

En cualquier caso, hay otras muchas posibilidades de concentración entre empresas medianas, al margen de esos grandes grupos. Ese es el nicho en el que España tiene oportunidades para explotar. Naturalmente eso pasaría por la concentración previa de empresas españolas medianas y pequeñas, proceso poco activo desde hace años y que debería retomarse.

No obstante, la cuestión central del proceso de reconversión y la concentración industrial va más allá del campo empresarial. ¿Cuál es el grado de autonomía que la Unión Europea puede alcanzar en la obtención de equipos militares, siempre que exista una voluntad política que la respalde?

Si se trata de equipos para misiones de mantenimiento de paz, la autonomía total es fácil de obtener. Pero ya hemos visto que el objetivo debe ser las misiones en el seno de OTAN y la operabilidad con las fuerzas de Estados Unidos.

En la mayoría de las declaraciones y acuerdos de la Unión Europea antes citados, se utilizan expresiones ambiguas del tipo «un alto grado de autonomía». La respuesta sobre ese grado en el Reino Unido, históricamente vinculado a Estados Unidos en cuestiones militares operativas y con empresas orientadas al mercado norteamericano y a la cooperación con empresas de ese país, sería muy diferente de la de Francia. En el Estado vecino hay una tradición de grado muy alto de autonomía industrial, con empresas dependientes de grandes programas nacionales y con presencia del Estado en su accionariado, que aún es fuerte.

En Alemania o Italia la respuesta sería de un grado menos alto y en España la respuesta dependería de cada programa. En los de la Armada española la preferencia sería por los sistemas y la tecnología norteamericanos, aunque con integración y construcción nacional de las plataformas. En el campo aeroespacial tenderíamos a dotarnos más bien de sistemas europeos, al igual que en capacidades terrestres, si bien ciertos componentes fuesen norteamericanos o de otro país como Israel.

Por otra parte, las empresas norteamericanas están bien asentadas en Europa, dónde han realizado adquisiciones importantes (General Dynamics, Santa Bárbara-Styr y otros en Europa Oriental) y son grandes suministradoras de tecnología (Lockheed Martin-Navantia). Esto no es negativo si reconocemos con realismo que ciertas capacidades muy sofisticadas sólo serán desarrolladas por Estados Unidos, que lleva gran ventaja a la Unión Europea en I+D.

La respuesta sobre el grado de autonomía no es tanto política como empresarial y económica. Tiene que ver con el proteccionismo norteamericano de su mercado de defensa, donde es muy difícil vender sin el paraguas de un programa de compensaciones. También tiene mucha relación con el coste de I+D de nuevos sistemas.

El límite mínimo inmediato debe ser la plena autonomía industrial para hacer posibles las *misiones Petersberg*, eso sí, ampliadas y reforzadas. Como estamos viendo en las misiones más recientes encargadas por ONU a la Unión Europea, en algunas de las cuales también participa la OTAN, no se trata de un objetivo poco ambicioso. Su contenido exige capacidades complejas como transporte aéreo, satélites avanzados, mando y control, comunicaciones avanzadas y un largo etcétera.

En un horizonte temporal bastante más lejano, lo razonable sería caminar hacia un mercado trasatlántico, superando desconfianzas, aunque sea una tendencia lenta y muy complicada. Con el mismo horizonte cabe considerar una sugerencia: no ignorar ni despreciar posibles cooperaciones parciales con Rusia. La permanente necesidad de un clima de confianza entre la Unión Europea y ese país, las hace muy aconsejables. El interés de empresas rusas y de su Gobierno por cooperar con EADS demuestra que hay un campo poco explorado.

La formación de un verdadero mercado europeo de la defensa, alineado con el mercado único, está ya en marcha. De hecho, la concentración y racionalización empresariales se iniciaron hace dos décadas por la dinámica del propio sector e iniciativas como las de OCCAR las favorecen.

Este proceso se acelerará por las decisiones políticas e institucionales que han conducido a la puesta en marcha de la Agencia. Su intensificación dependerá sobre todo de dos factores:

1. El número de programas comunes que sea capaz de impulsar la Agencia, con el enfoque de generar especialización por países según capacidades disponibles y demostradas. Ya hay un núcleo de países, agrupados en la OCCAR, que están trabajando en esa dirección con un lista de programas en marcha. En ese grupo de naciones y en esa lista de programas deberá apoyarse la Agencia, al menos en una primera etapa. Más adelante, su liderazgo dependerá de que genere un marco de programas que permitan a las empresas planificar sus decisiones corporativas. Esto significa un esfuerzo para que el principio de funcionamiento de la Unión Europea de «nadie se lleva todo y nadie se va sin nada» se complemente con el principio de que «nadie hace un poco de todo,

sino que se especializa». No es un principio tan fácil de trasladar a la realidad empresarial, pero es entendible por todos.

2. La voluntad común de dotar de autoridad a la Agencia y la habilidad de ésta para instrumentar mecanismos que sean convincentes y compensen a los gobiernos en términos de ventajas nacionales. Si se empeña en aplicar enfoques de racionalidad económica estricta, fracasará. Esto supone habilidad para agrupar programas, repartir capacidades y generar sinergias entre empresas. Y mucha habilidad adicional para armonizar y hacer compatibles las posiciones de Francia y Reino Unido, los dos pesos pesados de la industria de defensa de la Unión, y las de otros países con intereses en este campo. Además, deberá actuar en sintonía con la Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión.

Un capítulo complementario del militar y con necesidades incluso más perentorias es el de *Homeland Security* y el de protección de infraestructuras civiles críticas. Casi todos los gigantes empresariales (LM en América, EADS en la Unión Europea y otros) han creado divisiones específicas de seguridad.

En él se dan cita las tecnologías de la información, las comunicaciones, los sistemas de vigilancia, los sistemas seguros y los de análisis e inteligencia. Esta combinación ofrece oportunidades a empresas no pertenecientes tradicionalmente al sector de defensa, sobre todos si poseen capacidades de integración, borrando las fronteras empresariales que separaban las «empresas de defensa» de las de seguridad y, simplemente, de las de tecnología. Se ha abierto así una gran oportunidad para empresas del área de las tecnologías de la información y del conocimiento.

Las autoridades españolas deben reclamar un papel más relevante para nuestro país en este campo. La participación española en los comités que deciden los Programas de I+D, sobre todo en el ámbito de la seguridad donde la experiencia es más reciente, debe ser más activa, para que la industria de nuestro país aproveche también cualquier oportunidad desde el principio.

Una condición necesaria para la integración de las capacidades industriales de seguridad y defensa, que es el aumento y la integración del esfuerzo en I+D, está afectado por ese debilitamiento de fronteras entre el campo militar y civil.

El modelo de investigación en I+D militar aislado, protegido y cerrado sobre sí mismo, con clientes y proveedores vinculados estrechamente, empezó a estar superado hace dos décadas.

Ese sistema cerrado, que garantizó grandes avances científicos y tecnológicos que en muchos casos se transfirieron con posterioridad al sector civil, ha sido sobrepasado por el mayor dinamismo, flexibilidad y menor coste de los desarrollos civiles, estimulados por mercados en crecimiento vertiginoso.

Gran parte de esos desarrollos civiles tienen aplicaciones en los campos militar y de seguridad: la biotecnología, la nanotecnología, las tecnologías de la información (bases de datos, inteligencia, etc.), las de telecomunicaciones o las de redes de comunicación son ejemplos claros.

Esto amplía las posibilidades de la Unión Europea, que dispone de grandes empresas innovadoras en algunos de esos campos, como también las telecomunicaciones.

Sin embargo, el punto de partida es preocupante. El gasto público de Estados Unidos en I+D de defensa es cinco veces el de la Unión Europea. Eso supone que la brecha tecnológica en defensa entre la Unión Europea y Estados Unidos seguirá incrementándose. Como vimos antes en el campo de la producción, esto se agrava por la dispersión de programas nacionales de I+D: la Agencia Europea de Armamentos (AEA) sólo ejecuta el 12,3% de las inversiones en este terreno de los países miembros, a pesar de las buenas intenciones expresadas previamente en el seno de la UEO y de otros organismos. El I+D europeo en seguridad y defensa sigue dependiendo mayoritariamente de iniciativas nacionales y gubernamentales, que muchas veces implican la colaboración entre países a través de acuerdos entre gobiernos, etc.

No obstante, hay iniciativas para aumentar el papel de la Unión Europea en este campo. La Comisión Europea, dentro del VII Programa-Marco para el impulso del I+D, ha incorporado en 2007 un programa sobre investigación en seguridad para garantizar la protección de los ciudadanos frente a amenazas de terrorismo, crimen organizado y desastres.

Dicho programa, siguiendo la tradición de la Unión Europea, subraya que el concepto de seguridad se mantendrá en una orientación exclusivamente civil, pero cubre áreas de tecnología dual y considera necesaria la coordinación con la AEA. En consecuencia, la Comisión financiará proyectos con interés para los usuarios policiales y los militares, como la «integración de sistemas de seguridad» o «vigilancia inteligente».

Es un comienzo todavía insuficiente de implicación de la Comisión en este complejo campo, pero va en la dirección indicada de una nueva interpre-

tación del artículo 296 del Tratado y en la dirección correcta de aumentar los esfuerzos europeos en I+D de seguridad y defensa.

La apertura de la industria de defensa a tecnologías comerciales, la entrada en los terrenos de la producción militar y de sistemas de seguridad de empresas hasta hace poco ajenas a ellos, el carácter dual de muchas de las nuevas tecnologías, el solapamiento entre los campos militar y de seguridad, debilita los enfoques y las organizaciones tradicionales, con clasificaciones y separaciones estancas, que han frenado en muchos casos la innovación y la eficiencia.

Esta integración de conceptos y enfoques induce de hecho a una mayor integración y concentración de la industria. También induce a una especialización por tecnologías y por producto, en lugar de una especialización por cliente. Este cambio es muy importante para todas las empresas españolas.

Los hilos conductores de los puntos anteriores son la visión del futuro, la habilidad política y el talento empresarial. Puesto que en los países miembros no es probable que haya unos presupuestos militares mucho más generosos que los actuales, como las demandas de seguridad serán crecientes e imposibles de satisfacer en su totalidad, como ningún objetivo relevante en esos campos puede conseguirse sin la cooperación en el seno de la Unión Europea, como la misma Unión tiene que estar a la altura de lo que la demanda el resto del mundo, la política común de seguridad y defensa debe acelerarse en su materialización con visión de futuro y realismo político. Si no se le imprime mayor ritmo, aprovechando el alivio producido en Lisboa con la aprobación de la Constitución, corre el riesgo de quedarse a medias.

Se sabe que la Unión Europea-27 es muy difícil de mover y más aún de gestionar, pero el grupo de países que hasta ahora la han impulsado puede imprimirle un ritmo sostenido. Ahí España debe seguir jugando un papel positivo y utilizar ese capital político en favor de nuestra industria.

Las autoridades de nuestro país deben estar atentas para hacer valer frente a los demás socios de la Unión el principio de que nadie debe ser perdedor nato en el proceso de racionalización industrial y no permitir que lo monopolicen unos pocos países. Ese principio debe defenderse en todos los comités, comisiones y órganos presentes y futuros.

En el ámbito interno, se debe propiciar un marco, aprovechando los mecanismos clásicos aún disponibles como las adquisiciones nacionales,

que beneficie a todas las empresas y las anime a abordar fusiones, asociaciones y acciones corporativas que beneficien su posición competitiva.

Sobre todo, se debe seguir apoyando a nuestras compañías para que participen en los proyectos europeos desde su origen con el mayor peso posible. En el futuro, probablemente, las compensaciones industriales disminuirán su importancia y lo estratégico será que las empresas españolas sean un socio relevante en los consorcios que se constituyan para ejecutar proyectos conjuntos.

En cuanto a las empresas, la clave será el talento para innovar y la inteligencia de gestión para encontrar la especialización tecnológica menos vulnerable y para integrarse o agruparse con otras españolas o europeas. La mayoría, que no forman parte del grupo de los grandes, tendrán que moverse mucho para sobrevivir. Todavía tienen cierto margen estratégico para elegir la opción estratégica más conveniente, aunque no por mucho tiempo.

La mentalidad de mirar sólo hacia el mercado interior está condenada. Las empresas deben mirar hacia afuera, tanto en I+D como en producción, pensando en programas europeos y agrupándose para no quedar al margen de ellos. Muchas ya lo han hecho y podrán aprovechar grandes oportunidades de crecimiento y consolidación. Al resto habrá que animarles desde todas las instancias posibles.

COMPOSICIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO

Presidente: D. MIGUEL ÁNGEL PANDERO PANADERO
Ingeniero de Telecomunicaciones. Consejero de ISDEFE.

Coordinador: D. RAFAEL BLANCO NÚÑEZ
Coronel de Intendencia de la Armada.
Jefe de la Sección Económico-Administrativa del CESEDEN.

Vocales: D. JULIÁN GARCÍA VARGAS
Ex ministro de Defensa. Presidente de AESMIDE.

D. JUAN IGNACIO CUARTERO NÚÑEZ
General de división de Intendencia de la Armada.
Ex subdirector general de Gestión Económica del Ministerio de Defensa.

D. EMILIO FERNÁNDEZ-PIÑEIRO Y HERNÁNDEZ
Teniente coronel Auditor.
Subdirector y jefe de Estudios de la Escuela Militar de Estudios Jurídicos.

D. CARLOS MARTÍ SAMPERE
Experto de la Dirección de Tecnología de ISDEFE.
Profesor del Instituto Universitario «General Gutiérrez Mellado».

D. JORDI MOLAS GALLART
Director Científico Instituto Ingenio.
Universidad Politécnica de Valencia.

D.^a EMMA FERNÁNDEZ ALONSO
Directora general de Talento, Innovación y Estrategia de INDRA.

Las ideas contenidas en este trabajo son de responsabilidad de sus autores, sin que refleje, necesariamente el pensamiento del CESEDEN, que patrocina su publicación.

ABSTRACT

The Member States of the European Union have shown in the last years a growing interest and willingness in coordinating their activities in the area of Defence and Security trying to establish a common policy in these matters that could better support their Common Foreign and Security Policy. The establishment of the Petersberg tasks, the agreement on the *Headline Goal Task Force* for supporting these missions, the creation of the Political and Security Committee and the European Union Military Staff, the publishing of relevant documents such as *The European Strategy on Security and Defence* also known as Solana document, the implementation of true European missions such as EUFOR-Althea, the creation in June 2004 of the European Defence Agency (EDA) and the increased commitment of the Member States expressed in the recent Lisbon Reform Treaty of the European Union are certainly important steps in this direction.

Nowadays the world is facing a new environment where human conflicts, while always rooted on similar reasons than in the past, express themselves in a different way. Failing states, ethnic fights, terrorism and other forms of asymmetric conflicts are today more common, while some traditional threats such as proliferation still remain. This environment requires new capabilities and methods for solving these crisis and conflicts. And here the technology and the industry play an important role creating new and relevant opportunities for providing the capabilities that the missions of the Armed Forces need when they face with new threats and challenges.

This monograph analyses the current trends in European Defence and evaluates the crossed impact between defence, industry and technology in this new context. It focuses mainly on the medium and long-term effects that will drive the transformation of the European Defence Technical and

Industrial Base. The study, while analysing the situation in a broad way, pays particular attention to the Spanish case.

Five main areas have been subject of research. The first one studies the European Policy on Defence and Security identifying their main milestones, and the new missions, capabilities and means that this policy requires, taking into account the threats that will appear in this new environment. The second one addresses the new actors and the new rules and practices that will govern all the process of acquisition of new capabilities. Efforts such as Lol-EDIR-FA, organisations such as OCCAR, and the EDA are broke down. An analysis of the article 296 of the Treaty related with the trade of defence equipment and the Codes of Best Practices promoted by the Agency, and other efforts for a fair play in this area are also made. The third one analyses the European defence industry. It studies the peculiarities of this sector, the role of this industry in supporting the European Security and Defence Policy (ESDP), its recent history, its size, their main actors and capabilities, the effort for creating an European Armament Policy that assures a true market in the area defence equipment and the role that EDA plays in this question, a brief comparison with the defence industry at the other side of the Atlantic evaluating weaknesses and strengths, and the future trends in the sector taking into account the change of demand, competitiveness, and potential mergers and arrangements.

The fourth one analyses the new framework of research and development in the European Union. It analyses the new paradigm of a more open research instead of the close loop research activities of many R&D European organisations with feeble links with civilian research in the Cold War, situation that has changed dramatically in the last years. It continues analysing the new actors in the European R&D arena, namely the role of the EDA, and ends with a look to the future. The five one analyses the threat and opportunities that the new environment creates for the industry for keeping and improving their business and benefits through a broader portfolio, new partnerships, and strategic agreements. An introduction and a final chapter with conclusions and recommendations complete the work performed.

This size of the subject is so big that this monograph is only a first approach to all the complexities that are behind the provision of the adequate means that Armed Forces demand. Deeper studies are needed in order to know better the industry and take appropriate decisions for providing in an effective way the equipment required to increase the security of European Union citizens, protect the European Union interests in the world, and support a more safe and peaceful world. It is expected that this research will help to increase the public debate in this area.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
SUMARIO.....	7
INTRODUCCIÓN.....	9
Contenido.....	14
<i>Capítulo primero</i>	
LA POLÍTICA DE SEGURIDAD Y DEFENSA DE LA UNIÓN EUROPEA. NUEVAS MISIONES Y CAPACIDADES	21
Introducción	23
El escenario estratégico	24
La seguridad internacional	25
La PESC	29
La Agencia Europea de Defensa (AED)	30
Las capacidades militares de la Unión Europea	32
– <i>Las capacidades de despliegue</i>	36
– <i>El transporte aéreo estratégico</i>	37
– <i>El transporte marítimo estratégico</i>	38
– <i>Los programas de vehículos blindados</i>	38
– <i>Los carros de combate</i>	39
– <i>Los programas de misiles</i>	39
– <i>Los programas de helicópteros de ataque</i>	40
Estructura orgánica y funcional	41
– <i>Las cadenas de mando</i>	41

	<u>Página</u>
– <i>Las ERRF</i>	42
– <i>La NRF</i>	43
– <i>La cooperación estructurada permanente</i>	44
El gasto de defensa en la Unión Europea	45
Nuevas misiones de las Fuerzas Armadas	48
Conclusiones	51
 <i>Capítulo segundo</i>	
NUEVOS ACTORES Y REGLAS DE JUEGO. LA INCIPIENTE POLÍTICA EUROPEA DE ARMAMENTO	55
Introducción: marco jurídico general de referencia en el ámbito de la Unión Europea	57
Contratos del sector de defensa licitados por poderes adjudicadores de países miembros de la Unión Europea con terceros países fuera del mercado interior de la Unión Europea	62
Contratos del sector de defensa incluidos en el mercado interior de la Unión Europea y sujetos a la <i>Directiva de contratos públicos</i> por no resultarles de aplicación el artículo 296 del TCE	63
Contratos del sector de defensa incluidos en el mercado interior de la Unión Europea pero no sujetos a la <i>Directiva de contratos públicos</i> por resultarles de aplicación el artículo 296 del TCE	66
La AED	68
– <i>Un poco de historia</i>	68
– <i>Instrumentos anteriores en actividad más relevantes</i>	69
– <i>El Acuerdo-Marco para la reestructuración y funcionamiento de la industria europea de defensa Comunidad de la Lol/FA (Letter of Intent/Framework Agreement)</i>	72
– <i>La AED como hecho concreto de la Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD) que pudo anticiparse al fracaso del proyecto del Tratado para una Constitución Europea</i>	75
– <i>Fines y medios</i>	76
– <i>Estructuras</i>	77
– <i>Ventajas</i>	78
– <i>Objetivos</i>	79
Régimen intergubernamental para promover la competencia en el mercado europeo de equipos de la defensa: análisis sistemático	80

	<u>Página</u>
– <i>Entrada en vigor</i>	81
El código de buenas prácticas en la cadena de suministro	82
– <i>Ámbito de aplicación y objetivos</i>	82
– <i>Contenido</i>	83
Conclusiones	85
 <i>Capítulo tercero</i>	
EL SECTOR INDUSTRIAL DE LA DEFENSA EN EUROPA	87
Características generales de la industria de defensa	89
– <i>El mercado</i>	90
– <i>El material</i>	90
La PESD y la industria de defensa	93
– <i>Necesidad de una industria para sostener la PESD</i>	93
La evolución de la industria en los últimos años	95
El mercado europeo actual de la defensa	101
– <i>Principales suministradores europeos de material de defensa</i>	104
– <i>La industria terrestre</i>	105
– <i>La industria aerospacial</i>	105
– <i>La industria naval</i>	109
– <i>La industria de electrónica, comunicaciones y sistemas de información</i>	109
– <i>El papel de la industria española</i>	113
Una política europea de armamento	113
– <i>Actuaciones necesarias</i>	114
– <i>Iniciativas para la formación de este mercado</i>	115
Principales diferencias entre la industria europea y norteamericana .	118
Tendencias en el horizonte	122
– <i>El cambio de la demanda</i>	125
– <i>Una mayor competitividad empresarial</i>	126
– <i>La lenta formación del mercado europeo de la defensa</i>	127
– <i>Previsibles transformaciones industriales</i>	128
– <i>Nuevas necesidades y oportunidades de negocio</i>	130
– <i>Dos escenarios posibles</i>	131

	<u>Página</u>
– <i>Un escenario improbable: la formación de mercado trasatlántico ...</i>	132
Conclusiones	133
 <i>Capítulo cuarto</i>	
EL NUEVO MARCO DE LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	135
Introducción	137
La segunda mitad del siglo XX: el «sistema cerrado» de innovación militar	138
– <i>La defensa y la investigación durante la guerra fría</i>	138
– <i>Relación entre tecnologías militares y civiles</i>	142
Factores de cambio: la apertura del sistema	143
– <i>El cambio tecnológico y el papel creciente de las tecnologías civiles</i>	143
– <i>Defensa y seguridad: la redefinición del marco político de la I+D en defensa</i>	147
La respuesta europea	148
– <i>El punto de partida</i>	148
Conclusiones: mirando al futuro	154
 <i>Capítulo quinto</i>	
LA TRANSFORMACIÓN DE LA INDUSTRIA. RETOS Y OPORTUNIDADES	163
Introducción	165
La innovación, clave en el entorno actual	166
– <i>Nuevas capacidades, nuevas tecnologías</i>	166
– <i>Innovación evolutiva frente a innovación rupturista</i>	167
– <i>La influencia en la política de gasto en defensa en la industria</i>	169
– <i>Nuevas formas de gestionar, nuevas formas de contratar: el outsourcing y la gestión de procesos</i>	172
– <i>Mejorando la atracción y gestión del talento</i>	173
La transformación de la industria	174
– <i>Evolución de la dinámica competitiva</i>	174

	<u>Página</u>
Expansión internacional de las empresas líderes nacionales	176
– <i>Movimientos corporativos</i>	176
– <i>Acceso a nuevos clientes y mercados</i>	179
Conclusiones	180
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	183
COMPOSICIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO	201
ABSTRACT	203
ÍNDICE	205

RELACIÓN DE MONOGRAFÍAS DEL CESEDEN

- *1. Clausewitz y su entorno intelectual. (Kant, Kutz, Guibert, Ficht, Moltke, Schlieffen y Lenia).
- *2. Las Conversaciones de Desarme Convencional (CFE).
- *3. Disuasión convencional y conducción de conflictos: el caso de Israel y Siria en el Líbano.
- *4. Cinco sociólogos de interés militar.
- *5. Primeras Jornadas de Defensa Nacional.
- *6. Prospectiva sobre cambios políticos en la antigua URSS. (Escuela de Estados Mayores Conjuntos. XXIV Curso 91/92).
- *7. Cuatro aspectos de la Defensa Nacional. (Una visión universitaria).
8. Segundas Jornadas de Defensa Nacional.
9. IX y X Jornadas CESEDEN-IDN de Lisboa.
10. XI y XII Jornadas CESEDEN-IDN de Lisboa.
11. *Anthology of the essays*. (Antología de textos en inglés).
- *12. XIII Jornadas CESEDEN-IDN de Portugal. La seguridad de la Europa Central y la Alianza Atlántica.
13. Terceras Jornadas de Defensa Nacional.
- *14. II Jornadas de Historia Militar. La presencia militar española en Cuba (1868-1895).
- *15. La crisis de los Balcanes.
- *16. La Política Europea de Seguridad Común (PESC) y la Defensa.
17. *Second anthology of the essays*. (Antología de textos en inglés).
- *18. Las misiones de paz de la ONU.
- *19. III Jornadas de Historia Militar. Melilla en la historia militar española.
20. Cuartas Jornadas de Defensa Nacional.
21. La Conferencia Intergubernamental y de la Seguridad Común Europea.
- *22. IV Jornadas de Historia Militar. El Ejército y la Armada de Felipe II, ante el IV centenario de su muerte.

- 23.** Quinta Jornadas de Defensa Nacional.
- 24.** Altos estudios militares ante las nuevas misiones para las Fuerzas Armadas.
- 25.** Utilización de la estructura del transporte para facilitar el cumplimiento de las misiones de las Fuerzas Armadas.
- 26.** Valoración estratégica del estrecho de Gibraltar.
- 27.** La convergencia de intereses de seguridad y defensa entre las Comunidades Europeas y Atlánticas.
- 28.** Europa y el Mediterráneo en el umbral del siglo xxi.
- 29.** I Congreso Internacional de Historia Militar. El Ejército y la Armada en 1898: Cuba, Puerto Rico y Filipinas.
- 30.** Un estudio sobre el futuro de la no-proliferación.
- 31.** El islam: presente y futuro.
- 32.** Comunidad Iberoamericana en el ámbito de la defensa.
- 33.** La Unión Europea Occidental tras Amsterdam y Madrid.
- 34.** Iberoamérica, un reto para España y la Unión Europea en la próxima década.
- 35.** La seguridad en el Mediterráneo. (Coloquios C-4/1999).
- 36.** Marco normativo en que se desarrollan las operaciones militares.
- 37.** Aproximación estratégica española a la última frontera: la Antártida.
- 38.** Modelo de seguridad y defensa en Europa en el próximo siglo.
- *39.** V Jornadas de Historia Militar. La Aviación en la guerra española.
- 40.** Retos a la seguridad en el cambio de siglo. (Armas, migraciones y comunicaciones).
- 41.** La convivencia en el Mediterráneo Occidental en el siglo xxi.
- 42.** La seguridad en el Mediterráneo. (Coloquios C-4/2000).
- 43.** Rusia: conflictos y perspectivas.
- 44.** Medidas de confianza para la convivencia en el Mediterráneo Occidental.
- 45.** La cooperación Fuerzas de Seguridad-Fuerzas Armadas frente a los riesgos emergentes.

46. La ética en las nuevas misiones de las Fuerzas Armadas.
47. VI Jornadas de Historia Militar. Operaciones anfibias de Gallípolis a las Malvinas.
48. La Unión Europea: logros y desafíos.
49. La seguridad en el Mediterráneo. (Coloquios C-4/2001).
50. Un nuevo concepto de la defensa para el siglo XXI.
51. Influencia rusa en su entorno geopolítico.
52. Inmigración y seguridad en el Mediterráneo: el caso español.
53. Cooperación con Iberoamérica en el ámbito militar.
54. Retos a la consolidación de la Unión Europea.
55. Revisión de la Defensa Nacional.
56. Investigación, Desarrollo e innovación (I+D+i) en la defensa y la seguridad.
57. VII Jornadas de Historia Militar. De la Paz de París a Trafalgar (1763-1805). Génesis de la España Contemporánea.
58. La seguridad en el Mediterráneo. (Coloquios C-4/2002).
59. El Mediterráneo: Proceso de Barcelona y su entorno después del 11 de septiembre.
60. La industria de defensa: el desfase tecnológico entre la Unión Europea y Estados Unidos de América.
61. La seguridad europea y las incertidumbres del 11 de septiembre.
62. Medio Ambiente y Defensa.
63. Pensamiento y pensadores militares iberoamericanos del siglo XX y su influencia a la Comunidad Iberoamericana.
64. Estudio preliminar de la operación: *Libertad para Irak*.
65. Adecuación de la defensa a los últimos retos.
66. VIII Jornadas de Historia Militar. De la Paz de París a Trafalgar (1763-1805). La organización de la defensa de la Monarquía.
67. Fundamentos de la Estrategia para el siglo XXI.
68. Las fronteras del mundo iberoamericano.

69. Occidente y el Mediterráneo: una visión para una nueva época.
70. IX Jornadas de Historia Militar. De la Paz de París a Trafalgar (1763-1805). Las bases de la potencia hispana.
71. Un concepto estratégico para la Unión Europea.
72. El vínculo trasatlántico.
73. Aproximación a las cuestiones de seguridad en el continente americano.
74. Defensa y Sociedad civil.
75. Las organizaciones internacionales y la lucha contra el terrorismo.
76. El esfuerzo de Defensa. Racionalización y optimización.
77. El vínculo trasatlántico en la guerra de Irak.
78. Mujer, Fuerzas Armadas y conflictos bélicos. Una visión panorámica.
79. Terrorismo internacional: enfoques y percepciones.
80. X Jornadas de Historia Militar. De la Paz de París a Trafalgar (1763-1805). El acontecer bélico y sus protagonistas.
81. Opinión pública y Defensa Nacional en Iberoamérica.
82. Consecuencias de la guerra de Irak sobre el Mediterráneo Occidental.
83. La seguridad en el Mediterráneo. (Coloquio C-4/2004-2005).
84. Hacia una política de cooperación en seguridad y defensa con Iberoamérica.
85. Futuro de la política europea de seguridad y defensa.
86. Una década del Proceso de Barcelona: evolución y futuro.
87. El conflicto árabe-israelí: nuevas expectativas.
88. Avances en Tecnologías de la Información y de la comunicación para la seguridad y la defensa.
89. La seguridad en el Mediterráneo (Coloquio C-4/2006).
90. La externalización en las Fuerzas Armadas. equilibrio entre apoyo logístico propio y el externalizado.
91. La entrada de Turquía en la Unión Europea.
92. La seguridad en el Mediterráneo: complejidad y multidimensionalidad.