

En la Newsletter del pasado 5 de agosto (“ [El ministro de Defensa pierde los papeles](#) ”), mostrábamos nuestra extrañeza al ver al ministro Morenés convertido en agente comercial de la industria de defensa, gestionando un posible contrato para la compra de 250 carros de combate “Leopardo” por parte de Arabia Saudí, valorados en unos 3.000 millones de euros. También sorprendía que este avanzado sistema de armas terrestre pudiera ser fabricado en España por General Dynamics (European Land Systems - Santa Bárbara Sistemas) cuando su productor original y titular de la patente es la solvente compañía alemana Krauss Maffei.

Seguro que el ministro de Defensa guarda claves relevantes sobre quién y cómo va a hacer ese nuevo “negocio del siglo”, pero los expertos españoles vinculados al Programa “Leopardo 2E”, militares y civiles, tienen serias dudas al respecto y también algunas preguntas todavía sin respuesta. Es decir, se encuentran en situación parecida a la de los miembros del Congreso de los Diputados, sin luz ni taquígrafos de por medio.

La renovación del parque español de carros de combate fue inducida por dos circunstancias insostenibles: la obsolescencia del material disponible y su diversidad, que en 1995 soportaba cinco sistemas distintos con 150 AMX-30 EM2, 60 AMX-30 ER1, 164 M-48A5E, 50 M-60 A1 y 244 M-60 A3, de caro y, sobre todo, ineficiente mantenimiento. La racionalización logística, presente y futura, la mejora de las prestaciones bélicas y la necesidad de una doctrina acorazada unificada, fueron motivos suficientes para justificar aquel cambio cualitativo y la gran inversión que conllevaba, aunque la dimensión final de la compra (250 carros “Leopardo 2E”, que en realidad eran una adaptación del modelo 2A4) fuera mucho más discutible a tenor de la naturaleza del sistema y de la necesidad de otros vehículos acorazados más adecuados para las nuevas misiones de proyección.

El “Leopardo 2E”, una necesidad mal gestionada

La precariedad del parque preexistente y la necesidad de implementar una nueva cultura de carros de combate, obligó a concertar un “alquiler a precio simbólico” de 108 unidades del “Leopard 2A4”, excedentes del parque acorazado del *Deutsches Heer* (Ejército de Tierra alemán). De esta dotación, transferida a España entre noviembre de 1995 y julio de 1996, sólo se mantienen operativas 54 unidades, manteniéndose las restantes “hibernadas” en Zaragoza.

El actual Ministro de Defensa, Pedro Morenés, conoce bien las tortuosas vicisitudes del Programa “Leopardo 2E”, porque él fue quien presidió su Comité de Dirección siendo SEDEF, durante el mandato ministerial de Eduardo Serra. Los problemas comenzaron en 1996 cuando, en vez de una adquisición directa, se decidió una “cofabricación” sin disponer de una industria capaz de abordarla, con tecnología y *know-how* suficientes para no fracasar en el empeño (la Empresa Nacional Santa Bárbara, ENSB, ya se había mostrado incapaz de “codesarrollar” el modelo “Lince”, derivado del “Leopard” y con autorización de KraussMaffei para ser exportado a terceros países).



El mismo Morenés, entonces SEDEF y ahora ministro de Defensa, nada hizo para modernizar ENSB y preparar sus instalaciones y a su personal técnico de forma que pudiera acometer la fabricación del “Leopardo 2E” con un mínimo de garantías. No obstante, concluida ya en 1996 la recepción de los carros “Leopard 2A4” excedentes del *Heer* alemán que garantizaban la operatividad de nuestro Ejército de Tierra, el Gobierno del PP se vio obligado a firmar el contrato de “cofabricación” de los nuevos “Leopardo 2E” el 31 de diciembre de 1998, a punto ya de que la titular de la licencia de fabricación y consocio industrial de la operación, KraussMaffei, renunciara al compromiso, amenazando con retirar todos los carros alquilados “a precio simbólico” o venderlos a precio de mercado.

Al poco de firmarse el contrato, comenzaron a surgir todos los problemas previsibles, empezando con el recalcule de los precios de fabricación presentado por ENSB, que ascendía a 1.000 millones de pesetas por unidad frente a los 700 millones que costaba en Alemania. Lo paradójico de esa situación es que, como en España no existía una industria capaz de fabricar

todos los componentes del sistema, su coste en Alemania se veía incrementado por el del transporte hasta la factoría de “Las Canteras” en Alcalá de Guadaíra (Sevilla), lugar del ensamblaje, también más costoso que en la factoría KraussMaffei de Múnich.

El chanchullo político de la venta de ENSB a General Dynamics

La chapuza política, interesada por el ministro Eduardo Serra, tan odiado por la industria europea de defensa como apreciado por la estadounidense, se centró entonces en negociar soterradamente la entrada de un socio tecnológico en ENSB que garantizara el buen fin de la nueva fabricación de carros, con el señuelo de que la cartera de pedidos de ENSB superaba entonces nada más y nada menos que los 3.000 millones de euros. De ellos, unos 2.000 millones (318.000 millones de pesetas) correspondían a la fabricación de 219 carros de combate, más cuatro de enseñanza y siete de recuperación.

Como no podía ser menos, los esfuerzos del tándem Serra/Morenés se orientaron en la búsqueda de un socio industrial para ENSB no europeo, sino estadounidense. Y, por si esto fuera poco, uno que competía de forma directa con KraussMaffei en la fabricación de carros de combate; es decir un “intruso” en la industria sectorial de la Unión Europea que, sin aportar ni mucho menos una tecnología más avanzada ni más fiable que la del fabricante alemán, pretendía usar ENSB como “cabeza de puente” para robarle su mercado natural, debilitar su fortaleza económica y, en última instancia, colonizar Europa con la tecnología de guerra de Estados Unidos.

En definitiva, en el año 2000 ENSB no se “asoció” con nadie, sino que se vendió directamente por cinco millones de euros a la norteamericana General Dynamics, envuelta en el papel celofán de sus 3.000 millones de euros en pedidos, sin contar el adorno de los 500 millones de euros que la SEPI tuvo que aportar para cubrir el coste de la privatización (Informe del Tribunal de Cuentas hecho público el 7 de febrero de 2007 y remitido al Congreso de los Diputados). A partir de esa venta-regalo, ENSB pasó a denominarse General Dynamics (European Land Systems - Santa Bárbara Sistemas) y comenzaba la lógica batalla de KraussMaffei para proteger sus diseños y patentes ante el competidor estadounidense seleccionado por el Gobierno español para regalarle ENSB, lo que derivaría en mayores retrasos (cuatro años) para cumplir con las entregas de los “Leopardo 2E”.

La traición española a la industria europea de defensa

Esta estrategia “neo-imperialista” para imponer la tecnología de defensa estadounidense a nivel mundial, con sus derivadas de control operacional, se puso en marcha a raíz de que el Consorcio Europeo de Airbus Industrie ganara la partida en muy pocos años a la industria aeronáutica civil representada por McDonnell Douglas y Boeing, derivada en una obligada fusión “de supervivencia” de los dos colosos norteamericanos, que en 1997 dio lugar a la actual The Boeing Company. Un enfoque estratégico (de “cabeza de puente”) muy parecido al seguido con la compra de la antigua ENSB, es el que ya subyacía en la adquisición de los famosos aviones “Hornet” (F-18) de McDonnell Douglas para renovar los sistemas de armas de la Fuerza Aérea Española (con su futuro europeo truncado por el Consorcio Eurofighter) y que también justifica la incorporación del sistema de combate “Aegis” en la flota de la Armada Española.

Claro está, que el contrato de “cofabricación” firmado por el Ministerio de Defensa con KraussMaffei nada decía sobre cesión de licencias o fabricación del “Leopard” para venta directa a terceros países. Según el contrato, ENSB sólo cubría el 60 por 100 del proceso de fabricación, el resto (módulos de blindaje, motores, componentes específicos...) se producían y se recibían desde Alemania, sin que el socio industrial español dispusiera de la tecnología y el *know-how* para el desarrollo completo del sistema.

Dicho de otra forma, hoy por hoy, es imposible fabricar en España carros “Leopardo” sin un acuerdo expreso con KraussMaffei. Pero aun así, siempre será mejor y más barato adquirirlos directamente de su central alemana, puesto que el cliente del caso no exige al parecer contraprestaciones industriales, sino un producto fiable en un “paquete cerrado” que incluya todas las especificaciones, que garantice el mantenimiento a largo plazo, el entrenamiento de la tripulación, el eventual suministro de munición, y la responsabilidad ante posibles reclamaciones...

