

El desarrollo de una base tecnológica e industrial europea de defensa: una perspectiva desde España

José A. Bartrina y César Ramos

*«Los hombres solo aceptan el cambio
resignados por la necesidad y
solo ven la necesidad durante la crisis»*

Jean Monnet

Capítulo cuarto

Resumen

La base industrial y de defensa europea (EDTIB) y su correlato necesario de un mercado europeo de defensa (EDEM), son, en el actual desarrollo de la Europa de la defensa, un objetivo político que todavía no tiene unos cimientos reales, más allá de la simple adición de empresas y mercados. Sin embargo, ambas ideas son necesarias e imprescindibles para el desarrollo de la industria europea y por ende de la industria española. Los datos han puesto de manifiesto que pese a las políticas de la Comisión Europea (CE) de liberalización de la oferta, la fragmentación del esfuerzo europeo continúa y que solo la voluntad decidida de los Estados miembros (EM) para avanzar en una consolidación de la demanda impulsará la EDTIB y el EDEM.

Desde una perspectiva española, nuestro destino Industrial, por idiosincrasia y alianzas industriales, no está exclusivamente en Europa, pero pasa obligatoria y necesariamente por ella. Debemos pensar en español pero actuar en europeo.

De Europa obtendremos lo que seamos capaces de articular en base a complejas alianzas y negociaciones siguiendo las reglas del juego de la UE. Y eso exige, primero una estrategia nacional que guie la actuación, y a continuación una dedicación laboriosa y sistemática para ganar la confianza de los órganos de la CE y trabar alianzas con otros EM para hacer «comunes» nuestros intereses.

Palabras clave

Base Tecnológica e Industrial Europea de la Defensa, empresa vertical, nicho tecnológico, PYME, Política Común de Seguridad y Defensa, Consejo Europeo, Capacidades Militares, Hoja de Ruta, Mercado Europeo de Equipos de Defensa.

Abstract

The European Defense Technological and Industrial Base (EDTIB) and the European Defense Market (EDEM) are, in the current development of the "Europe of Defense", a political goal that has not a real foundation yet, beyond a simple addition of companies and markets. However, both ideas are needed and fundamental for the development of the European Industry, and therefore, for the development of the Spanish one. The available data highlights that, despite of the European Commission (EC) policies regarding supply liberalization, the fragmentation of the European effort continues, and only a strong determination of the Member States (MS) looking for the demand consolidation will improve the EDTIB y el EDEM.

From the Spanish perspective, our industrial goals, due to our characteristics and alliances, are not in Europe exclusively, but we need Europe. We must think in Spanish but we must act in global, both in European and worldwide scope.

We will obtain from Europe those things that we will be able to get using complex alliances and negotiations according to the EU rules.

This requires, firstly, a National Strategy to guide the course of action, and secondly, a hard and sistematic work to reach EU bodies confidence to establish links with other MS for sharing our common interests.

Key Words

European Defence Technological and Industrial Base (EDTIB), vertical Company, technological niche, SME Common Security and Defence Policy, European Council, Military Capabilities, Defense Roadmap, European Defence Equipment Market.

Introducción

Suele decirse que un pesimista es aquel que ve el vaso medio vacío y que un optimista es el que lo ve medio lleno. Si pusiéramos a un ingeniero en la misma tesitura diría que el vaso es el doble de grande de lo que se necesita.

Las conclusiones del Consejo de junio de 2015, en el área de la seguridad y defensa, cubren todo ese espectro de valoraciones. Para los pesimistas, como siempre en Europa, no se ha decidido nada de lo que debería decidirse; para los optimistas, no se ha retrocedido en las cuestiones principales y eso, en Europa, es lo importante; para un ingeniero la conclusión podría ser otra: tenemos una Política Común de Seguridad y Defensa (PCSD) el doble de pequeña de lo que necesitamos.

Sea como fuere, los Consejos de diciembre de 2013 y de junio de 2015 han institucionalizado –tarea que domina a la perfección la burocracia europea– la complejidad de la defensa y la seguridad europea. Complejidad objetiva, por razón de la materia, y complejidad subjetiva, por mor de la interacción de cuatro actores: los Estados miembros, el Servicio Europeo de Acción Exterior, la Comisión y la Agencia Europea de Defensa.

La defensa y seguridad europea ya es, oficialmente, cuestión de la interacción de estos cuatro actores. O si se prefiere, y se nos permite la broma, de la interacción de estos cuatro actores y la resistencia pasiva del Reino Unido de la Gran Bretaña.

En este capítulo vamos a tratar de analizar esa complejidad no tanto desde la perspectiva político-institucional, que ya es objeto de un valioso estudio en otro apartado de esta monografía, como desde el punto de vista industrial. Es decir, examinaremos cómo las peculiaridades de la defensa y seguridad europea tiene su reflejo en la industria, y cómo la realidad europea choca con el ideal político de construir una base tecnológica e industrial de defensa europea (EDTIB).

Para ello hemos dividido este trabajo en dos partes. En la primera trataremos de delimitar que se entiende por tal EDTIB y cuáles son las principales características y tendencias que interactúan en la misma; contrastaremos la idea política que inspira la EDTIB y el mercado europeo de defensa (EDEM) con el actual desarrollo de la Unión Europea; y expondremos la posición de la industria de defensa española en torno a estas cuestiones.

En la segunda proponemos una aproximación alternativa al tradicional análisis cuantitativo del EDEM, examinando el contexto geoeconómico como introducción al estudio detallado de la oferta y la demanda, deteniéndonos especialmente en un análisis sectorial de la industria de defensa europea. Acabaremos el estudio sintetizando las principales propuestas y recomendaciones que desde la Asociación Española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio (TEDAE) se han postulado para definir una posición nacional respecto de la EDTIB y el EDEM.

¿A qué llamamos base tecnológica e industrial de defensa europea (EDTIB)?

Delimitación y definiciones

La pregunta puede parecer obvia pero la ausencia de una definición oficial sobre la EDTIB causa la primera dificultad a la hora de abordar su estudio.

El término «base tecnológica e industrial de la defensa» ha sido utilizado de manera abundante por la doctrina estadounidense en numerosos estudios de tipo económico o estratégico. En Europa, de manera oficial se empieza a utilizar a partir del año 2007 con su consagración en dos documentos: en el titulado «Estrategia para una Base Tecnológica e Industrial de Defensa Europea»¹, elaborada por la Agencia Europea de Defensa (EDA), y en la Comunicación de la Comisión Europea (CE) «Estrategia para una industria europea de la Defensa más sólida y competitiva»².

Estos dos documentos emplean el término «base tecnológica e industrial de defensa» (DTIB) para referirse al sector industrial de defensa. Sin embargo ni uno ni otro proponen una definición de la propia DTIB y menos aún una delimitación de que se consideraba una DTIB europea (EDTIB).

Si acudimos a los estudios sectoriales, encontramos definiciones de la DTIB de tipo abstracto como aquella que la delimita como «la organización de infraestructuras, instituciones e ideas para convertir recursos estatales en medios de defensa»³, o bien descripciones del significado de cada uno de los componentes del acrónimo.

Desde esta última perspectiva, resulta interesante la descripción propuesta por Hélène Masson⁴ al señalar que:

La «D» de defensa vincula irrevocablemente la DTIB al ámbito político, uniéndolo a grandes conceptos como los de soberanía, autonomía y seguridad.

La «T» y la «I» de tecnológica e industrial, respectivamente, se refiere a un ámbito más económico, más relacionado con estructuras productivas, con conocimientos tecnológicos y empresariales, con la innovación, vinculando el mundo empresarial y el científico.

¹ «A strategy for the European Defence Technological and Industrial Base». Brussels, 14 may 2007.

² COM (2007) 764 final. Brussels, 5.12.2007.

³ Geyer, M., *Deutsche Rüstungspolitik: 1860-1980*. Suhrkamp, Frankfurt am Main 1984; Hartley, K., *The Economics of Defence Policy: A New Perspective*, London 2011, pp. 147-181.

⁴ Hélène Masson, «Defining the «European Defence Technological and Industrial Base»: Debates & Dilemmas. Note 23/13. Fondation pour la Recherche Stratégique. July, 2013.

La «B» de base es una noción más imprecisa y horizontal pretendiendo agrupar la pluralidad de actores que intervienen en el proceso de producción de bienes y servicios de defensa: empresas (grandes, medianas y pequeñas), laboratorios, centros de investigación públicos o privados, etc.

Con la descripción expuesta suelen coincidir la mayoría de estudios. Las diferencias aparecen cuando se trata de definir el contenido de la «E» de Europa; cuando es el momento de delimitar qué es una empresa europea de defensa o, más concretamente, cuales no son las empresas europeas, todo ello en un contexto, como veremos a continuación, en el que la globalización de la producción industrial y de los mercados de defensa hace muy difícil poner límites teóricos a la actividad industrial. Podría decirse que la EDTIB es un fenómeno observable, pero difícilmente medible y verificable.

Esta distinción entre empresas europeas y no europeas no es baladí, y, como veremos a la hora de abordar el estudio de la EDTIB, las diferentes visiones sobre este asunto están fuertemente vinculadas con nociones más profundas sobre la propia entidad europea y la PCSD, y, en algún caso, con una cierta fijación freudiana por los EEUU.

Características de la DTIB

Suelen señalarse⁵ cinco factores que afectan al escenario global de la industria de defensa y que condicionan su estructura, organización, actividades y procesos. Estos cinco elementos son: su estructura industrial, el gasto en defensa, los mercados de defensa, la producción industrial militar y la tecnología. A continuación vamos a examinarlos desde una perspectiva europea como introducción al estudio de la EDTIB.

La estructura industrial

De manera general la industria de defensa se organiza de manera jerárquica; en la cúspide se sitúan unas pocas compañías capaces de integrar distintos sistemas, sensores y armas y actuar como contratistas principales con el cliente gubernamental. Estas empresas cuentan con el apoyo de otras compañías a lo largo de la cadena de valor que aportan

⁵ Las características y tendencias provienen de Bitzinger, R. A., (Ed.), *The Modern Defense Industry: political, economic, and technological issues*, Praeger Security International, ABC-CLIO, 2009, p. 1; *Century*, Council on Foreign Relations Press, New York, 1999 gives an excellent overview over the situation and challenges in the 1990s; McGuire, M. C., «Economics of Defense in a Globalized World», in Sandler/Hartley(Eds.): *Handbook of Defense Economics*, Vol. 2, 2007; on the EU defence industry perspective: Guay, T./Callum, R., «The transformation and future prospects of Europe's defence industry», in: *International Affairs*, 2002, 78:4, pp.757-776; Hartley, K./Bellais, R./Hébert, J-P., «The Evolution and future of European defence firms», in: *War, Peace and Security, Contributions to Conflict Management, Peace Economics and Development*, 2008, 6, pp.83-104. Por todos ellos, «The development of a european defence technological and industrial base» Expo/B/SEDE/2012/20 European Parliament.

subsistemas o componentes especializados. Estos, a su vez, se apoyan en sus propios suministradores, y así sucesivamente.

Integradores de sistemas / contratistas principales (Primes)

Se engloba en esta categoría a los productores de plataformas y de sistemas de armas, a las grandes empresas (en algunos casos denominados «campeones nacionales») especializadas en la producción para la defensa, bien integrando grandes sistemas de sistemas (como puede ser un buque de proyección estratégica) o bien especializándose en un área concreta (aviones de transporte).

En el ámbito europeo es fácil identificar a estas Primes: AIRBUS, BAE Systems, Dassault, Finmeccanica o Saab, en plataformas aéreas; Nexter, Krauss-Mafei Wegmann o Rheinmetall, en vehículos terrestres; y Thyssen Krupp, Fincantieri, DCNS o Navantia, en plataformas navales.

Contratistas de primer nivel (*Tier 1*)

Se encuadran en esta categoría a las compañías que o bien producen subsistemas claves para las Primes, a través de subcontratación a riesgo compartido, o bien fabrican sistemas especializados que venden directamente al cliente gubernamental. Encajan en esta categoría Rolls Royce, Safran, MTU o Indra.

Contratistas de segundo nivel (*Tier 2*)

Estas compañías producen componentes y suministran servicios de tipo general adaptados, en su caso, al ámbito de defensa, (equipos eléctricos, ingeniería mecánica, etc.). De forma mayoritaria son Pymes y no suelen aparecer como productores de defensa, si acaso como de material de doble uso.

Contratistas de tercer nivel (*Tier 3*)

Las Pymes de este grupo suministran productos genéricos o prestan servicios generales al resto de compañías del sector de manera no especializada.

Al hilo de esta reflexión sobre la estructura industrial, y desde la perspectiva europea, conviene señalar que la posición que las industrias, y también los países, ocupan en esa cadena de valor, es una de las claves que determinan las distintas concepciones de la EDTIB. Así, una eventual fusión de Primes o de *Tier 1* pueden crear grandes competidores para todas las demás empresas, pero también tiene una repercusión en la zona baja ya que esos grandes movimientos se ven acompañados por procesos de racionalización y adelgazamiento de su cadena de suministro. Los estados también se ven fuertemente influenciados por esta jerarquía: la ausencia de un campeón nacional podría crear dependencias de otros estados o limitar el alcance de su poder de negociación en un eventual reparto de la producción en programas de cooperación.

El gasto en defensa

Dada la peculiar naturaleza de este sector, con un mercado monopsonista, el gasto militar es el factor principal que afecta a la industria de defensa y su constante disminución desde el final de la guerra fría es el elemento clave que explica la actual dimensión de este sector.

Un par de cifras explican la afirmación anterior: en la primera década tras la caída del Muro de Berlín, los presupuestos de Defensa europeos se redujeron en un 30% y el tamaño de sus Fuerzas Armadas en un 25%. Fuera de Europa la tendencia fue parecida y produjo una fuerte ola de consolidación industrial que acabó con la concentración de la producción industrial en unas pocas empresas pero de gran tamaño.

En la primera década de 2000, se ha apreciado un cierto incremento nominal del gasto de defensa en los países occidentales, que no ha afectado a las denominadas «inversiones reales» en sistemas de armas, y un forfísimo incremento de las mismas en Asia.

Específicamente en Europa el panorama no es muy alentador y no faltan analistas que vaticinan, si no media un incremento de las inversiones de defensa, una segunda oleada de concentraciones en el sector para adaptar la dimensión industrial a la escasez de recursos. Veremos en detalle esta situación en el análisis que realizamos en la segunda parte de este estudio.

Los mercados de defensa

Hasta finales de los años 80 del siglo pasado, la gran mayoría de las empresas europeas de defensa se concentraban principalmente en sus respectivos mercados nacionales, siendo las exportaciones una vía complementaria de sus ingresos.

Veinte años después el panorama es el inverso; la ventas en el exterior son vitales para la supervivencia de las compañías. La disminución de los mercados nacionales ha arrastrado a las empresas europeas hacia la internacionalización, generando un mercado global muy competitivo y complejo en el que no solo se compite por la eficacia del sistema que se vende sino también por la naturaleza e importe de los incentivos o facilidades a la compra: transferencias de tecnología, producción industrial local, créditos al comprador, etc.

La producción industrial

Como consecuencia de la globalización de los mercados de defensa, la producción industrial se ha vuelto transnacional, en algunas ocasiones como necesidad de abaratar costes, en otras como necesidad política en

programas de cooperación entre países europeos, y, finalmente, en otras, cuando es una obligación impuesta por el comprador de los sistemas.

La tecnología

La última de las características del sector industrial de defensa es su intensa relación con otros sectores industriales y sus tecnologías, dada la complejidad creciente de las capacidades demandadas a los sistemas de defensa. Por ello, en ocasiones resulta difícil delimitar y cuantificar su volumen y compararlo con otros sectores más específicos.

Hasta la denominada «revolución en los asuntos militares», las tecnologías empleadas en productos y sistemas de defensa tenían su origen y financiación en el ámbito militar. Hoy en día, sin embargo, son pocas las que tienen ese origen exclusivamente militar y abundan aquellas otras que comparten orígenes y financiaciones. Si en el siglo XX el denominado «doble uso» de las tecnologías de defensa tenía una trayectoria unidireccional desde el ámbito militar al civil, en el siglo XXI esa trayectoria es bidireccional y en alguno de los subsectores, como el de las tecnologías de la información, es el sector civil el que aporta al militar.

Examinando la EDTIB actual

Desde una perspectiva nacional la industria de defensa europea se divide en dos grandes grupos de países: por un lado, los seis Estados que conforman la Lol (Reino Unido, Suecia, Francia, Alemania, Italia y España) al que suele añadirse Polonia (Lol+), y, por otro, los restantes 20 países de la Unión Europea. El primer grupo tiene el 80% de las compañías europeas de defensa, el 75% de las inversiones militares, da empleo a más de medio millón de trabajadores y engloba el 90% de la facturación europea de defensa. El segundo grupo es muy abigarrado y su industria de defensa se ha especializado en algunas áreas como parte de cadenas de producción más amplias (Holanda en el ámbito naval o aéreo, Bélgica y Austria en armamento o plataformas terrestres, etc.).

Si prestamos atención al primer grupo, también se observan sus fuertes diferencias en cuanto a tamaños y estructuras. Francia, Alemania y el Reino Unido cubren un amplio abanico de capacidades industriales con sistemas competitivos pero cada uno de ellos ha creado una estructura industrial distinta: Francia prefiere los «campeones nacionales», Alemania los «duopolios» y el Reino Unido tiene una industria muy internacionalizada con varias empresas dentro de «Top 100» mundial. En función del tamaño empresarial, franceses y británicos son más parecidos entre sí que respecto de los alemanes. En términos deportivos podría decirse que Italia juega también en esta liga pero sus dos grandes empresas, controladas por el Gobierno, no están en los primeros puestos de la tabla.

Por su parte, a España, Suecia y Polonia se les suele agrupar en los estudios europeos como países con una industria de defensa pequeña pero especializada en determinados sistemas o nichos, con compañías de cabecera/integradores en cada uno de los subsectores⁶.

En cuanto a políticas industriales se refiere, las diferencias en los enfoques pueden sintetizarse en tres áreas:

- a) Relación entre seguridad nacional / seguridad de suministro e industria de defensa nacional.
- b) Rango de capacidades industriales que se consideran esenciales.
- c) Rol que el Estado debe desempeñar en las compañías.

La disparidad de enfoques en estas áreas conduce inevitablemente a diferentes políticas de adquisiciones. Así los países productores de sistemas de defensa prefieren adquirir a su propia industria. Los países que no tienen producción de defensa no tienen esa preferencia y en la mayoría de ocasiones prefieren los productos estadounidenses a los europeos.

Otras políticas, como la relativa a los *offsets*, la participación estatal en las compañías, la apertura de sus mercados nacionales, las inversiones en I+D, las relaciones con EEUU, etc., vienen a poner de manifiesto la disparidad de los enfoques de los 27 países industriales sobre su DTIB nacionales y la dificultad de definir una EDTIB más allá de la simple suma aritmética de las DTIBs nacionales.

¿Existe una base tecnológica e industrial de defensa europea?

Idea política y realidad industrial. Mercado europeo de defensa

La idea totémica de una EDTIB integrada por el conjunto de las industrias europeas de defensa que sirven de manera neutral a unos objetivos comunes de seguridad y defensa resulta muy atractiva y poderosa, pero también poco realista si se tiene en cuenta el estado actual de la evolución europea.

En abstracto, la idea es brillante y se incardina sin problemas en la visión de una Europa integrada, actuando sin nacionalismos y de forma única tanto en ámbito exterior de la política de seguridad y defensa, como en el ámbito interior del desarrollo industrial y tecnológico.

Sin embargo, la realidad dista mucho de parecerse a esa idea. Es más mundana y trufada de intereses político-económicos muy poderosos.

⁶ No podemos dejar de decir que si bien esta generalización es correcta, la industria española de defensa es cuantitativa y cualitativamente distinta a la de los otros dos países citados. Véanse los informes anuales que sobre la industria de defensa española publica la Asociación española de Empresas Tecnológicas de Defensa, Aeronáutica y Espacio (TEDAE). www.tedae.org.

La idea inicial de una EDTIB fue el resultado de sublimar en un concepto intelectualmente atractivo lo que no era más que una confluencia de intereses entre la burocracia comunitaria y las grandes empresas europeas. La Comisión Europea, con su inercia propia, impulsaba, en el ámbito industrial de defensa, una Europa más integrada, con menos intervención estatal, utilizando para ello los esquemas de liberalización de mercados que había llevado a cabo en otros sectores (telecomunicaciones, transporte, etc.); las grandes empresas, por su parte, necesitaban de un solo mercado en el que vender sus productos, sin factores nacionales que distorsionen su oferta y sin la competencia de compañías no-europeas.

De esta confluencia de intereses surge, inicialmente, la idea de una EDTIB en la que los Estados miembros son considerados, si se nos permite la expresión, como elementos todavía necesarios pero molestos. Necesarios porque son los únicos clientes; y molestos porque mantienen intereses nacionales y conservan un poder de decisión que retrasa el advenimiento de una «gran Europa» y trastoca el libre desarrollo de la «gran industria». Se creía realmente que podría crearse una EDTIB y un EDEM, sin la participación activa de los Estados miembros⁷, empleando únicamente un conjunto de normas jurídicas comunitarias que liberalizaran la oferta y que al mismo tiempo crearan una «fortaleza europea» frente a los competidores no-europeos, especialmente frente a las «pérfidas» compañías estadounidenses.

La realidad europea demostró, sin embargo, que tratar de construir una EDTIB y un EDEM sin una previa y verdadera PCSD era desconocer que la presencia y actuación de los Estados miembros en este sector va más allá de su simple rol como cliente y que la industria europea es más que las grandes compañías.

En efecto, la Unión Europea dispone de una Política Común de Seguridad y Defensa, pero en su actual configuración, esta no es el resultado de la renuncia de los Estados miembros a su propia política de defensa, como sí ha ocurrido en un área tan significativa como la política monetaria. Al contrario, la PCSD es la suma de aquellas áreas de las políticas de defensa de cada país que sus gobiernos quieren coordinar con los demás Estados a fin de dotar a la UE de una política de defensa. Esta política no se realiza de forma independiente a los Estados miembros, sino que son ellos precisamente, de forma intergubernamental, los que deciden su contenido, alcance y objetivos.

Por ello, la confluencia de una pluralidad de políticas nacionales de defensa y la ausencia de una PCSD independiente de los Estados miembros,

⁷ Los Estados miembros nunca propiciaron la creación de una EDTIB, fueron atraídos a la idea a regañadientes, unos bajo la presión de la construcción europea, otros con la esperanza de posicionar a sus empresas públicas y los más con la idea de abaratar los costes de adquisición de los sistemas de defensa, pero todos reservándose la capacidad de hacer exactamente lo contrario cuando conviniera a sus intereses.

conlleva necesariamente la existencia de una pluralidad de mercados de defensa nacionales.

Si estas políticas de defensa nacionales se concretan, entre otros aspectos, en unas determinadas políticas de adquisiciones, que, dadas las implicaciones que tienen sobre su seguridad nacional y el desarrollo industrial, se asientan fundamentalmente sobre los mercados nacionales.

Si trasladamos este esquema al nivel europeo nos encontramos con que la PCSD no es fruto de una decisión soberana de la UE sino el resultado de la coordinación voluntaria de las políticas de defensa nacionales, y que la deseada política de adquisiciones europea no es más que el resultado de la coordinación voluntaria, a través de programas conjuntos de cooperación, de las políticas de adquisiciones nacionales.

¿Significa todo lo anterior que la idea de la EDTIB y del EDEM son imposibles? Rotundamente no. Al contrario, es posible y muy necesaria, pero las especificidades de este sector hacen que su construcción europea deba ser el resultado de un consenso de los Estados miembros, con una cesión voluntaria de soberanía, con la creación de interdependencias entre los países y un reparto industrial equitativo entre los mismos.

Posición industrial española sobre la EDTIB y el EDEM

Introducción

La posición española sobre los asuntos industriales europeos de defensa, se ha movido entre dos extremos opuestos: la oposición inicial a los primeros movimientos europeos, que nos colocó fuera del núcleo de influencia comunitario, y, a continuación, un europeísmo apático que puede erosionar los intereses industriales españoles si no se actúa de manera decidida en las estrategias europeas de reparto industrial.

Con ocasión de la preparación del Consejo Europeo de diciembre de 2013, el sector, a través de TEDAE, elaboró un nuevo posicionamiento industrial de largo plazo sobre el desarrollo de la EDTIB y, en su caso, el establecimiento de un EDEM.

Este reposicionamiento se fundamenta en un análisis del nuevo entorno de seguridad y defensa, especialmente en la UE, y plantea la conveniencia de evolucionar el enfoque que se venía manteniendo sobre los asuntos industriales europeos de defensa, y propone una posición inteligente que, salvaguardando con firmeza los intereses nacionales, se sume al impulso de la EDTIB, previo desarrollo de una Política Común de Seguridad y Defensa (CSDP).

La nueva realidad europea y la situación de relativa debilidad de nuestra industria, nos obligan a repensar nuestros posicionamientos y actualizar la forma en que estos han sido transmitidos, sobre todo desde los medios industriales.

El fondo de nuestro posicionamiento como país debe ser estable, asentado en una visión a largo plazo de la industria de defensa que España necesita y apoyado por las fuerzas políticas con capacidad de gobierno. La forma, en cambio, ha de ser flexible, adaptable al cambio y a la táctica, diseñada para un entorno europeo que va a ser muy dinámico en los próximos años. Este entorno será muy competitivo y España corre el riesgo de perder activos industriales.

España, y su sector industrial de defensa, como hemos señalado al principio de este apartado, deben alejarse de los extremos en los asuntos europeos de industria de defensa y evitar los vaivenes consiguientes.

La salvaguarda de los intereses industriales nacionales debe ser el objetivo clave de nuestro posicionamiento, pero esta defensa no puede hacerse por oposición a los movimientos europeos, sino con ellos. Debemos reconocer la imposibilidad de detener el avance de una Europa de la defensa y su impacto industrial. Debemos adaptar nuestra estrategia y utilizar esa realidad en nuestro beneficio. Lo esencial es obtener las máximas ventajas del proceso europeo que se ha iniciado.

Debemos ser parte activa en el desarrollo de la EDTIB, porque necesitamos utilizar sus herramientas comunitarias e intergubernamentales para potenciar nuestra debilitada DTIB nacional. Debemos participar activamente en los procesos de especialización industrial y reparto regional que se llevarán a cabo en Europa porque estos se harán con o sin nosotros y la pérdida de soberanía teórica que acarreen estos procesos será, en el peor de los casos, inferior a la pérdida de soberanía real y de oportunidades que podría producir quedarnos al margen.

Por último, este nuevo posicionamiento debe ser un equilibrio entre la búsqueda de alianzas dentro de la UE (sin renunciar a nuestros intereses fuera de Europa) y el mantenimiento de posiciones de fuerza/bloqueo sobre intereses y capacidades industriales que sean esenciales para nosotros.

El nuevo entorno europeo desde la perspectiva industrial española

La evolución del contexto estratégico de defensa y seguridad ha sido objeto de numerosos análisis y no son pocos los autores que han señalado su claro impacto sobre la industria que le da soporte.

Todos ellos vienen a coincidir en la importancia que para la industria va a tener la actual erosión de fronteras, entornos y conceptos tradicionalmente empleados en seguridad y defensa.

De forma general pueden señalarse dos tendencias:

- a) La erosión de las barreras entre la defensa y la seguridad, y entre la seguridad interna y la externa, fruto del mundo actual, volátil,

complejo e incierto en el que las amenazas no conocen de divisiones ministeriales o fronterizas y actúan de forma local pero con impactos globales.

- b) El flujo bidireccional de las tecnologías hacia los ámbitos civil y militar, y en el que la separación entre la investigación y la innovación civil y de defensa es cada vez más difícil de entender industrialmente y sobre todo de sostener económicamente.

A las dos tendencias anteriores debería añadirse la necesidad de tratar las amenazas desde un «enfoque integral»⁸, en el que deben combinarse los instrumentos militares y de seguridad con políticas y herramientas diplomáticas, financieras, comerciales y de desarrollo y ayuda humanitaria.

Estos tres elementos, de naturaleza estratégica, han impactado de forma importante sobre la forma en la que la UE se enfrenta a los desafíos de seguridad y defensa, haciendo evolucionar la organización y procedimientos europeos.

No obstante, ha sido la intervención de un cuarto elemento, de naturaleza coyuntural, como es la crisis económica, la que ha dinamizado este cambio.

Desde una perspectiva general, la crisis económica que afecta al entorno europeo ha conducido a un traspaso de competencias (financieras, control presupuestario, etc...) desde los EM a las instituciones de la UE.

En el ámbito de la defensa no se ha producido ese trasvase formal de competencias pero la crisis sí ha puesto de manifiesto la imposibilidad de sostener en el futuro los gastos militares y las inversiones en I+D+i, sin una estrecha cooperación europea⁹.

Por esta razón, la recesión económica está actuando a modo de «acelerante» de una tendencia clave que ya se atisbaba desde el Tratado de Lisboa; la creciente capilaridad entre los ámbitos comunitario e intergubernamental en el ámbito de la Política Exterior y de Seguridad Común (CFSP) y en concreto de la CSDP.

El ejemplo paradigmático de esta tendencia en la creación de la figura de la HR/VP y la puesta en marcha del Servicio Europeo de Acción Exterior (EEAS).

La HR/VP combina en su naturaleza la «intergubernamentalidad» de ser la alta representante de la UE y presidenta de la EDA, con la «comunita-

⁸ Traducción al castellano del concepto anglosajón *Comprehensive approach* utilizado con profusión en la OTAN y de forma creciente por la UE.

⁹ De momento esa cooperación es intergubernamental y abarca desde grandes acuerdos estratégicos bilaterales (Acuerdo Franco-Británico) a iniciativas regionales (NORDEFCO de países nórdicos o la de países centroeuropeos).

riedad» de ser vicepresidenta de la CE. El propio EEAS posee esa doble naturaleza.

También existen otros ejemplos de esa creciente capilaridad de la CFSP en los ámbitos en los que la CE ha trasvasado ciertas competencias al EEAS (por ejemplo en las operaciones civiles) y también en los renovados bríos con los que la CE está impulsando los límites competenciales de su actuación en el denominado espacio de libertad, seguridad y justicia. La reciente Comunicación es un ejemplo claro de ese «funambulismo competencial».

No queremos decir con lo anterior que la CFSP, y menos aún la CSDP, se haya convertido en una política fuera del control de los EM. En absoluto. La CSDP permanece dentro de los límites de la «intergubernamentalidad», pero estos límites comienzan a ser permeables impulsados por el Tratado de Lisboa y acelerados por la crisis económica.

En conclusión, el contexto examinado apunta a una aceleración de la tendencia que está difuminando las fronteras entre muchos ámbitos que tradicionalmente se consideraban independientes en la CFSP (defensa/seguridad, exterior/interior, «comunitario»/intergubernamental) y si bien la CSDP sigue siendo un reducto de esa intergubernamentalidad, la vertiente industrial de la misma ya no goza de ese antiguo aislamiento y protección, ni desde los aspectos jurídico-contractuales, ni desde aspectos más estratégicos como son las políticas de reindustrialización e innovación.

Este nuevo contexto, nos obliga, como sector, a adaptarnos mejor al cambio a utilizar cada una de las políticas e instrumentos europeos que se pongan en marcha en beneficio de los intereses nacionales. Se está abriendo una etapa nueva en la que será más difícil, pero también más necesario que nunca, preservar y potenciar nuestras mejores capacidades industriales y tecnológicas.

Podemos construir, y de hecho lo hemos hecho muy bien en otras ocasiones, sólidas argumentaciones para detener el embate comunitario basadas en la idea de la inexistencia de una EDTIB real o de la falta de competencias de la CE, pero estas posiciones estáticas ya han sido rebasadas y pueden conducirnos a un aislamiento decadente.

Por lo tanto, no debemos quedarnos en la negación de la existencia de la EDTIB: al contrario, debemos aproximarnos al grupo de países que abogan por su creación y fortalecimiento. Para ello necesitamos tener, previamente, una visión clara de cuál sería la EDTIB que maximice los intereses industriales españoles y los medios a emplear para conseguirla, aceptando desde el principio que no podemos consentir debilitarnos, y tampoco podemos defenderlo todo. Debemos contar con ciertas «líneas rojas» industriales que definan los límites de nuestra posición. También debemos conocer el ritmo que más nos conviene en virtud de nuestra situación económica general.

Un ejercicio de realismo: posicionarnos ventajosamente

La adaptación responde a un doble convencimiento: por un lado la CE ya ha establecido las reglas (directivas) de juego jurídico-contractuales a las que ya no podemos oponernos. Por otro, las dos realidades europeas, comunitaria e intergubernamental, están empezando a actuar sincrónicamente, proyectando su fuerza institucional y política sobre el ámbito industrial. Esto último abrirá grandes riesgos pero también grandes oportunidades que nuestra industria debe estar en condiciones de aprovechar.

Seguimos, no obstante, manteniendo que en el actual desarrollo de la CSDP los intereses estratégicos siguen siendo nacionales, los medios para protegerlos también, y, sobre todo, la voluntad política para emplear dichos medios sigue siendo estrictamente nacional.

Como consecuencia de ello, también sostenemos que la definición de las capacidades militares, sus sistemas de adquisición y de seguridad del suministro siguen siendo nacionales. No existe autonomía estratégica europea y no existirá en tanto no exista un acuerdo intergubernamental que la articule.

Tampoco existe una industria europea de defensa fuera de los programas de cooperación porque no existe un único comprador europeo autónomo de los EM, ni una política industrial de defensa comunitaria.

También mantenemos que es desde la perspectiva de la cooperación y del acuerdo intergubernamental, desde donde se puede avanzar hacia intereses compartidos¹⁰ (bilaterales, regionales, e incluso europeos) y que estos allanen el camino hacia un reforzamiento de la CSDP y, desde una perspectiva industrial, pongan en marcha los futuros programas comunes de tecnología o adquisiciones que son, en definitiva, la base esencial del desarrollo de la industria europea de defensa.

No obstante hay que reconocer que no tenemos capacidad de influencia para detener ni ralentizar la idea «político-comunitaria» de una CSDP más efectiva y una EDTIB que le de soporte, y tampoco tenemos fondos para aislarnos de Europa.

Nuestro destino industrial, por nuestra idiosincrasia y alianzas industriales, no está exclusivamente en Europa, pero pasa obligatoria y necesariamente por ella. Debemos pensar en español pero actuar en europeo.

Pero siendo igualmente realistas, hay que tener en cuenta que Europa no va ser una fuente de recursos instantánea y milagrosa que sustituya sin esfuerzos la ausencia de fondos nacionales. Tampoco hay que olvidar que los posibles nuevos programas que «consolidaran la demanda» deberán ser financiados por los Estados.

¹⁰ Las denominadas «Islas de Cooperación».

De Europa obtendremos lo que seamos capaces de articular en base a complejas alianzas y negociaciones siguiendo las reglas del juego de la UE. Y eso exige, primero una estrategia nacional que guíe la actuación, y a continuación una dedicación laboriosa y sistemática para ganar la confianza de los órganos de la CE y trabar alianzas con otros EM para hacer comunes nuestros intereses.

Una aproximación económica al EDEM

Si hay un hecho que la actual crisis económica ha conseguido demostrar de una vez por todas, ese es precisamente el de que la globalización de los mercados es ya un proceso irreversible. Por ello, la comunidad mundial se ve obligada cada vez más a avanzar en los procesos de internacionalización que permitan a sus empresas una mayor diversificación con el fin de acceder a nuevos mercados y a otras oportunidades de negocio. En definitiva, los nuevos tiempos nos piden ser más competitivos.

Ahora, la cooperación entre naciones resulta imprescindible y la colaboración mutua, así como el intercambio de tecnología, debe ser mucho mayor con el fin de hacer prosperar a las regiones. Lo que algunos autores denominan un «espejo global»¹¹.

No resulta exagerado, por tanto, decir que en este momento somos testigos de la transformación económica más significativa de la historia.

Si se considera la metodología del profesor Danny Quah, de la London School of Economics and Political Science, el centro de gravedad de la economía en la Tierra se obtiene calculando la media que resulta de asignar el producto interior bruto (PIB) en cada metro cuadrado de la economía.

En un reciente trabajo sobre el desarrollo urbano en el mundo el McKinsey Global Institute¹² ha establecido este centro de gravedad de la economía en proporción al producto interior bruto de cada país y los efectos de desarrollo demográfico que implican el desplazamiento geográfico del mismo a lo largo de la historia de la humanidad. El resultado se puede ver en la siguiente Ilustración.

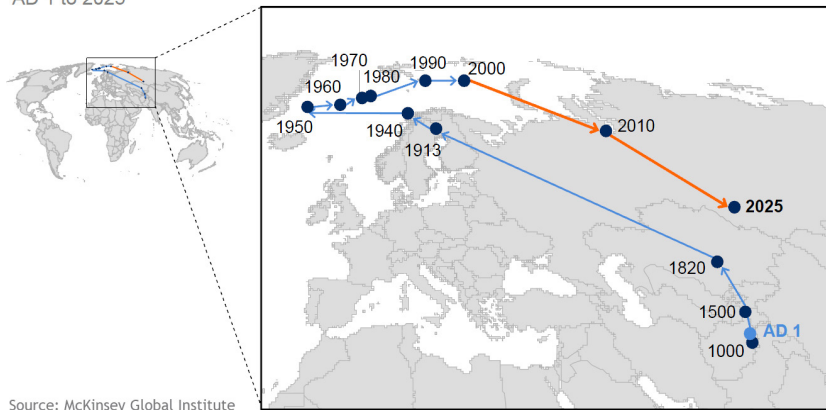
Si se hacen los cálculos en el año cero de nuestra era, el centro de gravedad económica de la Tierra se encontraba en Asia, concretamente en lo que hoy sería Afganistán, a medio camino entre una China relativamente rica y tecnológicamente avanzada y un mediterráneo cada vez más romanizado. Durante los primeros mil quinientos años el centro de grave-

¹¹ Ramos, C. (2014). Marca de nacimiento. En «Spain Defence & Security 2014» (pp. 20-21). Madrid, España: Ediciones IDS.

¹² VV.AA. (2012). «Urban world: Cities and the rise of the consuming class» (pp. 16-18). Ediciones McKinsey Global Institute.

El desarrollo de una base tecnológica e industrial...

Evolution of the earth's economic center of gravity
AD 1 to 2025



Source: McKinsey Global Institute

Gráfico 1. Evolución centro de gravedad tierra
Fuente McKinsey Global Institute.

dad de la economía permaneció estable sin movimientos de relevancia; América, África y Oceanía estaban estancados y el crecimiento de China se compensaba por el crecimiento en Europa y en el mundo árabe. Es con el inicio de la Revolución Industrial, primero en Inglaterra, seguida luego por el resto de Europa y por último Estados Unidos, y la ralentización del desarrollo en China, cuando empieza a desplazarse rápidamente hacia el oeste.

Antes del comienzo de la Segunda Guerra Mundial el centro de gravedad de la economía se situaba en el norte de Europa pero el colapso de las potencias europeas durante la guerra y el auge de Estados Unidos lo desplazaron hacia el océano Atlántico, al este de Groenlandia hacia 1950. En este punto cabe mencionar cómo el desarrollo tecnológico e industrial experimentado en el periodo de entreguerras y durante ambos conflictos que desplazaron el centro de gravedad de la economía como se ha comentado, estuvo influido en gran manera por la industria de defensa y su transferencia posterior a otras como puede ser el caso de la aviación.

El dominio norteamericano de las siguientes décadas junto a la reconstrucción europea harían que se mantuviera allí hasta 1980. Hay que recordar que en ese año Estados Unidos y Europa producían dos terceras partes del PIB mundial. A partir de esta fecha, el proceso de industrialización de los países asiáticos, iniciado años atrás y liderado por Japón, junto al despertar de China y al que posteriormente se uniría India, auguraba que, nuevamente, el centro de gravedad de la economía de la Tierra se movería hacia Asia-Pacífico.

En la última década (2000-2010) ha sido cuando se ha observado la tasa de cambio más rápida en el balance económico global. En estos años el centro de gravedad de la economía se ha desplazado alrededor de ciento

cuarenta kilómetros al año; un 30% más rápido que en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial cuando el PIB mundial se desplazaba de Europa a EE.UU.

Las proyecciones de McKinsey estiman que el centro de gravedad de la economía se seguirá desplazando en dirección sureste hasta 2050 donde completará el círculo iniciado dos mil años antes en el mismo lugar.

Analizando los factores de carácter estratégico, político, tecnológico e industrial, no cabe duda que la industria de defensa y seguridad ha sido uno de los actores principales en la evolución de la economía, especialmente en el último siglo por su efecto arrastre a otros sectores. En las próximas páginas proponemos un análisis cuantitativo del mercado europeo de defensa como actor del desarrollo económico y su comportamiento frente al avance de la influencia asiática en los mercados internacionales a un ritmo sin precedentes, tanto en escala como en velocidad.

La industria de defensa contribuye intensamente al crecimiento económico y a la creación de empleos

Con una facturación de 97.400 millones de euros en 2013¹³, la industria de defensa europea contribuye de forma notable al crecimiento de la economía y proporciona miles de empleos altamente especializados (226.400 personas). Además, impulsado por un efecto multiplicador en la economía de entre 2,2 y 2,4 veces genera indirectamente más de 675.000 empleos¹⁴.

La industria de defensa es un sector industrial importante para Europa y sus países, generador de innovación y centrado en la gama alta de la tecnología y la ingeniería. Además, su investigación vanguardista genera un efecto arrastre hacia otros sectores como la electrónica, el espacio o la aviación civil. Se trata de sectores con los que la industria de defensa mantiene vínculos muy estrechos, favoreciendo así la transferencia de aplicaciones de defensa al mundo civil. Por ejemplo, la tecnología de microondas, la navegación por satélite o incluso internet deben su origen a la investigación llevada a cabo por la industria de defensa. También existen muchos ejemplos de tecnologías originadas en el sector civil, que fueron posteriormente alimentadas en el sector de defensa, encontrando, finalmente, un uso masivo por parte de la población civil.

¹³ Facts and Figures 2013 - Aerospace and Defense Industries Association of Europe (ASD) : «http://www.asd-europe.org/fileadmin/templates/images/publications/Facts__Figures_2013.pdf.»

¹⁴ «Study on the Perspectives of the European Land armament sector», IndustriAll, october 2012. P. 67.

El desarrollo de una base tecnológica e industrial...

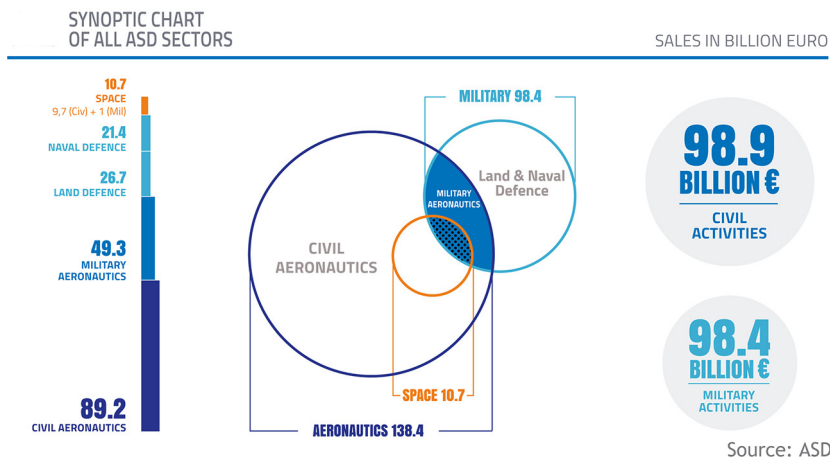


Gráfico 2. Facts and figures 2013
Fuente: ASD.

El sector de defensa se estructura tradicionalmente alrededor de 3 subsectores de actividad: terrestre, naval y aeronáutico.

En primer lugar y por tamaño, el subsector aeronáutico representa alrededor del 50% del gasto de defensa, con una facturación de 49.300 millones de euros en 2013¹⁵. Este subsector tiene una considerable experiencia en proyectos internacionales en cooperación, lo que implica el intercambio de los costes en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) y la puesta en común de la producción entre los países socios. Así, algunos de estos programas de colaboración han dado lugar a la formación de empresas europeas como MBDA o Airbus Helicópteros. Este grado de colaboración refleja los crecientes y, cada vez, mayores costes de los proyectos aeroespaciales modernos.

El subsector aeronáutico tiene la capacidad de producir productos que compiten a nivel mundial en la mayoría de categorías de aeronaves y helicópteros. Actualmente, Europa construye tres tipos de aviones de combate avanzados: Rafale (Francia), Gripen (Suecia) y EuroFighter (Alemania, Italia, España y Reino Unido), y cuenta con una serie de países que también participan en el programa Joint Strike Fighter de los EE.UU.

Estos programas se caracterizan por la alta intensidad en I+D+i, pero también, por la generación de numerosos *spin-offs*¹⁶. Sin embargo, los recientes recortes en materia de inversiones en I+D+i por parte de los

¹⁵ Facts and Figures 2013 – ASD.

¹⁶ Término anglosajón que se refiere a un proyecto nacido como extensión o derivado de otro anterior, incluso de una empresa nacida a partir de otra mediante la separación de una división subsidiaria o departamento de la empresa para convertirse en una empresa por sí misma.

Estados están poniendo en peligro algunas capacidades industriales y tecnologías importantes, especialmente en el área de los futuros aviones de combate y de los helicópteros de ataque. La superioridad aérea es un elemento importante de la defensa nacional y europea y con esta situación Europa podría rápidamente llegar al punto de depender de otros países para adquirir tecnologías y capacidades críticas.

En segundo lugar, el subsector de defensa terrestre facturó alrededor de 26.700 millones de euros en 2013¹⁷. La industria de defensa terrestre europea es capaz de entregar, de mantener y de mejorar capacidades militares clave en áreas tales como los carros de combate, los vehículos blindados de combate y otras plataformas.

En comparación con la aeronáutica militar, la defensa terrestre es menos tecnológica y sus sistemas menos intensivos en I+D+i, con la excepción de los vehículos terrestres no tripulados, los sensores, las municiones guiadas de precisión y la protección NRBQ.

Este aspecto ha supuesto una ralentización del proceso de internacionalización de este subsector, aunque ha propiciado, también, el desarrollo de *joint ventures*, de proyectos colaborativos de I+D+i y se ha iniciado el camino de la consolidación siguiendo el ejemplo de la aeronáutica. Por ejemplo, es destacable las recientes negociaciones entre Nexter y Krauss-Maffei para fusionarse y crear un gigante europeo del armamento terrestre.

Es relevante insistir sobre la mayor dependencia que tienen las empresas de defensa terrestre en cuanto a las actividades de defensa se refiere con respecto a otros subsectores donde la dualidad es más evidente. En torno al 80% de sus ventas tienen como destino el mercado de defensa. Sin embargo, el subsector ha tenido varios éxitos en mercados internacionales, lo que demuestra su competitividad.

En tercer lugar, el sector naval que tuvo una facturación de alrededor de 21.500 millones de euros en 2013¹⁸. El sector ofrece servicios completos en todo el ciclo de vida de un buque de guerra complejo, desde el diseño hasta el mantenimiento, pasando por la construcción y la integración de sistemas. Además varias empresas europeas se encuentran entre las principales proveedoras mundiales de buques de guerra. Actualmente en Europa hay 5 astilleros principales, a saber, BAe Systems, DCNS, TKMS, Fincantieri y Navantia.

En comparación con los EE.UU., destaca, sin embargo, el hecho de que el sector naval de la UE tiene un exceso de capacidad mientras que opera a una escala relativamente pequeña. Europa cuenta con 12 grandes empresas de construcción de buques de guerra frente a dos en los EE.UU.

¹⁷ Íbid.

¹⁸ Íbid.

Además, las empresas navales norteamericanas son, en promedio, 3,4 veces mayor que las de la UE. Para las empresas europeas esto significa menos economías de escala y la necesidad de distribuir los costes de I+D+i a través de la producción de series más pequeñas.

Si se compara con el subsector aeronáutico, el subsector naval tiene poca experiencia en materia de colaboración europea, ya que la presión en materia de I+D+i y los altos costes unitarios de producción tienden a ser más bajos que en el sector aeronáutico.

Además, de los tres subsectores principales, otros segmentos transversales se pueden distinguir como, por ejemplo, la electrónica de defensa y la fabricación de misiles. La electrónica juega un papel clave en los sistemas de armas modernos tanto en aire como en el mar y la tierra. Europa dispone de varias empresas de electrónica de defensa reconocidas mundialmente.

Por último, la aparición de nuevas amenazas y el desarrollo de los sistemas de armas modernos han ampliado el rango de interacción de los ejércitos. Así, cada vez se habla más de ciberespacio y de aplicaciones militares espaciales.

Por ahora, ambos están empezando el camino de la consolidación y sería arriesgado considerarlos un segmento totalmente independiente. Sin embargo, debemos ser conscientes de esta evolución con el fin de adaptarnos a los nuevos retos de los conflictos mundiales.

A modo cuantitativo se puede destacar que ASD identifica la facturación del sector espacial en materia de defensa y que representó en 2013 1.000 millones de euros. Así, el carácter altamente tecnológico del sector y su transferencia de tecnología a otros ámbitos civiles, lo convierten en un sector prometedor y altamente estratégico.

De ahora en adelante se deben de considerar, al tratar los asuntos relacionados con la defensa y la seguridad, los cinco ámbitos de actuación: el terrestre, naval y aeronáutico pero, también, el espacio y el ciberespacio.

Como conclusión, cabe destacar que en el sector de la defensa todavía hay un alto nivel de fragmentación, en particular en los sectores naval y terrestre, que a su vez conduce a un exceso de capacidad y a la duplicación. Sin embargo, se ha demostrado que la industria de defensa tiende generalmente hacia una mayor consolidación y que el sector es un importante contribuyente para la economía europea por su capacidad creadora de empleos y por su alto nivel tecnológico.

Además, ostenta el importante papel de asegurar las capacidades tecnológicas críticas que son esenciales para garantizar la seguridad del Viejo Continente.

Por lo tanto, el sector de defensa es un sector a preservar y a fortalecer si Europa quiere mantener su seguridad y el liderazgo en mate-

ria de fabricación e innovación. No obstante, el análisis de la política presupuestaria en materia de defensa demuestra que la tendencia de los Estados occidentales no siempre se corresponde con estas afirmaciones.

La caída del gasto en defensa afecta a las perspectivas de futuro de la defensa europea

El gasto europeo en materia de defensa ha disminuido durante la última década

A nivel mundial, el panorama de 2014 en materia de gastos de defensa siguió la tendencia del 2013. La austeridad en el oeste (Norte América y Europa occidental) de estos últimos años se ha visto compensada por la aceleración del gasto de defensa en Asia, África y Próximo Oriente. En 2014 el gasto en defensa en el mundo fue de 1,8 trillones de dólares, un 0,4% menor que en el año precedente como muestra la siguiente ilustración y donde España gastó 12.700 millones de dólares.

Los 15 países con mayor gasto militar en 2014

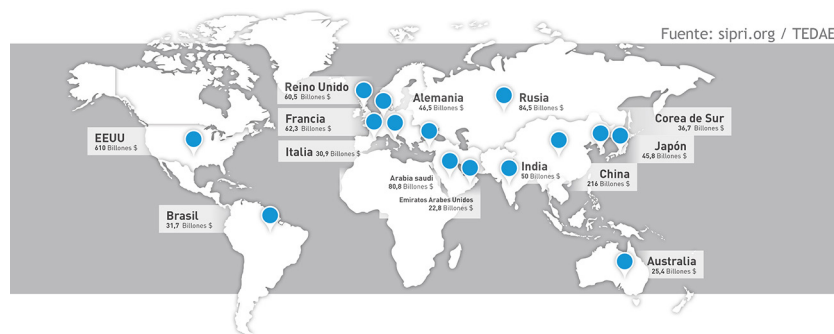


Gráfico 3. Los 15 países con mayor gasto en defensa en 2014
Fuente: Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). TEDAE.
En billones de dólares (Miles de millones).

La situación enunciada anteriormente se explica por diversas razones. Por un lado, en el Oeste las consecuencias de la crisis económica y financiera, junto a la disminución de los conflictos de larga duración, mantienen la tendencia a la baja del gasto y, por otro lado, el crecimiento económico, la seguridad mundial y algunos aspectos internos favorecen el incremento del gasto en el resto del mundo.

Military Expenditure by Region

	Spending, 2014 (\$ b.)	Change (%) ^a	
		2013-14	2005-14
<i>Asia and Oceania</i>	439	5.0	62
Central and South Asia	65.9	2.0	41
East Asia	309	6.2	76
Oceania	28.0	6.9	26
South East Asia	35.9	-0.4	45
<i>Europe</i>	386	0.6	6.6
Eastern Europe	93.9	8.4	98
Western and Central Europe	292	-1.9	-8.3
<i>Middle East</i>	(196)	5.2	57
<i>Americas</i>	705	-5.7	4.0
Central America and Caribbean	10.4	9.1	90
North America	627	-6.4	-0.3
South America	67.3	-1.3	48
<i>Africa</i>	(50.2)	5.9	91
North Africa	20.1	7.6	144
Sub-Saharan Africa	(30.1)	4.8	66

Source: sipri.org

Gráfico 4. Gasto Militar por Región
Precios corrientes - julio 2014.
Fuente: SIPRI

Changes in military expenditure, by Region, 2013-2014

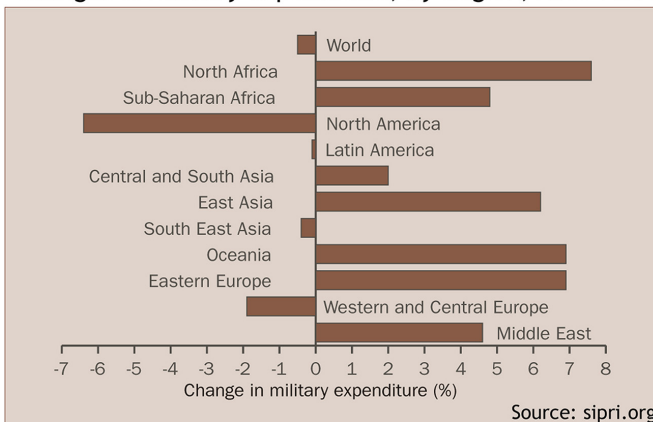


Gráfico 4 bis. Cambios en el Gasto Militar por Región 2013-2014
Precios corrientes - julio 2014
Fuente: SIPRI

Los países occidentales (Europa Central y del Oeste y Norte América) continuarán siendo los que más gastan en defensa, sin embargo, la distancia cuantitativa con otras regiones del mundo como Asia o el Este de Europa se está reduciendo. Por ejemplo, en 2014 el gasto de defensa en Asia representaba 411.000 millones de dólares superando así al gasto de defensa en Europa, que en 2014 fue de 386.000 millones de dólares¹⁹.

A pesar de las nuevas amenazas y riesgos resultantes del conflicto en Ucrania, el gasto de defensa en Europa del Oeste se ha reducido en casi un 9% en términos reales entre 2005 y 2013²⁰. Junto a esto, se prevé que el gasto durante los próximos años seguirá esta tendencia a la baja. Estos datos contrastan con las tendencias mundiales que se presentaban anteriormente, ya que, se espera que el gasto en defensa total mundial siga aumentando durante los próximos años.

En cuanto a Europa del Este, su situación geopolítica e interna ha favorecido una revisión positiva de sus presupuestos de defensa. Así, los países del Este europeo han prácticamente duplicado su gasto en defensa entre 2005 y 2014 llegando a gastar en 2014 casi 94.000 millones

Military expenditure of Russia and major West European countries 1995–2014

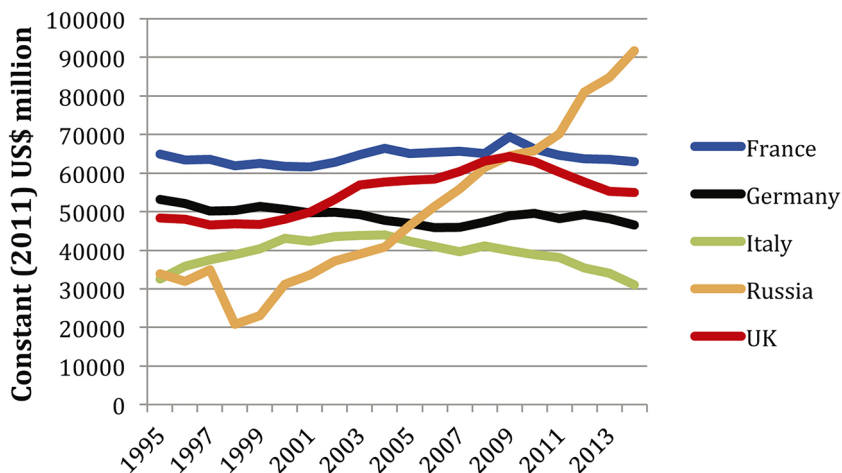


Gráfico 5. Gasto militar Rusia vs Europa
Fuente: SIPRI.

¹⁹ Trends in world military expenditure, 2014: http://books.sipri.org/product_info?c_product_id=496.

²⁰ "European Defense Trends: briefing update". Center for strategic and international studies - CSIS, Junio 2015.

de dólares²¹. Por ejemplo, Rusia, que está directamente involucrada en este conflicto, ha igualmente duplicado su gasto en defensa y prevé seguir aumentando su presupuesto en los próximos años (97.000 millones de dólares en 2014)²².

Los recortes presupuestarios en Europa no son homogéneos a nivel nacional. Por un lado, hay un grupo de países que están revisando sus presupuestos positivamente; los tres países que más han incrementado sus presupuestos de defensa son Rusia, Polonia y Ucrania. Aunque el 50% de este gasto se destine a personal, el gasto militar de Ucrania aumentó un 23% en 2014 con respecto a 2013 y un 65% con respecto a 2005, Rusia ha previsto aumentar un 60% su presupuesto de adquisiciones y Polonia ha publicado un plan de 10 años para modernizar sus Fuerzas Armadas²³. Estas revisiones son el resultado del conflicto ucraniano, el cual ha creado un temor que ha potenciado la tendencia alcista del gasto militar y que se ha extendido igualmente a países como Suecia y como los Estados Bálticos que están aumentando su gasto en defensa y potenciando la cooperación internacional, sobre todo a nivel OTAN²⁴.

Defence budget plans for 2015 in selected EU and NATO states

Planning real increases	Planning real decreases	Small/no real-terms change
Belgium (+5.9%)	Bulgaria (-5.4%)	Netherlands (+1.4% nominal)
Czech Republic (+3.7%)	Denmark (-5.5%)	Spain (+0.5% nominal)
Estonia (+7.3%)	Finland (-2.3%)	Turkey (+7.8% nominal)
Greece (+2.7%)*	France (-3.4%)	
Latvia (+15%)	Germany (-0.5%)	
Lithuania (+50%)	Italy (-4.9%)	
Norway (+5.6%)	Portugal (-11%)	
Poland (+20%)	United Kindom	
Romania (+4.9%)	(precise figure not available)	
Slovak Republic (+7%)		
Sweden (+5.3%)		

Notes: Figures for changes are in nominal terms and relate to available defence budget information, which does not always correspond to the SIPRI definition of military expenditure. Classification of countries as increasing/decreasing/small or no change in real spending is based on adjusting the nominal figures with inflation projections from the IMF *World Economic Outlook* database Oct. 2014. 'Small/no real-terms change' means a resulting real increase of decrease of less than 1%.

* In recent years, Greece's actual military expenditure has been consistently below budgeted expenditure, so projections of an increase in Greek spending in 2015 should be treated with caution.

Sources: Responses to SIPRI military expenditure questionnaires; official budget documents.

Gráfico 6. Presupuestos Defensa 2015 países UE/OTAN

Fuente: SIPRI.

²¹ Trends in world military expenditure, 2014: http://books.sipri.org/product_info?c_product_id=496.

²² Trends in world military expenditure, 2014: http://books.sipri.org/product_info?c_product_id=496.

²³ *Military Spending in Europe in the wake of the Ukraine Crisis*, SIPRI, April 2015: <http://www.sipri.org/media/website-photos/milex-media-backgrounder-2015>.

²⁴ *Military Spending in Europe in the wake of the Ukraine Crisis*, SIPRI, April 2015: <http://www.sipri.org/media/website-photos/milex-media-backgrounder-2015>.

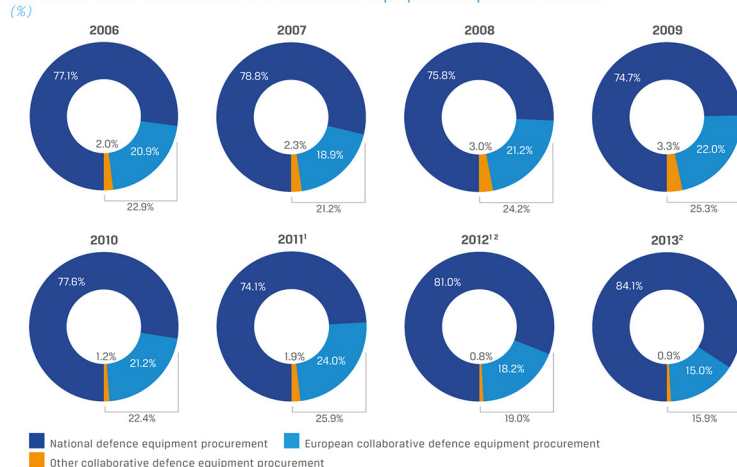
Sin embargo, esta no es la tendencia en los países de la OTAN. A pesar de la condena europea con respecto a las acciones de Rusia en Ucrania, observamos que los países europeos que más gastan en defensa, que más invierten en I+D+i y que más material militar adquieren, no han previsto un aumento significativo de sus gastos militares, mantienen políticas de estabilización de los presupuestos o, incluso, algunos están previendo nuevos recortes.

Así, Francia, que se ha visto afectada, además, por la amenaza yihadista, ha previsto revisar la estabilización de los 31.400 millones de euros de gasto militar para el periodo 2014-2019, aunque supone una ligera bajada si tenemos en cuenta la inflación. Por su parte, Alemania e Italia han previsto una ligera disminución del gasto militar. En cuanto a Reino Unido no se han anunciado cambios con respecto a la previsión de disminuir los presupuestos en 2016. Por último, España ha aumentado ligeramente su presupuesto²⁵.

Como se puede comprobar, a pesar de la diversidad de casos y del interés de algunos países que sienten una amenaza real, ninguno de ellos (excepto Reino Unido, que lo perdería si siguen los recortes, Grecia o Polonia) supera el 2% de PIB invertido en defensa.

En cuanto a lo que a colaboración internacional se refiere, según la Agencia Europea de Defensa, el gasto en cooperación en materia de gastos de equipos se redujo del 23% en 2006 al 15% en 2013. Esto significa que,

National and collaborative defence equipment procurement (%)



Source: EDA

Gráfico 7. Programas de adquisición nacionales vs cooperativos
Fuente: EDA.

²⁵ *Military Spending in Europe in the wake of the Ukraine Crisis*, SIPRI, April 2015: <http://www.sipri.org/media/website-photos/milex-media-backgrounder-2015>.

como se puede observar en el siguiente gráfico, una gran parte de las adquisiciones se hacen a nivel nacional sin coordinación significativa entre Estados miembros y contribuyendo así al exceso de capacidad, a la duplicación y a la aparición de lagunas en las capacidades críticas europeas.

Por otra parte, mientras que los presupuestos de defensa están disminuyendo, los costes de equipos de defensa han aumentado de manera constante en el tiempo hasta el 10% anual en términos reales, lo que supone que el coste de un arma o sistema de armas se duplica cada 7,25 años²⁶.

Como resultado de estas tendencias, las capacidades de defensa en la mayoría de los países europeos ya se han reducido significativamente. Si esta situación persiste, la UE tendrá cada vez más dificultades para tener acceso soberano a las capacidades que le permita hacer frente a los retos del futuro. Un factor clave será el impacto de los recortes presupuestarios en los gastos de I+D+i, que, a su vez, es crucial para el desarrollo de las capacidades militares actuales y futuras que Europa necesita; esta inversión en I+D+i es esencial para incrementar la competitividad a nivel internacional, una competitividad que permita ganar contratos a nivel internacional para poder producir economías de escala.

A menor gasto en defensa, menor inversión en actividades de I+D+i

De acuerdo a la Agencia Europea de Defensa (EDA), la inversión de los Estados de la UE²⁷ en I+D+i en el sector de la defensa ha evolucionado negativamente desde 2006. Así, se ha pasado de invertir 9.790 millones de euros sobre la inversión total en 2006 a 7.530 millones de euros en 2013. Respecto al total de los gastos militares esta cifra representaba el 4,9% en 2006 y ha pasado a ser el 4% en 2013.

Comparando la inversión total y la inversión en I+D+i se constata que el impacto de los recortes es mucho más severo en las actividades de investigación y desarrollo. Así, una reducción de la inversión en defensa del 2,3% entre el periodo 2006 y 2013 supuso una bajada del 23% de los recursos para investigación y capacitación tecnológica de defensa en el mismo periodo.

En la actualidad, Francia y Reino Unido son los que más invierten en I+D+i, tanto en términos absolutos como en relación a su gasto total en defensa, y representaron el 75% del gasto europeo en I+D+i de defensa en 2010²⁸. Si se considera, también, la inversión de Alemania en I+D+i, los tres países representan más del 90% del total europeo.

²⁶ *A single European market for defence equipment : organisation and collaboration*. Prof. Hartley, University of York.

²⁷ El término inversión incluye adquisiciones e I+D+i.

²⁸ *The evolution of the European Defence Sector*, RAND, January 2013.

Defence investment breakdown (%)

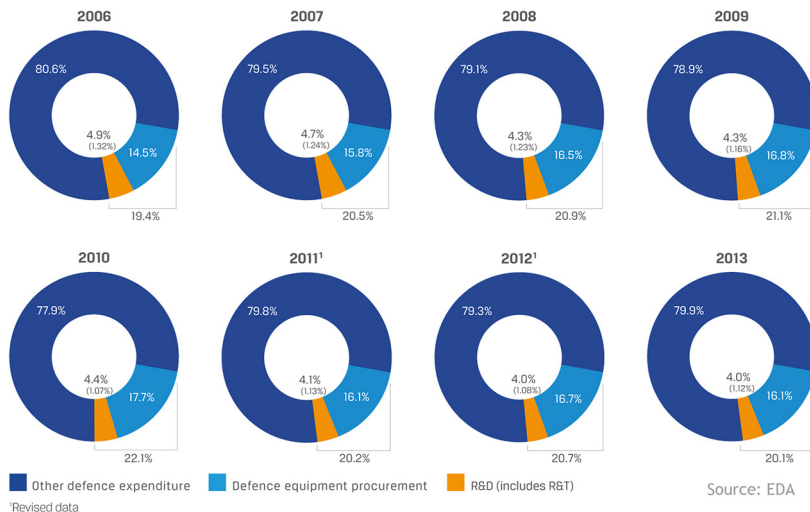


Gráfico 8. Desglose inversiones Defensa Fuente: EDA.

Resulta significativo destacar que casi toda la I+D+i en el sector de la defensa en Europa se lleva a cabo a nivel nacional. En 2013 solo se ha dedicado a modo de colaboración europea un 8% sobre el total del gasto público en I+D+i llevado a cabo por los Estados miembros pertenecientes a la EDA. Además, aunque se trata de una colaboración que no sigue una tendencia exacta, esta se mantuvo durante los últimos 9 años entre el 9% y el 15%, siendo las últimas cifras la más bajas del periodo.

National and collaborative defence R&T (%)

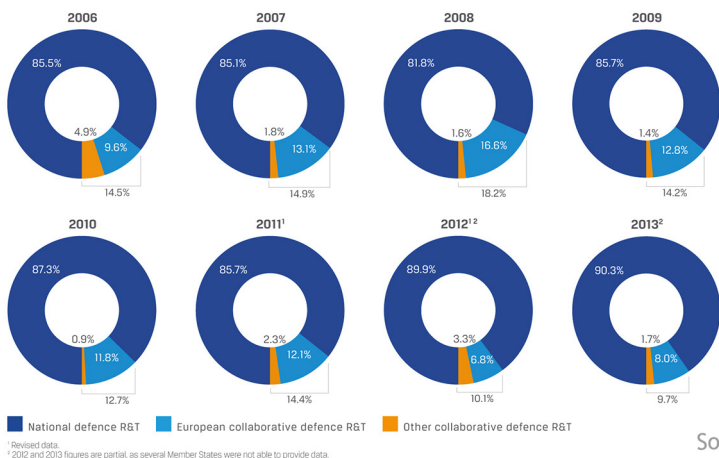


Gráfico 9. Programas I+D Defensa nacionales vs cooperativos Fuente: EDA.

El gasto de personal, protagonista del gasto en defensa en Europa

Entre 2006 y 2013 el gasto europeo en personal de las Fuerzas Armadas se redujo en un 17%. Estos recortes en el gasto de personal están fuertemente relacionados con la política de reducción de efectivos que se está llevando a cabo en la mayoría de ejércitos europeos. El número de personal militar y civil de las Fuerzas Armadas pasó de 2,4 millones en 2006 a poco más de 1,8 millones en 2013.

Defence expenditure breakdown
(billion EUR and % change on previous year)

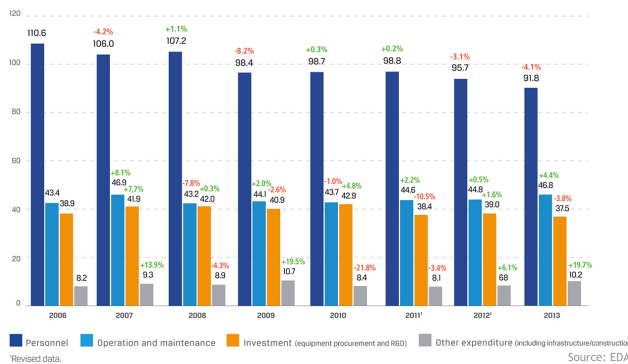


Gráfico 10. Desglose por categorías gasto Defensa
Fuente: EDA.

Sin embargo, esto no cambia el panorama general, ya que un alto porcentaje del presupuesto de defensa europea sigue siendo dedicado al personal. Casi la mitad de los Estados miembros de la UE dedican más del 60% de sus respectivos presupuestos de defensa a su personal.

Total military personnel and defence expenditure and investment¹ per military
(thousand persons, EUR, and % change on previous year)

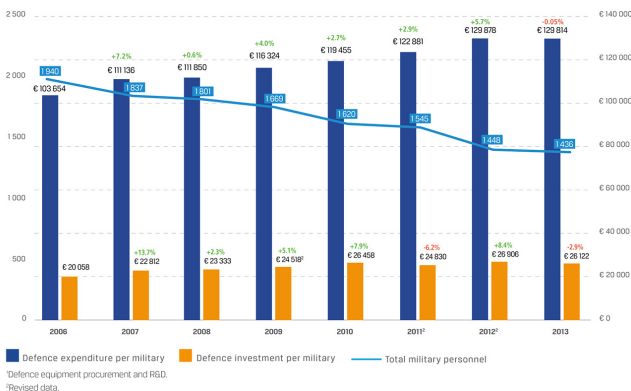


Gráfico 11. Gasto por militar/Inversiones de Defensa/Personal
FUENTE: EDA.

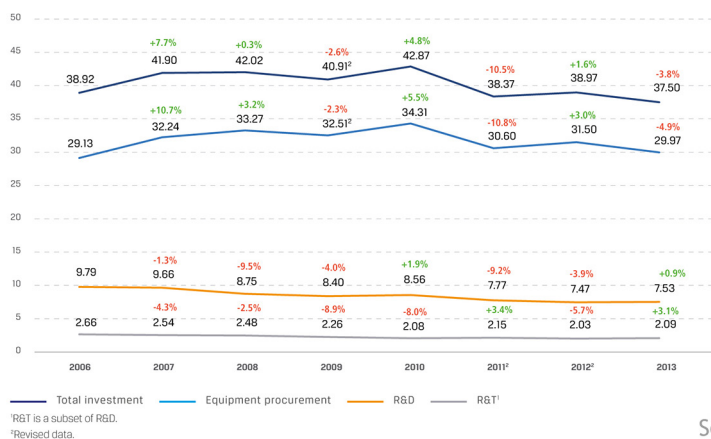
Considerando que la UE todavía puede tener 500.000 soldados más que los EE.UU., existe una diferencia sustancial en cuanto a la inversión en I+D+i para el equipamiento por soldado. En 2013 esta cantidad representaba más de 110.000 euros en los EE.UU., mientras que en Europa solo 26.122 euros (relación algo superior a 1 a 4). En ausencia de nuevas reducciones de tropas, se espera que el gasto europeo por soldado siga la tendencia a la baja que se está produciendo a nivel general en el ámbito de defensa.

El lento resurgir de los incrementos de adquisiciones

Dada la reducción de los presupuestos de defensa, resulta quizá llamativo observar cómo el gasto en adquisiciones a nivel europeo, en realidad, aumentó entre 2006 y 2013.

Defence investment breakdown

(billion EUR and % change on previous year)



Source: EDA

Gráfico 12. Gasto adquisiciones

Fuente: EDA.

A pesar de esta tendencia no se trata de grandes cambios, las fluctuaciones se mantuvieron estables en un intervalo que oscilaba entre 29.000 millones de euros y 35.000 millones de euros. Al mismo tiempo, una gran proporción de los presupuestos de adquisiciones, especialmente en los Estados miembros de mayor tamaño, están contractualmente comprometidos a través de programas de largo plazo que reducen las fluctuaciones a corto plazo. Además, casi todos los Estados miembros están considerando o bien retrasar sus programas de adquisición (reprogramación) o bien reducir su tamaño (reducción). Igualmente, algunos Estados miembros de tamaño mediano y pequeño han decidido posponer las

decisiones sobre la modernización de sus capacidades convencionales clave, mientras que otros han dado prioridad a su modernización en lugar de licitar por una nueva generación de capacidades.

También existen excepciones, ya que al mismo tiempo que los programas existentes van a continuar durante los próximos dos o tres años, algunos países como Francia están poniendo en marcha algunos programas nuevos (Scorpion-Modernización blindados del Ejército de Tierra). A pesar de estas excepciones, la situación actual está dando lugar a la dramática disminución de nuevos programas que a su vez compromete el futuro de la base industrial y tecnológica de defensa europea (EDTIB en inglés).

La aparición de nuevas amenazas podría cambiar la tendencia

La situación negativa para la actividad económica del mercado de defensa enunciada anteriormente, podría dar un giro de ciento ochenta grados como consecuencia de tres amenazas que están modificando el panorama geopolítico europeo, el yihadismo, la ciberseguridad y el conflicto en Ucrania.

Esta situación ha llevado a los países a plantearse un aumento de los presupuestos de defensa, o al menos, a garantizar que se mantengan estables y que las capacidades tecnológicas de defensa no se vean afectadas o amenazadas de nuevo. En este sentido, tanto la OTAN como la Unión Europea están haciendo un esfuerzo por mantener las capacidades tecnológicas europeas y animan a los Estados a respetar el acuerdo de invertir en defensa el 2% de sus PIBs respectivos²⁹.

Aún es pronto para sacar conclusiones claras sobre el impacto de estos acontecimientos sobre los presupuestos de defensa. Pero, todo apunta a que los países occidentales se plantearán una revisión positiva de sus presupuestos. A esto se une la mejora de la situación económica y las primeras señales de que la crisis económica y financiera se está empezando a superar, lo que favorece un posible aumento de las inversiones en defensa en los próximos años.

La fragmentación del mercado de defensa

Las consecuencias de las restricciones presupuestarias en defensa en Europa se ven intensificadas por la fragmentación de sus mercados. Esta

²⁹ Los días 4 y 5 de septiembre de 2014 se celebró en Newport, Reino Unido, la Cumbre de jefes de Estado y de Gobierno de la OTAN donde se propuso buscar un compromiso para alcanzar el 2% respecto del PIB en el plazo de una década para que de esta manera los países europeos se hicieran cargo de su propia defensa, evitando la excesiva dependencia de EE.UU.

fragmentación persiste en todos los niveles –demanda, oferta y marco normativo– dando lugar, entre otros factores, a costosas duplicaciones y a prácticas de contratación proteccionistas.

De acuerdo con las estimaciones de la EDA, en torno al 80% de los gastos de adquisición de defensa se consume a nivel nacional, es decir, fuera de los proyectos de cooperación lo que no significa necesariamente que esta cantidad se dedique en exclusiva al aprovisionamiento de equipos de proveedores nacionales. Sin embargo, antes de la entrada en vigor de la nueva Directiva sobre contratación de defensa 2009/81/CE, el grado de apertura a los proveedores de otros Estados miembros era relativamente bajo como se ha demostrado anteriormente.

Esta nueva Directiva se aplica a todos los contratos públicos de defensa por encima de un determinado umbral. Con su entrada en vigor en 2009, la Directiva tenía que ser incorporada a las respectivas legislaciones de los Estados en agosto de 2011. Sin embargo, su transposición a los 27 Estados miembros no se llevó a cabo hasta marzo de 2013. Es por ello que todavía resulta pronto para obtener conclusiones sobre el impacto de esta Directiva en lo que respecta a la apertura de los mercados de defensa.

Consolidación en el sector de defensa

La industria de defensa europea ha experimentado distintas iniciativas de consolidación en las últimas décadas. La reducción de los presupuestos de defensa junto al incremento de los costes de I+D+i ha propiciado algunos ejemplos de consolidación que han ayudado, también, a reducir sobrecapacidades y duplicidades entre los Estados miembros, al tiempo que ha constituido empresas competitivas a nivel global, desarrollando programas e inversiones en I+D+i más eficientes. Ejemplos de este proceso pueden ser la constitución del Grupo Airbus en su componente de defensa (antes EADS) o MBDA.

Entre los factores más relevantes que propician los procesos de consolidación en la industria de defensa cabe señalar: la contracción de la demanda; la competitividad internacional; la complejidad y el coste de las actividades de I+D+i; y la integración entre industria civil y de defensa.

A pesar de lo anterior, los procesos de consolidación no se han producido del mismo modo en todos los subsectores de la industria de defensa, especialmente en el terrestre y el naval donde su fragmentación no es solo a nivel nacional sino también regional.

En el ámbito terrestre las capacidades industriales se concentran en pocos países, Francia, Alemania y Reino Unido, principalmente, y sus cadenas de suministradores son complejas.

Integraciones y adquisiciones en el sector de defensa terrestre en la UE

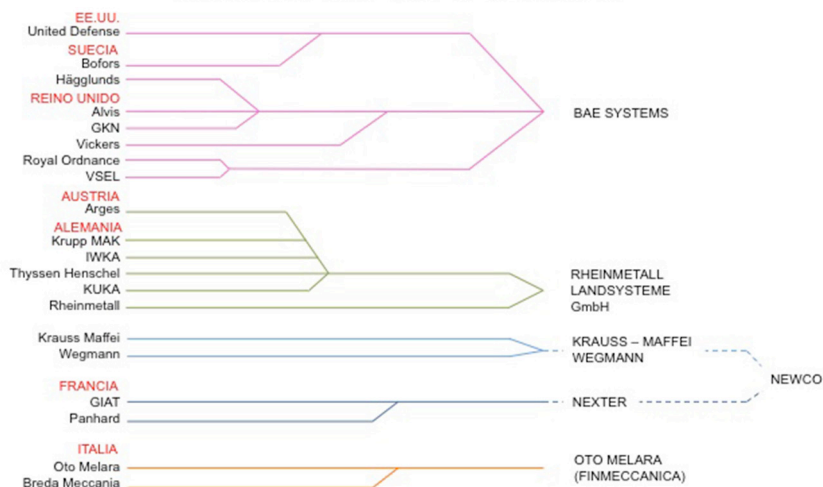


Gráfico 13. Consolidación industrial europea
Fuente: Elaboración propia

El subsector naval, a pesar de algunos casos de consolidación en torno a los «campeones nacionales» del Reino Unido, Francia, Italia o Alemania, continúa fragmentado con un gran número de empresas relativamente pequeñas en tamaño y con exceso de capacidad. Baste como dato el hecho de que Europa cuenta con once suministradores de fragatas mientras que EE.UU., solo tiene uno.

En aeronáutica los esfuerzos empresariales de consolidación han conducido a la creación de compañías europeas como Airbus (incluye Airbus Helicópteros y Airbus Defensa & Espacio) o Thales y MBDA. A pesar de esto, el subsector aeronáutico cuenta todavía con numerosas empresas de pequeño tamaño, menos eficientes que sus competidoras norteamericanas y con sobrecapacidad en algunas áreas y carencias en otras. De media el tamaño de la empresa aeronáutica norteamericana es veintidós veces mayor que su equivalente europea, lo que puede ser un factor de oportunidad para constituir empresas de mucho mayor tamaño en Europa³⁰. En este punto, no debemos dejar de mencionar que en los procesos de consolidación de industrias de defensa no solo los condicionantes empresariales son considerados sino también los políticos y de manera muy relevante en Europa. Baste recordar el frustrado proceso de integración entre BAE Systems y EADS en 2012.

³⁰ Development of a European Defence Technological and Industrial Base. TNO. 2009.

Actualmente la producción industrial de defensa en Europa se concentra en seis países³¹ que representan el 87% del total de la actividad. Estos países cuentan con las veinte empresas que ocupan un puesto más alto en el ranking de las 100 mayores empresas de defensa.

Propuestas y recomendaciones para un posicionamiento nacional sobre la EDTIB y el EDEM

Estratégicas

De manera general creemos que como país, debemos matizar nuestro discurso en los temas europeos. Debemos dejar de señalar lo que la CE no puede hacer y cambiarlo por lo que sí debe hacer. Necesitamos comunicar estratégicamente que nuestra posición defiende nuestros intereses de forma realista, firme pero también colaboradora.

En este sentido, el sector ha propuesto algunas ideas que podrían ayudar en el desarrollo de nuestra posición europea:

- a) Identificar cuál es la Europa de defensa que conviene a España, a su política de defensa, a sus capacidades militares y a sus capacidades industriales y tecnológicas, para luego tratar de encajar nuestros intereses en la «máquina» europea.
- b) Contribuir, desde esa perspectiva, al impulso de la CSDP y de la EDTIB. En nuestra actual posición, la expansión de lo común nos puede beneficiar más que perjudicar. Volvemos a estar en las decisiones, pero debemos estar cuando se forjan para modelarlas o introducir nuestros intereses. Como señalan los anglosajones, debemos garantizar que nuestra posición no es solo de *decision-taker* sino también de *decision-maker*.
- c) Buscar aliados de forma permanente, incrementar el número y profundidad de los contactos en Europa. Dar a la Comisión el máximo apoyo que necesite en aquellos temas que podamos ceder, material o temporalmente, para conseguir su confianza en aquellos otros que sean esenciales para nosotros. Ser partidarios de los acuerdos y pactos con otros EM sobre cualquier tema, por pequeño que sea.
- d) Dedicar parte del esfuerzo europeo español a la elaboración de una «doctrina» que influya intelectualmente en los órganos comunitarios. No solo debemos liderar acciones, debemos aspirar a generar argumentos que influyan en el nacimiento de las iniciativas. Campos posibles de actuación: pymes, regiones a re-industrializar, re-capacitación de trabajadores, actuaciones cívico-militares, centros de entrenamiento comunes, protección de fronteras marítimas, ciberseguridad, etc.

³¹ Alemania, España, Francia, Italia, Reino Unido y Suecia.

- e) Reforzar la coordinación nacional en la UE, potenciando o creando foros horizontales en los que se integren Gobierno (Ministerios de Defensa, Interior, Industria, Economía, Exteriores, Hacienda) y sector industrial.

En el ámbito nacional

España debe culminar los trabajos realizados y aprobar una Estrategia española de Capacidades Industriales y Tecnológicas de Defensa y Seguridad que sirva de guía de alto nivel para el desarrollo de una DTIB española y articule una posición nacional en el entorno europeo.

Desde la perspectiva industrial, esta estrategia debería:

- a) Ser el resultado de una combinación realista de: necesidades de seguridad nacional (nivel de ambición militar), capacidad económica (grado de compromiso financiero) y desarrollo industrial (apuesta por la especialización).
- b) Establecer las líneas generales de actuación en tres áreas:
 - I. Desarrollo industrial y tecnológico de sectores estratégicos de defensa y seguridad.
 - II. Protección de activos industriales estratégicos.
 - III. Adquisición de sistemas y servicios estratégicos.
- c) Materializar un acuerdo de los dos grandes partidos con capacidad de gobierno para establecer el marco general, a medio y largo plazo, de la política industrial de defensa y seguridad española.

El área de desarrollo industrial y tecnológico de sectores estratégicos de defensa y seguridad debería contener:

- a) Desglose de los sectores industriales y áreas tecnológicas estratégicas de defensa y seguridad enumerados en el Acuerdo de Consejo de Ministros de 29 de mayo de 2015 por el que se determinan las capacidades industriales y áreas de conocimiento que afectan a los intereses esenciales de la defensa y la seguridad.
- b) Líneas estratégicas de actuación sobre esos sectores y áreas que sirvan de base para:
 - I. Planes industriales específicos de apoyo a la re-industrialización y a la I+D+i.
 - II. Instrumentos de financiación.
 - III. Planes de adquisición y sostenimiento.

De este documento podrían extraerse, de manera confidencial y no pública, las «líneas rojas» de la postura nacional en cuestiones como el reparto industrial y la especialización en el ámbito europeo.

Estas líneas de actuación deben estar perfectamente sincronizadas con las iniciativas comunitarias generales (Europa 2020, especialmente los

fondos regionales, H2020, fondos específicos de seguridad, espacio, y otras actuaciones de la CE), con las nuevas propuestas de la CE (acción preparatoria de defensa) y con las iniciativas estrictamente de defensa (Pooling and Sharing, etc) para sacar el mayor provecho de las mismas.

El área de protección de activos industriales estratégicos³² debería contener las líneas generales de actuación para introducir un nuevo sistema de control de las inversiones en los ámbitos de la defensa y la seguridad con el objetivo de proteger activos/actividades industriales estratégicos para España³³.

En concreto tendría que recoger:

- a) Lista de sectores industriales/áreas tecnológicas que se consideraran activos estratégicos (debería ser una concreción del Catálogo de capacidades industriales y áreas tecnológicas estratégicas de defensa y seguridad).
- b) Descripción de los poderes especiales que se atribuyen a la Administración, en un esquema gradual desde la mínima intervención (simple deber de información) hasta la máxima (prohibición, revocación de acuerdos etc.).
- c) Delimitación de los supuestos en que la Administración puede utilizar las potestades conferidas (teniendo en cuenta los principios jurisprudenciales existentes: evaluación caso a caso del daño a los intereses esenciales de seguridad, principios de excepcionalidad, proporcionalidad, no discriminación, etc.).

En el campo de la adquisición de sistemas y servicios estratégicos, el importante avance logrado con la aprobación del citado Acuerdo de Consejo de Ministros por el que se determinan las capacidades industriales y áreas de conocimiento que afectan a los intereses esenciales de la defensa y la seguridad, debe completarse con una normativa relativa a la contratación estratégica que traslade al ámbito material del procedimiento de adquisición los principios, situaciones y aspectos a protección enunciados en el Acuerdo. En concreto debería detallarse:

- a) Los criterios materiales que guíen a la autoridad correspondiente del planeamiento en el razonamiento que sopesa el coste de oportunidad de la protección especial del artículo 346 del TFUE frente a la utilización de los procedimientos ordinarios.

³² Puede servir como guía y orientación la reciente normativa italiana, aunque también deben tenerse en cuenta la francesa, la alemana y la británica.

³³ Se entiende por activo/actividad estratégico el conjunto de procesos industriales necesarios para mantener el control de una serie de tecnologías que se consideran indispensables para generar y sostener capacidades militares que son calificadas como estratégicas. Estos procesos industriales incluyen la formación de personal cualificado, gestión del conocimiento, habilidades y capacidades de los trabajadores, instalaciones de producción e infraestructura de soporte.

- b) El procedimiento formal para invocar, en su caso, la excepción contenida en el citado artículo 346.

En definitiva, el proceso que se abrió con el Consejo Europeo de 2013 y que se ha mantenido en el de junio de 2015 será complejo y a lo largo del mismo se evidenciarán diferencias serias entre los Estados, el equilibrio entre lo comunitario y lo intergubernamental fluctuará, habrá tensiones con las áreas civiles en el acceso a los fondos europeos y muchas dificultades más. Por ello, debemos mantener una aproximación inteligente que nos permita posicionarnos ventajosamente en la defensa de nuestros intereses.

Bibliografía

- Spain Defence & Security 2014. España: Ediciones IDS.
- Commission staff working document on Defence Accompanying the document Communication Towards a more competitive and efficient defence and security sector, European Commission, julio 2013 (consultado el 30 de julio de 2015): «<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013SC0279&from=EN>».
- Defence Data 2013, European Defence Agency, 2015 (consultado el 30 de julio de 2015): «http://issuu.com/europeandefenceagency/docs/eda_defence_data_2013_web/1?e=4763412/12106343».
- European Defense Trends: briefing update, Center for strategic and international studies - CSIS, junio 2015 (consultado el 30 de julio de 2015): «http://csis.org/files/publication/150105_Berteau_EuropeanDefenseTrends2014_BriefingUpdate_Web.pdf».
- Facts and Figures 2013 - Aerospace and Defense Industries Association of Europe (ASD) (consultado el 30 de julio de 2015) : «http://www.asd-europe.org/fileadmin/templates/images/publications/Facts_Figures_2013.pdf».
- Military Spending in Europe in the wake of the Ukraine Crisis, SIPRI, abril 2015 (consultado el 30 de julio de 2015): «<http://www.sipri.org/media/website-photos/milex-media-backgrounder-2015>».
- Study on the Perspectives of the European Land armament sector, IndustriAll, octubre 2012 (consultado el 30 de julio de 2015): «http://www.industrial-europe.eu/sectors/defence/2012/INFF_E3779_Final%20Report_v03-EN.pdf».
- Trends in world military expenditure, 2014, abril 2015 (consultado el 30 de julio de 2015): «http://books.sipri.org/product_info?c_product_id=496».
- The Modern Defense Industry: political, economic, and technological issues*, Praeger Security International, ABC-CLIO, 2009, Bitzinger, R. A., (Ed.).
Century, Council on Foreign Relations Press, New York, 1999, McGuire, M. C.

- «Economics of Defense in a Globalized World», in Sandler/Hartley(Eds.): *Handbook of Defense Economics*, Vol. 2, 2007.
- «The development of a european defence technological and industrial base» Expo/B/SEDE/2012/20 European Parliament.