

La industria de defensa americana y europea

RAFAEL L. BARDAJI

Director del Grupo de Estudios Estratégicos (GEES)

LAS industrias de defensa en el mundo occidental están sufriendo, de manera desigual aunque sin excepción, los recortes en los presupuestos de la defensa así como la reducción de los efectivos militares. En un intento de sobrevivir a la actual "crisis de la paz", dos caminos se han preconizado: la fusión industrial, capaz de engendrar grandes consorcios y alcanzar un mercado mayor; y la agresividad en materia de precios. La primera vía ha sido típica de las grandes firmas europeas, aunque en el terreno militar la realidad avanza mucho más despacio que en otros dominios, como puede ser el de la aviación civil. El abaratamiento de la mercancía ha sido la opción preferida hasta ahora por las empresas norteamericanas que, disponiendo de enormes excedentes, podían permitirse el lujo de ofrecer muy barato.

Aun así todo tiene un límite y el anuncio de la fusión entre McDonnell Douglas y Boeing, lo prueba. Si estos dos gigantes pusieran en común sus esfuerzos en el sector de la defensa, como todo parece apuntar, las dificultades para Europa aumentarían.

EL DESEQUILIBRIO INICIAL

En realidad, las relaciones industriales entre los dos lados del Atlántico han estado siempre caracterizadas por una situación de desequilibrio en favor de los EEUU, consecuencia directa, en su momento, del resultado de la II Guerra Mundial.

Así, la necesidad de dotarse de los medios militares con los que reconstruir las fuerzas de los europeos y hacer frente a la amenaza soviética, conllevó que a finales de los 40 el desequilibrio en las corrientes de material bélico fuese máximo, dadas las importaciones masivas de material estadounidense.

Desde 1949 y, muy especialmente, tras la guerra de Corea, los EEUU orientó su ayuda no tanto a las cesiones de material cuanto a la recuperación de la base industrial en Europa. De esa forma y por razones distintas, tanto americanos como europeos se encontraron de acuerdo en el desarrollo de sus industrias nacionales de armamento. Los EEUU seguían su política de descargarse del peso financiero que les suponía ser los suministradores del material de la defensa occidental y los europeos podían proseguir sus aspiraciones de índole nacional.

Así, la Francia de de Gaulle perseguiría su independencia en la producción y adquisición de armamento como un requisito para su política exterior y de seguridad nacional y soberana. Ahí encuentra su origen el esfuerzo en el programa nuclear, y la realidad con herederos históricos como el avión Rafale.

El Reino Unido se beneficiaría de poseer una fuerte industria militar intacta, sobre la que hacer recaer gran parte de la demanda de las fuerzas armadas. El comienzo del programa nuclear británico también sirvió para apuntalar algunos sectores industriales aunque, a finales de los 50, la imposibilidad técnica y financiera de continuar sobre la base nacional, obligó a buscar ayuda en los EEUU. Desde entonces, ha predominado una cierta ambivalencia en la orientación británica, a caballo entre la preferencia europea y las opciones de compra a los EEUU, entre la producción nacional y la compra en el exterior. El caso de la reciente decisión de adquirir como transporte pesado los aparatos de la Lockheed frente al programa FLA europeo es una prueba más.

El desarrollo de la industria bélica alemana en los 50 fue más lento que en el resto de países, sin duda debido

al régimen y a la conciencia de post-guerra, limitándose en esos días a la compra de sistemas americanos listos para el uso. Los Países Bajos e Italia partían, a su vez, de unas condiciones similares a las alemanas, pero les faltaba la ambición política de igualdad que motivaba todo el esfuerzo de Alemania. Así, en lugar de desarrollar una industria global, se concentraron en algunos sectores en los que ya poseían cierta cualificación, armas ligeras, construcción aérea y astilleros.

UNA RELACION VARIABLE

Sería con los años 60 cuando la industria de la defensa en Europa experimentase una notable expansión, tanto en términos de crecimiento de la producción, como en crecimiento de la oferta de productos, y en el nivel tecnológico de los mismos. Por una parte, desde 1957 la venta directa de material americano podía verse acompañada o sustituida por venta de licencias de producción de material diseñado en los EEUU.; por otro lado, el boom económico de la década favorecía un presupuesto de defensa con un gasto sostenido en material y equipamiento, lo que motivaba al empresariado privado. De igual forma, la I+D en altas tecnologías que arranca en estos años favorece la I+D militar y sus desarrollos.

A medida que la escena internacional se transformaba, se resquebrajaba el rígido orden bipolar y se asistía a un aumento notable de la importancia de Europa en el mundo, los europeos comenzaron a cuestionar el modelo de intercambio desigual que había prevalecido desde finales de la guerra mundial. Por un lado era inaceptable seguir adquiriendo a los EEUU si eso frenaba su desarrollo industrial y, por otro, de las fábricas europeas comen-

zaban a salir equipos y sistemas que muy bien podían ser comprados por los norteamericanos.

Desde mediados de la década de los 70, un momento en el que los EEUU compraban -cuando compraban- a los europeos 7 veces menos de lo que vendían a Europa, el desequilibrio comercial se hace patente y públicamente inaceptable. Alternativas para lograr que los americanos comprasen más o que los europeos comprasen menos comenzaron a proliferar dentro y fuera de la OTAN, en los EEUU y en Europa. Uno de los trabajos más significativos fue el informe de Thomas Callaghan en 1975 en el que se abogaba por la constitución de una "calle de dos direcciones" en el seno de un mercado euroatlántico en el que cada parte adquiriera el producto más competitivo, de mayores prestaciones y mejor precio.

En Europa, el temor a verse derrotada ante esa libre competencia transatlántica, libre pero falseada, ya que enfrentaría a las gigantes corporaciones norteamericanas con las industrias nacionales europeas, mucho más reducidas en tamaño, capital y conocimientos, motivó la redacción del informe Klepsch, presentado ante el Parlamento Europeo en 1978 y en el que se defendía la necesidad de crear una agencia europea de adquisiciones, así como el establecimiento de una política común hacia el mercado único de la defensa en nuestro continente.

En realidad ninguna de las dos propuestas arribarían a puerto alguno. Los americanos se abrirían sólo a la cooperación de subcomponentes, amparándose en el *Buy American Act*. Los europeos prefirieron proteger sus industrias nacionales en lugar de establecer un mercado único, y potenciaron sus "campeones nacionales" en distintos sectores claves, a la vez que buscaron asociaciones con empresas americanas con el objetivo de preservar y aumentar su nivel tecnológico.

De esa forma, algunas industrias europeas consiguieron importantes contratos con las fuerzas armadas estadounidenses, como fue el caso del Harrier británico servido a los Marines.

Sin embargo, los años 80 marcarían, de nuevo, una relación difícil entre los socios de ambas orillas. Por un lado, el talante de la administración del presidente Reagan, con su política de rearme, suponía un impulso notable de las capacidades productivas americanas, particularmente tras el inicio del programa SDI, un esfuerzo innovador en varios sectores de alta tecnología que

De hecho, coincidiría un aumento de la cooperación industrial intraeuropea con el decidido rumbo tomado por la Comunidad hacia la constitución del mercado único en 1992 y la posterior refundación en la Unión Europea. Eran los años dorados para el lanzamiento de proyectos y programas entre los socios europeos: Fragatas, cazas, aviones de transporte, helicópteros, misiles, vehículos blindados, satélites, sistemas de comunicaciones, etc. En el año 89 se contabilizaban más de 150 proyectos intraeuropeos en marcha.



volvía ridículos los esfuerzos fragmentados de la I+D en Europa. Por otro, el discurso oficial de avanzar hacia una mayor racionalización del mercado de defensa (sin que el mercado americano se abriera) aventaba los temores de una rápida decadencia de Europa.

Para los Estados Unidos, la aparente pérdida del predominio en sus ventas a Europa, particularmente en el año 84 frente a Francia y el Reino Unido, comenzó a despertar recelos y temores. Temores que se verían aumentados con la revitalización de organismos como el GEIP y la creciente atención prestada desde la UEO y la Comunidad Europea a los temas industriales de la defensa.

LA NUEVA SITUACION

El final de la guerra fría vendría a marcar una nueva situación que está trastocando las relaciones entre los EEUU y sus aliados, así como las propias relaciones entre los socios europeos.

Tras una década de notable esfuerzo en defensa, tanto financiero como en modernización de sistemas de armas y equipamiento, la desaparición de la amenaza que justificaba en buena medida dicho esfuerzo, conllevó una drástica reducción del gasto militar, una reducción notable de los efectivos, así como un replanteamiento de los programas de adquisiciones.

Por un lado, al contar con menos dinero y tener que ordenar menos unidades de los sistemas a comprar, los años 90 han agudizado la conciencia en favor de la cooperación, puesto que esa es la lógica de base: permitirse entre varios lo que uno sólo no puede alcanzar. Antes se trataba de nivel tecnológico, ahora de la masa monetaria y de la producción mínima requerida.

Por otro, la adaptación de las estructuras de fuerza a una situación de menor riesgo ha llevado a la cancelación de numerosas adquisiciones y a innumerables revisiones de las que siguen en marcha. Un caso palpable es el EFA, cuyas especificaciones tuvieron que ser revisadas a fin de aligerar un aparato que para algunos socios respondía a criterios de la guerra fría. Hoy aún, el EFA sigue sufriendo retrasos por cuestiones económicas.

La conclusión es que la cooperación se vuelve racionalmente más necesaria que nunca, pero la experiencia muestra que en momentos de crisis aguda, la cooperación se hace más difícil, ya que, en última instancia, se tienen que defender intereses nacionales, en cuanto a la definición de los requerimientos, como al reparto de la carga industrial.

A todo ello se viene a sumar el factor de coste creciente de todos los sistemas de armas debido a la carrera tecnológica, lo que se suma para agudizar las contradicciones.

Los europeos comenzaban a hablar de una repartición del trabajo, especializando a ciertos países en determinadas áreas, lo que no era del agrado de casi ninguno, cuando de nuevo, la situación vuelve a cambiar: las masivas reducciones de los EEUU y los

recortes en sus ejércitos liberan una gran cantidad de material de segunda mano a colocarse en el mercado de ocasión a precios excepcionales y, por otro, fuerzan a las empresas de la defensa a una política más agresiva en busca de su propia supervivencia.

Ese es el contexto de las superofertas de F-16 y fragatas a los europeos y el de las potenciales fusiones de rivales tradicionales como McDonnell y Boeing.

La historia nos muestra que las relaciones industriales de la defensa entre los EEUU y los europeos han sido raramente satisfactorias. La nueva coyuntura puede volverlas todavía más agrias si se acaba en la formación de dos superbloques, mejor protegidos y más agresivos internacionalmente, compitiendo salvajemente para reparitirse el escaso mercado mundial ■

Efemérides aeronáuticas

DICIEMBRE. El día 13 de este mes del año 1937, un accidente múltiple destruyó a la escuadrilla cubana que al mando del teniente Antonio Menéndez Peláez, recorría las repúblicas hispanoamericanas con ocasión del vuelo "Pro faro de Colón".

Había llegado a la colombiana ciudad de Cali tres días antes, y cuando volaba hacia Panamá, tres de los aviones se estrellaron a causa de la niebla en las proximidades de Felidia, muriendo, además de Jiménez, dos tenientes, tres mecánicos y un periodista. Únicamente un avión llegó a su destino.



En febrero del año anterior había protagonizado Menéndez un vuelo, solo a bordo, de Camagüey a Sevilla, por una ruta similar, aunque en sentido contrario, a la seguida por Juan Ignacio Pombo en 1935, en su vuelo Santander-Méjico.

Larus Barbatus