



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

Año 1985

II Legislatura

Núm. 384

COMISION DE DEFENSA

PRESIDENTE: DON GUILLERMO GALEOTE JIMENEZ

Sesión celebrada el miércoles, 18 de diciembre de 1985

Orden del día:

- Elección de Vicepresidente primero de la Comisión.
- Comparecencia, conforme al artículo 44 del Reglamento, del señor Secretario de Estado para la Defensa, a fin de que informe sobre costes, pagos y compensaciones del programa FACA.

Se abre la sesión a las doce y diez minutos de la mañana.

ELECCION DE VICEPRESIDENTE PRIMERO DE LA COMISION

El señor PRESIDENTE: Vamos a comenzar por el primer punto del orden del día, que creo que conocen ustedes, y que responde a la dimisión que ha presentado el que hasta ahora era Vicepresidente primero de la Comisión, don Carlos Sanjuán, con lo cual, lo primero que vamos a hacer, antes de entrar en el segundo punto del orden del día, es elegir al nuevo Vicepresidente primero de la Comisión, de tal manera que vamos a comenzar a pasar lista de los miembros de la Comisión, para que se vaya produciendo la votación. *(Por los señores miembros de la Comisión, se procede a la elección de Vicepresidente prime-*

ro de la misma, mediante entrega de las correspondientes papeletas de voto.)

El señor PRESIDENTE: El resultado del escrutinio de la votación es el siguiente: se han emitido 25 votos. Don Pedro Bofill ha obtenido 19 votos; en blanco ha habido cinco papeletas; y don Juan Muñoz a obtenido un voto.

En consecuencia, queda proclamado Vicepresidente primero de la Comisión, don Pedro Bofill.

Y en este acto, me sugiere también el Secretario de la Mesa que, al mismo tiempo que damos la bienvenida a don Pedro Bofill, que se incorpora como Vicepresidente primero de la Mesa, también despidamos a don Carlos Sanjuán, agradeciéndole los servicios prestados a la Comisión durante el tiempo que ha ejercido su mandato.

Si les parece, pasamos al segundo punto del orden del día, avisando previamente a los comparecientes.

Suspendemos un minuto la Comisión. *(Pausa.)*

COMPARECENCIA, CONFORME AL ARTICULO 44 DEL REGLAMENTO, DEL SEÑOR SECRETARIO DE ESTADO PARA LA DEFENSA, A FIN DE QUE INFORME SOBRE COSTES, PAGOS Y COMPENSACIONES DEL PROGRAMA FACA

El señor PRESIDENTE: Reanudamos la sesión para entrar en el segundo punto del orden del día.

Como ya los señores Diputados conocen, por acuerdo de la Mesa, a propuesta del Grupo Socialista, se consideró conveniente que compareciera ante la Comisión el Secretario de Estado para la Defensa, a fin de informarnos sobre todo lo relativo al programa FACA, en cuanto a costes, pagos, compensaciones, etcétera, que es un tema que alguna vez se ha suscitado y respecto al que ha habido algunas peticiones anteriormente.

De tal manera que agradecemos la presencia del Secretario de Estado en la Comisión y, sin más preámbulo, vamos a comenzar la información, cediéndole la palabra a don Eduardo Serra.

El señor SECRETARIO DE ESTADO PARA LA DEFENSA (Serra Rexach): Muchas gracias, señor Presidente. Buenos días a todos. Como ha dicho el señor Presidente, aunque todo está relacionado con el F-18, hay tres partes claramente diferenciadas: el coste, los pagos realizados y la actuación hasta el momento de la gerencia de compensaciones.

Comenzamos por el debatido problema de los costes, aunque tengo aquí toda la información necesaria por si SS. SS. quieren hacer alguna aclaración adicional, por hacerlo más resumidamente, diré lo siguiente: El Gobierno autoriza la adquisición de un máximo de 84 aviones F-18 A, por un precio que no debería exceder de 1.772 millones de dólares, dice el acuerdo del Consejo de Ministros, más 100 millones de dólares que deberían ir directamente a la industria española, lo que totalizaba —hubo un error aritmético— 1.882 millones de dólares de 1981. Con este mandato se firma lo que se llama la LOA, el acuerdo, el contrato, en 1983, y esa LOA da un valor total de 1.700 millones de dólares de 1981, que convertidos a lo que se llama «the years dollars», dólares de cada año, dan un total de 2.712 millones de dólares.

Posteriormente se ha hablado —y efectivamente así ha sido— de reducciones en el coste de los aviones. Mi propósito sería explicar en qué medida se han producido y en qué medida son tangibles estas reducciones en el coste de los aviones.

En primer lugar, hay que decir que el sistema que eligió el Gobierno español fue una contratación con la USA/Navy, que sería la que contrataría con las casas fabricantes, cuyo primer contratista, como saben SS. SS., es la McDonnell Douglas. Se eligió este sistema, porque el haber hecho una compra directa a la compañía —se entendió entonces por el Gobierno y el transcurso del tiempo le ha dado la razón— hubiera tenido dos tipos de riesgos grandes: en primer lugar, no poder hacer la inspección de los 1.400 subcontratistas que tienen las compañías americanas «in situ», con personal técnico perfecta-

mente capaz de hablar en inglés y cualificado para cada una de las diversas tareas; y, en segundo lugar, porque se entendió en aquel momento que la fuerza negociadora de la USA/Navy debía ser aprovechada por el Gobierno de España, de manera que cualquier disminución que pudiera hacerse sobre los costes provisionales pudiera beneficiar a la adquisición hecha por la fuerza aérea española.

Por tanto, se suscribe esa LOA con el Departamento de la Navy de los Estados Unidos y tiene unos costes que son provisionales. Ello quiere decir que se hace la mejor estimación que tiene entonces el Departamento de Defensa americano y que luego se irán auditando cada uno de los items que forman parte del contrato, para ver si el costo real ha sido el previsto o ha habido diferencias en más o en menos.

Recientemente el Gobierno ha autorizado la firma de la enmienda número 2, en la que ya constata la reducción anticipada por el Gobierno de 84 a 72 aviones, y por no cansar a SS. SS. con números, diré tan sólo que ha habido en el ítem número 1, que son las aeronaves, una reducción —hablo siempre en dólares de cada año— de un precio de 2.136 millones de dólares, a 1.821. Esta es una reducción sustancial, la más importante, derivada, como digo, de la reducción de 84 a 72 aviones.

También ha habido algunas adiciones —luego explicaré su razón de ser— que han supuesto unos incrementos del costo, aunque la suma algebraica, como digo, va a dar ahora un total inferior al que se pensó y al que autorizó el Consejo de Ministros. Básicamente en ese ítem 1 el incremento de los precios se debe a unos encargos que se han realizado para poder hacer la instrumentación y la integración del armamento en España. Es decir, para no depender de la homologación del armamento que pueda llevar el F-18 de los Estados Unidos, estamos haciendo un centro de homologación de armamento en España y, así, encargamos vía LOA F-18, algunos elementos que suponen aproximadamente 17 millones de dólares. A pesar de ese incremento, como digo, el valor total de ese ítem número 1 pasa de 2.136, a 1.821.

Ha habido deducciones en otros items de la LOA, básicamente porque se han detraído para hacer en España algunos elementos que entonces se pensó que era imprescindible hacerlos en Estados Unidos. La enmienda que acaba de firmar el Gobierno hace un total de 2.338 millones de dólares, frente a un total de 2.712 millones que figuraban en la primera LOA; es decir, hay una disminución de 380 millones de dólares. Ya digo que esta disminución es consecuencia de la suma algebraica. En algunos casos —no quiero cansar a SS. SS.— se nos ha encargado la documentación técnica; ha subido el precio del entrenamiento de nuestros pilotos en Estados Unidos; ha habido otras deducciones, como digo, de algunas partidas que se hacen en España, pero la suma total supone este ahorro de 380 millones de dólares.

Pero hay más —y ha sido objeto de la atención de los medios de comunicación—, hay una constatación de reducción en el coste unitario de los aviones. Una reducción que nos ha supuesto ya, aunque todavía no esté reflejado en la LOA correspondiente, unos 2 millones de dólares por

avión. Pasan a costarnos 21,1 millones de dólares en 1984, y en el año 1985, 19,6. Esta diferencia es consecuencia del sistema seguido para la contratación. Al hacerse auditorías sobre el trabajo realizado cada año, los precios de los aviones van sufriendo modificaciones anuales y, por tanto, hay que ver a qué aviones son aplicables las reducciones habidas en cada año. En nuestro caso, desde el año 1984, si no me equivoco, son solamente para seis aviones. El caso es que esta reducción será objeto de negociación en la próxima LOA, pero ya en esta enmienda número 2 que se ha firmado se ha hecho la advertencia por parte del Gobierno español de que habrá una reducción no inferior a 64 millones de dólares y de que deberá reflejarse en la próxima enmienda, que ya ha empezado a negociarse, la número 3.

Esto es en líneas generales lo que ha acontecido con el precio de los aviones. Presumiblemente, si en la curva de costes, que siempre va siendo descendente, no hay ningún acontecimiento imprevisto, estas disminuciones se continuarán en el futuro hasta que el último avión español salga de la cadena de producción. Esto es lo normal; puede suceder cualquier imprevisto, en cuyo caso habría que extrapolar estos 2 millones de dólares, en números redondos, que por 30 aviones que saldrán en el año 1984-1985, serían 60 millones, a los 72 aviones españoles. Sin embargo, hasta ahora, por el Ministerio de Defensa no se ha hecho una extrapolación sobre cuál sería la disminución total. Entendemos que lo más serio es esperar año a año e ir viendo cómo se van modificando los precios. Esto por lo que respecta al coste de los aviones.

No quedaría el informe completo si no hiciera una exposición total en relación con el límite que, como he dicho al principio, el Gobierno impuso al Ministerio de Defensa en esta compra. Hay que hacer unas precisiones iniciales, que son las siguientes: En primer lugar, el F-18 está contenido básicamente en la LOA, pero no todo lo referente al F-18 está en la LOA; por ejemplo, la infraestructura necesaria que hay que hacer en las bases aéreas para poder albergar a los F-18 no está incluida en la LOA, ni será objeto de pago al Gobierno de los Estados Unidos, naturalmente será objeto de pago a los contratistas españoles que hagan los nuevos edificios y centros de apoyo al «software», el nuevo encintado para las pistas o los refugios de los aviones, que pueden computarse —y debe hacerse— en el coste total del F-18, pero que no están incluidos en la LOA.

En segundo lugar, no todo lo contenido en la LOA es aplicable íntegramente al F-18, el ejemplo es al que antes me he referido: el centro de homologación de armamento. Lo hemos metido por razones de agilidad administrativa en la LOA de los F-18, pero es algo que sirve para que España tenga capacidad de homologar el armamento sofisticado para sus propias aeronaves.

En tercer lugar, existen elementos que forman parte del programa, pero que han sido, están siendo y serán detraídos de la LOA; por ejemplo, el simulador del avión. Ni siquiera formó parte de la primera LOA, porque ya antes había sido posible contratarlo con una empresa española. Debo decir, en honor a la empresa, que se contrató por

el precio que hubiera figurado en la LOA menos un dólar. Es decir, no hubo que pasar ningún extra-costo para hacerlo en España. Este es un elemento del F-18, simula ser la cabina del F-18, pero no estuvo nunca incluido en la LOA. Hay otros elementos que estuvieron incluidos en la LOA y que han sido detraídos de la misma. Por ejemplo, los bancos automáticos de prueba, que se han contratado, en este caso sí, con algún extra-costo, pero pequeño, para una empresa pública española. Si todo va conforme a lo previsto, hoy será aprobado por el Consejo de Ministros el contrato correspondiente. Por tanto, tampoco figura en la LOA, pero debe ser computado como costo del F-18.

En los estudios que hemos hecho en el Ministerio hemos distinguido los siguientes apartados. En primer lugar, programas a pagar en dólares USA. El total de la LOA, en dólares corrientes, serían 2.338 millones de dólares; el segundo concepto, serían los detraídos de la LOA, donde hay que sumar equipos de guerra y electrónica, por valor de 20 millones de dólares, instalación para prueba radón de antena —tres millones—, centro de apoyo de guerra electrónica, lo que hace un total de ítem número 1 de 2.369 millones de dólares.

A esto le podemos añadir otros conceptos de sostenimiento que no están en la LOA, que no deben estar en ella pero que forman parte del costo del F-18, por un total de 205 millones de dólares.

Hemos detraído de la LOA los bancos de prueba de la aviónica, 24 millones; el tercer escalón, 17 millones; 20 millones más de compra y fabricación local para equipo de apoyo; el centro de apoyo al «software», 510.000; equipos para publicaciones, 228.000; el simulador, como he dicho, 33 millones de dólares, y extra-costes de la participación industrial, 60 millones de dólares. Lo que hace un total parcial de 2.595 millones. Por último, algunos elementos de sostenimiento por un importe total de 496.000 dólares, que también se han detraído de la LOA porque se van a hacer en España —está acordada su nacionalización—, que son las baterías y las cubiertas. De manera que el coste total del F-18 no es el que figura en la LOA, pero cogiendo todo el costo, tanto el que figura en la LOA como el de los demás elementos realizados en España, no supera —hemos tenido mucho cuidado con esto en el Ministerio de Defensa— el tope impuesto por el Consejo de Ministros.

Como les dije a SS. SS., el Consejo de Ministros nos había puesto un tope de 1.882 millones de dólares. Actualmente, el coste total de los aviones F-18, en lo que respecta a la LOA, es de 1.578 millones. A eso podríamos sumarle el ahorro que ha supuesto disminuir el número de aviones. El tope que puso el Consejo de Ministros era para 1984, al rebajar a 1972 también deberíamos rebajar ese tope, y no aprovechar esa rebaja para rellenar con otros equipos. El procedimiento que hemos seguido es sumar ese ahorro para ver si hemos rebasado el límite total impuesto por el Gobierno. Por tanto, coste total de 1.578 más 163, sumando la reducción de aviones como si no hubiera existido, más los que les acabo de leer (conceptos extraídos de la LOA a contratar en España, por un total de

103 millones de dólares), más unas necesidades complementarias que también les he mencionado —guerra electrónica, pruebas de radón y centro de apoyo—, de 19 millones de dólares, unido a unos conceptos que no estaban en el programa original de instrumentación del avión, integración de armamento, a lo que también he hecho referencia, de 11 millones de dólares; lo que hace un total del coste del F-18 de 1.853 millones de dólares en 1981.

Repito que hay que hacer la cautela de que el precio nunca estuvo cerrado y que no lo estará hasta que se entregue el último avión, porque son costes provisionales. La estimación que hoy se tiene de ese coste, que cuando se firmó la LOA era de 1.870 —por tanto inferior a los 1.882 que nos había puesto el Consejo de Ministros—, es de 1.853 millones de dólares. Por tanto, en relación con el costo de los aviones, el Gobierno, sin contar la reducción de 1984 a 1972, no ha rebasado el tope impuesto por el Consejo de Ministros.

En segundo lugar, en cuanto a los pagos ha habido una reducción importante derivada de un acuerdo que comenzó a gestarse en febrero de 1983, en Estados Unidos, en virtud del cual se pagan básicamente, y por no cansar a SS. SS., dos conceptos: los trabajos que se hacen y las garantías de que se terminará el pedido. Es decir, que si hubiera una ruptura en el pedido español, habría que pagar los componentes adquiridos por la empresa. Hay una garantía de terminación, en la terminología inglesa «termination liability». A raíz de este acuerdo, que se gestó entonces y que hoy es plenamente vigente, no tenemos que pagar los «termination liability», con lo cual el importe que ha habido que pagar hasta el momento, a 15 de diciembre de 1985, no es el que está previsto en la LOA, de 979 millones de dólares, sino que hasta el momento se han pagado 330 millones de dólares. Es decir, hemos ahorrado en pagos 667 millones de dólares.

Esto —y por eso lo he diferenciado— no es un ahorro del costo, es un atrasamiento de los pagos. Pero, como quiera que la LOA se paga con lo que se llaman préstamos del «Federal Financial Bank», que devengan un interés consecuencia de los acuerdos entre Estados Unidos y España, esto ha supuesto que España se ha ahorrado, por no detraer estas cantidades que deberíamos haber detraído según lo acordado en la LOA, pagar en intereses 58 millones de dólares, lo cual quiere decir que hay, por el momento, un ahorro neto de intereses no pagados, que no hay que pagar, de 9.892 millones de pesetas calculando el dólar a 175 pesetas. En cuanto a los pagos, básicamente por esa razón que les he explicado de no tener que abonar las garantías de la terminación y también porque en su momento se fijó un cierto retraso en la entrega de algunos aviones, del último escuadrón, se ha conseguido un ahorro que hoy se fija en 10.000 millones de pesetas, este ahorro de intereses sí es neto y está perfectamente contabilizado.

En tercer lugar, compensaciones. Me gustaría, si SS. SS. y el Presidente me lo permiten, hacer una incardinación de qué se entiende en el Ministerio de Defensa por compensaciones y cuál es la filosofía que nos ha empujado y empuja a exigir las. Como es público y notorio,

nuestra política en materia de adquisiciones, siguiendo una tradición inveterada en los textos legales pero no tan inveterada en la realidad práctica, es fomentar la producción de la industria arancelaria. Para ello, estamos utilizando dos resortes que son los que han seguido los demás países desarrollados, y que son imprescindibles para conseguir, de un modo real y práctico, este apoyo a la industria española. El primero, es la programación. Es absolutamente imposible, en un régimen de adquisiciones anuales, que determinados sistemas puedan ser suministrados por la industria española, que tendría que acometer inversiones desproporcionadas por el importe anual de un cliente. Si no se le aseguran unas adquisiciones en un período plurianual de seis u ocho años, la industria no tiene, dentro de los parámetros económicos que deben regir su actividad, incentivos suficientes para acometer inversiones que la capaciten para producir estos nuevos productos. Ya se ha cumplido con alguna empresa española, en concreto con ENASA, una compra a medio plazo de blindados medios sobre ruedas, y estamos en fase de negociación con otras empresas adquiriendo de ellas no sólo productos, sino haciendo desarrollos nacionales evitando compras en el exterior.

La segunda palanca que utilizamos para el fomento de la producción nacional es la de las especificaciones. Probablemente, el cuello de botella que garantiza la dependencia logística de un país respecto de los países más desarrollados es el que la definición de sus propias necesidades las hace el suministrador. En muchos sistemas de armas sofisticadas, de electrónica, comunicaciones, tanto digitales como tácticas, no hay capacidad de definir la necesidad de lo que quiere un país, entonces se recurre a comprar de catálogo. Esto garantiza la dependencia de ese país, que nunca podrá salir de esa situación de dependencia. Un paso tímido era pedir al propio suministrador que fijara las especificaciones técnicas del sistema. Ni que decir tiene que cuando el suministrador tiene esta capacidad, ya se encarga de que las especificaciones sean tales que sólo sus propias producciones cumplan los requisitos. Por tanto, era absolutamente imprescindible tener dentro de España una entidad con la suficiente capacidad técnica y tecnológica para poder definir nuestras necesidades del sistema de armas y nuestras posibilidades de equipos de defensa.

Es cierto que no se parte de la nada, que para algunos de estos sistemas algunos de nuestros Cuarteles Generales habían conseguido formar a jefes y oficiales con un nivel de vanguardia mundial, pero el caso era esporádico, no era la regla general. Para ello, el Gobierno autorizó la creación de una sociedad de sistemas de la defensa, que ayer ha celebrado su segundo consejo de administración, a la que en los distintos Cuarteles Generales, siempre a través de Defensa, podrán encargar la definición de las especificaciones técnicas de los sistemas de armas que vayan a adquirir en el futuro. Yo creo que con un ejemplo bastará. El coste del sistema de alerta y control está calculado entre 80 y 100.000 millones de pesetas. Si no somos capaces de definir la complejidad de comunicaciones de todo tipo, por redes de microondas, de especifica-

ción de los radares primarios y secundarios, si no somos capaces de definirlos, un porcentaje altísimo de este programa prioritario del Ministerio de Defensa tendrá que ser suministrado por casas extranjeras. Nuestra idea es a través de esta sociedad poder fijar las especificaciones técnicas y tener un contratista principal español. Que luego determinados equipos tengan que ser adquiridos fuera, es otra cuestión, pero será la propia industria la que se cuidará mucho de importar tan sólo aquello que sea imposible producir en España.

Pues bien, a través de estos dos elementos que esperamos den su resultado a medio plazo, estamos fomentando la industria española. Cuando esto no es posible, vamos a colaboraciones internacionales, no sólo para cofabricar sistemas de defensa, sino para codesarrollar, y aquí querría poner de manifiesto a sus señorías que estamos empezando a notar un cuello de botella en la capacidad de España. Necesitamos muchos más técnicos, necesitamos formar técnicos cualificados. Empezamos a notar que la falta de técnicos cualificados será el cuello de la botella del futuro. Los estudios que se han hecho es que la demanda de ingenieros de telecomunicaciones, de ingenieros electrónicos, será en los próximos diez años de diez a unas veces lo que va a producir la universidad española en este tipo de técnicos. Dicho con otro ejemplo. Una sola empresa alemana ha hecho la evaluación de sus necesidades para los próximos diez años y ve que ella sola necesita la totalidad de este tipo de ingenieros que va a producir toda la República Federal Alemana, está fijándose en qué países, por costes de personal, pueden suministrarle este cuello de botella de la tecnología que es de personal cualificado, y uno de esos países es España. Vamos a tener que hacer frente a una fuga de cerebros en el futuro, y tenemos que contar de partida con un déficit tremendo de ingenieros cualificados en España. Nos está pasando, ya que en algunos contratos hemos exigido como compensación formar a nuestros técnicos en esas empresas extranjeras para que se familiaricen con el sistema, y no tenemos técnicos para poder enviar. Yo creo que el Ministerio de Defensa ya ha trasladado esta inquietud a otros Departamentos ministeriales. La sociedad entera debe ser consciente de este peligro seguro y cierto en los próximos diez años.

Pues bien, cuando ninguno de estos dos sistemas, ni la producción nacional ni el codesarrollo o la cofabricación en programas internacionales son factibles, estamos exigiendo compensaciones. Las compensaciones tienen una doble finalidad; primero, incrementar nuestro acervo tecnológico, el acervo tecnológico de nuestras industrias. Segundo —no quiero poner en orden de prioridad—, contribuir a solventar el problema del desempleo, dando trabajo a industrias españolas, aunque no suponga mayor incremento de tecnología. Cuando se negoció el programa FACA se había hablado de compensaciones; siendo entonces la media lograr un volumen de compensaciones entre el 25 y el 30 por ciento del coste total del sistema, se consiguió un volumen de compensaciones del cien por cien. La crítica que se hizo entonces, y en parte es razonable, es que no se definieron previamente las compensaciones.

Sin embargo, quiero decir, como luego se demostrará, que después de dos años, con el trabajo que llevamos, no ha sido posible identificar más allá de 500 ó 600 millones de dólares. Era absolutamente imposible, so pena de haber retrasado el programa otros cuatro o seis años, haber identificado el cien por cien de las compensaciones a las que se había comprometido la empresa fabricante.

Una última precisión es necesaria antes de entrar en el examen concreto de las compensaciones. Como he dicho antes, España compra a la McDonnell Douglas los F-18, a través del Gobierno de los Estados Unidos, exactamente al mismo precio que compra el Gobierno de los Estados Unidos, al que se añade un 3 por ciento en concepto de dirección del asunto. No puede entenderse que las compensaciones son una contraprestación a la compra de los aviones. Los aviones se compran por un dinero que es prácticamente el mismo del que paga la Navy a la McDonnell Douglas y, por tanto, no podemos esperar ahora que vuelvan 1.800 millones de dólares a España, pagados por el contratista, porque entonces el contratista daría 1.800 millones de dólares en compensaciones y los aviones, y habría recibido 1.800 millones de dólares. En otras palabras, habría regalado los aviones. Las compensaciones no deben entenderse como una contraprestación del suministrador al cliente. ¿Cómo que deben entenderse? Como un aprovechamiento de las oportunidades industriales que ofrece España y que libera al contratista de una carga que, por otro lado, ha asumido libremente al firmar el documento de compensación.

El documento de compensaciones no es un documento entre el Gobierno de España y el Gobierno de los Estados Unidos, sino entre el Ministerio de Defensa de España y la McDonnell Douglas en virtud del cual debe producir unos beneficios para la economía española del cien por cien del costo total del contrato, que se fija en 1.800 millones de dólares. ¿Tiene un coste para la compañía americana desarrollar esta actividad? Sin duda ninguna. Otra cosa es la necesidad del «offset» comercial.

Tan cierto como que lo tiene es que no se fijó en el contrato de compensaciones que España pagaría algo por este gasto marginal que tendría que hacer de fomentar los beneficios para la economía española. Ello ha dado lugar —la prensa se ha hecho eco— a discusiones duras porque, al parecer, todos los países que han firmado compensaciones han aceptado pagar este coste indirecto que suponen las compensaciones, siendo España la primera excepción. Entendemos que no hay obligación contractual. Nos hemos negado a pagar una sola peseta por este concepto, habida cuenta de los beneficios de los suministradores. Y más que eso, hemos tomado cautelas y garantías para que este coste del «offset» comercial no pudiera recaer sobre España por cualquier otra vía.

Así las cosas, fijado ya el techo de compensaciones en 1.800 millones de dólares, había que tomar algunas cautelas esenciales en cuanto a las compensaciones. No podíamos limitarnos, con motivo de la compra de los F-18, a fomentar las exportaciones españolas a Estados Unidos o el turismo de otros países hacia España, con motivo de esta compra.

Creíamos que era absolutamente imprescindible propiciar un salto de nuestra industria. Este salto lo dimos e intentamos cubrir este flanco estableciendo unos porcentajes que tendrían que hacerse del total de compensaciones. Primero, al menos un 40 por ciento del total debía ser hecho en producciones típicas, que llamamos características de países desarrollados. No se trataba de exportar productos alimentarios, se trataba de exportar producciones características de países desarrollados. Según la limitación, no menos de un 10 por ciento de las compensaciones debería ser de tecnología de vanguardia. Segundo, el turismo. Aunque el departamento ministerial competente, el de Transportes, Turismo y Comunicaciones, tenía interés, se le puso un tope máximo del 10 por ciento de las compensaciones.

Se fijó entonces un compromiso de cumplimiento de estas compensaciones, que eran sobre un total de 1.800 millones de dólares. Finalizaban los días últimos de los años 1984, 1987, 1990 y 1993, de manera que teníamos cuatro hitos para comprobar si se iba cumpliendo en debida forma el programa de compensaciones. Sin embargo, en posteriores negociaciones se ha conseguido que el seguimiento sea lineal. Hacemos una extrapolación entre cada hito y un seguimiento trimestral. De manera que, puedo darles a SS. SS. los cumplimientos en 30 de junio, que ha sido ya pasado por la Comisión interministerial que se ocupa del tema, y a 30 de septiembre, aunque todavía no ha pasado por dicha Comisión interministerial.

Una vez fijado este compromiso de compensaciones, el Ministerio de Defensa creó una gerencia de las compensaciones para el F-18. Quiero decir aquí que, de una manera atípica en la Administración española, por primera vez se han sentado las bases de entendimiento entre la industria y el Ministerio de Defensa, que hemos podido contar con unos profesionales de primera línea, avezados en el campo de la negociación internacional, expertos jurídicos, económicos, financieros y técnicos, que están negociando, día a día, con la contraparte americana, y ayudando a más de 400 empresas españolas. Se han contactado ya 1.000 empresas, y más de 400 han sido ayudadas por el grupo de compensaciones del F-18, del FACA, y que luego ampliamos a todas las compensaciones que tienen su origen en Estados Unidos. Era una diversificación innecesaria de esfuerzos crear distintos grupos de compensación.

Quiero hacer patente aquí el agradecimiento del Ministerio de Defensa a la industria española que ha sido capaz de ver el reto y la oportunidad que suponía este programa de compensaciones, y que está siendo aprovechado. ¡Ojalá los otros sectores de España tuvieran la misma comprensión y se dieran cuenta del interés que tiene este programa de compensaciones!

Una vez explicados esos parámetros que tenía que cumplir la McDonnell Douglas, cómo están las compensaciones a 30 de septiembre, voy a darles solamente los datos más recientes, aunque, como he dicho antes, todavía no han sido presentados a la Comisión interministerial —que aprovecho para decir que está compuesta de los Ministerios de Asuntos Exteriores, Economía y Hacienda, Indus-

tria y Energía y, naturalmente, Defensa. Este Comité, al que reporta mensualmente la gerencia de compensaciones, es el encargado de supervisar la buena marcha del proyecto. Trasladándolo a dólares de 1981, esa interpolación de los dos hitos tenía que tener un compromiso de 147.9 millones de dólares. La McDonnell ha solicitado 437 millones de dólares como compensaciones ya efectuadas a la economía española. Gracias a la labor de la gerencia se ha podido ver que de esos 437 millones, 148 no merecían el calificativo de compensaciones. Hay que ser conscientes del riesgo que se corre de que cualquier exportación española pudiera incluirse en el programa de compensaciones. Hacen falta una serie de requisitos, el más claro de los cuales es una labor de la Compañía obligada a este compromiso de compensaciones previo a la realización de cualquier exportación o inversión en España. Por este camino se han desestimado 148; se han aprobado 193; y quedan pendientes de investigación o de la conclusión del contrato respectivo, 95 millones.

Habiéndose aprobado 193, se siguen otros filtros. Acreditar que si la exportación no se hace con flete nacional, el flete no se compute, aunque forma parte del precio, que solamente haya valor añadido nacional, etcétera, y otra serie de filtros, de manera que hoy están acreditados 154 millones de dólares. Hay aprobados 193, y acreditados ante la McDonnell 154. Tenían 147 y, por tanto, hay un superávit en el compromiso de un 4,64 por ciento, de casi siete millones de dólares. Además, se han cumplido, porque de producción característica de países avanzados, donde debían tener el 49 por ciento y, por tanto, tenían que ser 59 millones, son 121. Tenía que haber por lo menos un 10 por ciento de tecnología, 14,8 millones de dólares, y hay 29,7 millones. En cuanto a turismo, no debería rebasar el 10 por ciento (el 14,8), y tan solo 2,5 millones se han acreditado en concepto de turismo.

De manera que el programa de compensaciones acreditado a la fecha de hoy, está siendo correctamente cumplimentado por las compañías obligadas, todo ello sin tener en cuenta proyectos de extraordinario interés para la economía española.

Estoy seguro de que SS. SS. son conscientes de que la industria, que ha vivido cerrada no sólo 40 años, sino 200 años, tiene la enorme dificultad de acceder a un mercado como el de Estados Unidos. Yo he visto personalmente a industriales con ganas de volverse nada más tomar tierra en el aeropuerto Kennedy.

Entendíamos que unas de las labores que podía ayudar a que nuestra industria tuviera una presencia real en el mercado norteamericano, era una labor de acompañamiento, de tutelaje por parte de las compañías obligadas, estimuladas por la gerencia de compensaciones.

Por no cansarles voy a ponerles solamente dos ejemplos del enorme valor tecnológico y económico que están en muy avanzado grado de negociación. Una empresa de ingeniería española, INITEC, ha conseguido la adjudicación del contrato de una central térmica en Maine, donde se suministrarán la ingeniería, los servicios de montaje, supervisión y equipos. Varias empresas españolas, tanto públicas como privadas, están concurriendo a un contrato

de 200 millones de dólares para el aeropuerto de Sanghai. De manera que, aunque estos resultados puntuales son muy importantes, más que el valor intrínseco tienen el valor de superar la inercia tradicional y afianzar de una vez a la industria española en el mercado americano.

Naturalmente que el protagonismo es y debe ser de la industria, hay algunas que están dando magníficos ejemplos, pero entendíamos que la Administración, en concreto el Ministerio de Defensa, podía coadyuvar a esta tarea. Esta ha sido una de las finalidades que nos han motivado en el tema de compensaciones. Con eso, y pidiendo perdón por la extensión, he terminado.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias al señor Secretario de Estado.

Suspendemos durante tres minutos y ruego a los portavoces que se acerquen a la Mesa. *(Pausa.)*

El señor PRESIDENTE: Reanudamos la sesión. *(El señor Cantarero del Castillo pide la palabra.)*

Sí, señor Cantarero.

El señor CANTARERO DEL CASTILLO: Para una cuestión de orden.

Concretamente, no es interesante para cualquier miembro de la Comisión venir aquí si, de manera informal, al margen del rigor del debate, no se pueden hacer algunas preguntas aclaratorias, simplemente para clarificación de conceptos. Por ejemplo...

El señor PRESIDENTE: Perdón, perdón. La cuestión de orden primero. Después, la pregunta.

El señor CANTARERO DEL CASTILLO: Aparte de las preguntas formalizadas, un poco de diálogo abierto, sin más, sin tenerse que someter al rigor del procedimiento, creo que sería muy constructivo para todos, siempre que la buena fe se produzca por ambas partes.

El señor PRESIDENTE: Tendremos en cuenta la consideración del señor Diputado, pero, en principio, vamos a intentar regirnos por el acuerdo que se ha tomado por la Mesa y los portavoces, que para ello fueron convocados antes de suspender la sesión, por respeto a todos.

Como es la una y veinte, y hay que dar lugar a las preguntas de los distintos Grupos y a las respuestas del señor Secretario de Estado, mas las posibles rectificaciones que haya, mas la respuesta final, vamos a hacer una interpretación flexible, en el sentido de reducir el tiempo, de los artículos pertinentes del Reglamento, de tal manera que, a ser posible, no se ocupe más allá de cinco minutos en los turnos de preguntas.

Hay cuatro Grupos que tienen previstas intervenciones. Si nos limitados a este tiempo, entren en lo posible que nos podamos marchar a comer a una hora prudente.

Comenzamos por el Grupo Centrista. Don Luis Mardones tiene la palabra.

El señor MARDONES SEVILLA: En primer lugar, agra-

decir al señor Secretario de Estado, don Eduardo Serra, la exhaustiva y prolija exposición que ha dado de los datos del programa de compensaciones del avión FACA. También el espíritu de haberse mantenido en una línea puramente técnica, informativa y objetiva de ese asunto. No obstante, al hilo de sus datos, yo le voy a hacer las siguientes preguntas, entrando en materia con la rapidez que nos pide el Presidente.

En primer lugar, ha dicho el señor Secretario de Estado que el antiguo Grupo de Trabajo de Compensaciones FACA, ha pasado a denominarse Grupo de Trabajo de Compensaciones USA. Y ha dado la explicación de que había que racionalizar, para que no hubiera varios grupos de trabajo. Le hago, con relación a este tema, dos preguntas. En primer lugar, ¿esto ha supuesto algún menoscabo o integración o desaparición de la gerencia del Programa FACA, o no? Y segundo: el Grupo de Trabajo de Compensaciones USA, ¿qué programas o subprogramas concretos está valorando, aparte del FACA? ¿Entra también ahí el HARRIER, es decir, el avión comprado por la Marina de guerra española?

Ya no sé si el señor Secretario de Estado cuando nos ha dado sus cifras de compensaciones, en razón de la creación del Grupo de Trabajo de Compensaciones USA, está manejando valores exclusivamente condicionados al FACA o nos ha computado operaciones comerciales relacionadas con el Programa HARRIER, que es un programa de una envergadura en dólares no tan sustanciosa como la del FACA pero si tremendamente significativa.

Y, aparte del FACA y del HARRIER ¿hay, señor Secretario de Estado, algún programa de material bélico, de defensa, de tipo electrónico, de sistemas de armas, misiles, etcétera, con los norteamericanos, en que se esté evaluando o haciendo el seguimiento de compensaciones respectivo en ese punto?

La segunda pregunta es la siguiente. Según mis noticias la empresa McDonnell Douglas había solicitado un volumen de acreditaciones del orden de 251,62 millones de dólares hasta junio de 1985. Como usted sabe, señor Secretario de Estado, el valor total de las acreditaciones, en un bruto de 151,53 millones de dólares, ha quedado, a 30 de junio, en 118,9 millones de dólares, ¿a qué obedece esa petición de la McDonnell Douglas de haber llevado a 251 millones de dólares, en números redondos, el volumen de acreditaciones? ¿Obedece a ese cuello de botella, del que usted ha hablado, de las ofertas de los empresarios españoles o hay otra explicación? Quisiera que el señor Secretario de Estado me aclarase por qué hay esa diferencia en el volumen de acreditaciones entre lo solicitado por la McDonnell Douglas y lo que se ha computado a 30 de junio de 1985.

Mi tercera pregunta es la siguiente, señor Secretario de Estado. En el censo de industrias, o empresas españolas actualmente beneficiadas, de la 73 en los datos que yo tengo a 30 de junio —que fueron facilitados, además, por los servicios de información de su Departamento— se dice que 11 son públicas y 63 privadas. De esas 63 empresas privadas, ¿cuáles son multinacionales que operen en España? Me gustaría saber, si lo conoce o nos lo puede fa-

cilitar el señor Secretario de Estado, cuáles de esas 63 empresas privadas son empresas españolas capital cien por cien y cuáles son empresas multinacionales, y dentro de las multinacionales cuáles de capital norteamericano, cualquiera que sea su proporción de participación en el capital social.

La cuarta pregunta es referente a unos datos que también se nos han facilitado por usted y por los servicios de información del Ministerio de Defensa con relación a las compensaciones del programa FACA, y me refiero ya a la acreditación de 118 millones de dólares. Se nos dice que de esos 118 millones de dólares, ó 151 en bruto de lo que está a efectos de acreditación, el 54 por ciento ha correspondido a exportaciones y el 37 restante a cofabricación de elementos del avión, al diseño y fabricación en España de equipos de prueba y apoyo al mismo. En este punto le hago la siguiente pregunta: primero, ¿el acuerdo del Consejo de Ministros de hace aproximadamente un mes, autorizando una inversión de cerca de 18.000 millones de pesetas —corrijame si me equivoco— para la compra de repuestos del FACA, está fuera del programa de inversiones del FACA o no? ¿A qué obedece esa compra anticipada de repuestos del avión, puesto que, creo, hace solamente unos pocos días se ha entregado en la factoría de San Luis el primer F-18? ¿Por qué la compra de ese repuesto? ¿Es que no estaba previsto en las entregas?

Siguiendo con este epígrafe, me extraña —lo que yo entiendo como una falta de correlación— que se nos diga que hay un 37 por ciento de esos 151 millones de dólares destinado a cofabricación de elementos del avión y diseño y, después, se diga que en actividades relacionadas con el avión, no acreditadas hasta la fecha —que no están dentro de esa cifra que le he dicho antes de los 118 millones de dólares de efectos acreditados—, están los productos de empresas españolas, digamos, de componentes nacionalizados del avión —lo que yo entiendo como componentes nacionalizados, no sé si habrá más—: neumáticos, las baterías y los depósitos lanzables de combustible debajo del ala. ¿En qué medida, aparte de los componentes de los motores F-404 o de alguno de los otros componentes de los radares del avión que se pueden estar fabricando en España, se entiende que esto está dentro de la cofabricación exportada? Le pido que me lo aclare, porque si no, nos estamos haciendo un verdadero lío de cifras entre lo que se está computando como exportación y lo que se está computando como fabricación nacionalizada y que parece que no va a salir de aquí. Yo estoy entendiendo que esos depósitos lanzables, esos neumáticos y esas baterías del avión no se exportan, sino que van a ser solamente para los 72 F-18 que vamos a tener al servicio de la Fuerza Aérea Española.

Sigo con la pregunta. Se dice que el segundo renglón en importancia, después de las industrias de defensa en el programa de compensaciones —y ha aparecido en varios medios informativos, por renglones de especialidad—, es la industria química o petroquímica española. ¿Nos podría concretar el señor Secretario de Estado cuáles son esas empresas químicas españolas y en qué proyecto están participando para haberse situado a ese im-

portante nivel, después de las industrias o empresas de armamento y defensa en España?

Vayamos ahora con las compensaciones, que usted ha tocado de pasada, señalando una limitación impuesta por el Consejo de Ministros al 10 por ciento. El turismo. ¿Ha habido ofertas, aparte de empresas españolas, para entrar en compensaciones del programa FACA con infraestructura turística o actividades turísticas o relacionadas con el turismo en colaboración con empresas norteamericanas de servicios? ¿Nos podría decir el señor Secretario de Estado hacia qué área geográfica española tenían intencionalidad de dirigir estas actividades esas empresas norteamericanas de servicios?

También querría saber si, dentro de este grupo de empresas, dentro de algún holding del que pueda o no formar parte la McDonnell entra una empresa de servicios para casinos y zonas recreativas turísticas con sede en los Estados Unidos de Norteamérica. Querría saber, si lo conoce el señor Secretario de Estado. Veo que su colaborador le dice que sí, supongo que debe tener la información.

Finalmente, la última pregunta dentro de las actividades de compensaciones, es si se ha tomado alguna decisión, señor Secretario de Estado, bien por la gerencia del programa FACA o por el Grupo de Trabajo de Compensaciones, no sé quién toma la decisión, para autorizar este tipo de empresas y actividades turísticas. Incluso circuló la noticia de que existía un proyecto que se refería a la industria cinematográfica española. Quería saber si eso está considerado dentro de la evaluación total.

Por último, señor Secretario de Estado, quería preguntarle si me podría aclarar un punto —y termino con esto, señor Presidente—. Se ha dicho que la compra del F-18 la realiza, como bien sabíamos, el Gobierno español a través de la Marina norteamericanas y es esta la que compra a la McDonnell Douglas y la McDonnell Douglas no va a tener que resarcir a España por el mismo importe, porque si no estaría regalando los aviones, esto es obvio. Pero en las exportaciones de McDonnell a España, o compras de McDonnell a España, bien en servicios, bien en tecnología, bien en transferencias de tecnología o en bienes de equipo, qué papel está jugando la McDonald en este momento, utilizando, aunque sea, empresas de su holding que están comprando bienes de equipo en España o bien están haciendo transferencias de tecnología, con su valor contable, que también se computa aquí? ¿Es éste un componente importante en la postura de la McDonnell para contribuir ella, o su holding de empresas, al programa de compensación? Nada más.

El señor PRESIDENTE: El señor Molins tiene la palabra.

El señor MOLINS I AMAT: Señor Presidente, ruego que se me considere colocado en este momento como el último de los Diputados y no como formando parte de la Mesa, aunque físicamente no me mueva de ella.

Señor Secretario de Estado, quisiera iniciar mi intervención agradeciéndole la información que nos ha proporcionado y con un ruego, y es el de que esta informa-

ción —que, de momento, si puede ser expuesta ante la Comisión, debe ser porque no es considerada como información reservada— pueda llegarnos en forma periódica y por escrito, porque si no sería absolutamente imposible hilvanar y juzgar el contenido, sobre todo con la profundidad que ha tenido la exposición, y poder hacernos una composición de lugar sobre el tema. Yo no sé de dónde proviene la información que tiene el Diputado Luis Mardones, pero creo que podría ser bueno que instrumentáramos algún sistema para que su Secretaría de Estado enviara la información al Congreso de los Diputados, y más en concreto a la Comisión de Defensa, para que pudiéramos entrar en mayor profundidad en los temas —cosa que, supongo, iría en provecho de la voluntad que usted mismo expone al comparecer ante esta Comisión— y así poder realizar un trabajo más eficaz para todos.

Por tanto, solicitamos que esa información nos llegue con antelación, por escrito y, quizás, ahora ya puede ser con una cierta periodicidad en el sentido de que cada vez que la Secretaría de Estado juzgue que existe una información que puede ser de utilidad para nuestros trabajos nos sea remitida, sin necesidad de que la solicitemos nosotros, ya que muchas veces no sabemos siquiera que existe esa información.

En segundo lugar, desearía que nos proporcionara referencias sobre el programa concreto de entregas de los aviones F-18 y su entrada en servicio en nuestras Fuerzas Armadas; me refiero a su entrada en operatividad. Le ruego que o bien nos proporcione ahora en la Comisión dicha información o bien nos la envíe por escrito, en la que se señale cómo se van a entregar los aviones, qué cantidades y en qué fechas está prevista su entrada en servicio en la operatividad de nuestras Fuerzas Armadas.

Entrando en el tema de las compensaciones, creo que podría ser muy útil, señor Secretario de Estado, que informara a la Comisión, teniendo en cuenta que en ella se encuentran también los medios de comunicación y que, por tanto, este procedimiento puede ser utilizado para llegar a la opinión pública —creo que es una de las cosas que tanto a usted como a nosotros nos interesa—, en relación con el tipo de empresas que por parte española están participando en esas compensaciones, en qué sectores están ubicadas, cuál es su tamaño; me gustaría conocer cuántas son estatales y cuántas son privadas. En el mismo sentido de la pregunta que ha formulado el señor Mardones, desearía saber cuáles son multinacionales y cuáles son de capital exclusivamente español, cuántas están ubicadas en el campo estricto de la defensa y cuántas de ellas no tienen nada que ver con el campo de la defensa, porque creo que si se tiene la capacidad de dirigir correctamente entre todos la información habría muchas más empresas susceptibles de participar en ese programa de compensaciones. Estoy pensando fundamentalmente en pequeñas y medianas empresas españolas, que quizá, por dificultad de contactar con la Administración o por su propio desconocimiento no participan en dicho programa. Desearía que el señor Secretario de Estado profundizara un poco más sobre este tema.

Desearía preguntar sobre un punto al que creo quería

referirse el señor Cantarero del Castillo cuando ha intervenido para una cuestión de orden. El punto es el siguiente: ¿en qué forma se integran las necesidades de los programas de compensación a través de esa Comisión interministerial? Me parece que él preguntaba si, por ejemplo, el Ministerio de Educación estaba informado de la demanda de técnicos especializados, en qué campos concretos se exigiría esa especialización, es decir, cómo se lleva la integración e implementación de esas necesidades a través de esa Comisión interministerial que existe.

El señor PRESIDENTE: El señor Manglano tiene la palabra.

El señor MANGLANO DE MAS: Al igual que los demás portavoces doy las gracias al señor Secretario de Estado por la información que nos ha proporcionado, porque creemos que ha traído luz a un programa que estaba oscuro, porque no lo conocíamos ni teníamos información suficiente sobre el mismo. El señor Secretario de Estado sabe que nuestro Grupo ha formulado multitud de preguntas respecto a los pagos del F-18A y que se nos han dado contestaciones que no podemos entender y espero que usted nos las aclare ahora.

De todas maneras, quiero insistir una vez más en lo que ha dicho el señor Molins en el sentido de que ponga a disposición de los Diputados de la Comisión de Defensa toda esa información que usted ha traído. Asimismo, es mi deseo que estas reuniones y estas informaciones sean periódicas conforme vaya avanzando el proceso de este programa FACA.

El Gobierno contesta a nuestro Grupo, en escrito de fecha 13 de noviembre, que los préstamos del Federal Financial Bank son, nos dicen los cinco primeros, de 120 millones de dólares, el sexto asciende a 125 y, a partir de ahí, los séptimo, octavo y noveno nos señalan que ascienden a 400 millones de dólares en concepto de préstamos del Federal Financial Bank. Respecto a los pagos efectuados —no podemos entender estos datos, estoy seguro que usted no puede compartir esto— los datos que se nos ofrecen son los siguientes: en 1979, 934 millones de dólares; 1980, 1.553 millones de dólares; y, así, podemos llegar hasta 1985 para cuyo año nos dan la escalofriante cifra, según el Gobierno, de 16.846 millones de dólares en tramitación. Supongo que es un error clarísimo de la contestación. Posteriormente se la pasaré.

En otra respuesta del Gobierno con la misma fecha, Madrid, 13 de noviembre, se nos señala el desglose de pagos y dice: «En relación a la pregunta sobre financiación de ventas militares al extranjero con destino a las Fuerzas Armadas Españolas por el Gobierno de Estados Unidos, tengo la honra de enviar a usted la contestación formulada por el Gobierno, cuyo contenido es el siguiente», pasando a continuación a hacer referencia al desglose de pagos, y lo único que viene sobre el FACA es contrato FBQ-FACA, 202 millones 368.000 dólares. No hay nada más. La suma de esos dos pagos —aquí sí que viene el avión de despegue vertical americano— es exactamente 400 millones de dólares, que supongo que corresponden al sép-

timo préstamo porque dicen: «2. El siguiente crédito es de 400 millones de dólares correspondiente al octavo préstamo del Federal Financial Bank». Asimismo da una suma y, a continuación, pone una nota cuyo texto es el siguiente: «no se han efectuado los pagos de este último crédito con cargo al Ejército del Aire por haberse obtenido un aplazamiento en los pagos del F-18», que usted ha señalado. Lo que no puedo entender es que si usted dice que los pagos han sido de 340 millones de dólares hasta la fecha, cómo aquí se nos da solamente la cifra de 202 millones 368.000 dólares. Desearía que nos aclarara esta cuestión.

Paso a formularle una pregunta en relación con un tema que, quizá, yo no lo he entendido bien. ¿El retraso de nuestros pagos afecta a la demora en la entrega de los F-18A? ¿O es al contrario, como me ha parecido entenderle, señor Secretario de Estado, respecto a que es la demora en la entrega la que ha producido una demora en los pagos?

¿Cuál es en estos momentos el entrenamiento de los pilotos españoles y cuántos pilotos hay entrenándose actualmente? ¿Con cargo a qué fondos? Este último punto no me ha quedado claro en su exposición, probablemente por la rapidez y lo denso de la misma. ¿Con cargo a qué fondos van estos entrenamientos de nuestros pilotos españoles?

Por último, ¿en qué fecha vendrán a España los primeros F-18A? ¿Cómo se va a realizar el aprovisionamiento de combustible en su traslado? ¿A cargo de quién vendrán? ¿Con aviones cisterna españoles o americanos? Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Manglano.

El señor Muñoz tiene la palabra.

El señor MUÑOZ GARCIA: Gracias, señor Presidente, en primer lugar tenemos que expresar nuestro agradecimiento al señor Secretario de Estado por su presencia y por su exposición. El Grupo Socialista ha considerado oportuno y conveniente solicitar esta comparecencia del señor Secretario de Estado para calificar un tema que hemos comprobado que es de mucha importancia y sobre el que se venían ofreciendo versiones contradictorias. Nos congratulamos del interés que ha suscitado entre los compañeros de todos los Grupos de esta Comisión.

Se han formulado muchas preguntas. Yo voy a plantearle unas también muy concretas. En primer lugar, ¿ha habido retraso, como se ha señalado por parte de algún portavoz de los Grupos Parlamentarios, o se trata simplemente de que lo que ha variado es la política de aplazamiento en los pagos? ¿Ha habido otro tipo de cuestiones en este tema?

En segundo término, desearíamos saber cuál es el perfil de los próximos pagos.

En tercer lugar, se ha preguntado por las empresas, sectores que se benefician de las compensaciones. Aparte de si son públicas o privadas —se podría celebrar una sesión monográfica respecto a dónde están localizadas las plan-

tas que se benefician—, también podríamos preguntar —cuestión en la que estoy más interesado— cuáles han sido los efectos sobre el empleo. El señor Secretario de Estado ya ha señalado un efecto sobre el empleo importante, en el punto más claro, cuando se refiere a necesidades y demandas de técnicos. Yo pregunto si, aparte de estos técnicos de alta cualificación, este programa va a impulsar también la demanda de otro tipo de técnicos de grado medio y el empleo en otros niveles.

También desearía conocer el perfil de las compensaciones futuras y si este tema está más o menos estudiado.

Finalmente, solicitaría que, a ser posible, dispusiéramos de este tipo de informaciones con el fin de tener una más clara documentación por parte de todos los miembros de esta Comisión.

El señor PRESIDENTE: El señor Secretario de Estado para la defensa tiene la palabra.

El señor SECRETARIO DE ESTADO PARA LA DEFENSA (Serra Rexach): Muchas gracias, señor Presidente, voy a intentar responder a todas las cuestiones que se han planteado aunque hay una general que yo creo que tiene dos partes: por un lado, la solicitud de información por escrito y periódica. En cuanto a las compensaciones me comprometo desde ahora mismo a remitir a la Presidencia de la Comisión la información que periódicamente tengamos. Además, creo que puede satisfacer la inquietud de SS. SS. en cuanto a tipo de empresas, tamaño, localización geográfica, etcétera.

Hay otro problema, el de los pagos y costos. Esto, primero, no tiene periodicidad alguna y, segundo, lo sometería —por la trascendencia del tema, en el que están implicadas las relaciones entre dos Gobiernos— a que el Gobierno aprobara esa solicitud de información, que ya digo que nunca podrá ser periódica. De manera que en lo que se refiere a las compensaciones no hay ningún tercero que pueda ser perjudicado y, por lo tanto, me comprometo desde ahora mismo. En el otro caso, con la aprobación del Gobierno, que, como digo, no podrá ser nunca periódicamente.

El señor Mardones me preguntaba respecto a las compensaciones FACA, etcétera. El esquema que hemos creado es una Comisión Asesora para la Defensa, Armamento y Material, prácticamente 50 por ciento Administración, 50 por ciento Industria, y de ahí cuelgan grupos de trabajo, uno de los cuales es «Compensaciones FACA», como lo hemos llamado, del cual cuelga una Gerencia, que es la que está manejando, día a día, ese problema que, reporta al grupo y que el grupo, a su vez, reporta al Pleno de la Comisión Asesora. ¿Por qué se le transfieren las demás compensaciones? Porque entendíamos que teniendo un mismo sujeto obligado —a veces la misma compañía— y un mismo sujeto acreditador —el Ministerio de Defensa, con unos problemas muy parecidos, piénsese que los V-8 son de la McDonnell y que los «harpoon» también son de la McDonnell—, era ridículo no aprovechar la inercia de tener controladas en el mismo grupo todas las compensaciones. Porque, además, corríamos otro riesgo: que

fuera diciendo cosas diferentes a los distintos Grupos. Así tenemos perfectamente centralizadas a las grandes multinacionales americanas en lo que a compensaciones se refiere. La Gerencia, eso sí, ha tenido que absorber más trabajo, pero no por ello ha dedicado menos atención al más importante programa de compensaciones.

¿Hay más programas de compensaciones? Sí, hay más programas: ya ha mencionado S. S. el de AV-8-B, el de los «harpoon», pero hay otros programas, por ejemplo, helicópteros pesados Chinook CH-47, sistema antisubmarino MK-3, modernización del carro MX-30, vehículos de artillería para el TEAR, etcétera.

Características comunes. El Ministerio de Defensa, el Gobierno de España tiene un derecho, están sujetas, obligadas compañías norteamericanas. Las cifras que he dado son sólo del F-18. Como he entendido que en esta comparación íbamos a hablar sólo del F-18, no he dado cifras más que de ese modelo.

El volumen acreditado. Su señoría ha dado los datos al 30 de junio, donde se habla de 115, 118; yo he dado los de 30 de septiembre, donde hablo de 147,154 millones de dólares.

Estas compañías, ¿son privadas o públicas? A la fecha de hoy, me parece que el 51, aproximadamente, son públicas y el resto son privadas.

El Gobierno aprobó 18.000 millones recientemente para repuestos. No están en la LOA, porque en la LOA se compran los repuestos de los dos primeros años, ya que entendíamos que en una compra inicial no se debe comprar la totalidad. Ha habido incluso modificaciones —como saben SS. SS.— dentro del sistema de la aviónica, eso, sí. Es decir, parecía que más allá de dos años no era lógico. Pero, ¿por qué ahora hay que comprar, cuando todavía no han llegado los aviones, repuestos de otros años? Personalmente me siento responsable de haber parado algunos de estos expedientes por esta misma extrañeza, pero es que hay algunos pedidos, por ejemplo, los cartuchos e inyectores del asiento en caso de emergencia, que hay que solicitar con cinco años de antelación, porque es cuando empieza la cadena entre los distintos suministradores. Tienen que pedirse con dos años de antelación por el Departamento de Defensa Americano, y tres años necesitan las industrias suministradoras. Como se fabrican sobre pedidos, hace falta una antelación de cinco años. Es por esto por lo que ya el Consejo de Ministros ha tenido que autorizar un segundo paquete de repuestos para después de los dos primeros años. Por tanto, no está computado ni en la LOA inicial, ni por supuesto a efectos de compensación.

Distribución de las empresas públicas y privadas. El INI tiene un 42 por ciento en total y el INH un 8,5 por ciento, que hacen un total de empresas públicas del 50,5 por ciento. Empresas privadas son —sólo diré las más importantes para no hacer demasiado exhaustiva la lista— las siguientes: Unión Explosivos Riotinto, Unión Naval de Levante, Metalúrgica Galaica, Nervacero, Marconi Española, Siderurgia de Galicia, Quemical Iberia, Industria Auxiliar de Mecanización, entre las principales, que hacen un total de un 32 por ciento, y otras empresas, que

hacen un 17. En total, las empresas privadas un 49,5 por ciento y las públicas un 50,5, de las cuales he leído el 32 y, otras más pequeñas, el 17.

Exportaciones. No sé si he entendido bien la pregunta de S. S. Es verdad que la industria española va a producir algunos elementos que, como no les habrá pasado inadvertido, son aquellos que se podrían llamar de mayor velocidad de circulación, los que se utilizan. Por tanto, es rentable hacerlos sólo para 72 aviones. Son los neumáticos, las baterías y los depósitos lanzables, que se utilizan a miles, y aunque sólo sean para nuestros aviones, porque en principio los van a hacer sólo para los nuestros, merece la pena a la industria acometer la inversión. Pero es que hay otros elementos que van a ser exportados. Por ejemplo, el «flash» del borde de ataque anterior o interior que produce CASA. Si supera las condiciones de calidad, va a dotar a nuestros aviones y hasta un 50 por ciento de los aviones que utilicen las Fuerzas Armadas Norteamericanas. Es decir, que estamos pensando en elementos para nuestros 72 aviones y para unos mil aviones más, por tanto, éstos sí serían de exportación. Hay algunos pedidos del sector de defensa —los que se llaman del Grupo A— que son para nuestros 72 aviones, y otros del Grupo B que son para otros, además de los nuestros, y que, por tanto, son exportables. Esto quizá explique esas discrepancias en las cifras. Si acaso no quedara clara la contestación, luego lo podríamos hablar.

Industrias Químicas. ¿Qué empresas? Ya las he dicho. Básicamente, Explosivos Riotinto; también hay algunas industrias del sector de la petroquímica del INH y, en cuanto a proyectos, hay algunos que son de simple exportación, hay otros respecto a los que incluso se está hablando de «llave en mano». Le puedo dar relación proyecto a proyecto, porque tengo todos los datos.

Turismo. Se me pregunta si hay empresas que hayan intentado ponerse en contacto con la McDonnell. Sí, las hay, e incluso hemos tenido problemas donde parecía o alguien entendía que la McDonnell intentaba suplantar a tour operadores. No es esa la misión en general de la McDonnell y creo que está aclarado el papel que hace, que es el de poder, a través de empresas turísticas y tour operadores, atraer turismo hacia España. No sé si el Gerente del Programa de Compensaciones podría ampliar esta información.

El señor PRESIDENTE: Si lo desea, puede hacerlo.

El señor GERENTE DE COMPENSACIONES USA (Rodríguez Rodríguez): El tema de turismo está basado simplemente en el envío de lo que se llama grupos de incentivos y estamos cambiando esa estrategia por la inversión en infraestructura, porque parece que es donde tiene más sentido y es más fácil hacer el seguimiento.

En particular, ha citado usted una compañía. Hay muchas compañías en el programa, tanto americanas como españolas. En efecto, hay una gestión de esa sociedad que usted ha citado; lo que no quiere decir que se haya acreditado nada a esa compañía. Hay que tener en cuenta que en el tema de turismo, ahora mismo hay algo así como

diez programas de infraestructura, localizados en sitios muy diversos, como Canarias, Costa Brava, Andalucía, por dar algunos ejemplos, y espero que ninguno de esos proyectos esté todavía contabilizado. Sólo se han contabilizado grupos de incentivos comprobados.

El señor SUBSECRETARIO DE DEFENSA (Serra Rexach): También para la industria cinematográfica está en negociación establecer estudios en España, y nosotros lo que hemos hecho ha sido ponernos en contacto con la Dirección General de Cinematografía, que es la competente y la que nos puede, en su caso, decir el interés que tendría para España la compensación en ese sector.

La última pregunta, si no he entendido mal, se refiere al contrato de compra. El contrato de compra se hace Gobierno de España-Navy; el contrato de compensación se hace Gobierno de España-McDonnell Douglas y sus subcontratistas. ¿Cómo se hacen las compensaciones? La McDonnell Douglas ha cogido una empresa de trading, la Transnational; la General Electric Corporation, que es otra empresa, tiene su propia compañía de trading y, a través de estas compañías, o bien se incentiva la exportación a Estados Unidos de empresas españolas o bien se canalizan inversiones de Estados Unidos a España. La manera en que pueden ayudar es enormemente variada. Por ejemplo, uno de los programas de compensaciones que ha salido es el de una empresa española de astilleros, creo que es Unión Naval de Levante, que está construyendo un buque especial de recreo para una empresa americana. Lo que ha hecho la McDonnell —por lo cual se le computa como compensaciones— ha sido dar facilidades para la financiación, para la solvencia financiera exigida por el cliente norteamericano que la empresa española no podía aportar; para la McDonnell ese volumen de dólares era manejable y pudo dar esa facilidad, por eso se concluyó el contrato.

¿Cómo están dando la tecnología? Por ejemplo, los que citaba S. S. al principio, los elementos que forman parte del avión, están siendo producidos por CASA; ha habido una transferencia de tecnología, tanta que hoy día en elementos estructurales del avión, probablemente CASA sea la primera empresa aeronáutica de Europa, y estamos en competición con British Air Space o con Alitalia; ahí ha habido una importante cesión de tecnología, no sólo al haber hecho las inversiones para hacer elementos de fibra de carbono, sino al saber manejarlos y utilizarlos.

La respuesta sobre la información creo que ya ha sido dada.

Entradas y entrega en servicio. Según la LOA original, vendrían 11 aviones en el 86, 28 en el 87, 33 en el 88 y 12 en el 89. Con la última enmienda firmada son los mismos en el 86, dos menos en el 87, 15 en el 88, 12 en el 89 y 8 en el 90. Totalizan, en el primer caso, 84 y, en el segundo caso, 72.

Entrada en servicio. Cuando vienen los aviones, la tripulación ya está entrenada. Además, el avión viene después de haber sufrido el rodaje en Estados Unidos, de manera que ya está en servicio. La operatividad de los aviones va a depender de varios factores: primero, las insta-

laciones de tierra, que pensamos que estarán para cuando lleguen los aviones, pueden sufrir algún retraso, pero esperamos que eso no suceda; segundo, el número de aviones que tiene que haber para formar un escuadrón, para que, según los parámetros que utiliza el Ejército del Aire, se entienda que ya pueden estar en operatividad real. Pero los aviones vendrán dispuestos para estarlo individualmente.

Tipos de empresas. Tengo aquí los datos y, por ahorrar tiempo a la Comisión, puedo entregarlos por sectores estatales; ya he dicho el porcentaje que suponían unas y otras. Se ha visto que son empresas grandes, pero quiero decir a S. S. que la gerencia de compensaciones, además de tener que hacer frente no sólo al F-18, sino también a los programas norteamericanos, ha llevado a cabo una gran actividad de promoción de las compensaciones. Ha hecho reuniones en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Asturias, Canarias, Cataluña, Madrid, Murcia y Valencia; ha dado charlas a diversas Cámaras de Comercio e Industria, a organismos, asociaciones y grupos industriales —aquí tengo unos 20—; ha participado en Conferencias como la Cumbre Exportadora, la Feria de Muestras de Barcelona y una dada por el Instituto de Empresa de Madrid.

La distribución por Comunidades Autónomas sería larga de exponer, pero se la brindo a SS. SS.; están todas las Comunidades Autónomas en la medida en que hasta ahora han sido beneficiarias del programa de compensación.

Como corolario, es verdad que la mayoría de estas empresas son grandes, es verdad que estamos haciendo esfuerzos para las pequeñas y medianas, pero nos encontramos aquí con que está —como no podía ser de otra manera— agudizado este problema de temor, no a la exportación a Estados Unidos, sino a la exportación. Tiene que haber una actividad coordinada de toda la Administración para superar este miedo inicial de las empresas a salir fuera.

Otra pregunta ha sido cómo se implementa en la Comisión Interministerial la relación. La propia creación de la Comisión Interministerial es para que los Ministerios más directamente afectados tengan un conocimiento puntual de lo que está pasando. Hay algún caso, como el que se citaba antes, respecto de la inquietud que estamos sintiendo en Defensa por la formación de nuestro personal, pero naturalmente lo sabe el Ministerio de Educación y Ciencia. Es verdad que las rigideces tradicionales de este país hacen a veces difícil una solución inmediata, pero, por lo menos, conciencia del problema sí se tiene; y no sólo la tienen el Ministerio de Educación y Ciencia y el Ministerio de Industria y Energía, que lo está sintiendo en sus propias carnes, sino multitud de asociaciones ya privadas —el Círculo de Electrónica Militar ha sido el último con el que hemos expuesto esta preocupación— que va haciendo que cale en la sociedad.

El señor Manglano pregunta sobre los pagos. Esto ya no es F-18, estamos hablando de pagos del FFP. Efectivamente, las cifras que ha dado son las que corresponden a los acuerdos del Gobierno en cuanto al importe de los préstamos.

Utilización. Es difícil la imputación a cada préstamo, estoy seguro de que se puede hacer, pero es difícil; vamos teniendo una bolsa de posible préstamo, de la que vamos tirando conforme lo exigen cada uno de los programas. Puedo decirle cuál es la situación actual de esos préstamos, con lo cual se ve de qué manera hemos financiado. Me da la impresión, por las contestaciones por escrito que ha remitido el Gobierno, de que debe haber algún error en los ceros, porque parece que donde son miles se dice millones o viceversa.

Se han utilizado del primer préstamo los 120 millones de dólares; del segundo también; del tercero y del cuarto, también, 120 millones de dólares. Por tanto, los cuatro primeros préstamos están agotados. Del quinto se han utilizado 103 millones, luego nos quedan 16 millones de dólares; del sexto, se han utilizado 124.998 millones, queda un dólar; del séptimo, se han utilizado 382 millones, quedan 17; del octavo se han utilizado 52 y quedan 347 millones de remanente, y el noveno todavía no se ha utilizado. De manera que nos queda un remanente —estoy hablando de septiembre— de 781 millones de dólares, que será disminuido conforme vayamos haciendo utilizaciones. El Gobierno ha autorizado para diciembre 41 millones de dólares precisamente para el FACA y se verá incrementada esta cantidad en cuanto nos den el décimo préstamo, que tardará en formalizarse aproximadamente ocho meses. Pero las cifras en diciembre son de 781 millones de dólares de remanente, habiéndose utilizado la totalidad de los otros préstamos.

En cuanto a la demora, hay dos causas fundamentales. Primera, el retraso en doce aviones, es decir, medio escuadrón, a que ya me he referido antes. Eso provocaba una ligera curva en el plan previsto de los pagos. Realmente, el aplazamiento de este año se debe tan sólo a haber conseguido que en España no haya que pagar las garantías de terminaciones. Esto es lo que nos han ahorrado esos 200 ó 300 millones de dólares en este año.

El retraso sí nos va a originar que se alargue un poco la curva de pagos; que en vez de terminar en 1989 termine en 1990 y que en 1988 sea mayor que en 1987, pero esto no es muy importante. Es decir, que la causa del aplazamiento es no tener que pagar las «termination liabilities», nada más que la demora. La demora origina una cierta disminución, sobre todo el final.

En cuanto a la fecha de llegada, ya he dicho que empiezan a llegar los primeros aviones en mayo. Hubo una anomalía en los aviones que ha sido detectada por los medios de comunicación, primero por los norteamericanos y luego por los españoles. Afecta a los dos primeros aviones españoles; van a revisarse a costa de la MacDonnell y van a llegar a España con la revisión hecha. Llegarán dos semanas después de esta revisión; en todo lo demás se cumple el calendario previsto. ¿Cómo llegarán? Australia los ha llevado haciendo el repostaje en vuelo; la LOA tiene previsto traerlos en ferry y lo paga España. Estamos intentando ver si sería posible y más barato traer los aviones volando, pero, desde luego, hace falta repostarlos en vuelo. Hoy por hoy lo que está previsto y firmado, en este sentido de previsión que hace la LOA, son unos

costos, que si les interesan a SS. SS. están aquí, sobre lo que costaría el transporte de los aviones.

En cuanto a don Juan Muñoz, creo que ha quedado ya explicado lo de los retrasos y los aplazamientos. En cuanto a la localización geográfica, aquí tengo por Comunidades Autónomas todas las localizaciones geográficas de las compensaciones.

Respecto a la repercusión en el empleo, es muy difícil. Tenemos alguna evaluación, pero hay que pensar que la compañía más beneficiada, con diferencia, dadas las compensaciones, por ahora es Construcciones Aeronáuticas. Lo que está haciendo es mantener el empleo; como recordarán SS. SS., tuvo que hacer una regulación el año pasado; está manteniendo el empleo y en el futuro tendrá mayor carga de trabajo, pero la repercusión directa del empleo no sé si la tenemos, a fecha de hoy, fijada con exactitud.

Perfil de compensaciones futuras. Sí, tenemos sobre todo de dos tipos: las que he mencionado, que son para los aviones españoles y que luego pueden ser para aviones norteamericanos, donde también estarían incluidos esos productos que, en principio, van a ser sólo para nuestros aviones. Si la industria española hace las baterías suficientemente buenas y más baratas, conseguirá exportarlas. Se me pregunta si en algunos de los grandes proyectos en curso podemos ya vislumbrar por dónde van a venir las futuras compensaciones. En cuanto a que se mande por escrito, me remito a lo que he dicho al principio.

No sé, señor Presidente, si he dejado alguna pregunta sin contestar. Quizá la relativa a si había empresas multinacionales. Se ve que hay algunas que tienen participación de capital extranjero, Marconi Española es un ejemplo, pero también es muy difícil, y lo va a ser más al entrar en la Comunidad, distinguir el accionariado. En cualquier caso, son empresas que tienen el centro de trabajo radicado en España. Pero como se deduce de la lectura, el 90 por ciento de las compañías son netamente españolas.

El señor PRESIDENTE: Parece que hay voluntad de dar un nuevo repaso, aunque ha de ser muy corto. Tiene la palabra el señor Mardones.

El señor MARDONES SEVILLA: Señor Presidente, voy a agradecer esa puntualidad de datos al señor Serra. Estos datos los tenemos por escrito, pero es fácil perderse o que no se entiendan después en el diálogo.

Hay dos cuestiones que usted ha aclarado en su última intervención, señor Subsecretario; me refiero al tema de las multinacionales, pero yo quiero profundizar en ese tema pidiendo que lo envíe por escrito a esta Comisión para saber cuál es el «ranking» de las empresas multinacionales de capital norteamericano. Porque aquí se ha introducido una cuestión muy importante por don Juan Muñoz en cuanto a los datos que se pueden pedir de las empresas que están en el programa, aparte de que estén o no ubicadas. ¿Qué finalidad se persigue con el tema de las compensaciones? ¿Es una finalidad puramente compensatoria financiera o es para el Gobierno español, para

España una finalidad también de tipo social, como dice el señor Muñoz, para la creación de puestos de trabajo? En algo se tiene que estar midiendo. Porque si están utilizándose multinacionales, éstas en sus trasvases de capital de la cuenta de beneficios teóricamente están mandando aquí una cantidad en dólares, que después aparece en la caja de contabilidad de la nación correspondiente o de los Estados Unidos, donde tengan ellos la sede contable de la multinacional cuando hagan su cuenta de beneficios. No creo que sea materia del señor Subsecretario, sino del señor Ministro de Defensa en cuanto a cuáles son algunas de las intenciones políticas nobles del programa de compensaciones, porque si no, estaríamos en una simple cuenta financiera de asiento contable. En cualquier caso, eso en España está generando empleo y beneficios.

Hay una cuestión a la que no me ha contestado el señor Subsecretario. Le dije antes que, por lo menos a las cifras del 30 de junio, las operaciones que habían sido aceptadas por el grupo de trabajo de compensaciones USA suponían una cifra bruta de 151 millones de dólares, que en dólares de 1981 eran, a efectos de acreditación, 118; la McDonell-Douglas había solicitado que el volumen de acreditaciones fuera de 251 millones de dólares y yo le preguntaba que a qué se debía esta diferencia, que por los datos que yo tengo es cierta. Si la McDonell-Douglas solicitó un volumen de acreditaciones a esa fecha de 251 millones de dólares, por qué no hay acreditados más que 151, casi una diferencia de 100 millones de dólares, y si eso obedecía —adelantaba yo algún juicio— a ese cuello de botella que había con relación a la poca capacidad de concurrencia de las empresas españolas o si estaban ustedes poniendo en marcha unos mecanismos de estimulación. Recuerdo que el señor Subsecretario de Estado el año pasado o quizá hace más tiempo estuvo en Estados Unidos para presentar el denominado «lobby» español de la venta de material de defensa y armamento. Yo no sé si se utiliza o no ese instrumento para evitar esa tremenda diferencia que en este momento hay ahí. Como también se dijo que la McDonnell-Douglas debería justificar compras o transferencias de tecnologías por 114 millones de dólares 1981 en los acuerdos establecidos hasta el 30 de junio, quisiera saber si la McDonell ha cubierto su cuota y si la justifica esta compañía o lo hace directamente al Gobierno español la Marina norteamericana, porque si la operación es triangular y se han entendido con la Marina norteamericana, no entiendo cómo la McDonnell Douglas nos tiene que justificar compras o transferencias de tecnología por 114 millones. No sé si nos lo justifica a nosotros, al Departamento de Estado norteamericano o a la Marina norteamericana y ésta nos lo vuelve a trasladar. Ese es el tema que no me había aclarado en su respuesta.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Molins.

El señor MOLINS I AMAT: Si he entendido bien, recibiremos de inmediato la información que hace referencia a su comparecencia de hoy y su compromiso, señor Sub-

secretario, de mandarnos con una cierta periodicidad la información que haga referencia a las compensaciones.

Respecto al contenido de mi anterior intervención, en la respuesta que me ha dado el señor Subsecretario sólo tengo una duda que creo es importante, aunque probablemente sea debido a que cae fuera de su área directa de responsabilidades, y es su poca concreción respecto al momento, no de entrada en servicio —yo sé que los aviones se entregan en el momento en que ya son susceptibles de ser operativos—, sino de su operatividad concreta. Es decir, el esfuerzo presupuestario que está realizando el Estado, el país, para colocar al servicio de la defensa nacional estos instrumentos debería obligar a los responsables de su puesta en funcionamiento para que esa operatividad fuera inmediatamente después de la entrega. Aunque esto —repito— no esté dentro de la responsabilidad del señor Subsecretario, quisiera tener una mayor seguridad respecto a que no habrá un lapso de tiempo significativo entre la entrega de los aviones y su entrada en operatividad porque no estén a punto, como señalaba el señor Subsecretario, las instalaciones de infraestructura en tierra. A mí me parecería, si se me permite la expresión, ridículo que en un programa tan a largo plazo como este del que estamos hablando, desde 1982, no haber sido capaces de crear esa infraestructura en tierra al ritmo necesario para que permita la puesta en funcionamiento de la operatividad de los aviones, que tienen un ritmo de fabricación mucho más lento.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Manglano.

El señor MANGLANO DE MAS: Señor Secretario de Estado, quiero darle las gracias por haber puesto a disposición de la Comisión tanto la información que ha traído usted aquí como las sucesivas que va a traer. De todas formas, ante lo que usted ha dicho que no era competencia suya, que era competencia del Gobierno, el dar a esta Comisión información, evidentemente, sí que tengo que anunciar que hoy mismo nuestro Grupo pedirá —solicitada formalmente— la LOA, el programa de pagos y cuántos pagos se han efectuado hasta estos momentos. Lo vamos a solicitar al Gobierno porque entendemos que es indispensable tenerlo para hacer una labor, que es la fundamental de la oposición, que es la de control del Gobierno.

Se ha dejado una pregunta por contestar, y es cuál era en estos momentos el entrenamiento de los pilotos españoles, cuántos eran y a qué fondos iban, precisamente, los costes de estos entrenamientos.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Muñoz.

El señor MUÑOZ GARCIA: Muy brevemente. Mi pregunta es si la variable empleo se considera importante en las compensaciones que se vayan otorgando, y que si en algunos de los supuestos, justamente por esta atención al

empleo, se podría obviar y se obvia de hecho el que exista capital multinacional en esas empresas.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Subsecretario de Estado.

El señor SUBSECRETARIO DE ESTADO PARA LA DEFENSA (Serra Reixach): Como la pescadilla que se muerde la cola, las consecuencias primera y última se enlazan.

De la lectura se ha visto que las empresas mayoritarias son españolas cien por cien, radicadas en España, con sede social en España y la mayoría en su totalidad de capital español.

¿Qué pasa con las multinacionales? Evidentemente, el empleo, como dije al principio, es, con la tecnología, la finalidad última de las compensaciones. Entonces, excluir a una multinacional podría ser perjudicial para el empleo. Es evidente que se pueden excluir en cuestiones de tecnología, por ejemplo, en un programa que no estamos tratando en esta sesión, el de los helicópteros Lams, cuyo principal contratista es IBM, porque más del 50 por ciento del valor son los ordenadores que lleva el helicóptero. Obviamente, la tecnología que le quiera dar la casa matriz multinacional a su filial española es la que ella le quiera dar y no va a depender de nosotros. Sin embargo, poder desviar algunas de las producciones a España si tendría una inmediata repercusión en el empleo y, por tanto, no desechamos a la multinacional por el hecho de serlo, precisamente en aras a que puedan crear empleo en España.

Acreditado en junio, ¿por qué se producen esas diferencias? Tiene razón el señor Mardones y antes se me pasó la contestación. Hay un volumen muy grande, que eran 200 millones —yo he dado 400— a fecha de 30 de septiembre, cuando solamente se han acreditado 150. Hay una diferencia —que ya ha notado el señor Mardones—, que es pasar de dólares corrientes a dólares de 1981; hay otra diferencia, que es que, por regla general, la McDonnell da el valor añadido en España. Pero también hay otras diferencias. Hay programas de compensaciones que se pretenden presentar como programas de compensaciones y que no son tales. Naturalmente, hay una pugna, todo para ellos. Tiene que ser objeto de un programa de compensación, aunque no sea más que la continuidad de una exportación que tradicionalmente y sin intervención de McDonnell ha hecho una empresa española. Ahí hay una diferencia muy notoria. Si he dicho, en números redondos, 400 millones y hemos acreditado 153, podemos decir que hay cerca de 100 —96 he dicho— pendientes de investigación, pero el resto es discrepancia. ¿Quién juzga esa discrepancia? Olvídense S. S. de la Navy; no tiene nada que decir. Es un problema que tienen que acreditar ante el Gobierno de España y el instrumento que ha puesto el Gobierno español, que es la Gerencia de Compensaciones, quien, en definitiva, a través de la Comisión asesora, aprueba o no cada compensación en concreto. Ellos hacen pretensión de acreditar y nosotros acreditamos. El Gobierno americano no tiene nada que ver en el tema de las compensa-

ciones. La empresa obligada nos suele presentar mucho y el problema es que nosotros pasamos por esos filtros que he expuesto y quedan cantidades muy inferiores. A 30 de septiembre, si de 400 pretendidamente acreditables por la McDonnell le hemos hecho 150, poniéndolo en dólares del mismo año, 200, hay 100 pendientes de investigación y 100 que ha desechado España, entendiendo que eso no era acreditable como compensación.

En cuanto a la operatividad, efectivamente, no es mi ámbito directo. No se preocupe S. S., los aviones van a estar operativos. He dicho los problemas de infraestructura. El Gobierno ha aprobado muchos gastos en la base aérea de Zaragoza y vamos a empezar ya con obras que no son meramente de infraestructura. El centro de apoyo al «software» es un programa que están haciendo empresas españolas y que esperemos que esté a tiempo. No tenemos ningún elemento de juicio para pensar que no estén a tiempo; hemos tenido alguna en cuanto al mantenimiento de los equipos y hemos tenido que fijar un contrato adicional para que, hasta que esté asegurado el mantenimiento aquí, tengamos el mantenimiento disponible por parte americana, pero eso es señal de que los aviones estarán operativos en la fecha en que lleguen. Mis reticencias a contestar al principio se refieren a que no cuando lleguen los dos primeros aviones se pueden hablar de que tenemos F-18 operativos, pero, por hablar en orden de magnitud, si empiezan a llegar en junio y llegan 12 aviones el primer año, cuando llegue el duodécimo avión, ya con 12 aviones estarán operativos. Se puede decir que dentro de un año tendremos operativos los F-18, aunque tendremos un avión operativo en junio, cuando llegue. Desde el punto de vista de las Fuerzas Aéreas tendremos F-18 en acción a finales de año.

En cuanto a los pagos realizados, naturalmente, su Grupo Parlamentario formulará las preguntas que quiera. Yo he ofrecido toda la documentación de compensaciones, y en cuanto a la que haya de diversas y futuras negociaciones, el Gobierno tendrá la palabra. Pero de lo que hay hoy pagado me ofrezco a dar a S. S. personalmente, uno por uno, la fecha de los pagos realizados, porque eso no es que no sea secreto de Estado, es que lo tenemos en hojas de ordenador. A lo mejor, se puede aclarar si ha habido alguna discrepancia en esas contestaciones escritas.

En cuanto al entrenamiento, no sé exactamente el número de pilotos. Están ya allí. ¿Quién los paga? Nosotros. Uno de los puntos en discusión era que no estábamos de acuerdo con la cantidad que figura en la enmienda 2 a la LOA, 19 millones de dólares, frente a 10 millones de dólares en la LOA inicial. No estábamos de acuerdo y lo hemos hecho constar. A título de anécdota, y si el Presidente me lo permite, diré que se exigía, en un baremo de aprendizaje de inglés, que superen el 18 por ciento; nuestros pilotos han dado, el que menos, un 92. Querían cobrar trece semanas de aprendizaje de inglés. Carísimas. Entonces se ha dicho que no, y la primera contestación ha sido que nueve semanas, con lo cual hemos quitado un 25 por ciento. Esto ha sido a las primeras de cambio. Hemos hecho constar nuestro desacuerdo con esas cantidades y será objeto de negociación en sucesivas enmiendas.

Pero el coste de los pilotos lo paga España. Y el número, aunque no lo sé exactamente, irá siendo mayor.

En cuanto al empleo, ya he dicho que es uno de los vectores que tenemos en cuenta para la consideración de las compensaciones. En cuanto a lo del capital extranjero, me parece que está contestado ya.

El señor PRESIDENTE: En nombre de la Mesa y en nombre propio quiero agradecer al señor Subsecretario de Estado su información de hoy, y, sucesivamente, pondremos en práctica las sugerencias que se han hecho, y que han sido bien acogidas por el señor Subsecretario de

Estado, de facilitar la información a esta Presidencia, que, a su vez, distribuirá a los diferentes Grupos Parlamentarios, de lo que se ha informado hoy y de lo que tenga interés en el futuro en cuanto al desarrollo del programa FACA.

De nuevo gracias al señor Subsecretario de Estado y a sus colaboradores que han estado presentes. Muchas gracias a todos.

Se levanta la sesión.

Eran las dos de la tarde.