



## ENTREVISTA INFODEFENSA.COM: Manuel García-Sañudo, Director General de EXPAL: “El EIMOS es una respuesta eficaz a esta urgente operativa del Ejército español”

11/10/2009 Por Victoria Marcia (Infodefensa.com) Madrid - **EXPAL** es una de esas empresa "de siempre" en el panorama de la defensa español. No en vano, su historia se remonta a casi cien años. Sin embargo, estaríamos equivocados si entendiéramos ese legado como languidez. Sin duda, se encuentra entre ese puñado de compañías que no abandona una ambición sana por renovarse, crecer y cambiar para poder responder a las sinuosas necesidades de los Ejércitos de hoy en día. El objetivo es claro: reforzar y ampliar su liderazgo y competencia en todos aquellos mercados que pueda, dentro y fuera de España. **Manuel García-Sañudo**, su director general desde

hace escasamente cinco meses, es una buena prueba de esta voluntad. Ingeniero de Minas y con experiencia internacional en **Italia** y **Grecia**, asumió el difícil reto de sustituir a **Jaime Barbeito**, quien ejerció ese cargo durante casi 20 años. **García-Sañudo** defiende con convicción la decisión de participar en el proceso de concentración de la industria de la defensa en Europa comprando empresas, si es necesario y en la captura de más mercados internacionales -el 65 % de su facturación es ya en el exterior- y así como, a la vez, seguir invirtiendo en I+D para ofrecer soluciones innovadora a los nuevos requerimientos, en este caso de su cliente de referencia, las **Fuerza Armadas españolas**.

### - Su nuevo producto EIMOS ha provocado mucha atención e interés durante la reciente feria de DSEI 09 celebrada en Londres ¿qué aporta de novedad?

- Sin duda el **EIMOS** (EXPAL Integrated Mortar System) ha sido el producto que más expectación ha despertado. Es el resultado de un proyecto de I+D realizado y sufragado por **EXPAL**. La decisión de emprenderlo surgió al conocer la necesidad operativa sentida en el Ejército de proporcionar una mayor protección directa a nuestras tropas destacadas en misiones internacionales, especialmente en **Afganistán**. Nos propusimos conseguir un instrumento eficaz, con gran movilidad y con la precisión y rapidez de respuesta que exigen los enfrentamientos asimétricos en los teatros en que estamos desplegados. Además, dada la urgencia operativa de contar con este tipo de sistemas, queríamos que fuese un sistema capaz de desplegarse en teatro de forma inmediata y asequible en términos económicos. Lo conseguimos. Hemos integrado el mortero de 81mm de **EXPAL** en el vehículo ligero 4x4 **VAMTAC** de **UROVESA**, ambos de dotación en nuestro Ejército y apoyados por su cadena logística. El resultado es, por tanto, un sistema probado que consigue una gran sinergia multiplicadora de sus capacidades operativas individuales gracias a la incorporación del sistema de control de tiro **TECHFIRE** desarrollado por **EXPACE**, filial de sistemas de **EXPAL**. El sistema **EIMOS** es muy versátil. El mortero puede ser de 60mm o de 81mm que, a su vez, pueden integrarse en cualquier vehículo ligero 4x4. También ha llamado poderosamente la atención nuestro proyecto de desarrollo de la granada de mortero guiada de 120 mm **GMG-120**. Se trata de incorporar un kit de guiado a nuestras granadas convencionales. Con ello aumentará su alcance e incrementará sustancialmente su precisión, evitando daños colaterales, un requisito que entendemos deberán cumplir todo tipo de munición en el futuro.



### - ¿Se echó de menos en ese salón poder acudir dentro de un pabellón español?

- Por supuesto. El hecho de no haber tenido un pabellón español en **DSEI** ha hecho que se nos perciba mas como compañías individuales que como parte del todo sólido y coherente que forman las empresas del sector de defensa español. Al no haber tenido aquí este respaldo institucional, el peso específico de la industria de defensa española queda en cierto modo disminuido frente a las de otros países. Esta carencia

es más acusada en el caso de aquellas empresas que no pertenecen a grandes grupos multinacionales que exhiben los productos de sus filiales en un pabellón único, con independencia del país de origen. El mejor apoyo que las instituciones españolas pueden dar a nuestras empresas de defensa es su apuesta decidida por nuestros productos y servicios.

**- ¿Qué inversión anual en I+D supone la cartera de productos de EXPAL?**

- En **EXPAL** dedicamos cada año el diez por ciento de nuestros beneficios a I+D+i. Nuestros programas de I+D tienen como objetivo primordial atender las necesidades operativas que detectamos nosotros mismos o que nos indican las Fuerzas Armadas. Gracias a este esfuerzo, **EXPAL** tiene hoy en día una gama de municiones de las más completas de la industria europea.

**- Hace poco EXPAL ganó un concurso internacional en Irlanda para el suministro de municiones ¿nos podría dar detalles de dicho contrato?**

- Las **Fuerzas Armadas irlandesas** nos han adjudicado un contrato para el suministro de munición de mortero de 60 mm. Nos sentimos muy orgullosos por la confianza que han depositado en nosotros. Estoy seguro de que sabremos corresponder a ella y de que se sentirán muy satisfechos con nuestro trabajo. Los sistemas de mortero de **EXPAL** gozan de una alta reputación como resultado del enorme esfuerzo innovador que realizamos de forma permanente. Algunos ejércitos europeos los tienen desplegados en **Afganistán**, donde se ha convertido en un arma de protección altamente efectiva por su movilidad, ligereza, alcance y precisión y, como he dicho antes, por su gran capacidad de adaptación a los escenarios asimétricos a los que nos enfrentamos.

**- ¿Este contrato es de los primeros frutos del proceso de internacionalización de la compañía?**

- Es un hito muy importante en la consolidación de la posición de liderazgo de **EXPAL** dentro de la Industria de defensa europea, fruto de nuestra sólida reputación internacional alcanzada tras muchos años de esfuerzo. En el pasado ejercicio nuestras exportaciones representaron más del 65 por ciento de nuestra facturación total.

**- Tras la integración de la empresa danesa AMA en dicho proceso de internacionalización, ¿hay más operaciones de este tipo a la vista?**

- **EXPAL** tiene una decidida vocación de servicio a las **Fuerzas Armadas españolas**. Sin embargo, conscientes de la importancia cada vez mayor de la seguridad compartida y defensa colectiva tanto en Europa como en la **OTAN**, **EXPAL** participa en el proceso de concentración de la industria de defensa en Europa. Mantenemos nuestra capacidad en España y hemos adquirido fábricas fuera de nuestras fronteras. En **Dinamarca**, adquirimos a las Fuerzas Armadas danesas la empresa **AMA**, con más de 200 años de historia y durante el último año **EXPAL** también ha incorporado a sus capacidades industriales otras dos fábricas, una en **Italia** y otra en **Bulgaria**. Dentro de la racionalización del mercado único europeo, estamos abiertos a nuevas oportunidades que nos permitan mejorar nuestras capacidades productivas y completar y ampliar nuestros productos y servicios, siempre desde el máximo respeto a los valores y la estricta observancia de las políticas corporativas que caracterizan al **Grupo MAXAM**: calidad, mantenimiento y desarrollo de tecnologías propias, seguridad, prevención de riesgos y salud laboral, todas ellas enmarcadas dentro de un exquisito cuidado en la preservación del medio ambiente.

**- En cuanto a otros importantes contratos recientes, ¿podría comentar la adjudicación junto a Quatripole y Casli de la modernización de los BMR por cuatro millones de euros, qué parte ejecutará EXPAL?**

- Los trabajos de desmontaje y posterior integración de los vehículos se realizarán íntegramente en las instalaciones de nuestra filial **FAEX**, en Navalmodal de la Mata. Son unas instalaciones nuevas con más de 2.700 metros cuadrados que disponen de todas las capacidades necesarias para efectuar el mantenimiento del 3º y 4º escalón de vehículos acorazados militares. Las inversiones realizadas en ellas muestran la voluntad decidida de **EXPAL** de desarrollar esta línea de actividad.

**- En esta estrategia de crecimiento, ¿Qué ha significado la adquisición de la fábrica de Murcia de General Dynamics Santa Bárbara Sistemas?**

- Desde 1911, fecha de nuestro primer suministro a la **Armada española**, **EXPAL** cuenta con una reputada trayectoria en la fabricación y suministro de pólvoras militares y es líder en esta actividad. Este acuerdo es

un paso natural y completa nuestras capacidades de fabricación de nitrocelulosas y pólvoras.

- **¿Está afectando la coyuntura económica a la compañía?**



- Lógicamente la reducción de los presupuestos de Defensa en **España** y en Europa nos está afectando. Por eso, hoy más que nunca es necesario un decidido apoyo institucional al tejido industrial de defensa español de modo que se puedan mantener las capacidades productivas. En nuestro caso, puedo reafirmarle nuestra decidida voluntad de

mantener nuestra capacidad de servicio a las Fuerzas Armadas españolas y de los países aliados y amigos.

- **En cuanto a la actividad de destrucción de bombas de racimo, ¿se están destruyendo sólo las de origen español?**

- **FAEX** ha destruido todas las bombas de racimo que tenían las **Fuerzas Armadas españolas**. Una vez completado este trabajo, **EXPAL** ofrece su experiencia y capacidades al resto de naciones firmantes del convenio de Dublín pues tenemos instalaciones apropiadas para ello tanto en **España**, como en **Dinamarca, Italia y Bulgaria**.

- **¿Se puede decir que EXPAL ha contribuido a que España lidere este proceso?**

- Rotundamente si. Somos la única empresa española con la experiencia, conocimientos y tecnología capaces de afrontar este reto en los términos decididos por el **Ministerio de Defensa**. Y, desde luego, de haberlo llevado a cabo en tan solo cuatro meses.