

## Programas de colaboración internacional: así no, gracias

Antonio Fonfría.

Profesor de Economía Aplicada.

Director del Máster en Logística y Gestión Económica de la Defensa.

Universidad Complutense de Madrid

Mucho se ha hablado de la importancia que tiene la colaboración con otros países en la generación de capacidades militares. La obtención de grandes sistemas de armas en cooperación con empresas dentro del marco europeo se ha lanzado al estrellato debido a varios motivos que se conciben como ventajas. Entre ellos se pueden subrayar: la posibilidad de tener sistemas que por motivos económicos o tecnológicos no podrían ser desarrollados internamente; la explotación de economías de escala, de gama o de aprendizaje; el efecto que ese impulso industrial genera sobre el tejido empresarial del país; la posibilidad de generación de empleo; el salto tecnológico que implica, etc.

Sin embargo, todas estas bondades no suelen ir acompañadas de estimaciones cuantitativas que permitan apoyarlas, más allá de lo que nos dice la teoría económica y algunas experiencias aisladas. Por lo tanto, una primera cuestión a dilucidar se referiría a la necesidad de contar con análisis rigurosos de los efectos esperados derivados de la colaboración.

No es baladí considerar las formas en las que se negocian dichas colaboraciones. Para empezar, en la negociación intervienen los demandantes, esto es los Ministerios de Defensa, los estados –más allá de los ministerios-, y las empresas que actuarán en el futuro desarrollo del sistema en cuestión. En este sentido, conseguir casar los intereses de todas las partes ya supone la existencia de un conjunto de costes, que Oliver Williamson denominó costes de transacción, y que sería necesario valorar para una adecuada identificación de los costes y los beneficios. La lentitud en la toma de decisiones y en llegar a acuerdos está directamente vinculada al coste del tiempo. Pero además, el tiempo posee un valor, el coste de oportunidad de no dedicárselo a otras actividades. Y un tercer valor, el retraso que supone la adquisición de acuerdos para el propio desarrollo del sistema. Por último, el efecto que genera el paso del tiempo se traslada como coste al propio sistema, ya que incide de manera negativa en la actualidad de los desarrollos lo cual otorga una ventaja clara a los competidores -léase los EEUU, básicamente-, al generar retrasos que consiguen que ciertas tecnologías tarden más en estar disponibles, lo que implica disponer de una menor capacidad competitiva que la industria rival.

Una vez comenzado el programa, su gestión tampoco tiende a reducir costes de manera sustancial debido a: la duplicidad de actividades que se genera entre algunos países/empresas, con el objeto de mantener su porcentaje de participación en el consorcio; los costes derivados de varias localizaciones lejanas que implican costes de transporte elevados; la falta de análisis externos que muestren de manera objetiva la realidad de la situación; la obligatoriedad asumida del justo retorno, etc.

Los ingenieros aducen unas reglas –no claramente demostradas- relativas a la evolución de los costes que dicen que el coste crece en proporción a la raíz cuadrada del número de participantes en el consorcio y a la raíz cúbica de la duración del programa, esto es, del tiempo. En definitiva, las economías de escala son limitadas.

Añadamos una tercera variable. Una vez que se ha decidido la producción, la parte de la misma que desarrolla cada socio es proporcional al número de unidades que adquiere, poniendo así a funcionar la mencionada regla del justo retorno. Pero a mitad del proceso de fabricación uno de los socios hace trampas al solitario y decide que, por motivos generalmente económicos, no puede adquirir sino un número menor de unidades. Esto tiene importantes consecuencias. Para empezar reduce todo tipo de ahorros y economías alcanzables, también para el país que renuncia. Segundo, obliga a renegociar, elevando los costes de transacción. En tercer lugar implica buscar salidas a esas unidades, normalmente vía exportación a terceros países, lo cual impone costes adicionales. Y finalmente, puede indicar que se ha realizado una estimación inicial sobrevalorada de las unidades a adquirir, a fin de obtener un mayor papel en el conjunto del consorcio.

El lector pensará que no soy partidario de este tipo de programas. Nada más lejos de la realidad. Soy partidario de que se realicen, pero de manera que la racionalidad económica no termine siendo la Cenicienta del proceso. Y el motivo no es que yo sea economista. Es que la sociedad en su conjunto paga todos esos costes y sobrecostes, que supone un lastre mayor para las empresas menores –generalmente las españolas- y que no permite una explotación adecuada de muchas tecnologías que serían necesarias para competir con el principal productor mundial. Y esto es necesario plantearlo para construir una industria europea, si es ese el objetivo...

18 de marzo de 2015