

JOINT VENTURES EN LA INDUSTRIA AERONÁUTICA MILITAR: ¿UNA HERRAMIENTA EMPRESARIAL QUE CONTRIBUIRÍA A LA CONSOLIDACIÓN DE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS EN MATERIA DE DEFENSA NACIONAL?

CINTIA CASEROTTO MIRANDA

Doctoranda. Abogada egresada con Diploma de Honor (Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires). Especialista en Derecho Aeronáutico, Espacial y Aeroportuario (Instituto Nacional de Derecho Aeronáutico y Espacial) y Especialista en Elaboración de Normas Jurídicas (Facultad de Derecho - UBA). Cursante de la Maestría en Defensa Nacional (Universidad de la Defensa Nacional). Oficial Auditora en Fuerza Aérea Argentina.

Resumen

La adopción, por el poder político, del primer tipo de tendencia económica que desarrolla Carrasco Gallego contribuiría a promover el desarrollo de la industria aeronáutica militar argentina. En tal sentido, una decisión estratégica acertada lo constituiría la celebración de *joint ventures* como política pública de Defensa Nacional. A tales efectos, se analizan artículos de la doctrina especializada en el ámbito de la Defensa y se toma como punto de partida para su análisis el emprendimiento de un proyecto *joint venture* en el ámbito de la industria aeronáutica civil con posibilidades de concretarse a fines de 2019. Sin embargo, pese a las expectativas de su concreción en el ámbito de la industria aeronáutica civil, recientemente, el Tribunal Superior de Chile emitió un fallo por el que se resolvió no hacer lugar a la conformación de un *joint venture* por la eventual vulneración que su constitución po-

dría causar al principio de la “competencia leal”. Quizá, una vez consolidada la regulación de la constitución de *joint ventures* en el ámbito de la actividad aeronáutica civil; el ámbito castrense se inclinará –una vez más– por la vigilia del plexo normativo allí existente, a los fines de su constitución en el ámbito aeronáutico militar.

Palabras clave:

Industria aeronáutica civil - industria aeronáutica militar - *joint venture* - Tecnología - Políticas Públicas - Defensa Nacional.

Abstract

The adoption, by political power, of the first type of economic trend that Carrasco Gallego develops would contribute to promoting the development of the Argentine military aeronautical industry. In this sense, a successful strategic decision would constitute the holding of joint ventures as a National Defense Public Policy. For this purpose, articles of the specialized doctrine in the field of Defense are analyzed and the start-up of a joint venture project in the field of the civil aviation industry with possibilities of completion at the end of 2019 is taken as a starting point for its analysis. However, despite the expectations of its concretion in the field of the civil aviation industry, recently, the Chilean High Court issued a ruling that resolved not to lead to the formation of a joint venture due to the eventual violation that its constitution could cause at the beginning of “fair competition”. Perhaps, once the regulation of the constitution of joint ventures in the field of civil aviation activity has been consolidated; the military field will be inclined - once again - by the vigil of the normative plexus there, for the purpose of its constitution in the military aeronautical field.

Keywords

Civil aviation industry - military aviation industry - *joint venture* - Technology - Public Policies - National Defense.

I. Aeronáutica civil: observancia militar permanente

En la actividad aeronáutica civil se observa una diversidad de instrumentos normativos que la regulan y que han sido adoptados por el ámbito aeronáutico castrense en distintas oportunidades; todo ello a los fines de dar respuesta a cada una de las adversidades que oportunamente se han presentado en dicho ámbito.

A continuación, se mencionan algunos de aquellos instrumentos normativos:

1. El Código Aeronáutico Argentino¹ no resulta aplicable –en principio– a las aeronaves militares con excepción de 3 supuestos: a) sistema de búsqueda, asistencia y salvamento; b) circulación aérea y c) régimen de responsabilidad.
2. El Convenio sobre Aviación Civil Internacional² no resulta aplicable a las aeronaves de Estado³ con excepción de lo dispuesto en el artículo 3 bis (interceptación y eventual derribo de aeronaves).⁴

Es decir que la vigilia desde el ámbito aeronáutico castrense con relación al plexo normativo que rige la actividad aeronáutica civil constituye una variable de observación permanente.

1 Ley 17.285. Boletín Oficial de la República Argentina. Recuperado de: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/7034310/19670523?busqueda=1>

2 Documento 7300/9 “Convenio sobre Aviación Civil Internacional”. Administración Nacional de Aviación Civil. Recuperado de: http://www.anac.gov.ar/anac/web/uploads/normativa/7300_cons.pdf

3 Conf. inciso b) del artículo 3º del Documento 7300/9 “Convenio sobre Aviación Civil Internacional” se consideran aeronaves de Estado a las utilizadas en servicios militares, de aduanas o de policía. Administración Nacional de Aviación Civil. Recuperado de: http://www.anac.gov.ar/anac/web/uploads/normativa/7300_cons.pdf

4 En el caso de la República Argentina por Ley Nº23.399 el Protocolo aprobado por la Organización de Aviación Civil Internacional en su 25º período de sesiones por el que se incorporó un nuevo texto al Convenio” (incorporación del artículo 3 bis). Boletín Oficial de la República Argentina. Recuperado de: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/7100953/19870306?busqueda=1>

II. Objetivos

De esta manera, el *objetivo general* de este trabajo se centra en reflexionar acerca de la conveniencia de adoptar una decisión estratégica en materia de desarrollo de la industria militar; en particular en el área aeronáutica militar.

Por otra parte, el *objetivo particular* se corresponde con verificar si la adopción de tal decisión –por el ámbito aeronáutico castrense– de aquello que en el ámbito de la aeronáutica civil se denomina *joint venture* podría eventualmente contribuir a consolidar y promover el desarrollo de la industria aeronáutica militar.

Téngase en cuenta que –conforme lo expresado por Antonio Fonfría Mesa (2012)– la industria conforma uno de los aspectos que abarca la economía de la Defensa Nacional.

En tal sentido, Fonfría Mesa (2012) expresó lo siguiente:

La multitud de aspectos que se abordan hoy día bajo el encabezamiento de esta subdisciplina subrayan lo complejo de su análisis, que recorre ámbitos como el presupuestario, el de los bienes públicos, el de la industria y los mercados internacionales o el del medioambiente, el desarme y el terrorismo. La conjunción de la elevada diversidad de temas económicos y la complejidad de los riesgos para la seguridad amplían el campo para el estudio de uno de los aspectos más apasionantes y de los retos más complicados de la economía (p. 18).

De esta manera, puede afirmarse que el ámbito aeronáutico castrense, una vez más, opta por observar el desarrollo de la aeronáutica civil; aunque –en esta oportunidad– en pos de intentar dar respuesta a un área crítica y carente de aplicación de políticas públicas en el ámbito latinoamericano, cual es el caso de la industria aeronáutica militar.

III. Antecedentes

En primer lugar, vale señalar el consolidado poderío naval que alcanzó la República Popular de China. Por su parte, Pippia (2013) expresó que esta circunstancia se concretó luego de la transformación del 6° Ministerio en una empresa estatal; lo cual dio lugar a la conformación de la China State Shipbuilding Corporation (CSSC). En tal sentido, se decidió adoptar una de las modalidades de todo contrato de colaboración inter-empresaria. Esto es:

el *joint ventures*.

Precisamente, dicha modalidad consistió en la asociación con empresas líderes del sector naviero. Todo lo cual, tornó viable la incorporación de tecnologías, inversiones, conocimientos; entre otras cuestiones.

Quizá este constituya un ejemplo adecuado que conduce a reflexionar acerca de lo viable y conveniente que resulta la colaboración inter-empresaria. Ello así, aun cuando el objeto de producción fuera de carácter estrictamente militar.

Sin perjuicio de ello –y aun cuando ya no estuviera en estricto funcionamiento– puede mencionarse también el *joint venture* Euromissile creado por la Empresa Aerospatiale Matra (Francia) y Daimler Chrysler (Alemania) en el año 1972; destinado a la fabricación de misiles.⁵

Asimismo –y aun cuando no se encontrase operativa– puede hacerse mención al *joint venture* a que iba a dar lugar la celebración del acuerdo entre las las empresas Gosudarstvennogo (India) y Thales (Francia), destinado a la fabricación de equipos electrónicos BEL.⁶

IV. Celebración de un contrato de colaboración inter-empresaria: ¿una posible solución en el ámbito de la industria aeronáutica militar?

El punto de partida para el desarrollo de este trabajo lo constituye el análisis de la decisión empresaria que han adoptado la República de Brasil y Estados Unidos con relación a la conformación de un *joint venture* entre Embraer y Boeing destinado a promover el desarrollo y consolidación de la industria aeronáutica civil.

Consecuentemente, parece oportuno abordar este primer aspecto desde el punto de vista de la conceptualización del *joint venture*. Se trata de:

5 Misiles. E.T.S.I. Aeronáuticos. Universidad Politécnica de Madrid. Recuperado de: <https://www.aero.upm.es/departamentos/economia/investiga/informe2010/misiles/misiles.html>

6 Programa MMRCA. Retraso del joint venture con el fabricante de radares para los combatientes Rafale. Blog Poderío Militar. Recuperado de: <https://poderiomilitar-jesus.blogspot.com/2013/06/programa-mmrca-retraso-del-joint-venture.html>

[...] una asociación estratégica temporal (de corto, mediano o largo plazo) de organización, una agrupación o alianza de personas o grupos de empresas que mantienen su individualidad e independencia jurídica pero que actúan unidas bajo una misma dirección y normas, para llevar adelante una operación comercial determinada, donde se distribuyen las inversiones, el control, responsabilidades, personal, riesgos, gastos y beneficios. Se traduce como un negocio conjunto, una inversión conjunta o una “colaboración empresarial”.

Sus características notorias son las siguientes:

- Las empresas mantienen sus propias individuales, lo que significa lo contrario de la fusión. Las empresas son preexistentes.
- Las partes buscan una utilidad común.
- Existe una contribución a las pérdidas, utilidades, funciones e inversión.
- El objeto de la joint venture es variado, no requiere necesariamente un aporte en dinero, sino que, el aporte estará definido por las necesidades que conllevan a la colaboración empresarial.
- Las aportaciones que deberán cumplir los contratantes pueden consistir en dinero, bienes, tecnología, servicios, estrategias, etcétera.
- Carácter ad hoc, la cual se encuentra destinada básicamente a un proyecto, sin por eso ser de corta duración, ya que esta, será designada en virtud al principio de autonomía de voluntad, pero siempre tendrá una duración limitada.
- Contribuciones y agrupación de los intereses de las partes.
- Existe la posibilidad de generar una recíproca de representación de la otra parte.
- Existe un control conjunto de la colaboración empresarial.
- Existe un acuerdo, que consiste en una declaración de voluntad común destinada a regular sus derechos en este acuerdo.
- El objetivo común, que debe indicarse en el acuerdo.⁷

Asimismo, corresponde tener presente que la empresa Boeing se destaca

7 BBVA. Recuperado de: <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/joint-venture/index.jsp>

no solamente en el ámbito de la aeronáutica civil sino además en el ámbito de la defensa aeronáutica y espacial a la vez que en los sistemas de seguridad, tal como se observa en alguna presentación de su página web oficial.⁸

Por otra parte, en lo que hace al ámbito de industria militar, Barría (2017) afirmó que Boeing se dedica a la fábrica y venta de aviones de guerra tripulados y no tripulados, sistemas satelitales, tecnología espacial, misiles y sistemas de defensa, inteligencia y seguridad y que se encuentra consagrada como una de las cinco mayores empresas militares del mundo.

En igual sentido, vale mencionar que la empresa brasileña Embraer se dedica la producción de aeronaves civiles a la vez que militares; tal como se señala en su respectiva página oficial.⁹ Se trata de una empresa que fue creada durante la dictadura militar (1964-1985) y que se privatizó en el año 1994. Sin embargo, Robinson (2018) señaló que el Estado brasileño mantuvo el derecho de veto ante cualquier operación que fuere en contra de los objetivos estratégicos de la Nación.

Asimismo, Jiménez (2018) sostuvo que el acuerdo inter-empresario sienta sus bases en: a) el control efectivo de Boeing en al menos el 80% de las acciones de lo que constituiría el joint venture y b) la búsqueda del mercado de la aviación regional latinoamericana; en contraposición con el dominio de Embraer (estimado en un 30%), el que solo comprometería la aeronáutica aerocomercial mas no la militar. Esta noticia también fue difundida en medios audiovisuales.¹⁰

Planteado el escenario con relación a la posibilidad de que Boeing celebre un acuerdo con Embraer a finales del año 2019¹¹ con el fin de crear una sociedad conjunta de aeronaves y servicios comerciales en el ámbito aerocomercial surge el interrogante acerca de las posibilidades de su concreción –en igual sentido– en el ámbito de la *industria aeronáutica militar*. En principio, circunscripto a los países que celebrarían este acuerdo. Sin embargo, no se descarta la posibilidad de que un país como la República Argentina tam-

8 Presentación general de Boeing. Recuperado de: https://www.boeing.es/resources/sp_ES/acerca-de-boeing/environment/Presentaci%C3%B3n_General_de_Boeing.pdf

9 Boeing. Recuperado de: <https://embraer.com/global/en>

10 Boeing y Embraer acuerdan crear un nuevo gigante de la aviación comercial. Recuperado de: <https://www.efe.com/efe/america/economia/boeing-y-embraer-acuerdan-crear-un-nuevo-gigante-de-la-aviacion-comercial/20000011-3673724>

11 Acuerdo estratégico entre Boeing y Embraer. *Revista Aeroespacio*. Recuperado de: <http://www.aeroespacio.com.ar/industriaytecnologia/acuerdo-estrategico-entre-boeing-y-embraer/>

bién pueda ser partícipe de ello; sobre todo teniendo en cuenta que alguna vez fue pionera en materia de fabricación de aeronaves militares.

Al respecto, Ernesto López (1988) sostuvo lo siguiente:

Desde 1927, cuando se creó la Fábrica Militar de Aviones, comenzaron a desarrollarse en Argentina una serie de actividades productivas vinculadas de una u otra manera a las instituciones militares. Su resultado fue la constitución de un complejo industrial militar orientado hacia la producción de armamentos, vehículos de guerra, municiones, etc. Esta tendencia se complementó con otra que, al amparo de una concepción surgida en el período de entreguerras, se preocupó también por el desenvolvimiento de industrias productoras de “materiales críticos”. El acero fue el primero de estos en desarrollarse en la órbita militar, a partir de la creación, en 1935, de la Fábrica Militar de Aceros (p. 1).

Asimismo, quizá convenga tomar en consideración un reciente fallo de la sala III de la Corte Suprema de Chile¹² en el que se resolvió no aprobar el *joint venture* destinado al transporte aéreo de pasajeros que fuera oportunamente celebrado por cuatro aerolíneas: LATAM, American Airlines, British Airways e Iberia.

Los motivos brindados por el aludido tribunal giran en torno a la posible vulneración al principio de competencia leal al que podría dar lugar la explotación de un determinado sector de la industria aerocomercial. Ello, mediante la adopción de un determinado instrumento estratégico empresarial cual es el *joint venture*.

Tengamos en cuenta –y esto vale la pena señalarlo– que en el caso particular de la República Argentina la competencia desleal se encuentra regulada a través de un Decreto del Poder Ejecutivo Nacional N°274 de fecha 17 de abril de 2019.¹³

Al respecto, Sahián (2019) sostuvo que hasta el dictado del texto normativo de referencia, el operador jurídico debía realizar un gran esfuerzo para identificar aquellas normas del plexo normativo argentino que le permitían ejercer una sólida defensa frente a un supuesto de competencia desleal; la que –por otra parte– pone especial foco en los competidores.

12 Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G s/Acuerdos de Negocios Conjuntos. *Revista Latinoamericana de Derecho Aeronáutico*, N°49. Recuperado de: <https://www.rlada.com/pop.php?option=articulo&Hash=a5a90d2e453e20f2db5af249bff35de1>

13 INFOLEG. Recuperado de: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/ane-xos/320000-324999/322236/norma.htm>

Por su parte, el destacado especialista en Derecho Aeronáutico Folchi (2019), en oportunidad de comentar la sentencia de referencia expresó lo siguiente:

[...] el fallo chileno sigue lo que podría llamarse doctrina judicial europea porque se ocupa de varios aspectos centrales de índole comercial. Para solo mencionar algunos, analiza en detalle la mitigación de los efectos anticompetitivos del acuerdo que presentaron las líneas aéreas involucradas y define el *joint venture* como una “asociación estratégica temporal de organización”, similar a una alianza o agrupación (párrafo décimo segundo).

Asimismo, entre los antecedentes europeos que señala Folchi se encuentran: a) el fallo del Tribunal de Justicia europeo de fecha 30 de abril de 1986 (Causa *Nouvelles Frontières*) por el que se resolvió que las normas sobre competencia en el mercado comunitario resultaban aplicables en forma directa al transporte aéreo y, b) el fallo del Tribunal de Justicia europeo de fecha 5 de noviembre de 2002 por el que se resolvió que Bélgica incumplió con las obligaciones de competencia emergentes del Tratado de Roma que dio origen a la comunidad así como también los Reglamentos concernientes a las tarifas y fletes, sistemas computadorizados de reserva, propiedad sustancial y control de las líneas aéreas.

A continuación, se desarrolla cada uno de los objetivos planteados en el apartado II del presente trabajo.

Objetivo general: reflexionar acerca de la conveniencia de adoptar una posible decisión estratégica en materia de desarrollo de la industria militar; en particular en el área aeronáutica militar. Sin embargo, previo a ello, resulta necesario cuestionarse lo siguiente.

1. La adopción de una decisión estratégica en materia de desarrollo de la industria militar y en particular en el de la industria aeronáutica militar ¿no se encuentra condicionada por el modelo de teorización al que la conducción política adhiere? José Antonio Carrasco Gallego (2011) ha realizado un interesante trabajo al respecto.
2. La adopción de una decisión estratégica en materia de desarrollo de la industria militar y en particular en el de la industria aeronáutica militar ¿no supone tener cuenta –en cada caso concreto– los condicionamientos económicos que a la Defensa Nacional de un país le impone su peculiar potencial económico (factores humanos y materiales)? Precisamente, Luis Mateo Canalejo (1996) pone énfasis en este aspecto.

Llegados a este punto, analicemos lo siguiente: Carrasco Gallego (2011) sostiene que existen tres tipos de tendencias en la relación: gasto en defensa / crecimiento económico de un país:

a. El gasto en defensa produce un efecto positivo sobre el crecimiento económico de una nación. El grupo de autores que defiende esta relación considera que se puede estimular la economía de un país a través del gasto en defensa. El estímulo vendría de un aumento de la demanda agregada y del poder de compra del país. También se lograrían una serie de externalidades positivas, tales como formación del capital humano (al proveer de formación técnica que puede ser utilizada en el sector privado) o la construcción de infraestructuras, que también pueden ser aprovechadas por otros sectores de la sociedad para elevar el crecimiento económico.

b. El gasto en defensa reduce el nivel de crecimiento económico de una nación. Los autores partidarios de esta perspectiva consideran que existen varias vías a través de las cuales un incremento en el gasto de defensa puede perjudicar el crecimiento económico:

- A través de un efecto expulsión por el cual un incremento en el gasto en defensa conlleva un aumento de la carga fiscal. Esto se debe a que este aumento del gasto ha de ser financiado bien mediante unos mayores impuestos corrientes o bien a través de la emisión de deuda pública. En cualquiera de los dos casos, la rentabilidad del capital fijo se reducirá al restringir los fondos disponibles para financiar la formación de capital en el sector privado. Con este descenso de la rentabilidad del capital fijo se producirá una contracción de la inversión y del consumo privados, lo que disminuirá el desarrollo económico.
- Puede afectar la asignación de los recursos entre el sector privado y el público. Esta afirmación se basa en el supuesto de que el sector de la defensa se halla al margen de las leyes del mercado. La estructura del sector de la defensa no se corresponde con la de un mercado organizado en condiciones de competencia perfecta, en el que se obtiene el máximo nivel de eficiencia. Por esta razón, el sector de la defensa presentará un nivel de eficiencia menor que el de aquellos otros sectores sometidos a tales leyes de libre competencia. Si se desvían recursos de estos últimos sectores se reducirá la eficiencia del conjunto de la economía y el crecimiento se verá perjudicado.

c. El gasto en defensa no genera un efecto significativo sobre el crecien-

to económico. Los investigadores que defienden esta opción consideran que existen varias razones para esta falta de significatividad en la relación:

- El gasto en defensa, desde una perspectiva per cápita, no es lo suficientemente grande como para que suponga una influencia de cierta envergadura.
- La relación del crecimiento y la productividad puede variar entre las diferentes naciones y regiones y según el peso relativo del sector de la defensa en el conjunto de la economía nacional.
- El efecto sobre el crecimiento puede depender de la financiación del gasto más que del montante total del mismo.
- También es posible que esa falta de significatividad se deba a los cambios en los presupuestos de defensa a lo largo del tiempo (pp. 3-4).

De hecho –y esto a simple modo ejemplificativo– Pulido y Godoy (2013) adoptaron la tendencia que Carrasco Gallego sistematizó bajo el punto a) “El gasto en defensa produce un efecto positivo sobre el crecimiento económico de una nación” y lo trasladaron al crecimiento directamente proporcional que se suscita entre la economía de Colombia y los conflictos internos. Así, Pulido y Godoy (2013) expresaron lo siguiente:

Se ha incrementado el Gasto en Defensa y Seguridad (GDS) con el fin de contrarrestar la violencia. El país ha pasado fundamentalmente por dos periodos distintos en estos últimos veinte años. El primero, comprendido entre 1993 a 2002, donde los grupos armados ilegales tuvieron a Colombia en una situación de inseguridad elevada y, un segundo periodo, comprendido entre 2002 y 2012, donde las Fuerzas Armadas doblegaron a los grupos guerrilleros. Esta investigación analiza el impacto que ha tenido el gasto en defensa sobre el crecimiento económico nacional, a través de la revisión de las variables macroeconómicas del PIB, la inversión extranjera y el empleo (p. 228).

Asimismo, con relación a Canalejo hay que destacar que si bien su trabajo centra el foco de análisis en un ámbito espacial peculiar como lo es el caso de la ciudad de Madrid, su aporte radica en dejar asentado la importancia que reviste la sistematización de aquellas causas; las que de manera directa o indirecta influyen sobre la política de Defensa Nacional de un país. Especialmente, cuando lo que se quiere mejora es su capacidad productiva en un área particular como lo es la Defensa Nacional.

Frente a este supuesto, correspondería entonces identificar cuáles de las causas que menciona Canalejo indiquen en el ámbito de la industria aeronáu-

tica militar. Canalejo (1996) indicó que las causas fueron:

- El incesante crecimiento del sector público sin que a pesar de su desmesurada importancia sepa cumplir con el papel estabilizador que se le atribuye.
- Los cambios de política económica, frecuentemente incompletos por reincidir sobre la demanda y no sobre una oferta, caracterizada por importantes rigideces debidas a la alta tasa de inflación, al desequilibrio exterior y a la caída del empleo.
- La continua pérdida de reservas frente al exterior y el escaso provecho conseguido con las devaluaciones efectuadas que debidas, en su mayor parte, a causas de debilidad interna, significa reconocer los insuficientes avances en los procesos de ajuste de la economía.
- Una política monetaria demasiado rigurosa, que en su senda ascendente de los tipos de interés se la considera como el principal elemento de disciplina para los distintos agentes económicos.
- Las grandes derivas salariales, con importantes influencias en el poder adquisitivo real y efectos perjudiciales en la industria y los servicios.
- La estructura dual del mercado de trabajo, con un porcentaje muy notable del empleo temporal, más flexible que el fijo, constituyendo, de hecho, un factor limitativo de la competitividad y negativo de la productividad.
- La escasa sensibilidad de los salarios a la debilidad de las coyunturas económicas y a los deterioros del mercado de trabajo.
- Los malos comportamientos de las importaciones que no han sido debidamente equilibradas por el turismo y las remesas internas, y que han tenido efectos muy distintos a los previstos en la balanza corriente; así como la baja tasa de cobertura de las importaciones por las exportaciones (p. 68).

En cuanto al *objetivo particular*: verificar si la adopción por el ámbito aeronáutico castrense de lo que en el ámbito de la aeronáutica civil se denomina *joint venture* podría, eventualmente, contribuir a consolidar y promover el desarrollo de la industria aeronáutica militar; hay al menos tres aspectos que resulta menester analizar a los fines de la consecución de este objetivo particular.¹⁴ Entre ellos, los siguientes:

A) La inclinación a adoptar este tipo de contrato de colaboración inter-empresaria se encuentra condicionado por la peculiaridad de todo modelo de análisis. Esto es: I) si se adopta un modelo de análisis en el que la Defensa Nacional se construye sobre la base de la oferta y la demanda en los términos de Juan Pablo Lorca Sánchez o bien, II) si se adopta un modelo de análisis en el que la Defensa Nacional se desenvuelve y desarrolla como servicio público estatal en los términos de Claudio Katz.

B) La inclinación por adoptar este tipo de contrato de colaboración inter-empresaria encuentra sustento en la necesidad de consolidar el aspecto concerniente a la innovación y el desarrollo tecnológico productivo. En el caso bajo análisis, este aspecto es el que impulsa a la firma Boeing a celebrar el acuerdo.

C) La inclinación por adoptar este tipo de contrato de colaboración inter-empresaria se encuentra favorecida en la medida que se adopte uno de los instrumentos de política formulados oportunamente por Washington. Esto es: que se promueva la inversión extranjera directa.

Con respecto al aspecto descrito en el inciso A) recordemos lo que afirmaron Lorca Sánchez y Katz al respecto. En tal sentido, Lorca Sánchez (2005) expresó:

Al aplicar los principios del modelo de demanda y oferta al bien Defensa, podemos concluir que su demanda se ve influenciada por las percepciones de amenazas que siente la sociedad debido a conflictos de soberanía, problemas limítrofes, posibles agresiones de terceros manifestadas mediante el incremento de su aparato militar, por su motivación de salvaguardar los intereses nacionales en terceros países y por el costo de oportunidad de obtener una mejor educación, salud, vivienda y otros bienes de carácter social.

Por el lado de la oferta, se puede ver que esta se ve influenciada por precios de los bienes e insumos que son requeridos para su producción, el nivel de tecnología disponible y el desarrollo industrial en Defensa. Los compro-

14 Vale poner de relieve que, al momento de presentación de este trabajo, Aureliano Da Ponte ha realizado un interesante trabajo en el que identifica las dimensiones que configurarían un modelo de desarrollo industrial en Defensa Nacional. A su criterio, las dimensiones serían: a) la estructura y organización del sector; b) las políticas públicas y c) el perfil productivo a la vez que la orientación del mercado. En tal sentido, se destaca la sistematización efectuada por el autor pero se aclara que el presente tiene como objetivos (general y específico) sendos metodológicos diversos a aquel. El artículo de referencia se cita en la bibliografía.

misos del gobierno ante las organizaciones tipo OTAN, generan la obligación de mantener un nivel de producción mínimo de capacidades militares, para responder a las tareas impuestas por la alianza (p. 362).

Por su parte, Katz (2005) afirmó:

[...] integración de la ciencia con la tecnología en la esfera militar es cualitativamente superior a la existente en el ámbito civil. Al no estar sujeta directamente a la competencia, y al operar bajo la supervisión directa del Estado en proyectos habitualmente gigantescos, la tecnología bélica depende en menor escala de los mercados, y se encuentra más fusionada a los requerimientos científicos de cada proyecto. [...] Pero en el proceso conjunto de innovación, las diferencias se reducen al mínimo por la ausencia de restricciones mercantiles. La “big science” ha estado por esta razón asociada al Pentágono en todos los planes de envergadura científico-tecnológica. El “superconductor de partículas” (SSP), o las estaciones orbitales a cargo de la NASA, son algunos de los proyectos más costosos de la espectacular lista de emprendimientos militares (párrafo 18).

Con respecto al aspecto descrito en el inciso B) podríamos detenernos en el análisis de la explicación de carácter económico que ofrece Gregory Mankiw.

De hecho, Mankiw (2014) pone especial énfasis en la explicación del progreso tecnológico y en la del modelo convencional de inversión fija empresarial denominado modelo neoclásico de la inversión. Con respecto al progreso tecnológico Mankiw (2014) manifestó:

En la práctica, el progreso tecnológico mejora, por supuesto, la función de producción. Con una cantidad dada cualquiera de factores, obtenemos más producción hoy que hace unos años. [...] Ahora la producción aumenta no solo porque aumentan el capital y el trabajo, sino también porque aumenta la productividad total de los factores. [...] La introducción del cambio tecnológico [...] identifica y nos permite medir las tres fuentes de crecimiento: las variaciones de la cantidad de capital, las variaciones de la cantidad de trabajo y las variaciones de la productividad total de los factores.

La productividad total de los factores puede variar por muchas razones. La mayoría de las variaciones se deben a un aumento de los conocimientos sobre los métodos de producción, por lo que a menudo se utiliza el residuo de Solow como medida del progreso tecnológico. Sin embargo, hay otros factores, como la educación y las normas legales, que pueden afectar también la productividad total de los factores. Por ejemplo, si un incremento del

gasto público mejora la calidad de la educación, los trabajadores pueden ser más productivos y la producción puede aumentar, lo que implica que aumentará la productividad total de los factores. Por poner otro ejemplo, si la legislación obliga a las empresas a comprar capital para reducir la contaminación o aumentar la seguridad de los trabajadores, el stock de capital puede aumentar sin que crezca la producción, lo que significa una reducción de la productividad total de los factores. La productividad total de los factores recoge todo lo que altera la relación entre los factores medidos y la producción medida (pp. 387-388).

Con respecto al modelo neoclásico de la inversión, Mankiw (2014) sostuvo:

El mayor componente del gasto de inversión, que representa alrededor de dos tercios del total, es la inversión en bienes de equipo. Comprende todo, desde faxes hasta fábricas, ordenadores y automóviles de empresa. El modelo convencional de la inversión fija empresarial se llama modelo neoclásico de la inversión. Este modelo examina los beneficios y los costes de las empresas por poseer bienes de capital. Muestra la relación que existe entre el nivel de inversión –el aumento del stock de capital– y el producto marginal del capital, el tipo de interés y la legislación fiscal que afecta a las empresas. Para desarrollar el modelo, imaginemos que hay dos tipos de empresas en la economía. Las empresas productoras, que producen bienes y servicios utilizando capital que alquilan. Las empresas arrendadoras, que realizan todas las inversiones de la economía; compran capital y lo arriendan a las empresas productoras. Naturalmente, la mayoría de las empresas, en la vida real, desempeñan ambas funciones: producen bienes y servicios e invierten en capital para producir en el futuro. Sin embargo, podemos simplificar nuestro análisis y clarificar nuestras ideas si separamos estas dos actividades imaginando que se realizan en empresas distintas (p. 679).

Por otra parte, respecto del contenido descrito en el inciso C) podríamos detenernos en la explicitación que John Williamson (1999) esbozó en los siguientes términos:

[...] una actitud restrictiva que limite la entrada de la inversión extranjera directa (IED) se considera una insensatez. Tales inversiones pueden aportar capital necesario, tecnología y experiencia, ya sea produciendo bienes necesarios para el mercado nacional o contribuyendo a nuevas exportaciones. La principal motivación para restringir la IED es el nacionalismo económico, que Washington desaprueba, al menos cuando lo practican otros países que no son Estados Unidos. La IED puede ser fomentada por canjes de obliga-

ciones por acciones. Algunos sectores de Washington, quizá los más sobresalientes sean el Tesoro de EE.UU., el Institute of International Finance y la International Finance Corporation, están decididamente a favor de que los países deudores faciliten los canjes de obligaciones por acciones, argumentando que esto puede fomentar simultáneamente los objetivos inseparables de promover la IED y reducir la deuda. Otros sectores de Washington, a saber el FMI, son mucho más escépticos. Cuestionan si habría que subsidiar la IED; se preguntan si la inversión subvencionada será adicional; argumentan que, de no ser así, el deudor pierde al verse reducida su deuda extranjera en vez de ganar divisas de libre convertibilidad; y sobre todo, se preocupan por las implicaciones de aumentar la expansión monetaria nacional (pp. 79-80).

V. Reflexiones

Llegados a este punto considero pertinente destacar lo siguiente:

En cuanto al *objetivo general*: reflexionar acerca de la conveniencia de adoptar una posible decisión estratégica en materia de desarrollo de la industria militar; en particular en el de la industria aeronáutica militar con relación a la República de Brasil y Estados Unidos –aunque no descartando su eventual concreción en el caso de la República Argentina– amerita que se considere, con carácter primario, el primer tipo de tendencia que señala Carrasco Gallego.

Esto es: la tendencia según la cual el gasto en Defensa Nacional produce un efecto positivo sobre el crecimiento económico de una nación. Caso contrario, la adherencia a los otros dos tipos de tendencias restantes imposibilitaría la concreción del objetivo general que fuera planteado en el marco de este trabajo.

Luego, habrá que identificar con detenimiento cuáles son los condicionamientos económicos que enfrentan la República de Brasil y Estados Unidos (eventualmente la República Argentina) en materia de Defensa Nacional en los términos señalados por Canalejo. Ello, a los fines de contar con información contundente y actualizada que permita visualizar la situación que atraviesan ambos países. Esto último podría constituir un aporte beneficioso para la conducción política; por cuanto le permitiría disponer de un escenario claro y transparente antes de pronunciarse sobre cuestiones de mérito, oportunidad y conveniencia en materia de Defensa Nacional.

Por otra parte, en cuanto al *objetivo particular*: verificar si la adopción de la decisión estratégica –por el ámbito aeronáutico castrense– de celebrar un *joint venture* en sentido similar al del ámbito de la aeronáutica civil contribuiría a consolidar y promover el desarrollo de la industria aeronáutica militar, vale señalar que, de momento, el panorama es de una contundente incertidumbre.

Tengamos en cuenta que en la región latinoamericana el fallo dictado por el Tribunal Superior de Chile resolvió no hacer lugar a la constitución de un *joint venture*. Pese a ello, resta aguardar qué decisión habrá de adoptarse con relación al caso específico: Embraer-Boeing para poder extraer con claridad el precepto normativo correspondiente a la constitución de *joint ventures* en el ámbito latinoamericano con relación a la actividad aeronáutica civil.

Soy de la opinión que, quizá, una vez consolidada la regulación de la constitución de *joint ventures* en el ámbito de la aeronáutica civil, el ámbito castrense se inclinará –una vez más– por la vigilia del plexo normativo allí existente.

Sin embargo, a los fines de la constitución de *joint ventures* en el ámbito de la industria aeronáutica militar deberán garantizarse, a mi juicio, con carácter previo las siguientes cuestiones:

A) La promoción de una política de acompañamiento estatal en materia de *joint ventures* para la fabricación, el desarrollo e innovación de la industria aeronáutica militar en los términos planteados por Katz (2005).

B) La promoción, el desarrollo e innovación tecnológica en materia de Defensa Nacional por cuanto ello importa simultáneamente apostar al incremento del desarrollo productivo de un país. Téngase en cuenta que, en los términos de Mankiw (2014), los gastos de inversión deben canalizarse en bienes de equipo. Precisamente, la industria aeronáutica militar entra dentro de la expresión “bienes de equipo”.

C) La Conveniencia de adherir, al menos desde el enfoque que fuera planteado por Williamson (1999), al instrumento político de la promoción de inversión extranjera directa.

En definitiva, la celebración de contratos de colaboración inter-empresaria, como es el caso del *joint venture* dentro del ámbito de la aeronáutica militar con otros países, resulta –a criterio de quien redacta estas líneas– un instrumento idóneo y oportuno para apoyar la promoción y el eventual de-

sarrollo tecnológico y científico (industria aeronáutica militar).

Sin embargo, esta circunstancia debe estar acompañada de una política estatal sólida y transparente que refuerce el ineludible abandono de la frontera ideológica que siempre o casi siempre ha obstaculizado la interacción de relaciones diplomáticas, políticas y/o económicas con otros países. Consecuentemente, el Estado debe estar presente en cada decisión política; pues, en definitiva, la defensa constituye ante todo un servicio público estatal.

Bibliografía

Libros

Mankiw, N. G. (2014). *Macroeconomía*. Recuperado de: <https://fhucmacro.files.wordpress.com/2017/08/mankiw-2014-macroeconomc3ada.pdf>

Artículos

Canalejo, L. M. (1996). Relaciones de causalidad entre economía y defensa nacional en España. Análisis de dependencias y vulnerabilidades económicas. *Cuadernos de Estrategia*, N°80, pp. 59-77. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2779883>

Carrasco Gallego, J. A. (2011). Crecimiento económico y gasto en defensa. *Revista Instituto Español de Estudios Estratégicos*, N°48, pp. 1-10. Disponible en: http://www.ieee.es/en/Galerias/fichero/docs_opinion/2011/DIEEEO48_2011GastoDefensa.pdf

Da Ponte, A. (n.d). Modelos de Gestión Industrial en Defensa. *Revista Escuela Superior de Guerra/Escuela de Guerra Naval*. Recuperado de: http://www.enabed2016.abedef.org/resources/anais/3/1465915175_ARQUIVO_daPONTE_Aureliano_2016_AT1_MODELOSDEGESTIONINDUSTRIALENDEFENSA.pdf

Folchi, M. O. (2019). Dos interesantes sentencias aeronáuticas. Comentario a los fallos “Grad, Mirtha G. Otro c/Aero Club Bahía Blanca Asociación Civil s/ Daños y Perjuicios” y “Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G s/ Acuerdos de Negocios Conjuntos”. *Revista Latinoamericana de Derecho Aeronáutico*, N°49. Recuperado de: <https://www.rlada.com/pop.php?option=articulo&Hash=9ec996d65c7dfe6c56dee4189ddad8f8>

Fonfría Mesa, A. (2012). Sobre la naturaleza y el alcance de la economía de la defensa. *Instituto Español de Estudios Estratégicos*, N°79, pp. 1-21. Recuperado de: http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2012/DIEEEO79-2012_Naturaleza_Economia_Defensa_AFonfria.pdf

Katz, C. (2005). Tecnología y Economía Armamentista. *Nueva Sociedad*, N°138, 9 páginas. Recuperado de: http://www.lahaine.org/katz/b2-img/Tecnologia_Economia_Armamentista.pdf

López, E. (1988). La industria militar argentina. *Nueva Sociedad*, N°97, pp. 168-177. Recuperado de: https://nuso.org/media/articles/downloads/1689_1.pdf

Lorca Sánchez, J. P. (2005). Economía aplicada a la defensa: modelo de oferta y demanda. *Revista Marina*, N°4, pp. 346-363. Recuperado de: <https://>

revistamarina.cl/revistas/2005/4/lorca.pdf

Pippia, J. M. (2013). Expandiendo capacidades: Evolución de la industria militar y el proceso de modernización naval de la República Popular China. *Revista Escuela de Guerra Naval*, pp. 11-22. Recuperado de: <http://www.cefa-digital.edu.ar/bitstream/123456789/771/1/RESGN-59-ExpandiendoCapacidades.pdf>

Vargas Pulido, William y Enit Godoy (2013). Estrella. Impacto del gasto de la defensa en el crecimiento económico de Colombia en los últimos veinte años. *Revista Científica General José María Córdova*, Vol. Nº11 (Nº11), pp. 227-257. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/recig/v11n11/v11n11a11.pdf>

Williamson, J. (1999). La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington. *Colección de Estudios*, Nº15, pp. 67-117. Recuperado de: http://www.caixabankresearch.com/documents/10180/54279/ee15_esp.pdf

Diarios

Con indicación de autor

Barría, C. (25/07/2017). Cuáles son las 5 mayores empresas militares del mundo y qué armamento producen. *BBC News mundo*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-41314528>

Jiménez, C. (6/07/2018). Boeing toma el control del fabricante de aviones brasileño Embraer. *El País*. Recuperado de: https://elpais.com/economia/2018/07/05/actualidad/1530819666_604362.html

Robinson, A. (7/08/2018). La polémica venta de Embraer, el icono aeronáutico de Brasil. *La Vanguardia*. Recuperado de: <https://www.lavanguardia.com/economia/20180807/451242492902/venta-embraer-polemica-brasil-aeronautica-boeing.html>

Sahián, J. H. (22/05/2019). Novedosa regulación de la competencia desleal en el Decreto 274/2019 de Lealtad Comercial, pp. 19-23. *La Ley*, LXXXIII, Nº95.

Anónimo

(5/07/2018). Boeing y Embraer acuerdan crear un nuevo gigante de la aviación comercial. *Agencia EFE*. Recuperado de: <https://www.efe.com/efe/america/economia/boeing-y-embraer-acuerdan-crear-un-nuevo-gigante-de-la-aviacion-comercial/20000011-3673724>

Sitios Web consultados

Administración Nacional de Aviación Civil. Recuperado de: <http://www.anac.gov.ar/anac/web/#&panel1-1>

BBVA. Recuperado de: <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/joint-venture/index.jsp>

Blog Poderío Militar. Recuperado de: <https://poderiomilitar-jesus.blogspot.com/>

Boletín Oficial de la República Argentina. Recuperado de: <https://www.boletinoficial.gob.ar/>

Embraer. Recuperado de: <https://embraer.com/global/en>

INFOLEG. Recuperado de: <http://www.infoleg.gob.ar/>

Revista Aeroespacio. Recuperado de: <http://www.aeroespacio.com.ar/>

Universidad Politécnica de Madrid. Recuperado de: <https://www.aero.upm.es/>