



Soluciones innovadoras para
defensa militar y seguridad civil



infodefensa.com

AMÉRICA | Personas

Entrevista Infodefensa.com

G. Luisi (Iveco-Oto Melara): "Latinoamérica es un mercado de especial interés y estamos preparados para los requisitos de offset"



El vicepresidente de Iveco-Oto Melara, Giovanni Luisi.

28/05/2021 | La Spezia (Italia)

Andrea Guidugli

El CIO (Consortio Iveco Oto Melara) es noticia y lo es principalmente porqué el **Ejército Italiano** ha firmado el contrato para la compra de 86 *Centauro II* por un valor estimado de 1.200 millones de euros, un contrato extraordinario para el CIO y para las empresas que lo componen: **Leonardo** e **Iveco DV**. Además, en las últimas semanas ha sonado con fuerza Brasil como otro posible comprador. Brasil está buscando un 8x8 desde hace años y el CIO podría ser el partner ideal. Iveco ha ya desarrollado en Brasil el *Guaraní*, un 6x6 producido en sus fabricas de Sete Lagoas.

Infodefensa.com ha podido charlar con el vicepresidente senior de la compañía, **Giovanni Luisi**, para conocer de primera mano la empresa y un producto, el *Centauro II*, que ha recorrido ya un largo camino iniciado en los años 90 del siglo pasado para dotar al Ejército Italiano de un *MGS (Mobile Gun System)*. En esta entrevista, Luisi habla de los objetivos internacionales del CIO, dónde está invirtiendo en I+D, además de cuáles son, al final, los objetivos más desafiantes en el campo de los vehículos blindados y acorazados de las dos empresas de la defensa más grandes de Italia.

En los últimos meses se ha hablado mucho del Centauro II como referente de la más moderna tecnología incorporada por el Ejército Italiano. ¿Cuales son vuestras expectativas de venta en los próximos años?

El Centauro II representa el producto estrella del CIO, un sistema altamente innovador que incorpora las mejores tecnologías del mercado y por el cual ya se han firmado dos contratos de producción masiva con el Ejército italiano. Es evidente que las expectativas comerciales del mercado en este sentido son muy altas: el CIO está llevando a cabo varias campañas comerciales en todo el mundo para promover este sistema y está recibiendo comentarios muy positivos de los clientes potenciales. Los éxitos del año pasado en el mercado nacional nos hacen mirar con optimismo a los retos que nos esperan.

A finales de 2020 el CIO firmó su contrato más grande con el Ejército Italiano para el suministro del Centauro II. ¿Cuales son las principales características de este vehículo con respecto a la versión anterior?

Gracias a la evolución tecnológica, se ha podido intervenir en las principales Áreas Capacitativas del Centauro I, aportando un aumento significativo en su rendimiento, en particular:

- Mayor movilidad: a través de un nuevo motor Iveco V8 con una potencia de 720 CV, una nueva caja de cambios y una transmisión mejorada capaz de manejar la mayor potencia y par;
- Mayor protección: los niveles de protección son significativamente más altos que en el pasado, con un diseño del casco y de la torreta completamente nuevo, protecciones balísticas y antiminas innovadoras, probadas según el estándar AEP 55, capaces de

manejar amenazas como minas, IED y municiones cinéticas de última generación. Además, la seguridad de la tripulación se ha incrementado aún más, con la separación de las municiones de la torre y el casco del compartimento de la tripulación, así como, por supuesto, nuevos sistemas NBC, contra incendios y explosiones;

- Mayor potencia de fuego: un cañón de 120mm de nueva generación con alimentación semiautomática, capaz de disparar munición de última generación, incluyendo munición programable, nuevos sistemas electroópticos estabilizados con sensores de última generación y un nuevo Sistema de Control de Fuego digital con seguimiento automático que garantizan una mayor precisión. El sistema, obviamente, conserva la capacidad de integrar 120 mm o 105 mm, según las necesidades del usuario final;
- Mayor conectividad: tecnologías de vanguardia en el campo de las comunicaciones centradas en la red (con la innovadora Software Defined Radio de 4 canales) y el Comando y Control.

[ASD Reports ha publicado el informe 'Mercado de vehículos blindados: pronóstico global hasta 2025', donde se afirma que este mercado crecerá de un 3,7% a nivel mundial. ¿El CIO está listo para este desafío?](#)

El CIO está preparado para este desafío y creemos que será uno de los principales actores en este segmento del mercado, pudiendo contar con productos innovadores, en servicio y en producción, garantizando así al usuario final un producto "off the shelf". El CIO nació como el principal proveedor de sistemas blindados para el Ejército Italiano pero ha siempre tenido una especial atención en el mercado internacional, un mercado que será el verdadero desafío para el CIO en los próximos años.

En el mismo estudio, ASD Reports incluye un repaso de todos los principales actores del sector. El CIO no aparece. ¿Sabría decirnos porqué?

Desconocemos el criterio con el que se elaboró esta lista de actores, muchas veces en este tipo de estudios son nominados los miembros del CIO (Iveco DV y Leonardo) y no el propio Consorcio. Sin embargo, confiamos en poder desempeñar un papel principal en el segmento de mercado en el que competimos. Cabe señalar que solo en 2020 el CIO ha firmado contratos por más de mil millones de euros, un resultado notable considerando en particular la situación general vinculada a la pandemia.

El CIO tiene ya 35 años de vida. ¿Dónde se encuentra en este momento de su existencia y con qué productos enfrentan el futuro?

En estos 35 años hemos hecho mucho, hemos construido una sólida reputación técnica y comercial y seguramente ahora es el momento de ampliar aún más nuestras fronteras comerciales. El CIO cuenta con un catálogo de productos completo en cuanto a sistemas blindados; vehículos de ruedas y orugas con armamento de pequeño y mediano calibre; vehículos de ruedas con armamento de gran calibre y hasta los MBT. Algunos productos están sujetos a actualizaciones específicas para realinearlos con el desarrollo tecnológico y los requisitos de los escenarios de uso actuales, como el programa del MBT "Ariete Mid Life Upgrade". El objetivo es ampliar aún más nuestro catálogo de productos, gracias a la sólida colaboración de los dos miembros del consorcio Iveco Defense Vehicle y Leonardo.

El programa 8x8 de España se ha resuelto en un proyecto nacional. Ahora hay un nuevo competidor para el Freccia, el Dragón, un vehículo de calidad y prestaciones elevadas a costos posiblemente inferiores. ¿Considera que en América Latina podría ser una amenaza para todos los productores de blindados?

El Dragón es un vehículo notable que entra en el mismo segmento de mercado del Freccia, habrá que prestar especial atención a las configuraciones que se seleccionarán realmente para entrar en servicio en España. El VBM Freccia ha estado en servicio durante años con el Ejército Italiano, una brigada ha sido completamente equipada, la segunda ha comenzado a recibir los primeros vehículos y está totalmente financiada. No hablaría de amenaza, tenemos que hablar de desafío, como es habitual en este negocio donde al final es el cliente avanzado que elige el mejor producto disponible.

En Perú, Chile, Argentina, México y obviamente Brasil se habla desde hace tiempo de la adquisición de vehículos blindados. ¿Son mercados para el CIO?

Como he mencionado, el CIO ha avanzado varias campañas comerciales en todo el mundo, incluyendo obviamente a América Latina, un mercado considerado estratégico. Lo que se puede decir es que estos mercados son de especial interés para el CIO, por eso la voluntad es participar. Es útil recordar que el CIO también hace uso del personal de las dos empresas del consorcio (Leonardo e Iveco Defense Vehicles), que son dos empresas multinacionales líderes en sus sectores específicos y que ya tienen presencia en estos países.

Todos estos países a excepción de Chile tienen aspiraciones de offset. ¿El CIO estaría preparado para ceder esas tecnologías pese a que las cantidades de vehículos no darían para grandes inversiones y para trasladar las producciones en los países compradores?

La transferencia de tecnología ha sido siempre un pilar de nuestras propuestas, sería suficiente recordar que los Centauro 105mm en España fueron producidos localmente. Obviamente, se deben tener en cuenta oportunidades específicas, con el fin de crear una propuesta coste/eficacia para el cliente: en el caso de cantidades limitadas, la producción local del sistema completo sería contraproducente para los intereses del cliente, en este contexto, sin embargo, siempre es posible transferir actividades de integración y asistencia técnica para garantizar el uso de los recursos locales.

El CIO promocionará en Brasil el Centauro II. ¿Será en la misma configuración del Ejército Italiano o se ha pensado en una versión diferente y más barata para su exportación?

El CIO propone una configuración muy similar a la italiana, obviamente considerando las personalizaciones solicitadas directamente por el Ejército Brasileño; esto nos garantiza enfocarnos en un producto llave en mano, sin riesgos, costos de desarrollo y tiempos de calificación. Obviamente, los beneficios logísticos también son obvios, considerando que el Ejército Italiano tiene un requisito operativo de 150 sistemas. También en relación con el traslado de la producción a Brasil, nuestra propuesta tiene un excelente punto de partida, gracias a la presencia industrial en el país de Leonardo y de Iveco DV, esta última con contratos en curso para la producción de vehículos 4x4 y 6x6 para el Ejército.

© [Information & Design Solutions, S.L.](#) Todos los derechos reservados. Este artículo no puede ser fotocopiado ni reproducido por cualquier otro medio sin licencia otorgada por la empresa editora. Queda prohibida la reproducción pública de este artículo, en todo o en parte, por cualquier medio, sin permiso expreso y por escrito de la empresa editora.