



EADS vs. Boeing. Competencia de altos vuelos

En *Libertad Digital* n° 1406

12 de marzo de 2008

Saltó la sorpresa. El pasado 29 de febrero, y después de dos años, la Fuerza Aérea de Estados Unidos anunció la selección del grupo Northrop Grumman y European Aeronautic Defence and Space Company (EADS) para construir la próxima generación de sus aviones de reabastecimiento en vuelo, el nuevo KC-45A. Se trata de uno de los mayores contratos de las fuerzas armadas estadounidenses de los últimos años: 179 aviones por un valor contractual de 35.000 millones de dólares, que además sitúa al ganador en una privilegiada posición para futuras órdenes de compra. El gran perdedor, y de ahí la sorpresa, ha sido el gigante estadounidense Boeing, el tradicional proveedor de las fuerzas armadas de Estados Unidos.

El contrato fue objeto desde el comienzo de una feroz batalla, y con polémica de fondo, entre [Boeing](#) y Northrop-EADS: por un lado el supuesto favoritismo hacia [Boeing](#) y la anulación de un primer contrato asignado a la compañía estadounidense por supuesta manipulación; por otro, las polémicas subvenciones de los gobiernos europeos al consorcio aeronáutico EADS. Pugna entre preferencia nacional o racionalidad económica, entre quitar o

crear puestos de trabajo, entre defender la seguridad nacional o ponerla en riesgo contratando a una empresa no estadounidense, en una nueva disputa entre americanos y europeos.

El desenlace final fue alegremente celebrado por los europeos, que aplauden que su consorcio ingrese en el mayor mercado de defensa del mundo, Estados Unidos. Se sienten especialmente orgullosos de haber ganado la batalla a los estadounidenses en su propio mercado, aunque esto no es del todo cierto. No hay que olvidar que Northrop Grumman, la otra parte contratada junto a EADS, es tan americana como Boeing.

En Estados Unidos, aparte de la rabieta de Boeing que además presentará una protesta ante el Tribunal de Cuentas, la decisión ha provocado aireadas protestas entre algún que otro congresista y sobre todo en los dos candidatos demócratas, Barack Obama y Hillary Clinton. A ellos hay que sumar el enfado de Nancy Pelosi. Todos ellos critican duramente la decisión del Pentágono, se quejan de la pérdida de puestos de trabajo –olvidan que el motor del KC-45A será de General Electric– y de las implicaciones negativas para la

seguridad nacional. Hay muchas posibilidades de que haya un vuelco en el contrato si las elecciones de noviembre las ganan los demócratas. Parece una contradicción tratándose de la opción política preferida por los europeos, pero con Obama o Clinton sólo se puede esperar un auge del proteccionismo comercial, no simplemente por su oposición al contrato de Northrop Grumman-EADS sino por las constantes alusiones a la revisión e incluso retirada de los acuerdos comerciales de la administración Bush.

La decisión del Pentágono ha sido un espaldarazo a la arriesgada decisión de Northrop Grumman de aliarse con un fabricante no estadounidense. Sin duda los beneficios de la cooperación trasatlántica para el desarrollo de las capacidades militares son enormes: permite la difusión de la tecnología, reduce el

coste por unidad y desarrolla un producto interoperable. Por eso debería ser un buen ejemplo. Los mercados de defensa son los más protegidos del mundo, pero los militares norteamericanos han demostrado que no se oponen a que compañías europeas puedan competir para hacerse con sus contratos. Mientras tanto, las compañías norteamericanas que buscan oportunidades en el viejo continente se topan con una creciente inclinación de los gobiernos a comprar a las compañías europeas, buscando proteger sus mercados.

Esta vez la competencia ha funcionado, ha ganado el mejor: el KC-45A es superior al Boeing KC-767, y así lo ha dicho el departamento de Defensa de Estados Unidos.

[Libertad Digital](#)