

# LA INDUSTRIA ESPAÑOLA DE DEFENSA

## EN LOS ALBORES DEL SIGLO XXI

María Montañas Cuerdo Manzano

*Magíster en Seguridad y Defensa.*

Se podría decir que el punto de despegue de la industria española de armamento llegaría en las postrimerías del régimen de Franco, con la aprobación de la Ley de Dotaciones 32/1971. La nueva norma establecía unas cantidades mínimas para asegurar la continuidad de las adquisiciones y, sobre todo, establecía el criterio de primar las compras a la industria nacional. Gracias a la nueva ley fue posible, por primera vez, establecer grandes programas industriales. En aquellos momentos España no estaba en condiciones de diseñar ni aviones ni carros de combate, pero mediante el establecimiento de diversos acuerdos pudo participar en el ensamblaje de los F-5 norteamericanos (fabricados bajo licencia francesa y norteamericana respectivamente); de submarinos tipo *Daphne*; de fragatas tipo *Baleares*; o de los célebres carros de combate AMX-30, con licencia francesa (<sup>172</sup>) figuras 1 y 2.



El avión F-4C Phantom, encuadrado en el 121 Escuadrón del Ala 12, convivió en la misma unidad con los F-

---

<sup>172</sup> Sector Industrial de Defensa. AFARMADE. España 2000



Carro de combate AMX-30

Un año después, en 1972, se crea -previa aprobación del Gobierno- la empresa pública Defensa y Exportaciones, SA. (DEFEX SA.) para fomentar la exportación de material bélico. Su labor principal consistía en representar a las empresas españolas dedicadas a la fabricación de armas y productos para la defensa, con el fin de facilitar la comercialización y exportación de sus productos. En su Consejo de Administración están representadas las empresas accionistas, públicas y privadas, así como representantes de los Ministerios de Asuntos Exteriores, Defensa, Interior, Industria, Comercio y Turismo, además del Instituto Nacional de Industria (INI) y de la Asociación de Fabricantes de Armamento y Material de Defensa (AFARMADE). En 1991 DEFEX S. A. amplió sus actividades al sector de la policía y la seguridad, y dispone de oficinas propias en Estados Unidos, Singapur, Bogotá, Lagos y Abu Dhabi, además de estar presente en otros 38 países a través de representantes de diversas organizaciones privadas. Por otra parte, en 1993 la legislación española cambió su orientación de una forma muy importante al reflejar su política en los objetivos de la Defensa Nacional. Desde entonces, la regulación aparece centrada en las exportaciones y refleja los cambios institucionales que han tenido lugar en el escenario internacional (<sup>173</sup>).

Los clientes tradicionales de nuestra industria armamentística durante la década de los ochenta fueron los países de Oriente Medio, el Magreb y América Latina. A partir de los noventa, sin embargo, nuestras exportaciones se dirigen con preferencia a Turquía, Tailandia, Chile y Angola, aunque el armamento de fabricación española también podía encontrarse en más de la mitad de los países mediterráneos. Esta zona fue, precisamente, una de las preferidas de los exportadores peninsulares durante los años ochenta, cuando nuestro país se dedicó a suministrar armas, municiones y tecnología

---

<sup>173</sup> Buesa, Mikel . “El control de los intercambios internacionales de armamento y tecnologías de doble uso: el caso de España”, Ed. Economía de la Defensa, nº 85, 2000.

bélica a Egipto, Arabia Saudí, Marruecos, Libia, Túnez y Sudán. Sin olvidar, claro está, los contratos firmados con Jordania, los Emiratos Árabes, Irán e Irak, así como la compra por parte del Líbano de diverso armamento ligero de fabricación española. Marruecos, por ejemplo, adquirió fragatas, buques lanzamisiles y sistemas de comunicación militar producidos por empresas españolas.

En realidad, nuestra industria de defensa cubre una amplia gama de productos; de hecho, las empresas peninsulares han suministrado, y suministran en la actualidad, aviones, helicópteros, buques de guerra, fragatas antimisiles, cañones, municiones, vehículos de combate, equipo electrónico de vigilancia, material de transmisión, etc. A comienzos de esta década se estimaba que las empresas españolas relacionadas con la defensa tenían una facturación total aproximada de 4.500 millones de euros anuales, de los que 1.120 correspondían a Defensa (<sup>174</sup>). De éstos, unos 360 millones de euros correspondían a la venta de armamento a otros países (el 0,5 % de nuestras exportaciones).

Aún así, conviene señalar que España ha ocupado, y aún ocupa, un lugar relativamente modesto dentro del cada vez más numeroso grupo de fabricantes de armamento, encabezado por Estados Unidos, Rusia, Alemania, Francia y el Reino Unido. Ello se debe, ante todo, al aislamiento al que fue sometido nuestro país durante décadas, aunque también al innegable desfase tecnológico respecto a los países antes mencionados. A pesar de nuestra posición dentro del mercado bélico internacional, no podemos desdeñar en absoluto el monto económico que genera esta industria, algo que siempre ha estado estrechamente relacionado (junto a la modernización tecnológica, por supuesto) con el interés de los gobiernos por mantener a este sector dentro de su lista de prioridades. Así, por ejemplo, se calcula que la ocupación en el sector de la industria de defensa abarca en España a 34.000 personas (cerca del 1% del empleo industrial total); es más, las previsiones que se realizaron para enero de 2004 hablaban de la creación de 4.700 empleos nuevos (1.600 de ellos directos) gracias a los cuatro programas que Defensa contrató a comienzos de año, a los que habría que añadir los 7.450 empleos que se esperan crear hasta el año 2014 (<sup>175</sup>).

## **El papel de España en el mercado internacional de armamento**

---

<sup>174</sup> Díez Moreno, Fernando. “Perspectivas de la industria de la defensa en el umbral del siglo XXI”, 2001.

<sup>175</sup> [www.beltiberica.com](http://www.beltiberica.com)

Nuestro país también sufrió los fuertes recortes presupuestarios en defensa que siguieron a la caída del muro de Berlín. Entre los años 1989 y 1994 el gasto europeo en defensa disminuyó en una vigésima parte; además, la denominada crisis del Estado de bienestar (tan en boga en la década de los noventa) y, posteriormente, las exigencias para dar cobertura al lanzamiento del euro (estabilidad de precios y tipos de interés, prohibición de un déficit superior al 3% del Producto Interior Bruto (PIB), contención de la deuda pública a valores por debajo del 60% del PIB), favorecieron la contención del gasto. Esta restricción en los presupuestos y la fuerte reducción de la demanda de material militar por parte de los gobiernos, terminó por generar un mercado internacional aún más duro y competitivo. En estas condiciones, los países europeos acabaron comprendiendo que sólo un proceso de integración que les permitiera ganar mayor entidad, reducir costes de producción y concentrar esfuerzos en Investigación y Desarrollo (I+D), les podía posibilitar sobrevivir frente a la todopoderosa industria norteamericana. Hay que reconocer que en todo este proceso España siempre ha tenido un papel difícil que jugar, puesto que la imprescindible integración de nuestro sector industrial de defensa en el nuevo entramado europeo presenta el riesgo de que este sector, dada su reducida entidad, quede absorbido por los socios más poderosos, convirtiendo nuestras empresas en meras subsidiarias (<sup>176</sup>). Aún así, a nuestra industria de defensa no le ha quedado más opción que fusionarse e integrarse dentro de estructuras industriales más grandes y poderosas para no desaparecer en un entorno –el del material bélico- que ha dejado muy poco margen de maniobra para aventuras individuales.

Para no sucumbir en esta jungla, la industria de defensa española también ha tenido que recurrir a la concentración empresarial, a la ampliación de mercados (buscando en la exportación una garantía para sus altas inversiones) y a introducirse en los mercados civiles mediante el doble uso de sus tecnologías. El contrato logrado por la antigua empresa española Bazán (actualmente Izar, tras su fusión con Astilleros Españoles en 2001) de unos 1.800 millones de euros a mediados del año 2000 con la Armada Noruega o la venta de la empresa Santa Bárbara a la compañía estadounidense General Dynamics, son ejemplos del nuevo rumbo que, a comienzos de este siglo, estaba tomando la industria española del material de defensa, así como gran parte del mismo sector a nivel mundial.

---

<sup>176</sup> Analistas del Grupo Estudios Estratégicos. EXPANSIÓN. 2 de Marzo de 2001

Sin embargo y refiriéndonos a nuestro país, tal vez el dato más notable a tener en cuenta no sea tanto el volumen exportador sino el cambio que han experimentado las exportaciones en lo relativo a su contenido. España, que tradicionalmente había vendido munición, armas ligeras y sistemas de baja densidad tecnológica, ha sabido desarrollar con el tiempo productos altamente sofisticados y competitivos, lo que ha permitido a nuestras industrias diversificar su oferta y hacerse un hueco en los sectores más dinámicos. En los años noventa, por ejemplo, la industria aeroespacial representó una cuota destacada de las exportaciones, pero también hay que subrayar el crecimiento, durante ese mismo periodo, del subsector de la electrónica, las comunicaciones y la informática, que exportó por valor de unos 70 millones de euros en el año 1998, multiplicando por tres su facturación exterior respecto a 1994. Jesús Banegas, presidente de la Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones (AETIC), presentaba en mayo de 2004 los resultados del hipersector tecnológico español, según los cuales el sector de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones alcanzó en 2003 un valor de mercado de 55.057 millones, lo que representa un incremento del 5% en relación con el ejercicio anterior. A diferencia de estos datos, y debido a un mercado mundial al que cada vez se le suman nuevos productores de armamento (entre ellos Israel, Suráfrica, Corea del Sur, Brasil, Argentina y Corea del Norte), nuestro país ha sufrido un cierto retroceso dentro un marco internacional donde cada vez más países han empezado a disponer de capacidad tecnológica para fabricar armas ligeras y munición de todo tipo. Una muestra evidente de todo esto lo constituye el hecho de que más de 40 países suministraran armas durante la guerra Irán-Irak.

Dentro de esta dinámica, parece lógico que el principal objetivo hacia el que mira la industria española de defensa consista en ir adquiriendo un mayor protagonismo y una mejor cuota de mercado frente a nuestros rivales más directos en un entorno cada vez más competitivo, tanto en el sector de baja gama como en el de alta tecnología. Es un hecho que España, hasta el año 1982, no contaba como potencia productora ni exportadora de armas en ningún anuario internacional; sin embargo, con la llegada de la democracia y la progresiva integración de nuestro país en la OTAN, en el Grupo Europeo Independiente de Programas (GEIP), el cual se creó en el año 1976 a través de los ministros de Defensa de los países europeos miembros de la OTAN, excepto Islandia, y que terminó transformándose en 1993 en el Grupo de Armamentos de la Europa Occidental (GAEO) y en la Unión Europea, al Ejército español no le quedó más remedio

que modernizarse y para ello se requerían, entre otras cosas, fuertes inversiones en las empresas nacionales de defensa. Inversiones que, como veremos más adelante, alcanzaron máximos históricos en fechas muy recientes.

El cuadro 1 nos muestra el lugar que ocupaba nuestro país a finales de la pasada década y en los dos primeros años de esta dentro de los veinte principales suministradores de armas convencionales. En ella se observa el claro descenso en las exportaciones que sufrió España después del año 1998 (evidenciado doblemente en la caída desde el puesto 13 hasta el 18 del cuadro), aunque desde el año 1996 hasta 1998 disfrutase de un cierto aumento en sus cifras exportadoras. A partir de 2001, sin embargo, esta tendencia se revierte y el año 2002 muestra la cifra de exportaciones más elevada desde 1998 (en consonancia con esto y según los registros de comercio español de la Agencia Tributaria, España exportó armas y munición, entre febrero de 2003 y enero de 2004, por un valor aproximado de unos 8.000 euros). En el cuadro también se puede apreciar de forma significativa como el volumen total exportador de Estados Unidos entre los años 1998 y 2002 equivale prácticamente al de los cuatro países siguientes juntos, a pesar de que sus valores hayan disminuido notablemente. Rusia, sin embargo, ha ido en progresión ascendente desde 1998 y presenta cifras superiores a Estados Unidos en 2001 y 2002 (cifras que representan la cantidad de material entregado, no su valor comercial), aunque los norteamericanos casi dupliquen los números de su inmediato seguidor en cuanto al cómputo global del periodo que abarca el cuadro. En realidad, Estados Unidos ha estado muchos años encabezando la lista de los principales suministradores de armamento del mundo, y parece muy improbable que vaya a alejarse de estos puestos en un futuro cercano; no debemos olvidar que gran parte de las decisiones que los norteamericanos han tomado en los últimos años respecto a su política exterior, han venido precisamente condicionadas por los intentos de reactivación de su economía, el desarrollo de su industria de defensa y una mayor presencia en ciertas zonas “calientes” del planeta. Factores, por cierto, que, no por casualidad, siempre han estado relacionados (directa o indirectamente) con las ventas de material bélico. Por otra parte, no deja de ser significativo que los cinco mayores suministradores de armas convencionales (Estados Unidos, Rusia, Francia, Alemania y Reino Unido) hayan mantenido sus posiciones prácticamente idénticas desde 1997 hasta nuestros días.

**TABLA 1: PRINCIPALES SUMINISTRADORES DE ARMAS CONVENCIONALES  
DESDE 1998 A 2002<sup>177</sup>**

<b>1998-2002</b>	<b>1997-2001</b>	<b>Suministrador</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>1998-2002</b>
1	1	EE.UU	12795	9996	6086	4905	3941	37723
2	2	Rusia	1886	3698	3798	5418	5941	20741
3	3	Francia	3319	1473	783	1120	1617	8312
4	5	Alemania	1157	1287	1223	542	745	4954
5	4	Reino Unido	1041	970	1106	975	719	4811
6	6	Ucrania	765	770	327	541	270	2673
7	8	Italia	360	426	214	297	490	1787
8	11	China	286	190	163	104	818	1561
9	7	Países Bajos	537	318	195	210	260	1520
10	9	Bielorrusia	75	481	253	333	-	1142
11	10	Suecia	113	150	282	467	120	1132
12	12	Israel	166	95	273	229	178	941
13	14	Canadá	133	130	102	97	318	780
14	16	Eslovaquia	10	141	83	100	40	374
15	20	Noruega	2	6	33	128	203	372
16	17	República Checa	23	65	81	95	85	349
17	15	Australia	3	298	-	-	30	331
18	13	España	167	29	51	8	65	320

<sup>177</sup> SIPRI Yearbook 2003, Oxford University Press.

19	18	Corea del Sur	31	-	6	198	22	257
20	21	Polonia	1	67	43	93	43	247

\*Las cifras señalan los valores que indican la tendencia, expresados en millones de dólares estadounidenses según los precios de 1990. Los datos del SIPRI sobre transferencias de armamentos se refieren al suministro de las mayores armas convencionales. Estos valores sólo indican el volumen de las transferencias internacionales de armas y no el valor financiero real de esas transacciones.

Con los datos en la mano, es fácil comprobar que España es un país muy secundario en la producción y venta internacional de material bélico. Así, con la información de que se dispone respecto a las 100 mayores empresas mundiales de armamento, referidos al periodo 1996-1997, se comprueba que la aportación española apenas se reducía al 0,52 % de las ventas correspondientes, mientras que para los años 1997-1998 ese promedio era notoriamente mayor, 1,8%, cifra esta última muy próxima a la cuota de nuestro país en la exportación de todo tipo de bienes. Y por lo que concierne a los productos de doble uso (aunque se carece de números que posibiliten una estimación precisa), puede efectuarse una aproximación a la participación de España en su comercio teniendo en cuenta que su cuota en los mercados de bienes de alta tecnología apenas llega al 1,3%. De todas formas, es interesante señalar que dentro de lo que se puede considerar “material de defensa”, el Gobierno español no incluye los productos que no hayan sido específicamente concebidos para uso militar, pues deja fuera de estos a los aviones de transporte, así como determinados navíos, buques o armamento ligero, los cuales pueden ser englobados bajo la categoría -un tanto ambigua, si bien es cierto- de material de “doble uso”.

### **La década de los noventa**

Durante los últimos años de la pasada década el área asiática fue la principal receptora de las exportaciones españolas. Este hecho estuvo muy influido, en su cuantía global, por el extraordinario volumen de la operación realizada en 1997 con Tailandia, sin que ello sea óbice para que en este mismo continente se localicen otros de los principales clientes de la industria española de armamento, como son Singapur, Corea del Sur, Malasia o Indonesia. A estos países habría que añadir los de Extremo Oriente (Israel, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos), que continúan siendo fieles clientes de la industria de defensa española. Arabia Saudí, por ejemplo, compró en el año 2001 material militar español por valor de 27 millones de euros.



Paralelamente, podría decirse que en los años noventa existía una segunda área de exportación -por detrás de Asia y ciertos países de Extremo Oriente- formada por los socios europeos de España en la OTAN (incluida Turquía), con casi un tercio en cuanto a su participación. A esta cantidad habría que añadir otro 9% correspondiente a los países norteamericanos de la Alianza (Estados Unidos y Canadá). En un tercer nivel, con algo más del 5%, podríamos ubicar a América Latina, donde Colombia, Uruguay, Brasil, México, Argentina y Chile son países importadores de cierto relieve.

Y por último, nos encontramos con una serie de naciones europeas, africanas y de Oceanía dentro de las cuales, aunque han sido más bien marginales para nuestra industria armamentista, existen algunos casos aislados de cierta importancia individual como Suráfrica, Angola (antes de ser sometida a embargo en 1993) o Marruecos.

La década de los noventa supuso para muchas naciones una reorganización en sus industrias de defensa, especialmente en lo que se refiere al tipo de producción y a la apertura de nuevos mercados. Tras la caída del muro de Berlín, la industria española de armamento experimentó -al igual que otros muchos países- una profunda crisis, que logró superar a partir del año 1996, fecha en la cual se optó por una reorientación de su política de exportaciones. El Extremo Oriente, los países de la OTAN y/o de la Unión Europea pasaron a ser los mayores clientes, eclipsando paulatinamente los siempre apetecibles contratos con el mundo árabe que, según el Instituto Internacional de Estudios Estratégicos de Londres (IISS), continuaba siendo en aquellos años el mayor mercado de armas del planeta. Paralelamente, Turquía, Suráfrica, Angola, Colombia, Uruguay y México se fueron sumando a la lista de importadores de equipos bélicos *made in Spain*.

Según fuentes del Ministerio de Economía, España exportó material defensa y de doble uso (civil y militar) por valor de 460 millones de euros durante 1999. De esta cantidad, 135 millones corresponden a las exportaciones de material de defensa y 325 millones a las de productos de doble uso, lo que supuso un incremento del 32,35% respecto al año anterior. Nuestros principales clientes fueron los países industrializados y las economías emergentes del sureste asiático y América Latina. Muchas de estas exportaciones pudieron realizarse gracias a la implantación en territorio español de filiales de una serie

de empresas multinacionales que realizaban aquí la fabricación de determinados componentes para luego exportarlos (<sup>178</sup>).

Los cuadros 2 y 3 muestran el gasto en investigación y desarrollo (tanto en material específicamente militar como en relación al presupuesto global de defensa) que efectuaron los quince países de la Unión Europea desde 1997 hasta el año 2001, comparándolos además con los valores de Estados Unidos. En ambos casos se aprecia de forma clara que Reino Unido, Francia y Alemania (especialmente los dos primeros) poseen las cifras más altas, mientras España ocupa la quinta posición en cuanto a inversión militar y la cuarta plaza respecto al porcentaje de I+D sobre el presupuesto de Defensa. De todas formas, esta valoración hay que analizarla junto al hecho de que nuestro país haya ido disminuyendo sus gastos en el primer caso hasta alcanzar sus valores más bajos en 2001. Si bien esta tendencia es también observable en la suma global de las cifras de los países de la Unión Europea, es destacable el contraste con los datos estadounidenses, los cuales no han dejado de elevarse desde 1997 (aunque a veces muy ligeramente), mostrando resultados que doblan (porcentaje de I+D sobre el presupuesto de Defensa) e incluso triplican (I+D militar) a los de la Unión Europea. Si bien es cierto que algunos analistas han defendido la tesis de que parte de la debilidad europea a nivel internacional se debe a sus bajas inversiones tanto en I+D como en lo relacionado más directamente con armamento bélico, tampoco debemos olvidar que, en general, Europa se encuentra aún muy lejos –tanto en términos militares como de mentalidad- de las cifras que maneja Estados Unidos. En este sentido, el Gobierno español avanzó en julio de este mismo año su compromiso de dar prioridad, entre otros asuntos, a la inversión en I+D, la cual se prevé que aumente en un 25% (<sup>179</sup>).

---

<sup>178</sup> “Las exportaciones españolas de material de defensa y de doble uso crecen el 32%”. EL PAÍS, 4 de noviembre de 2000.

<sup>179</sup> Carcar, S. “La economía española crecerá un 3% y creará 328.500 empleos el próximo año”, El País, 31 de julio de 2004.

CUADRO 2: GASTOS EN I+D DE LA UNIÓN EUROPEA 1997-2001\*

(I+D Militar)<sup>180</sup>

	1997	1998	1999	2000	2001
<b>ALEMANIA</b>	1.547	1.467	1.313	1.299	1.286
<b>Bélgica</b>	2	1	2	1	1
<b>Francia</b>	3.974	3.385	3.025	3.053	3.145
<b>Italia</b>	781	555	310	218	291
<b>Luxemburgo</b>	0	0	0	0	0
<b>Holanda</b>	107	103	66	66	65
<b>Dinamarca</b>	5	5	5	1	1
<b>Reino Unido</b>	3.632	3.938	4.067	4.026	3.986
<b>Grecia</b>	19	24	22	24	26
<b>España</b>	252	206	177	175	174
<b>Portugal</b>	4	4	4	4	4
<b>Irlanda</b>	0	0	0	0	0
<b>Austria</b>	10	10	10	10	10
<b>Finlandia</b>	9	10	14	8	8
<b>Suecia</b>	165	167	98	104	103
<b>Total U.E</b>	10.507	9.875	9.113	8.989	9.100
<b>EE.UU.</b>	37.873	37.824	38.290	37.932	39.340

\* Las cifras están expresadas en millones de dólares estadounidenses a precios constantes y tipos de interés de 1999.

<sup>180</sup> Military Balance 2001-2002

CUADRO 3: GASTOS EN I+D DE LA UNIÓN EUROPEA 1997-2001  
 (% de I+D sobre el presupuesto de Defensa)<sup>181</sup>

	1997	1998	1999	2000	2001
<b>ALEMANIA</b>	5,44	5,42	5,16	5,68	6,38
<b>Bélgica</b>	0,07	0,03	0,08	0,04	0,05
<b>Francia</b>	11,68	10,60	10,26	11,50	12,97
<b>Italia</b>	4,12	3,05	1,91	1,39	1,96
<b>Luxemburgo</b>	0	0	0	0	0
<b>Holanda</b>	1,48	1,42	1,01	1,09	1,21
<b>Dinamarca</b>	0,18	0,18	0,20	0,04	0,04
<b>Reino Unido</b>	10,20	10,34	11,31	11,88	12,22
<b>Grecia</b>	0,51	0,59	0,64	0,75	0,81
<b>España</b>	4,08	3,36	2,41	2,55	2,63
<b>Portugal</b>	0,23	0,25	0,30	0,32	0,32
<b>Irlanda</b>	0	0	0	0	0
<b>Austria</b>	0,54	0,54	0,60	0,67	0,66
<b>Finlandia</b>	0,47	0,52	0,83	0,51	0,59
<b>Suecia</b>	3,17	3,42	2,17	2,36	2,58
<b>Total U.E</b>	6,93	6,60	6,53	6,95	7,55
<b>EE.UU.</b>	13,47	13,67	13,75	13,47	13,83

<sup>181</sup> Military Balance 2001-2002

## Hacia una defensa europea

Del proceso seguido por Europa para la consecución de una unidad política, se derivaron inevitablemente una serie de esfuerzos para lograr lo que se denominó como Política Europea de Seguridad y Defensa (PESD), cuyo nacimiento se podría situar en la cumbre de Saint-Malo de 1998, y que supuso un cambio fundamental de rumbo si lo comparamos con la dinámica dominante durante el periodo que abarca desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta el Tratado de Maastricht (1992), durante el cual la defensa estratégica de Europa Occidental permaneció, casi exclusivamente, en manos de Estados Unidos (aunque con mediación de la OTAN). En la reunión sostenida en Saint-Malo entre Francia y Reino Unido se acordó dar un nuevo impulso a la Identidad Europea de Seguridad y Defensa, lo cual se reflejó en una ambiciosa declaración que apostaba por “una capacidad autónoma de acción”. Las implicaciones más importantes de todo ello se pudieron evidenciar durante la presidencia española de la Unión Europea en 2002, a través de la apuesta decidida por una Política Europea de Armamentos (EAP), como pilar básico de la construcción de la PESD.

Como parte de todo este proceso es importante hacer referencia a la reunión que los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea celebraron en Helsinki en 1999. De la misma salió un plan que representaba, en primer lugar, la convicción de establecer una capacidad militar autónoma, pero reconociendo que la Organización de Naciones Unidas (ONU) era el primer responsable del mantenimiento de la paz y seguridad internacional. Asimismo, los miembros de la Unión Europea declararon en Helsinki su disposición a convertirse en protagonistas de una política de seguridad que fuera eficaz y autónoma, no sólo en la prevención de conflictos, sino también en la superación de los periodos de recesión posteriores. A este respecto hay que señalar que en la Unión Europea la prevención de conflictos estuvo durante mucho tiempo olvidada, pero que a lo largo del año 2001 surgieron importantes iniciativas (Consejo Europeo de Gotemburgo), especialmente durante las presidencias sueca y belga, lo cual significó que este concepto pasó a formar parte de algún modo de la agenda política europea y que, paralelamente, se identificó la prevención de conflictos como uno de los objetivos principales de las relaciones exteriores de la Unión Europea. En realidad, el primer intento de acercarse al reto de mejorar la coherencia y efectividad de la política europea de prevención de conflictos fue un documento presentado en diciembre de 2000 por Javier Solana (alto

representante de la Unión Europea) y Chris Patten (comisario de Relaciones Exteriores), durante la Cumbre de Jefes de Estado de Niza (<sup>182</sup>).

De todas formas, es necesario apuntar que todo este proceso de formación de una identidad y una estructura defensiva europea no ha sido un camino de rosas, sobre todo porque durante bastante tiempo Europa no supo dotarse de instituciones e instrumentos eficaces en materia defensiva, principalmente debido a las múltiples rencillas que ciertos países, debido a su poderío industrial (en especial Alemania, Francia y Gran Bretaña), han protagonizado de manera continuada. De hecho, los Consejos Europeos celebrados después de Helsinki han ido reflejando en mayor o menor medida estos desencuentros, así como los distintos periodos de estancamiento, e incluso recesión, que han caracterizado la construcción de la defensa común europea. En este sentido, la guerra de Irak sirvió de ejemplo para comprobar muchas de las discrepancias que en asuntos de defensa y seguridad aún separan a determinados países europeos. Hasta cierto punto es lógico que, no pudiendo competir ni políticamente ni militarmente con Estados Unidos, el liderazgo de la Unión Europea se haya convertido en un objetivo demasiado tentador para aquellos países que detentan un mayor peso específico dentro y fuera de Europa.

A pesar de todo ello, y aún con desacuerdos en otros asuntos, la firma en 1998 (por parte de los principales productores de armamento europeos: Alemania, Francia, España, Italia, Reino Unido y Suecia) de la Carta de Intención (LOI), significó que al menos ciertos gobiernos tenían prisa por comenzar a establecer una serie de medidas que permitieran reestructurar la industria de defensa europea, especialmente en lo que respecta a la seguridad de los suministros, los procedimientos de exportación, la seguridad informativa, la investigación tecnológica y, entre otros asuntos, la coordinación de las necesidades operativas. Este acuerdo, aunque fue firmado por tan sólo seis países, tiene como finalidad la consecución de un marco favorable para la consolidación de una industria europea de la defensa más sólida y competitiva dentro del mercado mundial, así como conseguir un mercado más integrado que contribuya a la reducción de los costes asociados precisamente al esfuerzo defensivo y una PESD más real. No cabe duda que los principales gobiernos de Europa persiguen mejorar los proyectos en común para consolidar a la Unión Europea como una región de posibilidades militares, independencia económica e importancia política dentro del marco internacional. Sin embargo, y a pesar

---

<sup>182</sup> Bruhn, Cecilia y Aguirre, Mariano (coord.). "Guerra y olvido. La Unión Europea y la prevención de conflictos en África subsahariana", Intermón Oxfam, Barcelona 2002.

de todo lo anterior, también es necesario reconocer que la autonomía de las misiones militares europeas es en la actualidad muy limitada. Como ejemplo, cabe recordar que en el año 2003 faltó muy poco para que Estados Unidos obstaculizara la puesta en marcha de una modesta célula de planificación militar para operaciones de gestión de crisis ajenas a la OTAN; la cual, por cierto, se espera que esté lista a finales de 2004.

También ha de señalarse que aunque se han llevado a cabo ciertos programas de adquisición o modernización de material militar (Transall, Tornado, HOT, etc.) que ilustran la capacidad tecnológica para el desarrollo conjunto de programas de alta tecnología, esta cooperación se ha centrado especialmente en el ámbito aeroespacial y de la electrónica, dejando muchas otras áreas de la defensa en manos de programas nacionales, con lo que los países mejor desarrollados tecnológicamente han sido los que han continuado teniendo mayor peso a la hora de tomar ciertas decisiones. Como ejemplo de lo anterior, tenemos la colaboración entre Gran Bretaña, Alemania, Italia y España para producir conjuntamente el caza Eurofighter (comercialmente denominado *Typhoon*), o la empresa Eurocopter (creada a través de la colaboración entre Francia y Alemania), la cual ha colaborado también con los *Agusta* italianos y los *Fokker* de Países Bajos con el fin de fabricar una nueva serie de helicópteros navales:

“El panorama del mercado europeo ha estado profundamente segmentado y acompañado de duplicidades innecesarias [...] Esta fragmentación unida a los elevados costes de desarrollo de los nuevos sistemas de armas y a una importante restricción [...] en los presupuestos de Defensa de los países europeos, ha llevado a una seria minoración de las capacidades de defensa en Europa [...] La falta de inversión en investigación y desarrollo han ido dejando atrás a la industria europea frente a la norteamericana con la excepción de la aeroespacial” (Arturo Alfonso Meiriño, 2004) <sup>(183)</sup>.

En este sentido, no es gratuito anotar que España se encuentra entre los tres países (junto con Holanda y Alemania) que en el año 2002 tuvieron un gasto militar por debajo de la media europea (1,8% del PIB). Asimismo, nuestro país también forma parte (junto a Polonia, Alemania, Portugal y la República Checa) de los cinco países que en 2002 se

---

<sup>183</sup> Alfonso Meiriño, Arturo. “El proceso de construcción europeo y el esfuerzo en defensa”, Tesina elaborada con motivo del X Master en Seguridad y Defensa impartido por el Ceseden y la UCM.

encontraban por debajo de la media europea (352,7 dólares) respecto al gasto militar por habitante (<sup>184</sup>).



Caza Eurofighter 2000 (Comercialmente denominado Typhoon), fabricado conjuntamente entre Gran Bretaña, Alemania, Italia y España

Precisamente, la siguiente tabla nos señala el gasto militar que han realizado los quince países de la Unión Europea desde 1993 hasta el año 2002 en porcentaje respecto al PIB de la Unión Europea. La dinámica seguida por la mayor parte de las naciones ha sido la de un descenso del gasto militar (a veces más acusado, como en el caso de Suecia y Reino Unido), que en términos generales se podría calificar de liviano. De hecho, aunque Luxemburgo es el único caso que muestra valores actuales por encima de los de 1993, el aumento, en su caso, ha sido mínimo. A todo esto habría que añadir que España se encuentra dentro del grupo de países (junto a Finlandia, Austria, Bélgica, Luxemburgo e Irlanda) en los que su gasto militar se encuentra por debajo, y a veces muy por debajo, de la media de la Unión Europea. Esto contrasta con la posición que se supone nuestro país desea ocupar dentro de la Unión Europea y, por tanto, dentro de sus estructuras e instituciones defensivas, políticas y administrativas. El hecho de que España presente cifras similares a las de Bélgica e inferiores a las de Portugal y Holanda, no parece

---

<sup>184</sup> Military Balance 2003-2004



corresponderse con la posición en la que nuestros últimos gobiernos han pretendido teóricamente situarnos, cuadro 4.

**CUADRO 4: % DEL GASTO MILITAR SOBRE EL PIB DE LA U.E (1993-2002)\*<sup>185</sup>**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>ALEMANIA</b>	1,9	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5
<b>Bélgica</b>	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3
<b>Francia</b>	3,3	3,3	3,1	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,5	2,5
<b>Italia</b>	2,1	2,0	1,8	1,9	1,9	2,0	2,0	2,1	2,0	1,9
<b>Luxemburgo</b>	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9
<b>Holanda</b>	2,2	2,0	1,9	1,9	1,8	1,7	1,8	1,6	1,6	1,6
<b>Dinamarca</b>	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,6	1,6
<b>Reino Unido</b>	3,5	3,3	3,0	2,9	2,7	2,6	2,5	2,5	2,5	2,5
<b>Grecia</b>	4,4	4,4	4,3	4,5	4,6	4,8	4,8	4,9	4,6	4,4
<b>España</b>	1,7	1,5	1,5	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2
<b>Portugal</b>	2,6	2,5	2,6	2,4	2,3	2,2	2,1	2,1	2,1	2,3
<b>Irlanda</b>	1,1	1,1	1,0	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
<b>Austria</b>	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
<b>Finlandia</b>	1,9	1,8	1,5	1,7	1,5	1,5	1,2	1,3	1,2	1,4
<b>SUECIA</b>	2,7	2,5	2,4	1,5	2,2	2,1	2,1	2,1	2,0	1,7
<b>Media U.E</b>	2,2	2,1	2,0	1,9	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7

\* Las cifras correspondientes a España no incluyen la parte financiada por el Ministerio de Industria en I+D de programas militares de 1998 en adelante. Las cifras de Reino Unido corresponden al año fiscal y las de Suecia en 2002 son estimativas.

Los cuadros 5 y 6 que se muestran a continuación reflejan el gasto militar efectuado por los gobiernos de la Unión Europea durante el periodo 1993-2002, tanto para los antiguos miembros como para los diez nuevos países que entraron a formar parte de la Unión Europea en mayo de 2004. La conclusión más evidente a la vista de ambas tablas se refiere a la enorme diferencia existente entre el gasto de unos y el de otros. Las cifras de los 15 (cuadro 5) se podría decir que son prácticamente treinta veces superiores a los de los nuevos ingresos, a pesar de que el global de estos últimos (4,3% respecto a los 15) haya subido ligeramente respecto al año 1993. Esto significa que el gasto militar total de los nuevos miembros representa una aportación prácticamente insignificante al esfuerzo en defensa de la Unión Europea. Esto podría reforzar indirectamente la posición de España dentro de la estructura defensiva de Europa, aunque deberíamos tener en cuenta que nuestras cifras de gasto militar, tal y como se refleja en el cuadro 5, se encuentran todavía muy por debajo de las de países como Reino Unido, Francia, Alemania o Italia.

**TABLA 5: GASTO MILITAR U.E (1993-2002)\*<sup>186</sup>**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>ALEMANIA</b>	<b>32.403</b>	<b>30.214</b>	<b>29.717</b>	<b>29.146</b>	<b>28.081</b>	<b>28.174</b>	<b>28.744</b>	<b>28.150</b>	<b>28.150</b>
Bélgica	3.339	3.320	3.253	3.190	3.152	3.151	3.190	3.191	3.191
Francia	37.246	37.438	35.584	34.729	34.856	33.922	34.209	33.814	33.814
Italia	19.010	18.540	16.933	18.665	19.572	20.218	21.010	22.411	22.411
Luxemburgo	96	106	104	107	115	124	126	128	128
Holanda	6.393	6.165	5.990	6.024	5.962	5.941	6.230	5.972	5.972
Dinamarca	2.512	2.449	2.423	2.431	2.462	2.489	2.474	2.393	2.393
Reino Unido	41.626	40.268	37.119	37.719	35.401	35.605	35.171	35.677	35.677
Grecia	3.861	3.927	4.011	4.251	4.530	4.937	5.169	5.455	5.455
España	7.286	6.561	6.798	6.641	6.701	6.587	6.759	7.001	7.001

<sup>186</sup> SIPRY Year Book 2003

<b>Portugal</b>	2.017	1.968	2.113	2.038	2.082	2.035	2.141	2.204
<b>Irlanda</b>	536	560	565	595	631	637	658	676
<b>Austria</b>	1.549	1.556	1.542	1.529	1.530	1.536	1.531	1.531
<b>Finlandia</b>	1.576	1.550	1.438	1.626	1.520	1.654	1.424	1.517
<b>SUECIA</b>	4.565	4.555	4.564	3.001	4.392	4.515	4.689	4.861
<b>TOTAL U.E</b>	164.015	159.177	152.154	151.692	150.987	151.525	153.525	154.981

\* Las cifras están expresadas en millones de dólares estadounidenses a precios constantes y tipos de cambio de 2002. Las cifras correspondientes a España no incluyen la parte financiada por el Ministerio de Industria en I+D de programas militares de 1998

en adelante. Las cifras de Reino Unido corresponden al año fiscal y las de Suecia en 2002 son estimativas.

**TABLA 6: GASTO MILITAR NUEVOS MIEMBROS U.E (1993-2002)\*<sup>187</sup>**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998	2000	2001	2002
<b>CHIPRE</b>	180	189	169	254	322	288	178	190	284	227
<b>Estonia</b>	30,8	39,2	38,8	37,8	50,4	53,4	66,4	78,3	91,4	109
<b>Eslovaquia</b>	330	341	603	599	482	377	329	342	386	410
<b>Eslovenia</b>	243	238	274	281	268	266	249	222	265	299
<b>Hungría</b>	837	831	638	597	718	647	745	801	885	925
<b>Letonia</b>	47,1	54,9	53,2	41,3	40,1	43	56	69,9	88,3	144
<b>Lituania</b>	74,5	40,2	41,8	49,2	80,8	141	121	199	212	247
<b>Malta</b>	26,4	28,3	28,4	30,3	29,4	27	26,1	25,4	27,1	27,6
<b>Polonia</b>	2.84 6	2.74 6	2.76 3	2.90 7	3.06 1	3.17 9	3.10 3	3.04 6	3.06 1	3.05 2
<b>Rep. Checa</b>	1.01	956	901	886	839	923	1.00	1.03	1.10	1.15

<sup>187</sup> SIPRY Year Book 2003, Oxford University Press.

	9						2	1	4	1
<b>TOTAL</b>	5.63	5.46	5.51	5.68	5.89	5.94	5.87	6.00	6.40	6.59
<b>NUEVOS</b>	4	4	0	3	1	4	6	5	4	2
<b>MIEMBROS</b>										

\* Las cifras están expresadas en millones de dólares estadounidenses a precios constantes y tipos de cambio de 2002

### **El fin de la crisis y la expansión del mercado asiático**

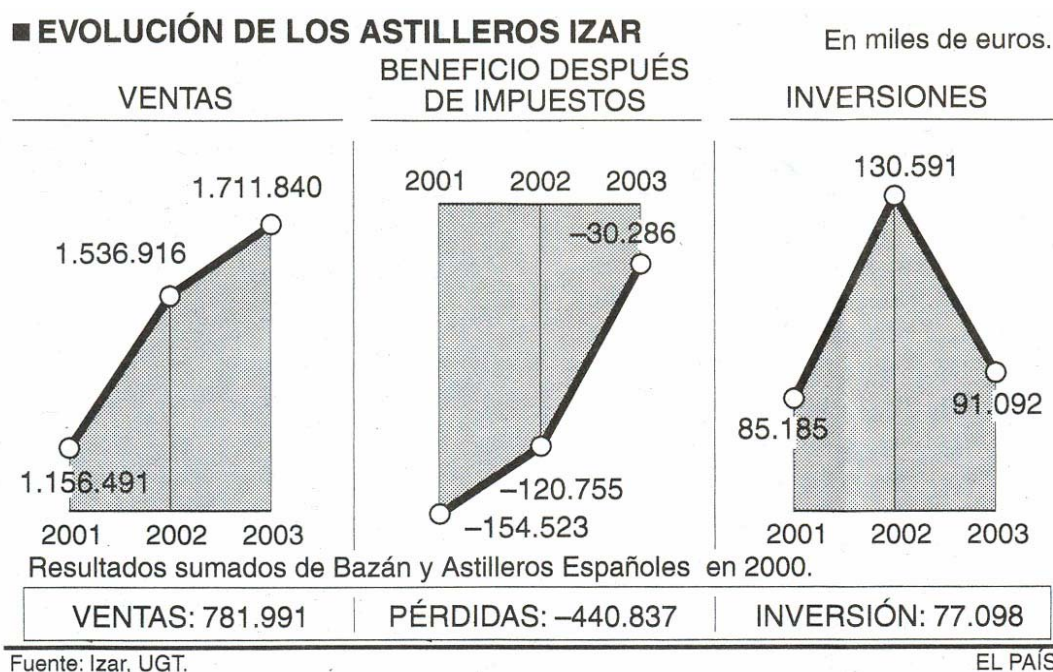
El impulso que nuestra industria de defensa recibió a partir del año 1999 tiene mucho que ver con la crisis anterior que sufrió este sector prácticamente a nivel internacional, pero también es un claro reflejo de las ansias expansionistas que están practicando todas las economías del mundo (eso que eufemísticamente se ha dado en llamar globalización). El Instituto Internacional de Investigación para la Paz de Estocolmo (SIPRI) informaba en su anuario para el año 2002 que habían aumentado los gastos militares en el mundo desde 1998 (después de un periodo de reducciones), un crecimiento que parece estar directamente influido por el enorme incremento que ha sufrido el gasto militar estadounidense bajo la Administración Bush. Es más, en el mismo informe se estima que el gasto militar mundial en 2001 fue de 839.000 millones de dólares, un 2% más en términos reales que el año anterior (<sup>188</sup>) (estos datos, sin embargo, no reflejan los gastos suplementarios adoptados por algunos países tras los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 (11-S).

Un síntoma evidente de todo este impulso que ha sufrido la empresa armamentística y de defensa en nuestro país fue la aprobación en el año 2003 por parte del gobierno español (dentro de los Presupuestos Generales del Estado) de una asignación de recursos para el Ministerio de Defensa (Subsector Estado) de 6.480 millones de euros, una cifra que significó un aumento del 10% respecto al año anterior y que suponía un 4,5% del presupuesto general. El Gobierno justificó esta inversión argumentando que con ello se pretendía potenciar el papel de nuestras Fuerzas Armadas en futuras operaciones en el exterior, así como para ampliar el papel militar que pueda desempeñar España en el

---

<sup>188</sup> SIPRI Yearbook 2002, Oxford University Press.

futuro <sup>(189)</sup>. Paralelamente, Indra (empresa de tecnología de la información y desarrollos tecnológicos para la industria militar) cifró en 300 millones de euros el volumen de negocio que, “en un escenario prudente”, le reportarán los cuatro programas de armamento aprobados en septiembre del año pasado por el gobierno para el periodo 2005-2010 <sup>(190)</sup> y que se cifran en 4.170 millones de euros, de los cuales se pretenden que se beneficien unas 150 empresas españolas. Por su parte, en 2003 los astilleros Izar aumentaron sus ventas en algo más de medio millón de euros, respecto a 2001, disminuyendo sus pérdidas en una quinta parte, a pesar de una importante reducción de las inversiones durante el año pasado. Sin embargo, este mismo año ha dado comienzo la segregación de los astilleros militares de los civiles en Izar para impedir la quiebra de la sociedad. A esto hay que sumar que la plantilla total de Izar (civiles y militares) se ha reducido en los últimos veinte años casi a la cuarta parte, pasando desde los 39.229 trabajadores a los 11.077 que se contabilizaban a finales del año 2003 <sup>(191)</sup>. Esta reestructuración de los astilleros en nuestro país se refleja claramente en el hecho de que el Parlamento vasco aprobase en agosto de 2004 una proposición no de ley en la que exigía al Gobierno la inclusión de los astilleros vizcaínos de La Naval dentro de la nueva empresa pública que pretende crear para los astilleros militares del grupo público Izar <sup>(192)</sup>, figura 4.



<sup>189</sup> www.beltiberica.es

<sup>190</sup> www.finanzas.com

<sup>191</sup> M. De Rituerto, Ricardo. “Los astilleros de Izar deben devolver 308 millones concedidos en 1999 y 2000”, El País, 13 de mayo de 2004.

<sup>192</sup> Azumendi, Eduardo. “El Parlamento vasco exige la Gobierno la inclusión de los astilleros vizcaínos en el nuevo grupo militar”, El País, 17 de agosto de 2004.

Pero si el refuerzo interno de nuestras Fuerzas Armadas es importante, no lo es menos la proyección exterior de nuestra industria de defensa. En este sentido, Asia se consolidó a comienzos de siglo como uno de los mercados de defensa más expansivos del mundo, algo que los analistas ya llevaban avisando durante bastante tiempo. El dinamismo económico del continente y la tensión estratégica existente en todo el área han convertido a Asia en el segundo gran mercado mundial de armas (después de Oriente Medio), con unas compras que representan casi un tercio del total del comercio internacional. De hecho, cinco de los diez principales importadores de sistemas de armas del mundo se encuentran en esta zona: Taiwan, China, India, Japón y Corea del Sur (<sup>193</sup>); es más, los tres primeros, junto con Arabia Saudí y Turquía, fueron los cinco importadores de armas más importantes durante el periodo 1997-2002 (como ejemplo de esto último, señalar que los países del Consejo de Cooperación del Golfo compraron material militar español en 2001 por valor de 30 millones de euros, de los cuales el 90% correspondió a Arabia Saudí). Casualmente, Asia ha sido una de las pocas regiones del planeta donde el gasto militar ha seguido incrementándose después de la guerra fría. De acuerdo con la Agencia para el Control de Armamento y Desarme del Departamento de Estado de Estados Unidos (ACDA), Asia es la única región del mundo donde el tamaño de las Fuerzas Armadas no se ha reducido en los últimos diez años.

El cuadro 7 nos muestra los principales países compradores de armas convencionales entre los años 1998 y 2002. En la misma se aprecia que entre estas 20 naciones siete pertenecen al continente asiático, situándose cuatro de ellas dentro de las diez mayores compradoras de armas convencionales. Esto refleja claramente el potencial asiático como área receptora de armamento y las posibilidades que ofrece este mercado para nuestra industria de defensa de cara a este nuevo siglo XXI. No podemos dejar de señalar el hecho de que desde 1997 China y Taiwan hayan ocupado los dos primeros puestos, aunque el descenso en las compras por parte del segundo contrasta con el espectacular ascenso de los valores de China hasta el año 2001, dando a entender que “el gigante dormido” está, de hecho, desperezándose. De todas formas, también es necesario señalar que esta coyuntura actual debería ser analizada cuidadosamente por nuestra industria de defensa, para no agravar determinados conflictos que el continente asiático viene arrastrando desde hace años y ser conscientes de que ciertas transacciones pueden ayudar (a veces involuntariamente) a perpetuar en el tiempo ciertas situaciones

---

<sup>193</sup> Cosidó, Ignacio. “La internacionalización de la industria de defensa española: la proyección asiática”, Grupo de estudios estratégicos GEES, Análisis nº 13, 2001.

indeseables que repercuten negativamente sobre la estabilidad de ciertos países. La evidencia sobre el desarrollo de programas nucleares en India, Pakistán y Corea del Norte, así como las pruebas con misiles balísticos realizadas en repetidas ocasiones por China y Corea del Norte, son un indicativo de las numerosas tensiones militares existentes en la zona.

**CUADRO 7: PRINCIPALES PAÍSES COMPRADORES DE ARMAS ENTRE 1998 Y 2002\*<sup>194</sup>**

<b>1998-2002</b>	<b>1997-2001</b>	<b>Receptor</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>1998-2000</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>China</b>	224	1495	1744	3048	2307	8818
<b>2</b>	<b>1</b>	<b>Taiwán</b>	4011	1664	525	419	203	6822
<b>3</b>	<b>5</b>	<b>India</b>	548	1059	580	969	1668	4824
<b>4</b>	<b>4</b>	<b>Turquía</b>	1763	1184	695	325	721	4688
<b>5</b>	<b>3</b>	<b>Arabia Saudí</b>	2507	1215	69	91	478	4360
<b>6</b>	<b>6</b>	<b>Grecia</b>	1451	557	686	697	567	3958
<b>7</b>	<b>7</b>	<b>Corea del Sur</b>	964	1117	735	400	229	3445
<b>8</b>	<b>8</b>	<b>Egipto</b>	507	518	812	776	638	3251
<b>9</b>	<b>11</b>	<b>Gran Bretaña</b>	379	98	847	1217	575	3116
<b>10</b>	<b>10</b>	<b>Israel</b>	1295	1178	283	51	226	3033
<b>11</b>	<b>12</b>	<b>Pakistán</b>	590	786	151	187	1278	2992
<b>12</b>	<b>9</b>	<b>Japón</b>	1206	1036	197	206	154	2799
<b>13</b>	<b>13</b>	<b>UAE</b>	749	420	277	194	452	2092
<b>14</b>	<b>18</b>	<b>Australia</b>	99	331	327	673	614	2044

<sup>194</sup> SIPRI Yearbook 2003, Ibid.

<b>15</b>	<b>14</b>	<b>Finlandia</b>	555	796	513	10	24	1898
<b>16</b>	<b>15</b>	<b>Singapur</b>	673	219	548	167	227	1834
<b>17</b>	<b>21</b>	<b>Argelia</b>	103	459	239	519	464	1784
<b>18</b>	<b>20</b>	<b>Irán</b>	287	234	286	335	298	1440
<b>19</b>	<b>24</b>	<b>Canadá</b>	19	47	426	458	359	1309
<b>20</b>	<b>16</b>	<b>Brasil</b>	196	272	91	543	154	1256

\* Las cifras indican la tendencia de los valores expresados en millones de dólares estadounidenses, según los precios de 1990. Los datos del SIPRI sobre transferencia de armas se refieren al suministro real de las principales armas convencionales. Estos valores sólo indican el volumen de las transferencias internacionales de armas y no el valor financiero real de esas transacciones.

Aunque la presencia de nuestra industria de defensa en el continente asiático ha sido hasta la fecha bastante limitada (apenas un 2% del total de las exportaciones de equipos de defensa frente al 61% de exportaciones de armas que se orientan a Europa):

“El desafío es por tanto –en palabras de Ignacio Cosidó- lograr una mayor presencia de nuestro sector de defensa en Asia. Un desafío que no resulta fácil por un doble motivo. Primero porque las dificultades generales de la presencia de empresas españolas en dicho continente [...] se ven aumentadas para un sector en el que la confianza política y la credibilidad técnica son requisitos fundamentales. Segundo, la escasa dimensión del Sector de Defensa español hace que esa penetración sea muy compleja en un mercado extremadamente competitivo y dominado en buena medida por las empresas estadounidenses” <sup>(195)</sup>.

Además, a todo ello se debería añadir ciertas situaciones de competencia desleal, como es el caso de los astilleros de Corea del Sur (donde cuentan con medidas especiales de protección estatal), país que ha sido denunciado por Bruselas ante la Organización Mundial de Comercio precisamente por este tipo de prácticas.

Siendo complejo el lograr esa mayor presencia de nuestra industria de defensa en Asia, es innegable que un factor que nos favorece enormemente es la integración de nuestro país dentro del proceso de consolidación de los planes europeos para una defensa conjunta, especialmente en este momento en el que la Unión Europea ha dado por fin luz



verde a la puesta en marcha de la Agencia Europea de Armamento, que se ha creado con el propósito de desarrollar las capacidades defensivas, de investigación y de compra de material militar. Igualmente, se espera que juegue un papel decisivo en la Política Europea Común de Seguridad y Defensa (PECSO), canalizando la política de armamento de la Unión Europea en sus diferentes ámbitos de demanda, investigación y desarrollo tecnológico (en este sentido son de destacar las palabras del Premio Príncipe de Asturias Juan Velarde: “Consideraría suicida poner a Europa frente a Estados Unidos”) <sup>(196)</sup>. Dentro de todo este proceso, parece indudable que la fusión en el año 2000 de la empresa española Casa junto con la alemana Daimler Chrysler Aerospace AG y la francesa Aerospatiale Matra para crear la Empresa Europea de Aeronáutica y Defensa EADS (en la actualidad el segundo mayor grupo aeronáutico y de defensa del mundo, y que en 2003 volvió a superar sus objetivos de beneficios, logrando un incremento del 8% respecto a 2002), supone la apertura de nuevas oportunidades para incrementar nuestra presencia en el mercado asiático, a pesar de que la Unión Europea resulte prácticamente irrelevante en términos políticos, diplomáticos y estratégicos frente a la presencia y proyección de Estados Unidos. Siguiendo con esta línea, en diciembre de 2003 se constituyó el Grupo Europeo de Armamento Terrestre (ELDIG), formado en principio por las Asociaciones Europeas de Defensa de Bélgica, Francia, Grecia, España, Inglaterra, Italia y Suecia. La finalidad de este grupo de trabajo es poner en común las distintas opiniones políticas y prácticas industriales que se están adoptando en los distintos países ante el proceso de reestructuración y consolidación que está viviendo el sector de la defensa en Europa <sup>(197)</sup>.

### **Un futuro optimista**

Todas las iniciativas comentadas aquí representan claramente algunos de los síntomas evidentes de que el sector de la defensa europea (y dentro de él, el español) está realizando grandes esfuerzos por ampliar sus cuotas de mercado y, consecuentemente, por incrementar sus áreas de influencia en un intento claro de reducir, tanto a nivel económico como político, ese abismo que, en el aspecto militar, separa a Estados Unidos de Europa. Si en el año 2002 el gasto en equipo militar de Estados Unidos fue tres veces mayor con respecto al gasto de los países europeos de la OTAN, esa proporción fue de cuatro a uno durante los años noventa en cuanto a inversión en I+D respecto de las

---

<sup>195</sup> Cosidó, Ignacio. Ibid.

<sup>196</sup> ESTRATEGIA GLOBAL, nº 3, abril-mayo 2004.

naciones de la Unión Europea (<sup>198</sup>) (véase cuadro 2, p.00). Esta tendencia ha seguido incrementándose, puesto que en 2003 aumentaron aún más las diferencias entre la Unión europea y Estados Unidos, especialmente a consecuencia del enorme gasto realizado por la administración Bush tras los atentados del 11-S y la posterior guerra de Irak. Aunque los fondos militares de la Unión europea en el año 2002, 170.000 millones de euros, supongan la mitad del de Estados Unidos -379.000 millones de dólares en 2003, con el objetivo de llegar a 470.000 millones en 2007 (<sup>199</sup>)- y constituyan el segundo presupuesto del mundo en defensa, muchos continúan opinando que Europa sigue gastando mal y sin fundamento.

Si bien es cierto que los episodios del 11-S aceleraron el proceso de revisión estratégica de la defensa y el papel de las Fuerzas Armadas, la industria de defensa española ya estaba inmersa dentro de una dinámica de crecimiento que parece tener en Asia a nuestro objetivo más razonable. Desde esta perspectiva, podríamos hablar de una previsión razonablemente optimista dentro de la cual nuestra proyección en el mercado asiático parece un requisito hasta cierto punto imprescindible para el crecimiento y consolidación de nuestro sector industrial de defensa, tanto en una Europa que persigue mayores grados de autonomía militar y política, como dentro del panorama mundial de exportadores de material bélico y de doble uso. En este sentido, no hay que desdeñar la presencia española en la Feria de Armamento de Abu Dhabi (Emiratos Árabes Unidos) en marzo del año pasado. El pabellón español, montado por AFAMADE, albergó a una decena de compañías como Casa-EADS (aeronáutica), Izar (astilleros), Santa Bárbara Sistemas (blindados y artillería) o Explosivos Alaveses (misiles y munición) (<sup>200</sup>). Con todo, numerosos analistas han señalado la aparente contradicción existente entre el lugar que España desea ocupar dentro de la Unión Europea y de su estructura defensiva, y la baja aportación económica y de investigación que nuestro país está llevando a cabo en este terreno.

Pero si el continente asiático se ha convertido en uno de los mercados más codiciados de cara a la expansión de nuestras industrias de defensa, no cabe duda de que esta

---

<sup>197</sup> Afarmade, 2003.

<sup>198</sup> Sköns, Elisabeth. "Arms production", SIPRI Yearbook 2003, Oxford University Press.

<sup>199</sup> El atlas de Le Monde Diplomatique (edición española), Cybermonde, 2003.

<sup>200</sup> González, Miguel. *Comercio financia con 189.500 euros la participación de firmas españolas en el gran mercado de armas del golfo Pérsico*, El País, 28 de marzo de 2003.

expansión también pasa, dada la situación actual, por la integración de nuestro país en el mayor número posible de acuerdos, estructuras y organismos europeos posible con el fin de aumentar nuestra presencia y nuestra capacidad de voto en la toma de ciertas decisiones relacionadas con el futuro de las industrias de defensa tanto a nivel europeo como a nivel mundial. En este sentido, es innegable que la firma por parte de los principales productores de armamento europeos de la LOI, ha traído consigo importantes avances en la creación de empresas trasnacionales capaces de competir tecnológicamente dentro del complicado mercado internacional de armamento. Esto ha posibilitado un cierto incremento de la autonomía europea respecto a la adquisición de material bélico de las industrias norteamericanas, principales proveedores de grandes sistemas de armas de los gobiernos europeos durante la guerra fría. Esta autonomía (todavía relativa) debería permitir, especialmente ahora con la actual ampliación de la Unión Europea, reorientar los esfuerzos en I+D y los presupuestos de Defensa para crear las condiciones óptimas que permitan seguir estableciendo programas conjuntos y acuerdos consensuados que incidan en esa independencia tan deseada. Aún así, Europa debe continuar reflexionando acerca de la política exterior que desea llevar a cabo, pues de ella dependerá en gran medida nuestra defensa común. Al fin y al cabo, aparte de las diferencias de cifras en cuanto a presupuestos de defensa e inversiones en I+D, nuestro continente y Estados Unidos siempre han mostrado discrepancias (a menudo diametralmente opuestas) en cuanto al significado del término defensa, en cuanto a su protagonismo económico dentro de los presupuestos nacionales y, sobre todo, en cuanto a su aplicación en la política internacional, tanto en situaciones de paz como en conflictos ya desatados o en la posterior reconstrucción de áreas assoladas por la guerra. El proyecto de una defensa conjunta pasa por definir en primer lugar qué tipo de defensa queremos, con lo que el papel de España en todo este proceso no es solamente de tipo económico o tecnológico, sino que nuestro país ha de saber estar a la altura de las circunstancias también a la hora de precisar qué significa la defensa común europea.

Por otra parte, parece evidente que el gran aumento del gasto militar estadounidense en los últimos dos años ha reactivado, si cabe aún más, el mercado de la defensa a nivel internacional. La dinámica bipolar que caracterizó gran parte del periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial parece haber evolucionado hacia una tendencia más plural donde la lucha por hacerse con mayores parcelas de poder pasa necesariamente por el aumento del gasto militar, no sólo con el fin de dinamizar aún más el sector industrial de la defensa (no debemos olvidar que el negocio de la venta de armamento, tanto en su

vertiente legal como ilegal, es una de las actividades más lucrativas a nivel mundial), sino sobre todo de cara a ejercer un protagonismo cada vez mayor en ciertas decisiones políticas que parecen regir los destinos de muchas áreas del planeta. España, como candidata a convertirse en uno de los pilares fundamentales de la estructura militar de la nueva OTAN, ha comprendido bien este mensaje y está haciendo todos los esfuerzos posibles (las cifras lo demuestran) para, aprovechando la coyuntura internacional, intentar convertirse en una referencia, por lo menos a nivel europeo, en cuanto a la fabricación y exportación de equipamiento militar y materiales de doble uso. En este sentido, las palabras del secretario general de la OTAN, George Robertson en 2001 justificando el famoso Sistema de Defensa Antimisiles estadounidense y exhortando a los países miembros a gastar “más y mejor” en defensa, no dejan de ser proféticas de acuerdo con el rumbo que al menos Estados Unidos ha tomado respecto a sus cifras y acciones “defensivas”. El futuro dirá si Europa, y dentro de ella España, deciden seguir la estela norteamericana o crear un camino propio. No cabe duda, pues, que nuestras industrias relacionadas con este sector estarán más que atentas al devenir de lo que se ha dado en llamar la Europa de la Defensa.

# BIBLIOGRAFIA

## PUBLICACIONES

AFARMADE. *El Sector Industrial de Defensa. Informe 2001*, AFARMADE, Madrid, 2001.

ALFONSO MEIRIÑO, Arturo. “El proceso de construcción europeo y el esfuerzo en defensa”, Tesina elaborada con motivo del X Master en Seguridad y Defensa impartido por el CESEDEN y la UCM.

ANALISTAS DEL GRUPO ESTUDIOS ESTRATÉGICOS. EXPANSIÓN. 2 de Marzo de 2001.

El atlas de LE MONDE DIPLOMATIQUE (edición española), Cybermonde, 2003.

AZUMENDI, Eduardo. “El Parlamento vasco exige la Gobierno la inclusión de los astilleros vizcaínos en el nuevo grupo militar”, El País, 17 de agosto de 2004.

BRUHN, Cecilia y AGUIRRE, Mariano (coord.). “Guerra y olvido. La Unión Europea y la prevención de conflictos en África subsahariana”. Intermón Oxfam. Barcelona 2002.

BUESA, Mikel . “El control de los intercambios internacionales de armamento y tecnologías de

doble uso: el caso de España. Ed. Economía de la Defensa. nº 85. 2000.

CARCAR, S. “La economía española crecerá un 3% y creará 328.500 empleos el próximo año”, El País, 31 de julio de 2004.

COSIDÓ GUTIERREZ, Ignacio. “La internacionalización de la industria de defensa española: la proyección asiática”. Grupo de estudios estratégicos GEES. Análisis nº 13. 2001.

DÍEZ MORENO, Fernando. “Perspectivas de la industria de la defensa en el umbral del siglo XXI”, 2001.

GONZÁLEZ, Miguel. “Comercio financia con 189.500 euros la participación de firmas españolas en el gran mercado de armas del golfo Pérsico”, El País, 28 de marzo de 2003.

M. DE RITUERTO, Ricardo. “Los astilleros de Izar deben devolver 308 millones concedidos en 1999 y 2000”. El País. 13 de mayo de 2004. pag 60.

POVES, Miriam. “Entrevista a Juan Velarde”. Revista Estrategia Global. nº 3.abril-mayo 2004 (pág.6).

MILITARY BALANCE 2001-2002

MILITARY BALANCE 2003-2004

E.P. “Las exportaciones españolas de material de defensa y de doble uso crecen el 32%”. EL PAÍS. 4 de noviembre de 2000.

SIPRI Yearbook 2001. Oxford University Press.

SIPRI Yearbook 2002. Oxford university Press.

SKÖNS, Elisabeth. "Arms production". SIPRI Yearbook 2003. Oxford university Press

WEZEMAN. Pieter D. y AA.VV. "The Volume of transfers of major conventional weapons" SIPRI Yearbook 2003. Oxford University Press.

**PAGINAS DE LA RED DE INTERNET**

[www.beltiberica.com](http://www.beltiberica.com)

[www.finanzas.com](http://www.finanzas.com)