

Índice General

Página

1.		
PRÓLOGO.....		13
2.		
INTRODUCCIÓN		19
2.1. La seguridad jurídica como condición para la confianza, la inversión y la capacidad de actuación.		20
2.2. Un entorno geopolítico en transformación		20
2.3. La autonomía estratégica como marco de referencia.....		21
2.4. El valor del II Congreso como espacio de reflexión interdisciplinar		23
2.5. De los debates a las propuestas: la conveniencia de una monografía		24
2.6. Los retos que condicionarán el futuro		25
2.7. Consideración final		26
2.8. Principales ejes de debate.....		27
2.8.1. La contratación pública en defensa: equilibrio entre agilidad y garantías		27
2.8.2. Presupuestación y ejecución financiera: la necesidad de una visión plurianual		28
2.8.3. Política industrial y fortalecimiento de la cadena de valor .		28

	<i><u>Página</u></i>
2.8.4. <i>Gobernanza europea y cooperación entre Estados miembros</i>	29
2.8.5. <i>Seguridad jurídica para tecnologías sensibles</i>	29
2.8.6. <i>La monografía como instrumento de conocimiento y acción</i>	30
2.8.7. <i>El valor de sistematizar preguntas y respuestas</i>	30
2.8.8. <i>Conclusión: del congreso a la acción</i>	31
 3.	
SISTEMÁTICA Y ESTRUCTURA DE LA OBRA	33
 4.	
UNAS POCAS PALABRAS, PERO PRECISAS DESDE LA EXPERIENCIA DE UN JEMALE, TENIENTE GENERAL (R) EXCMO. SR. D. FERNANDO MIGUEL GARCÍA Y GARCÍA DE LAS HIJAS: EL RETO DE PRIORIZAR EN DEFENSA Y LA CONTRATACIÓN	37
 5.	
PANORAMA GENERAL DE LAS INTERVENCIONES DE APERTURA	41
5.1. Sobre las intervenciones	41
5.2. Discurso del Excmo. Sr. Don Jordi García Brustenga, secretario de Estado de Industria	44
5.3. Discurso del Sr. Don Ricardo Martí Fluxá, presidente de Tedae	47
5.4. Discurso del Sr. D. Gerardo Sánchez Revenga, presidente de AESMIDE	50
 6.	
APERTURA INSTITUCIONAL POR LA EXCMA. SRA. D.^a MARÍA AMPARO VALCARCE, SECRETARIA DE ESTADO DE DEFENSA	55

7.

MARCO OPERATIVO PARA CONTRATACIÓN, FINANCIACIÓN E INTEGRACIÓN INDUSTRIAL EN DEFENSA.....	61
7.1. Acuerdos verticales y horizontales a la presentación de ofertas en concursos públicos. Consideraciones clave y posibles problemas en competencia	64
7.1.1. <i>Diagnóstico inicial sobre contratación pública en defensa .</i>	65
7.1.2. <i>Seguridad jurídica y prioridades geoestratégicas</i>	69
7.1.3. <i>Principios específicos de la contratación en defensa</i>	71
7.1.4. <i>De la licitud al análisis comportamental.....</i>	73
7.1.5. <i>Evolución normativa y vacíos procedimentales.....</i>	75
7.1.6. <i>Tres niveles de actuación y sus competencias</i>	78
7.1.7. <i>Recomendaciones prácticas para la defensa de una empre- sa afectada</i>	79
7.2 El riesgo imprevisible en los contratos públicos y la revi- sión de precios: una visión de <i>lege lata</i> a <i>lege ferenda</i>....	82
7.2.1 <i>Hacia soluciones prácticas: seguridad contractual y alter- nativas.....</i>	83
7.3. Resumen de las aportaciones de las dos primeras mesas redondas	90
7.4. La práctica de la división en lotes de los contratos públi- cos: propuesta de mejora.....	95
7.5. Acreditación de la solvencia mediante medios de terceros	108
7.6. Entrada de los fondos de inversión en empresas relacio- nadas con la Defensa: cuestiones legales y de política in- dustrial.....	119
7.7. Las empresas españolas ante los programas de rearme europeos	129
7.8. Política, cultura de Defensa, UE_OTAN (GEOPOL/ GEOESTRAT)	134
7.8.1. <i>Introducción</i>	134
7.8.2. <i>El debate general lanzado por el moderador</i>	135

8.

LECCIONES APRENDIDAS Y RETOS 143

8.1. Lecciones aprendidas 143

8.2 Retos 144

9.

**DIAGNÓSTICO Y PROPUESTAS PARA LA INDUSTRIA DE
DEFENSA: ENTREVISTA Y PONENCIA 147**

**9.1. Diálogo abierto entre el Excmo. Sr. D. General del Aire
Francisco Braco Carbó, jefe del Estado Mayor del Ejército
del Aire y del Espacio (JEMA) con Nacho G. Pandave-
nes. 150**

**9.2. Ponencia. Política y defensa: la sociedad ante la seguri-
dad y la relevancia de la opinión pública 165**

10.

EPÍLOGO 175