

PROBLEMAS INDUSTRIALES Y TECNOLÓGICOS DE UNA EUROPA SOBERANA

CARLOS MARTÍ SEMPERE

Instituto Gutiérrez Mellado

La Estrategia Global para la Política Exterior y de Seguridad de la UE establece entre sus principales objetivos ser «autónoma estratégicamente en defensa», que el Consejo definió en noviembre de 2016, como «la capacidad de actuar de manera autónoma cuando y donde sea necesario y con socios siempre que sea posible, en todos los asuntos de importancia estratégica».

Esta autonomía es considerado fundamental por muchos académicos en un mundo anárquico o hobbesiano donde las naciones deben ayudarse a sí mismas para proteger sus intereses cuando colisionan o son incompatibles con los de otras. Cuando los socios se alían para defenderse de una amenaza similar, una autonomía compartida ofrece muchas ventajas y puede ser esencial cuando estas amenazas no se pueden afrontar con recursos propios.

Operar autónomamente implica disponer de capacidades militares para ejecutar las misiones requeridas por la Política Común de Seguridad y Defensa (PCSD). Estas capacidades están compuestas por recursos humanos y equipos, así como procedimientos adecuados para realizar la misión de forma efectiva y eficiente.

El diseño, desarrollo y producción de estos equipos requiere una base tecnológica e industrial (DTIB en inglés) capaz de obtenerlos con características funcionales y de rendimiento que ofrezcan ventajas operativas y superen a posibles adversarios, así

como de suministrarlos y mantenerlos en la cantidad que se precise en cada momento, considerando el nivel normal de desgaste de estas misiones.

Este artículo analiza la capacidad europea de ser autónoma, teniendo en cuenta las condiciones existentes, en particular, la disponibilidad de instituciones, marcos de actuación, programas de colaboración, recursos económicos, apoyo político y una DTIB apropiada. Sin embargo, antes de comenzar este análisis, se describe brevemente esta base para comprender mejor este análisis.

LA INDUSTRIA DE DEFENSA ↓

El marco industrial de la defensa es difícil de definir, debido a que ésta requiere un amplio conjunto de bienes y servicios asociados a muchas actividades industriales. Sin embargo, la más relevante es aquella que produce los elementos críticos de una operación militar compuesto generalmente de un conjunto de sistemas y equipos para operar en tierra, mar,

aire o espacio, incluidas las armas para neutralizar a posibles adversarios, así como sistemas de información y comunicación para dirigir la operación. Estos sistemas son especialmente costosos y su adquisición y mantenimiento consumen gran parte del presupuesto de defensa. Esta DTIB se caracteriza por:

1. Productos complejos que requieren el uso intensivo de tecnologías sofisticadas, así como una amplia cadena de suministro.
2. La investigación, el desarrollo y la innovación resultan clave para lograr las tecnologías requeridas en un mercado mundial muy competitivo.
3. Grandes economías de escala, alcance y aprendizaje, donde el coste unitario disminuyen con el número de unidades producidas.
4. Una competitividad imperfecta debido a la especialización productiva, la baja e irregular demanda, y las barreras de acceso que reducen el número de proveedores nacionales.
5. La naturaleza estratégica que, con la competencia imperfecta señalada, exige una estricta regulación.

Dos consecuencias se derivan de lo anterior. En primer lugar, la compleja e incierta naturaleza de los nuevos desarrollos hace necesaria ayudas gubernamentales para reducir el insostenible riesgo empresarial que supone realizar esta tarea en solitario. Igualmente, el bajo número de unidades demandadas nacionalmente obliga a exportarlas para lograr las economías de escala comentadas o vender estas tecnologías en sectores civiles cuando es factible.

EL PROBLEMA DE LA COOPERACIÓN EN DEFENSA ↓

Uno de los problemas básicos de la defensa es determinar las capacidades necesarias para hacer frente a conflictos que exigen el uso de la fuerza. Basándose en tales capacidades, se pueden desarrollar los productos y servicios necesarios. Este proceso está sujeto a una gran incertidumbre, pues las amenazas y las posibles vulnerabilidades son difíciles de definir y valorar en un análisis prospectivo. Por lo tanto, los Estados determinan estas capacidades de forma aproximada, basada en reglas generales como los gastos de defensa de aliados y adversarios, el conocimiento de las capacidades actuales tanto propias como del adversario, y el nivel previsto de amenaza.

Con esta información, se hace la lista de equipos y servicios a adquirir, teniendo en mente las operaciones para hacer frente a estas amenazas, cuyas características se eligen de acuerdo con el deseado rendimiento operativo. Sobre estos detalles, la industria explorará soluciones y tecnologías que satisfagan dichas características a un precio asequible. En el caso de ser la industria incapaz de proporcionar-

lo, se acudirá a un proveedor extranjero, siendo esta dependencia un indicador del grado de autonomía existente.

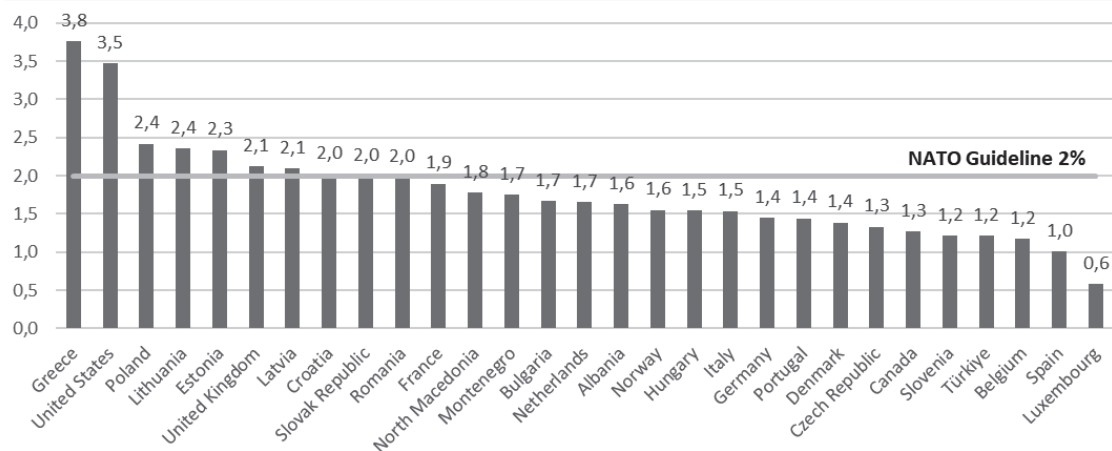
Mientras que este ejercicio lo realiza cada Estado individualmente, el problema se complica cuando las capacidades deseadas deben definirse dentro de una alianza como la UE, pues la percepción de las amenazas por parte de los Estados Miembro puede ser diferente. Por ejemplo, los Estados de Europa Central y Oriental les preocupa la Federación Rusa, mientras que los del Mediterráneo están más preocupados por la porosidad de su frontera y la inestabilidad norteafricana. Además, las misiones previstas pueden diferir, debido a las diferentes visiones de los Estados, como por ejemplo una postura más pacífica en Suecia, una orientada a desempeñar un papel internacional en Francia, una centrada en Europa en Alemania y otras más orientada a la OTAN como Polonia o los países bálticos. Combinado con diferentes doctrinas operativas, puede conducir a requisitos de los equipos distintos que impiden su adquisición común. Otras razones que pueden obstaculizar la cooperación son:

1. La necesidad de alinear los calendarios de compras nacionales, teniendo en cuenta la larga vida de estos equipos.
2. La necesidad de operar conjuntamente, lo que obliga a los Estados a desarrollar equipos interoperables con sus aliados e interfaces estándar de datos y comunicaciones complejas.
3. Las diferencias presupuestarias de las naciones debido a su diferente valoración de la defensa. El principio de solidaridad exige una contribución justa de las naciones contribuyan a la defensa, algo inexistente en Europa como muestra la siguiente figura.
4. La complejidad de las adquisiciones conjuntas que puede disminuir las ventajas de la cooperación como una extensa burocracia, decisiones complejas, la coordinación entre los diferentes socios, el reparto del trabajo y los beneficios, variantes nacionales o posibles abandonos de socios.

El desarrollo del marco institucional de la UE ↓

Los Estados Miembro han desarrollado lentamente el marco institucional de la defensa europea, proceso que comenzó con la firma del Tratado de Maastricht en 1992. Sus principales hitos han incluido la creación del Comité de Política y Seguridad (PSC), el Comité Militar (EUMC) y el Estado Mayor Militar (EUMS) en 2001, la creación de la Agencia Europea de Defensa (EDA) en 2004, la firma del Tratado de Lisboa en 2007 que selló la Política Común de Seguridad y Defensa, la creación del Servicio Europeo de Acción Exterior en 2010 y la aprobación de la Estrategia Global de la UE (EUGS) en 2016, referente fundamental

FIGURA 1
PORCENTAJE DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) ASIGNADO A LA DEFENSA EN 2022



Fuente: OTAN.

para el desarrollo de capacidades de defensa europeas.

Sobre la industria, se publicaron dos directivas importantes sobre contratación de defensa (2009/81/CE) y comercio intracomunitario de material militar (2009/43/CE), que fue seguido por la comunicación de la Comisión *Hacia un sector de seguridad y defensa más competitivo y eficiente* COM (2013) 542 final.

Otro paso importante fue la creación del Plan de Acción Europeo de Defensa (EDAP) que incluyó, como uno de sus principales instrumentos, el Fondo Europeo de Defensa para desarrollar sus capacidades industriales mediante la financiación de actividades conjuntas de I+D, y dotado con un presupuesto de 7.953 M€ para el período 2021-2027. Un tercio del fondo se destinará a proyectos de investigación, y el resto a proyectos de desarrollo. En proyectos de desarrollo, la financiación de la UE (alrededor del 20%) se comparte con los Estados Miembro. El programa de trabajo anual se desarrolla en colaboración con los Estados Miembro, el Servicio Exterior de la UE y la Agencia Europea de Defensa.

El siguiente paso ha sido la firma de la Cooperación Estructurada Permanente (PESCO) en diciembre de 2017, donde los Estados Miembro han acordado compromisos más vinculantes con respecto a la defensa europea, traducido en más de sesenta proyectos de desarrollo conjuntos. PESCO también incluye los Planes de Desarrollo de Capacidades (CDP) y la Revisión Anual Coordinada de la Defensa (CARD), cuyo objetivo es alcanzar las capacidades militares europeas deseadas. En 2020, se creó la Dirección General de Industria de Defensa y Espacio (DG DEFIS) para gestionar el Fondo Europeo de Defensa. En 2022 se publicó la Brújula Estratégica destinada a dirigir la política europea de seguridad y defensa hasta 2030, la cual establece objetivos y

plazos relevantes en relación con las capacidades militares tras analizar las principales amenazas y desafíos existentes.

Finalmente, tras la invasión rusa de Ucrania, se están desarrollando nuevos apoyos financieros para la compra conjunta y el desarrollo de equipos, así como la adquisición de municiones, denominados *Refuerzo de la Industria de Defensa Europea a través de la Ley de Adquisiciones Comunes* (EDIRPA), *Programa Europeo de Inversión en Defensa* (EDIP) y *Ley de Apoyo a la Producción de Municiones* (ASAP), aprobado en julio de 2023.

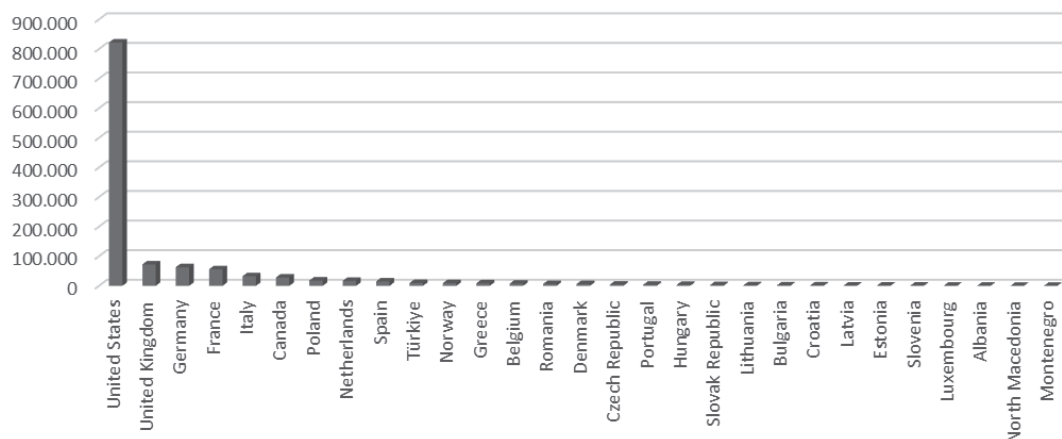
Aunque este marco institucional está ayudando a coordinar mejor la defensa europea, aún se necesitan avances adicionales. Por ejemplo, la naturaleza intergubernamental de la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) significa que cualquier decisión requiere el acuerdo unánime de los Estados Miembro. Y todavía falta un acuerdo institucional completo para establecer un verdadero ejército europeo capaz de afrontar cualquier crisis o conflicto. Otras iniciativas como el «compartir y colaborar» solo han tenido efectos limitados, siendo el *Mando Europeo de Transporte Aéreo* (EATC) su principal éxito.

Las capacidades de defensa de la UE

El desarrollo de las capacidades de defensa de la UE es un proceso relativamente nuevo, pues la PESC solo se consolidó en el Tratado de Maastricht, y su sostenimiento requiere de la colaboración de los Estados Miembro. Un Objetivo Principal en este asunto solo se logró acordar en 1999, aunque el mecanismo de coordinación solo comenzó a materializarse en 2016.

A pesar de este esfuerzo, Europa carece o tiene capacidades limitadas en áreas como la proyección de fuerza, el enfrentamiento efectivo, la protección

FIGURA 2
GASTO TOTAL EN DEFENSA EN MILLONES DE DÓLARES EN 2022



Fuente: OTAN.

de la fuerza, la inteligencia, el mando y control o las armas nucleares, necesitando el apoyo norteamericano proporcionado por OTAN. Esta dependencia se ha manifestado en los recientes conflictos en la antigua Yugoslavia, Kosovo, Libia, Siria, Mali, la rápida y descoordinada retirada en Afganistán o el refuerzo del flanco oriental europeo por la OTAN tras la invasión de Ucrania. De hecho, la primera revisión del CDP identificó muchas deficiencias para el nivel de ambición declarado por la UE (1).

Estas debilidades se deben a varias razones. En primer lugar, está la reticencia de los Estados Miembro a asignar recursos para la defensa, como muestra la tabla siguiente, un valor considerablemente inferior a la cantidad asignada por EE.UU. A este respecto, debe señalarse que la obtención de capacidades militares que permitan una autonomía completa de los EE.UU. resulta especialmente difícil, como señala Barrie *et al.* (2019) que estima que la UE necesitaría entre una o dos décadas para alcanzar esta autonomía e inversiones no inferiores a 375.000 M\$.

En segundo lugar, los EE.UU. destinan casi el 33% de su presupuesto a la modernización de equipos (EPSC 2015), frente al 21% de la UE. En tercer lugar, el bajo crecimiento de las economías europeas y sus crecientes costes sociales (pensiones, sanidad), dificultan aumentar los presupuestos de defensa, lo que no ocurre en naciones como China, con una tasa de crecimiento superior.

En cuarto lugar, la preferencia de muchos Estados Miembro por adquirir equipos extranjeros, generalmente norteamericanos, por razones de interoperabilidad, compatibilidad o para fortalecer su asistencia en materia de defensa, perjudica esta autonomía.

El Brexit también ha supuesto otra merma, dado el tamaño y la preparación de sus fuerzas armadas y sus grandes inversiones en defensa, superior al resto,

como muestra la tabla anterior. Si bien su colaboración en algunas crisis y conflictos compartidos con otros Estados Miembro no se descarta, esta colaboración requerirá mecanismos específicos fuera del marco institucional de la UE.

EL FUNCIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA EUROPEA DE DEFENSA ↓

Lograr esta autonomía requiere de una DTIB capaz de desarrollar, suministrar y mantener los equipos de defensa. Esta DTIB europea sigue siendo la segunda más grande del mundo, aunque está desigualmente distribuida. Los Estados Miembro más ricos y avanzados tienen una base más grande, como el Reino Unido (ahora fuera de la UE), Francia, Alemania e Italia, seguidos de Suecia y España. Polonia y los Países Bajos están a la zaga. La DTIB de los demás Estados es menor. El gran tamaño de la francesa e inglesa se explica por ser dos Grandes Potencias después de la Segunda Guerra Mundial con un imperio colonial significativo, lo que precisaba de unas Fuerzas Armadas para su sostenimiento. Aunque estos imperios casi han desaparecido, todavía mantienen intereses en todo el mundo y la necesidad de proyectar fuerzas en el exterior, como por ejemplo en África.

Según la *Aerospace, Security and Defence Industries Association of Europe*, sus ingresos, incluido el Reino Unido, fueron de 118.000 M€ en 2021. Esta cantidad representa solo el 2,27% de la producción industrial de la UE. El sector emplea a 467.000 personas o el 1,45% del empleo total. Las exportaciones fueron alrededor de 45.100 M€, algunos de estos valores representando comercio intracomunitario.

Según la lista de las 100 empresas de defensa más grandes del mundo de SIPRI para 2022, 25 son europeas. BAE Systems, Leonardo, Airbus y Thales son las más grandes y comparten casi la mitad de los ingresos de defensa europeos. Estas empresas pueden

considerarse actores globales en lugar de simplemente actores europeos (Belin *et al.*, 2017). El resto de las empresas europeas tienen una posición menos relevante en dicha lista, procediendo muchas del Reino Unido, lo que demuestra la importante pérdida que ha supuesto el Brexit.

Las empresas estadounidenses, según este informe, representan el 50,5% de las ventas totales y las empresas chinas el 18,4%, mientras que las empresas europeas solo representan el 18,8%, lo que indica que las capacidades industriales europeas están casi a la par con las de China. En cambio, las empresas rusas representan el 3%, lo que demuestra su claro declive.

Detrás de las grandes empresas europeas hay alrededor de cien empresas de tamaño medio y alrededor de 1.350 pequeñas y medianas empresas (PYMEs), según el informe de la Comisión Europea de 2013. Estas colaboran en la cadena de suministro de los productos y servicios de los principales contratistas en defensa. Sus ingresos se estimaron en alrededor de 36.000 M€.

Capacidades por sectores ↓

El sector aeroespacial produce aeronaves de ala fija y giratoria para combate, transporte, entrenamiento y repostaje en el aire, así como motores, misiles y sistemas espaciales. Las principales empresas son BAE Systems, EADS, Dassault Aviation, Eurofighter GmbH y Saab. Las empresas de helicópteros son Augusta/Westland y Eurocopter. Alenia Aeronautica tiene menos entidad. Los motores los producen Rolls-Royce (Reino Unido) y Safran, y dos empresas más pequeñas, MTU y Avio. El grupo MBDA es la segunda empresa de misiles más relevante del mundo.

El sector de la electrónica militar incluye la producción de sistemas de defensa aérea, radares, sonares, equipos de visión nocturna, sistemas de navegación, aviónica, y sistemas de mando, control y comunicaciones. Aparte de Thales y Selex Sistemi Integrati, se debe mencionar a Indra, Ultra y Selex Galileo. Las empresas del sector aeroespacial, naval y terrestre también tienen capacidades en electrónica. La naturaleza dual de estas tecnologías hace que exista una gran competición mundial en este sector.

El sector terrestre produce sistemas de artillería, tanques, vehículos blindados de infantería, armas ligeras y diferentes tipos de munición. Se trata de un sector con escasa colaboración industrial, probablemente debido a su madurez tecnológica y menores economías de escala. Los cambios geoestratégicos han reducido la demanda de carros de combate y piezas de artillería en favor de otras armas, como los drones. Las empresas más importantes incluyen KNDS (fusión de Krauss-Maffei Wegmann y Nexter), Rheinmetall Defence, Iveco Defence Vehicles, Patria, BAE Land & Armaments, Diehl y General Dynamics.

El sector naval produce buques de superficie y submarinos, incluidos portaaviones y buques propulsados con energía nuclear. Los productos más competitivos provienen de Francia y Alemania debido a su menor tamaño en comparación con los ingleses y norteamericanos. La colaboración conjunta también ha sido escasa. La industria auxiliar incluye torpedos, cañones, sonares, radares y sistemas de combate. Estos componentes pueden representar dos tercios del valor final del producto. Las empresas más importantes incluyen BAE, DCNS y ThyssenKrupp Marine Systems, seguidas por Fincantieri y Navantia.

Estas capacidades industriales se complementan con organizaciones de investigación pública nacionales como QinetiQ (anteriormente DERA en el Reino Unido), CEA, FOI, TNO, INTA, ONERA. Proporcionan infraestructuras para la prueba y el ensayo, esenciales para verificar la calidad de los equipos de defensa. La realización de tareas similares sugiere un exceso de capacidades y oportunidades de racionalización.

Debilidades europeas ↓

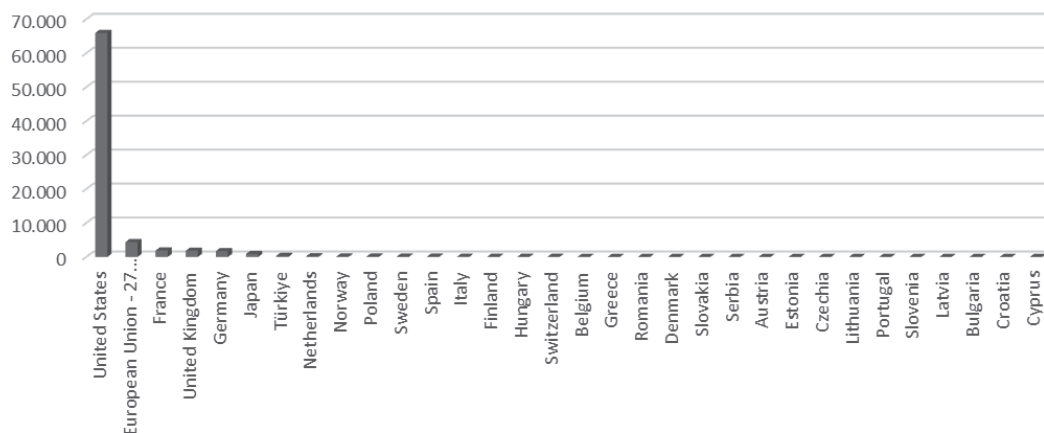
A pesar de la amplia gama de capacidades europeas para desarrollar y suministrar muchos de los productos y servicios demandados por la defensa, incluido el apoyo logístico, existen áreas cuyas limitaciones comprometen la deseada autonomía estratégica.

El sector aeroespacial muestra debilidades en aviones de combate, bombarderos y aviones de alerta temprana, así como satélites, misiles balísticos intercontinentales, defensa aérea balística, aviones no tripulados y motores. El sector de la electrónica militar muestra una fuerte dependencia de componentes estadounidenses, así como equipos de ciberdefensa. Estos elementos son esenciales para el mando, control, comunicaciones, inteligencia, adquisición de objetivos y reconocimiento que garantizan la superioridad de la información y el éxito de la misión.

Un indicador de esta dependencia es el desequilibrio entre exportaciones e importaciones de bienes de defensa de EE.UU. y Europa. Según el Departamento de Estado, las exportaciones promedio anuales de armas de EE. UU. fueron de 162.900 M\$ y las importaciones solo de 11.500 M\$, lo que significa una proporción de 14,17, mientras que Europa (incluido el Reino Unido) exportó 32.000 M\$ e importó 32.200 M\$, una proporción de 0,99. En otras palabras, Europa vende la misma cantidad de armas que compra (2).

Una de las fuentes principales de estas debilidades proviene de la asignación de recursos de los Estados Miembro en defensa anteriormente citada. Esta brecha se amplía cuando se examina la cantidad asignada a la modernización de las fuerzas armadas. Y aún más cuando se compara con la asignada al I+D, donde se invierte aproximadamente una sépti-

FIGURA 3
GASTOS TOTALES DEL GOBIERNO EN I+D DE DEFENSA EN 2021



Fuente: Eurostat.

ma parte de lo que invierten EE.UU., como muestra la figura de esta página.

En cuanto a cifras, cabe señalar que el presupuesto de defensa de China en 2022 fue de 229.000 M\$, una cantidad cercana al gasto de la UE en 2021, estimada en 214.000 M€. Aunque los muchos productos de defensa europeos aún superan a los de China, algo verificable al ser el cuarto exportador del mundo, es muy probable que esta superioridad sea desafiada en las próximas décadas.

La política industrial nacionales no ha ayudado a superar estas debilidades. Esta política promueve la producción doméstica dando prioridad a las empresas locales, apoyadas por el artículo 346 del TFUE. Esta política, destinada a preservar su autonomía, se centra en crear tejido industrial en un sector considerado tecnológicamente avanzado, así como apoyar políticas de pleno empleo o trabajadores altamente cualificados. Incluso cuando no hay proveedores nacionales, se firman acuerdos de compensación con el suministrador extranjero para transferir tecnologías y tareas productivas a empresas nacionales.

Aunque esta política tiene sentido nacionalmente, es bastante desde el punto de vista europeo, pues reduce la competencia, crea duplicidad y redundancia de activos, disminuye la eficiencia productiva y la asignación adecuada de recursos. Esto se evidencia al comprobar que Europa tiene más de 154 sistemas de armas diferentes, cifra que contrasta con los 27 sistemas que tienen las Fuerzas Armadas norteamericanas, siendo los sistemas europeos más caros y con un rendimiento inferior (EPSC, 2015). En particular, se considera que hay demasiados proveedores en Europa para equipar al ejército y la marina. Esta política ha favorecido líneas de I+D con un presupuesto reducido que impiden avances sustanciales. Igualmente, ha bloqueado la racionalización y reestructuración del sector a través de fusiones o adquisiciones transnacionales. En resumen, los Esta-

dos Miembro se enfrentan al «dilema del prisionero», donde la falta de confianza o cooperación lleva a elecciones individuales lejos del óptimo social. Algunos números muestran esta limitada voluntad de colaboración. Los Estados Miembro solo invirtieron 262 M€ en programas colaborativos de I+D, lo que representó el 7,3% del presupuesto total para esta tarea, y 7.895 M€ en programas colaborativos de adquisición, lo que representó el 18,3% de las compras de equipos según los datos de defensa de la EDA 2021. Esta política perpetúa que la industria de los Estados con un presupuesto de defensa inferior juega en desventaja, al tener menos ayudas para desarrollar sus productos en comparación con la de los Estados con mayor presupuesto.

Esta colaboración solo aparece en programas muy grandes, cuando las capacidades y recursos nacionales son claramente insuficientes, como ha sido el caso del Eurofighter, el A-400M, el helicóptero NH-90, el misil Meteor o el Sistema de Combate Aéreo Futuro (NWGS / FCAS).

En estas circunstancias, mantener una DTIB europea fuerte es un importante desafío, pues requiere inversiones considerables difíciles de afrontar y de incierto resultad. Sin embargo, se necesitan para mantenerse al día en tecnologías y procesos de producción a través de la investigación, el desarrollo o la rápida innovación aprovechando tecnologías civiles, en un marco de creciente competencia de naciones como China, India o Brasil.

La pérdida de la DTIB del Reino Unido

El Brexit también ha debilitado significativamente el mercado industrial de defensa europeo debido a su potente DTIB. En este contexto, su colaboración en proyectos de defensa será *ad hoc* y los socios no disfrutarán automáticamente de los mecanismos financieros y las ayudas de la UE existentes. Esto pue-

de dificultar la fusión de iniciativas como el NGWS / FCAS y el proyecto *Tempest* con el fin de desarrollar tecnologías de combate de sexta generación.

ASPECTOS NO MILITARES DE LA AUTONOMÍA ESTRATÉGICA ↓

Ciertamente la autonomía estratégica requiere también de otras capacidades civiles como la obtención de determinadas materias primas o el dominio de determinadas tecnologías que son críticas para garantizar los bienes y servicios que demanda la seguridad y bienestar de los ciudadanos europeos. La UE está desarrollando también importantes iniciativas en esta materia. El análisis de esta interesante cuestión no ha sido posible debido a la extensión de este artículo, pero puede encontrarse fácilmente en otros trabajos del autor.

CONCLUSIONES ↓

La evolución del mundo muestra la pérdida de peso de la UE en el mundo, como se puede observar en su participación en el PIB mundial, que pasó del 47% en 1913 al 11% en 2030, según la base de datos del proyecto Maddison 2020. Además, las capacidades, recursos y activos clave europeos han perdido peso en comparación con naciones extranjeras como China. Su ascenso como segunda potencia económica mundial le otorga un amplio margen de maniobra y liderazgo en sectores especialmente significativos, como la computación cuántica, la inteligencia artificial o el espacio exterior.

Algunas cifras ilustran dicho cambio. Así, el porcentaje de graduados en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM) según el informe de UNCTAD de 2018 fue del 26% mundial frente al 9,5% de Europa y 6% de EE.UU. En 2008, el Reino Unido, Francia, Alemania e Italia invirtieron en defensa 2,6 veces más que China, pero en 2018 esa cantidad se redujo a 0,78 según SIPRI. Según la OCDE, China gastó 464.705 millones de dólares en I+D en 2019, una cifra cerca de los 472.432 millones de Europa y los 631.845 norteamericanos, una cuestión importante teniendo en cuenta que el sector de defensa está impulsado por un gran número de tecnologías civiles.

En un entorno en el que Europa está perdiendo la capacidad de actuar con voz propia y su influencia internacional está disminuyendo, el objetivo de la autonomía estratégica, capaz de enfrentar su futuro con confianza según sus principios, intereses y valores, resulta especialmente atractivo y ayudar, así, a mejorar la voluntad política de avanzar en la PCSD. Sin embargo, una mayor autonomía exige una mayor coordinación e integración de las políticas de los Estados Miembro, una cuestión donde existe reticencia y amplio margen de mejora. Este artículo ha mostrado las dificultades para lograr una autonomía razonable, dada la carga económica que supone

para sus Estados Miembro y sus inciertos beneficios. En tales circunstancias, un aliado poderoso y confiable, como ha sido EE.UU. desde el final de la II Guerra Mundial, tiene sentido al liberar recursos para otras necesidades sociales más urgentes.

En cualquier caso, los instrumentos desarrollados, como el Fondo Europeo de Defensa, representan un paso en la dirección correcta, aunque sus resultados tardarán en materializarse o pueden ser insuficientes. En este sentido, es necesario determinar en qué medida Europa y EE.UU. necesitan duplicar capacidades, teniendo en cuenta que podría ser un gasto que no obedece a una necesidad real.

Además, en un mundo globalizado, donde el riesgo es omnipresente, hay muchas formas de evitar conflictos y enfrentar desafíos críticos, como el terrorismo, la ciberseguridad, la inmigración ilegal, el cambio climático o las pandemias, que no precisan capacidades militares, sino nuevas formas y marcos de colaboración (el poder blando de Joseph Nye. Estos ecosistemas colaborativos, basados en el comercio y el intercambio, generan interdependencias, pero también son más gratificantes, como ya demostraron Adam Smith y David Ricardo, a pesar de su fragilidad, lo que requiere refuerzos adecuados para hacerlos factibles y seguros. Aunque reducen la autonomía, permiten gestionar y compartir los escasos recursos que necesita la humanidad para lograr la paz, la seguridad y el bienestar. Es decir, de encontrar la forma más efectiva de gestionar esas interdependencias en términos de intereses, valores económicos, seguridad y normas.

NOTAS ↓

- [1] Para un análisis más detallado de esta cuestión ver Fiott(2017).
- [2] Sobre las ventas de equipos de defensa norteamericanos en Europa, ver Bockel (2017).

REFERENCIAS ↓

Barrie, Douglas, Ben Barry, Dr. Lucie Béraud-Sudreau, Henry Boyd, Nick Childs & Dr. Bastian Giegerich. 2019. *Defending Europe: scenario-based capability requirements for NATO's European members*. International Institute for Strategic Studies (IISS).

Bockel, J. M. 2017. *The State of Europe's Defence Industrial Base*. General Report. Economics and Security Committee. NATO Parliamentary Assembly.

European Political Strategy Centre – EPSC. 2015. *In Defence of Europe*. European Commission. Brussels.

Fiott, D. 2018. «Strategic autonomy: towards 'European sovereignty' in defence?». Brief Issue 12. EUISS. Brussels.