

Nota nº 8

Entrevista CEAFE

D. Jordi Marsal, Adjunto civil al Director del Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional (CESEDEN)



1- Buenos días Sr. Marsal. La primera cuestión debe tratar sobre la incidencia de la crisis económica en el presupuesto de Defensa. Varios países europeos han anunciado recortes muy duros, como Reino Unido y Alemania. España ha estado más callada al respecto, si bien se repite el mensaje de la necesidad de austeridad y recortes. ¿Qué estamos haciendo?

Lo primero que quiero señalar es que la situación actual de grave crisis económica mundial tiene dos consecuencias contradictorias: por un lado lleva a que las situaciones geopolíticas de inestabilidad y amenazas a la seguridad aumenten, y por otro obliga al mismo tiempo a la reducción del gasto en defensa. Ambas deben analizarse juntas, que no siempre se hace, para poder tomar las decisiones políticas adecuadas relativas a nuestra seguridad.

En España. Los 2 últimos años han supuesto ya un importante recorte con una reducción en conjunto del 20% del Presupuesto de Defensa. A diferencia de otros países comenzamos los recortes hace 2 años, pero también es cierto que no lo hemos plasmado en una planificación explícita.

Las dos partidas que se citan siempre al hablar de recortes son los programas de armamento y el personal. Respecto al primero, el Capítulo 6, Inversiones (adquisiciones, I+D), ha sufrido en estos dos años una reducción del 50%.

Y respecto a los temas de personal en España estamos más avanzados que muchos socios europeos. Por ejemplo, Alemania ha decidido ahora suprimir el servicio militar obligatorio y crear un ejército profesional. Nosotros ya lo hicimos y hemos reducido el número de efectivos de manera considerable, pasando de los 380.000 que teníamos en los 80 a los actuales 130.000.

2- Sí, pero con una deuda de 27.000 millones de euros derivada de los programas principales de armamento parece que deberá hacerse más. ¿Es la reciente decisión de reducir el número de helicópteros NH-90 el inicio de los recortes que están por venir?

Efectivamente, nuestra situación económica actual hace pensar que todavía serán necesarios más recortes, pero deben adoptarse, para que nuestra seguridad no se vea deteriorada, teniendo en cuenta lo que ya hemos reducido, por lo que el margen de maniobra no es amplio.

Así, si hablamos de personal hay que explicar que los planes de reducción no tienen consecuencias inmediatas, sino en un plazo de 5 a 6 años. Y ello porque los militares no tienen un contrato laboral en el que pueda hacerse un ERE, son funcionarios. Y la tropa, los soldados y marinería profesional, están sujetos a contratos por un periodo de 6 o 12 años. Es cierto que pueden no renovarse éstos y amortizarse las plazas de los que vayan pasando a la reserva, pero estamos hablando de reducciones que no son significativas en términos económicos.

En la partida del Capítulo 6, Inversiones, quiero precisar varias cuestiones. Las reducciones se hacen para cumplir los requisitos de déficit adquiridos con la UE, que se computa mediante el sistema de contabilidad nacional adoptado en ésta (SEC-95). Y que es diferente de la contabilidad pública, que es la que reflejan los Presupuestos. La importancia de esta cuestión radica en que el hecho de recortar las inversiones no significa necesariamente recortar el déficit en términos de contabilidad nacional (UE), por cuanto aquí los gastos se contabilizan cuando se realizan las entregas, no cuando se paga: cuando se entrega una fragata o un tanque se contabiliza su coste, con independencia de cuándo se pague.

El tema tiene una gran complejidad, y no siempre es tratado con rigor frente a la opinión pública, a la que se le pueden mostrar ciertos recortes presupuestarios que, sin embargo, no sirven para la reducción del déficit que es lo exigido por la UE.

Por lo tanto para reducir el déficit lo que se puede hacer es reducir las entregas o retrasarlas.

La reducción del número de sistemas (cazas, barcos, tanques) supone enfrentar cláusulas de penalización que figuran en los contratos, haciendo que en muchas ocasiones sea más caro realizar dicha reducción que la aceptación íntegra de los sistemas ordenados.

Retrasar las entregas, espaciar los plazos, igualmente tiene repercusiones, por cuanto implicará la aplicación de intereses y repercutirá en las cuentas de las empresas que verán retrasados sus ingresos y dificultará la devolución de los créditos anticipados.

Ambas fórmulas se están utilizando, pero requieren de negociaciones con las empresas y, en el caso de programas multinacionales, con el resto de socios.

Una solución que se ha aplicado ya y que evita que nadie salga perjudicado es vender a clientes internacionales parte de los sistemas ordenados, de manera que la empresa, como mínimo mantiene su pedido, y los países socios en el programa ven reducida su orden y con ello su factura. Pero tampoco esta fórmula es ajena a la complejidad, por cuanto todos los países estamos aplicando esta fórmula, no somos sólo nosotros los que deseamos vender parte de nuestros Leopardos o *Eurofighters*.

Tanto la reducción en el número de sistemas como las negociaciones con las empresas y los países socios es algo que deberán realizar los próximos Secretario y Ministro de Defensa.

3- Hablemos un momento del *Eurofighter*, pues todas estas técnicas se han utilizado ya en este programa: se ha reducido el número total de aparatos (los 620 comprometidos en 1998 han pasado a 472), el Reino Unido ha “colocado” parte de su lote en Arabia Saudí y la *tranche* 3 se ha dividido en dos para espaciar las entregas (si bien los 76 aparatos, 14 correspondiendo a España, de la *tranche* 3B, parecen cada vez menos probables).

Una solución para el consorcio vendría con la cada vez más probable adjudicación por India de su megacontrato -hasta 126 aviones-, dado el reciente fracaso y las críticas a las capacidades de su competidor, el Rafale francés, en Emiratos Árabes Unidos. ¿Supondría ello

la renuncia de España a los 14 aviones citados o más?¹

Sería una muy buena noticia y, efectivamente, una solución a los deseos de reducir su orden de Alemania e Italia, como ya ha hecho el Reino Unido. Sobre la reducción del número de *Eurofighters* españoles no puedo decir nada ahora.

Desde luego se trata de un caso de negociación más sencillo que el de vender nuestro excedente de *Leopards* frente a Alemania, que es la dueña de las patentes.

4- Permítame volver sobre la deuda española derivada de estos programas principales, por cuanto el Secretario de Estado de Defensa ha puntualizado que sólo 3.000 de los 27.000 corresponden a compromisos del Gobierno saliente y, citaba Vd., las empresas contratistas han sido beneficiarias de préstamos concedidos por el Ministerio de Industria.

En primer lugar hay que destacar que el periodo de estos programas va de los 15 a 20 años, esto es, desde que se decide participar en el mismo hasta que son entregados los sistemas son muchos, por no decir todos, los Gobiernos implicados. Y ambos partidos han mantenido un amplio consenso sobre en qué programas participar.

El coste total de estos programas es verdad que se sitúa en 27.000 millones, que no debe confundirse, como a menudo se hace, con las cantidades adelantadas por el Ministerio de Industria para prefinanciarlos (Capítulo 8), que alcanzan la cifra de 14.000. Esta cantidad no debe sumarse a la primera, que es la que debe pagar el Ministerio de Defensa por los sistemas adquiridos, sino que, en cierta manera, deben restarse por cuanto son créditos, a tipo cero, que las empresas deben devolver. Lo que sucede es que no se devuelven a Industria sino a la Tesorería General del Estado. Por tanto, Defensa debe pagar efectivamente 27.000 millones, pero el Tesoro ingresará 14.000.

El problema surge por la situación de crisis actual, que hemos visto ha llevado a una reducción del 50% del Capítulo 6 que supone que Defensa no puede hacer frente a los pagos y negocia con las empresas bien la ralentización de las entregas bien la reducción del número de sistemas. Sólo la ampliación del periodo de pago, y el pago de intereses que implica, lleva a que los estudios de la Secretaría de Estado de Defensa sitúen la deuda entre 30 y 36.000 millones de euros.

Este es el origen de la diversidad de cifras que suelen citarse y la situación actual.

Por último quiero decir unas palabras sobre dos términos que se han venido utilizando y, a veces, confundiendo: la condonación y la compensación de estas deudas.

Respecto a la condonación, simplemente no es posible. Ni las empresas van a perdonar la deuda a Defensa, no van a dejar de cobrar sus productos entregados ni el Estado va a renunciar a los créditos anticipados para el diseño y producción de los mismos.

La compensación sí que puede tener cierto juego, de hecho es un mecanismo utilizado ampliamente por todas las Administraciones, y que está sobre la mesa, por cuanto el retraso en entregas y pagos supone igualmente que las empresas retrasan la devolución de los préstamos.

5- La otra consecuencia de la crisis, probable al menos, es el aumento de la colaboración entre países. Frente a unos presupuestos menores ésta pasa de ser una opción política a una necesidad. Tanto la Unión Europea como la OTAN han puesto en marcha iniciativas en esta

¹ A los ordenados por los 4 países que forman el consorcio (Reino Unido, Alemania, Italia y España), se deben sumar los comprados por clientes internacionales: 15 Austria y 72 Arabia Saudí.

El contrato de India permitiría también alcanzar el desarrollo total de la plataforma, el correspondiente a la *tranche* 3B, que incluiría, entre otras mejoras, el radar AESA y capacidades completas de ataque a tierra convirtiéndolo en un avión verdaderamente *multirole*. Incluso se presentó a India la versión, en estudio, de un *Typhoon* navalizado.

dirección (*pooling&sharing* y *smart defence*) así como se han reforzado ciertas colaboraciones bilaterales (Tratado franco-británico). ¿Cómo se posiciona España frente a estas iniciativas?

Comenzaré diciendo que no se trata de procesos nuevos, ya existían antes con otros nombres, lo que deja adivinar que no acaban de tener éxito. Programas multinacionales siempre han existido, los principales españoles que estamos citando lo son. Sí es cierto que en este marco de crisis económica vamos a tener que impulsarlos más².

Pero aquí quiero separar dos líneas a seguir en este proceso.

Primera: hay que cambiar la relación entre las empresas de defensa y el Estado, experimentar una evolución en la mentalidad que supere la tradicional dinámica comprador-vendedor e integre la base industrial y tecnológica en el sistema de seguridad del país, del que forman parte. Son estas empresas, hasta cierto punto con independencia de su nacionalidad pero implantadas en nuestro país, las que garantizan cierta autonomía, que hoy no puede ser total, y las que, en su caso, nos proporcionarán una ventaja competitiva en la seguridad y defensa del país frente a sus amenazas.

A esto ha ayudado ya, sobre el papel, la ley de contratos del sector público, que incluyó, por ejemplo, la colaboración público-privada, que puede ser un instrumento fundamental para este cambio de mentalidad. Llevarlo a la práctica llevará algo de tiempo.

La segunda línea es la cooperación internacional.

La mayor parte de países europeos de la UE estamos en OTAN, por lo que el problema aquí es que pueda haber duplicidades, por lo que, para evitarlas y optimizar los recursos destinados, debe profundizarse la colaboración actual para hacerla más efectiva.

Lo que en la práctica no es fácil, pues cada país interpreta esta cooperación de forma diferente. A los países pequeños, que cuentan en el mejor de los casos con una industria de defensa reducida y especializada en ciertos nichos de capacidades que participa en los grandes programas como subcontratista de tercer o cuarto nivel, les da igual cómo se desarrollen los programas, pues su participación en ellos no varía si los dirige un *prime* u otro.

Los países con una mayor industria y tecnología militar adoptan una posición en favor de sus intereses nacionales, entendiendo que esos programas cooperativos deben ser desarrollados por sus empresas y que las del resto de países participantes deben subordinarse, ser meros colaboradores de segundo nivel.

El problema lo tenemos, por tanto, los países medianos, donde se sitúa España y también encajaría Polonia e incluso Suecia por su industria aeroespacial y de defensa.

Para nosotros esta dialéctica entre cooperación e interés nacional es más difícil, el Gobierno tiene que trabajar muy bien para que la dinámica cooperativa revierta lo máximo posible a los intereses nacionales, tanto de Defensa como industriales.

6- El refuerzo de las iniciativas de adquisición conjunta de capacidades militares en UE y OTAN podría conducir a incrementar su competición por desarrollarlas, al aumentar el número de programas y extenderse a nuevos ámbitos, como el espacial o la defensa antimisiles. Así, los Ministros de Defensa de la UE se comprometieron ayer a más proyectos de *pooling&sharing*, destacando los satélites militares de comunicaciones, mientras el General Abrial, Comandante Supremo Aliado de Transformación de la OTAN, ha señalado que la Alianza necesita capacidades espaciales propias, algo que hasta ahora se excluía de la cooperación atlántica. Las consecuencias sobre qué Organización dirige un programa cooperativo son importantes dado que cuando lo hace la UE son las industrias europeas las

2 A la reducción del gasto en defensa se suma la creciente complejidad de los sistemas y su coste.

que proporcionan los sistemas (Galileo, MUSIS, A400M) y las norteamericanas cuando es la OTAN (AGS, C-17, defensa antimisiles). Competición que ha llevado incluso a duplicaciones, como en el transporte estratégico aéreo.

Aquí hay un pre problema, que es saber qué quiere ser la Unión Europea. Si desea ser un actor global que cuente principalmente con *soft power*, dotado de algunas capacidades militares pero sin convertirse en un actor militar, estas cuestiones se encargarían a la OTAN, donde el peso de Estados Unidos es principal.

Por el contrario si aspira a ser un verdadero actor independiente necesitará de unas capacidades militares completas a semejanza de aquéllos.

La respuesta a esta cuestión determina la política de defensa europea y la de capacidades.

Mi sospecha, mi opinión personal, es que Europa sí quiere tener las grandes capacidades, quiere ser un *hard power* (aunque no lo dice expresamente por cuestiones de política e imagen), pero sin asumir las consecuencias de ello, el coste que supone no sólo económico, sino también en términos políticos y de seguridad.

Mientras continúe esta ambigüedad europea, y me temo que durará aún bastante, existirán problemas entre Unión Europea y OTAN.

7- Estas posiciones sobre qué política de defensa y capacidades debe tener la UE es objeto de diferencias importantes entre sus Estados miembros. Precisamente para salvar esta cuestión y no impedir avanzar a los que desean dotar a la Unión de una verdadera defensa se extendió el mecanismo de la cooperación reforzada al ámbito intergubernamental de la CSDP en el Tratado de Lisboa. ¿Está abandonada la cooperación estructurada permanente llamada a crear una Eurozona de la Defensa -a semejanza del euro- por un grupo pionero de Estados miembros? ¿Cuál es la posición española?

Si hablamos de la cooperación estructurada permanente entramos en campo de una niebla intensa. En primer lugar porque nunca ha estado claro qué debía ser, existiendo interpretaciones diferentes. Esta situación llevó a Francia a concluir que no iba a funcionar, que para los temas militares Europa necesita al Reino Unido, y de ahí la celebración del Tratado bilateral. Así se ha explicado, al igual que como manera de anclar a los británicos en la Defensa europea.

Sea cual sea la intención de unos y otros debe reconocerse que ha sido un golpe al desarrollo de la CSDP. Y ahora estamos esperando a saber cuál es la intención última de franceses y británicos, por cuanto si ese Tratado se abriese a la participación del resto o se renombrase como cooperación estructurada permanente cabría hablar de avance europeo, aunque el inicio hubiese sido bilateral.

Si por el contrario el Tratado es cerrado o se abre pero sin permitir la capacidad de influencia del resto de Estados miembros o participantes en las decisiones franco-británicas, por cuanto lo que busca es potenciar la industria de ambos países, no cabría hablar de avance europeo.

Los nombres me preocupan poco, lo que importa son los contenidos.

8- El Tratado franco-británico ha supuesto también la incertidumbre sobre dos programas importantes para España: el UAV Talarion de EADS, en el que somos socios con Francia y Alemania -y que incluye tanto la plataforma como los sensores y que aportaría a Europa capacidad industrial y tecnológica en este ámbito de futuro-, y el F-35B, única versión capaz de operar desde nuestros portaviones/BPE (y del italiano) y que los británicos han sustituido por la versión C de la Navy que requiere de catapulta para su lanzamiento.

El Tratado franco-británico es de carácter industrial en un 80%. Y puede tener efectivamente

importantes repercusiones sobre los 2 programas aludidos.

Desde una perspectiva española, y a reservas de cómo evolucione su aplicación, debemos concluir que, especialmente en el ámbito industrial, es un Tratado muy peligroso para nuestros intereses.

La dinámica de competición entre OTAN y UE se reproduce a nivel interno en Europa, en la que los países, como decía antes, con una mayor base industrial y tecnológica de defensa quieren imponer sus intereses nacionales, en este caso los sistemas producidos por sus empresas.

La situación de crisis actual, en la que los márgenes para nuevas adquisiciones son casi inexistentes, hará que diversos programas no puedan lanzarse en el corto plazo, pero eso no quiere decir que dejemos de estar interesados y trabajemos en los mismos. Debe avanzarse en estudios, en diseños, de tal manera que cuando el ciclo económico cambie no haya que partir de cero, sino que dichos programas puedan ser lanzados de inmediato.

También debe tenerse en cuenta que en este contexto de presupuestos reducidos los intereses específicos de cada uno de los Ejércitos pesan más que en otras circunstancias, siendo, por tanto, muchos los factores a tener en cuenta a la hora de la muy necesaria priorización del gasto.

9- Hablando de industria de defensa. En España se repiten periódicamente dos ideas opuestas: la integración en grupos europeos a semejanza de EADS, incluyendo principalmente el aumento de nuestro peso en este grupo -pudiendo ser un buen momento por la voluntad declarada de salida de los industriales de referencia francés y alemán, Lagardère y Daimler-, o su salida y la creación de un campeón nacional.

En EADS veo difícil que salgamos, porque no creo que mejorásemos con ello.

Sobre la ampliación del peso de España en el grupo deberíamos, en efecto, estar atentos al periodo actual de recomposición de su capital, ver cómo evoluciona y si hay una ventana de oportunidad aprovecharla. No sabemos si esta opción es posible, porque no depende de nosotros, sino de nuestros socios franceses y alemanes y su pacto accionario. Ni, en su caso, cómo podría hacerse, aunque seguramente sería a través de la participación privada y no directamente estatal.

Lo que sí que tenemos que hacer es tenerlo previsto, por si se presenta esa oportunidad, pues podría permanecer abierta un corto periodo de tiempo.

El campeón nacional. El mercado de defensa europeo va a sufrir un cambio importante, a lo que van a contribuir las Directivas recientemente transpuestas³. El ámbito nacional, en el que pueda excluirse la competición, se reducirá generando tanto oportunidades para crecer en el mercado europeo como el riesgo de perder el mercado nacional. Por eso el tamaño, la dimensión de nuestras empresas pasa a ser un factor determinante para que puedan competir en el mercado europeo.

3 En diciembre de 2007 la Comisión Europea adoptó el denominado “paquete de Defensa”, del que surgirían 2 Directivas aprobadas en 2009, sobre transferencias intraeuropeas de productos de Defensa y sobre contratos públicos de Defensa. Ambas tenían como plazo de transposición al derecho nacional el verano de 2011, si bien la aplicación de la primera se retrasa hasta el 30 junio de 2012 y sobre la segunda presentará la Comisión un informe sobre las medidas tomadas por los Estados miembros para su transposición y cumplimiento como máximo el 21 de agosto de 2012. Su objetivo es facilitar el desarrollo de un mercado europeo de equipos de defensa, para lo que crean unas reglas específicas adecuadas a las características de este tipo de productos y limitan la aplicación por los Estados miembros del artículo 346 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (antiguo art. 296 TCE), que excluye los productos de defensa de las reglas del mercado común.

En la misma dirección trabaja la Agencia Europea de Defensa, que en noviembre de 2005, y lanzado el 1 de julio de 2006, ha establecido un régimen intergubernamental, voluntario, sobre contratos públicos de Defensa (el denominado Código de Conducta) que se aplica a los productos cubiertos por el art. 346 TFUE y en el que hoy participan todos los Estados participantes en la AED excepto Rumanía, más Noruega. Igualmente las Estrategias de Armamento, I+D y Base Industrial y Tecnológica apoyan un mercado europeo de productos y servicios de defensa.

Dado que los procesos de fusiones o alianzas entre empresas son difíciles que se produzcan por iniciativa de éstas se hacen necesarios incentivos gubernamentales para avanzar en la reestructuración del sector. Y aquí sí vamos contrarreloj.

Si esto llega o no a cristalizar en un campeón nacional se verá, pero con las nuevas reglas del mercado europeo es necesario que nuestra industria alcance esa dimensión crítica⁴.

Sobre la creación de nuevos grupos paneuropeos, alemanes y franceses discutieron la unión de sus industrias militares navales, pero no hubo acuerdo por los diferentes intereses.

España aquí debe tener también cuidado, pues en este EADS naval, y con base en la colaboración franco-española en el submarino Escorpión, lo que los franceses pretendieron era absorvernarnos para luego tener más fuerza, peso, en la negociación con los alemanes.

Son los riesgos de los países medianos.

Por eso quiero decir que hasta ahora la política que ha hecho España de repartir sus alianzas ha sido muy inteligente y positiva.

En el sector aeroespacial estamos en EADS, en un grupo paneuropeo integrado que es un actor global. En el naval, tanto en los barcos de superficie (fragatas F-100 Aegis) como con el nuevo submarino S-80 estamos aliados con los americanos de Lockheed, lo que ha sido clave para los importantes contratos de exportación de las fragatas (Noruega, Australia). Éxito que deseamos se repita con los submarinos.

10- Varios países han lanzado iniciativas o propuestas de refuerzo de la CSDP, como el papel de reflexión germano-sueco incardinado en la Iniciativa de Gante o las propuestas a la Alta Representante del triángulo de Weimar (Francia-Alemania-Polonia). España no ha participado en ninguna de ellas, ni ha lanzado propuestas propias. ¿Por qué?

España tiene que estar más presente. Es cierto que tenemos las dificultades señaladas derivadas de nuestra dimensión mediana y de la severidad de la crisis económica, que nos ha llevado a concentrar todos nuestros esfuerzos en la misma.

Igualmente las perspectivas de cambio de Gobierno no han ayudado a tener una posición más activa, que debemos retomar.

Si estas políticas se pactan entre Partido Popular y Partido Socialista, estableciéndose una estrategia a largo plazo, España tendrá más fuerza frente a sus interlocutores, por cuanto sabrán que estamos ante una política de Estado que no va a cambiar porque cambie el Gobierno, sino que se va a mantener. A este respecto creo que estamos en una situación óptima, pues el traspaso de poderes se está realizando por primera vez sin crispación, colaborando, no hay una situación de confrontación, lo que permite sentarse, dialogar y alcanzar consensos.

De ello va a depender sobrevivir como potencia mediana en el ámbito de la Defensa.

11- Quiero terminar esta entrevista, o charla, preguntándole sobre dos cuestiones que afectan directamente a la seguridad de España. La primera es sobre el acuerdo con Estados Unidos de estacionar en Rota 4 buques Aegis de su defensa antimisiles para Europa, y las consecuencias que en nuestras relaciones con Rusia pueden derivarse. La segunda hace referencia a la primavera árabe, a los cambios que se están produciendo en el sur del Mediterráneo y específicamente sobre el refuerzo de Marruecos⁵.

4 Reino Unido e Italia ya han consolidado su industria en torno a un gran actor nacional, BAE y Finmeccanica respectivamente. Alemania y Francia están igualmente inmersas en procesos nacionales similares de concentración nacional.

5 Ha contratado recientemente 24 F-16 block 52, 8 radares Sentinel de defensa aérea, 3 fragatas multimisión holandesas Sigma y 1 FREMM francesa.

Sobre Rusia, nuestra decisión no creo que tenga ninguna repercusión ni deteriore nuestra situación de seguridad, por cuanto el sistema de defensa antimisiles no se dirige contra Rusia, al ser claramente ineficaz contra un ataque de saturación. Se dirige contra Estados fallidos o terroristas que cuenten con un número limitado de misiles y que se dirigirían contra objetivos no militares por cuanto buscarían causar el mayor terror posible. Rusia es consciente de ello, pero adopta esta política de oposición para la negociación de su incorporación y participación en el sistema en las mejores condiciones posibles.

Las revueltas en el mundo árabe, especialmente en el Magreb, están suponiendo un cambio de situación estratégico, si bien es todavía difícil valorar todas sus consecuencias. No cabe duda de que un Magreb democrático, estable, con unas mayores relaciones con Europa y España que ayuden a la mejora de su situación económica mediante el acceso a nuestro mercado e inversiones, con más intereses comunes, es el escenario ideal.

Pero debemos estar preparados para hacer frente a cualquier amenaza a nuestra seguridad, no sólo territorial sino también, por ejemplo, energética. Y para ello España debe contar con las capacidades necesarias para garantizar todos sus intereses.

Los análisis de estas capacidades también han evolucionado. Respecto al tradicional enfoque de tener más sistemas, el actual se centra en tener capacidades: de mando y control, de proyección de fuerzas, de precisión en nuestras armas... Lo que incluso ha servido para evitar duplicidades. Por ejemplo, para tener una capacidad de ataque en profundidad en el territorio enemigo necesitamos un misil de crucero, habiendo podido elegir entre el Tomahawk o el europeo Taurus -la opción española-, no hacen falta los dos, lo que hay que garantizar es la capacidad.

Desde luego tenemos que estar preparados para cualquiera que sea la evolución en nuestra frontera sur, si bien deseamos que todas estas reformas sirvan para mejorar las relaciones.

Sr. Marsal, ya hemos llegado al final. Le estoy realmente agradecido por sus explicaciones y opiniones.

Muchas gracias a ti, Félix.