



# CORTES GENERALES

## DIARIO DE SESIONES DEL

# CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

---

## COMISIONES

Año 1989

III Legislatura

Núm. 457

---

## DEFENSA

**PRESIDENTE: DON JUAN MUÑOZ GARCIA**

**Sesión celebrada el jueves, 4 de mayo de 1989**

---

### Orden del día:

- Comparecencia del señor Secretario de Estado de Defensa (De la Cruz Corcoll), a petición propia, para informar sobre las compensaciones por la adquisición del avión EF-18 (número de expediente 212/001774).
- 

Se abre la sesión a las once y cinco minutos de la mañana.

El señor **PRESIDENTE**: Señores Diputados, buenos días. Agradecemos la presencia del Secretario de Estado de Defensa, don Rafael de la Cruz, que comparece acompañado del Gerente de Compensaciones del Programa FACA, don Antonio Rodríguez, a petición propia, para informar sobre el programa de compensaciones por la adquisición del avión F-18.

El trámite tendrá lugar por el artículo 203, y después

de la exposición del señor Secretario de Estado tendrán los distintos portavoces el uso de la palabra, haciéndolo por Grupos, como se hace en esta Comisión, de mayor a menor.

Por tanto, damos la palabra al señor Secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE LA DEFENSA** (De la Cruz Corcoll): Gracias, señor Presidente. Señorías, el Secretario de Estado de la Defensa, que compareció ante esta misma Comisión el 18 de diciembre de 1985,

en plena iniciación de lo que entonces se llamaba el Programa de Compensaciones del futuro avión de combate y ataque, popularmente conocido como FACA, dio cumplida explicación entonces, y así lo recoge el «Diario de Sesiones» de esta Comisión de aquella fecha, de todos los pormenores que conllevó la adquisición de los 72 aviones F-18 Horner de la compañía norteamericana McDonnell Douglas. Analizó, por tanto, todos los pormenores que hacían referencia a esa adquisición importante dentro del programa de modernización de las Fuerzas Armadas, y analizó también los planteamientos que se habían hecho entonces por el Gobierno, por el Ministerio de Defensa, respecto de la gestión del Programa de Compensaciones inherentes a la adquisición de los aviones F-18, dando toda clase de detalles acerca de la organización institucional del mismo, así como de la creación de la Gerencia de Compensaciones del Programa, que de alguna manera pendía de la entonces recién creada Comisión Asesora de Armamento y Material. En esta Comisión se instituyó, como punto de encuentro entre la industria ligada a la defensa y la propia Administración, un grupo de trabajo, en el cual estaban representadas evidentemente la industria y la Administración, fundamentalmente a través de los Ministerios de Defensa, Industria y Energía, Economía y Hacienda, etcétera, y que se dedicaría especialmente al seguimiento de las compensaciones del FACA.

En aquella comparecencia se planteó por SS. SS., por los asistentes, evidentemente, a aquella comparecencia, una serie de cuestiones, entre las que yo destacaré fundamentalmente una petición por parte de esta Comisión de remitir periódicamente la documentación que entonces se solicitó y que debería atender a un conglomerado de parámetros, empresas beneficiarias, clasificación de las mismas por públicas, privadas, nacionales o transnacionales, distribución básicamente de los beneficios de las compensaciones o de las operaciones mismas en su distribución geográfica entre las regiones españolas, y una serie de cualificaciones en las cuales se pudieran ver los ratios más relevantes del seguimiento del programa de compensaciones.

Así se hizo, y periódicamente hemos remitido esa información y al mismo tiempo hemos atendido a la contestación, escrita o verbal, de más de treinta preguntas relacionadas con el Programa de Compensaciones del F-18. Se han celebrado también numerosas comparecencias ante los medios de comunicación, explicando este programa, ha habido numerosas explicaciones «in situ» a Comunidades Autónomas, organizaciones empresariales de todo tipo, y se han organizado «simposia» y se han recogido importantes artículos en no menos importantes revistas especializadas del sector, puesto que uno de los motivos que imponen la necesidad de comunicación en este Programa de Compensaciones es precisamente que el conocimiento por parte de nuestra industria de la existencia de este programa y de los beneficios que el mismo comporta es un elemento esencial.

Cumplidos los cinco años de realización del Programa de Compensaciones hemos creído que era una ocasión importante para repasar con ustedes cuáles han sido los

principales hitos conseguidos del Programa de Compensaciones en el F-18. A pesar de las cosas que se dijeron ya en la comparecencia del Secretario de Estado, a la que antes hacía referencia, quisiera enmarcar, previamente a la consideración del propio programa de compensaciones a la fecha de hoy, dentro de lo que es la política general de obtención de material de interés para la defensa y para la modernización de las Fuerzas Armadas, la política general de obtención del Departamento en estos momentos, cómo encaja el programa de compensaciones, para pasar, a continuación, a un breve análisis del contenido del convenio entre el Gobierno Español y la compañía americana, contratista principal en la adquisición de los aviones F-18 y, por último, hacer un breve análisis, todo lo detallado posible, acerca de los principales hitos conseguidos hasta la fecha en estos cinco años transcurridos, que son justamente el paso del ecuador del programa, al cual le quedan otros tantos años para finalizar el mismo.

La política de obtención de armamento para la modernización de las Fuerzas Armadas, encuadra obviamente dentro de la ley de modernización de las mismas y del material y sostenimientos que todos ustedes conocen y que fija el techo presupuestario anual a que deben ser dedicados los recursos presupuestarios a estos efectos, se orienta, en orden prioritario, en tres direcciones principales.

En primer lugar, en la utilización de la oferta de la industria nacional de defensa para todos aquellos elementos que, en condiciones de calidad y precio, pueden atender los requerimientos y los requisitos operativos de nuestras Fuerzas Armadas. Este es, por tanto, el primer punto de esa política de obtención de armamentos que el Ministerio de Defensa está desarrollando.

También un segundo punto de esta política es la potenciación, mirando claramente al futuro, de la propia industria nacional, que precisa de importantes aportaciones tecnológicas para ser fuertemente competitiva en los mercados internacionales y dentro del propio mercado nacional, impulsando la participación con otros países en programas de cooperación para el desarrollo de sistemas de productos y armas de interés para la defensa, que permitan fuertemente la potenciación y participación posterior en otros programas que puedan ser de interés para nuestras propias Fuerzas Armadas.

Por último, en aquella parte en la cual no puedan ser atendidos por la industria nacional los requisitos de nuestras Fuerzas Armadas, o bien no podamos desarrollar el producto a través de programas de cooperación, fundamentalmente en el ámbito del grupo europeo independiente de programas, tendríamos los típicos programas de importación que en el pasado han tenido una proporción muy importante en el suministro de sistemas para nuestras Fuerzas Armadas y que, no obstante, se están reduciendo en porcentaje, no como consecuencia exclusivamente de una política deliberada de sustitución de importaciones, sino porque nuestra industria nacional está acudiendo claramente al reto que suponen las nuevas tecnologías en esta materia, es decir, que en lo que no pueda ser atendido por nuestra industria nacional, procedere-

mos a la importación de los correspondientes equipos y a la negociación, en la medida que sea posible, de las compensaciones.

Del esfuerzo que se ha realizado hasta ahora, fundamentalmente en la potenciación de nuestra industria, da una idea el hecho de que estemos participando en 20 programas de cooperación multilaterales y bilaterales de todo tipo. El programa Estrella de los próximos años, lo saben todas SS. SS., es el avión de combate europeo, que, con una participación y un retorno industrial del 13 por ciento para nuestro país, hubiera sido absolutamente inconcebible nuestra participación hace tan sólo unos pocos años.

También es importante resaltar la continua potenciación, dentro de las dotaciones existentes para inversiones y sostenimiento de las Fuerzas Armadas, de los capítulos del Presupuesto de Defensa dedicados a programas de investigación y desarrollo, que básicamente benefician a la industria nacional y le permiten el estudio, la investigación, el desarrollo y la posible posterior fabricación de aquellos sistemas de armas que hoy, prácticamente, no existen en nuestro país.

Residualmente prevemos que en el futuro los programas de compensaciones van a seguir teniendo importancia. Si bien es verdad que en un pasado reciente los programas de compensaciones suponían unos porcentajes de retorno del 25 al 30 por ciento como media, como consecuencia del programa de compensaciones del F-18, que, como todos ustedes saben, supone un volumen de compensaciones del cien por cien del coste de adquisición del sistema, el incremento que se ha producido como consecuencia del volumen de compensaciones sobre el material importado, para atender los requisitos de nuestras Fuerzas Armadas, ha sido considerablemente fuerte en los últimos años.

Los acuerdos de compensaciones siguen teniendo vigencia en el mercado de defensa, incluso cuando los países compradores tienen un elevado nivel de desarrollo. Estados Unidos y el Reino Unido, por ejemplo, son una clara demostración de lo que estoy diciendo, puesto que han dado ejemplos muy recientes de sus exigencias en materia de compensaciones, en programas tan importantes como aquéllos relacionados con los sistemas de comunicaciones tácticas y los propios programas de los aviones Awacs.

El Ministerio de Defensa complementa, por tanto, las acciones estratégicas antes mencionadas en materia de política de obtención, con la obtención de compensaciones en aquellas adquisiciones que no tengamos más remedio que importar.

Para tener una idea de cuál es el volumen de los acuerdos de compensaciones que está gestionando en estos momentos el Ministerio de Defensa, y tomando como referencia temporal 1984, que es justamente el primer año activo del programa de compensaciones propio del F-18, ese volumen se cifra en estos momentos en unos 347.000 millones de pesetas, de los que al final del año 1988 se han materializado ya con el adecuado seguimiento, análisis, decisión y aprobación, en unos 159.000 millones en total.

Es evidente que el 88,3 por ciento de las compensaciones están acordadas con compañías norteamericanas y se corresponden con programas. Además del F-18, está el AV-8 Bravo, los programas de adquisición del Chinook, de los helicópteros Lamps, de misiles como el Harpoon, y programas de compensaciones en el resto por el 11,7 restante de programas de adquisición de sistemas en Europa y que fundamentalmente hacen referencia a los programas Rolland y Speed y a la adquisición de helicópteros Superpuma.

Esta es, a grandes rasgos, la política y el volumen de las compensaciones que en estos momentos están relacionadas con los programas, que supusieron una determinada importación de estos sistemas y que actualmente están siendo gestionadas.

La dimensión económica de algunos programas negociados y gestionados por el Ministerio de Defensa (y el F-18 es un buen ejemplo de lo que aquí vamos a analizar) permite una variada gama de aportaciones en el campo tecnológico como captación de tecnología, tanto para uso militar como para uso civil, la promoción de la ingeniería y de la tecnología nacionales, la captación de inversiones en sectores de interés fuertemente tecnológico, y evidentemente la promoción de exportaciones es uno de los hitos principales de los programas de compensaciones, no sólo en España, sino en todo el mundo en donde se están practicando estos programas.

Permite también, es evidente, la sustitución de importaciones de producciones nacionales. Permite, como el programa del F-18, el entrenamiento y la formación de personal en el exterior. Mejora claramente las capacidades industriales de nuestras empresas. Supone también el seguimiento y la formulación de apoyos, por parte de la Administración y de otros organismos, a organismos directamente implicados con el programa y a empresas que se benefician del mismo. Y supone también, finalmente, proyectos como los de Imagen de España en el Exterior e incluso otros tan conocidos como los denominados proyectos turísticos.

Pero no podemos olvidar algo fundamental de un programa de compensaciones como —repito— es el programa del F-18, que permite el mantenimiento de un empleo equivalente hombre/año de unos 13.000 puestos de trabajo, lo que supone evidentemente una media anual a lo largo de la vida del programa, en lo que llevamos de programa, de unos 2.500 empleos fijos de media al año.

Los programas de compensaciones del Ministerio de Defensa están alcanzando sus objetivos, y buena prueba de ello son las cifras que más adelante les daré respecto al estado de cumplimiento del programa de compensaciones del F-18 a 31 de diciembre de 1988.

Ustedes saben que el programa del F-18, popularmente denominado FACA, fue seleccionado por el Ministerio de Defensa español, estableciendo un acuerdo con el Gobierno de los Estados Unidos para la compra de 72 aviones F-18 de la McDonnell Douglas Corporation. Al mismo tiempo, el Gobierno español, y paralelamente a la negociación de la adquisición de los aviones, suscribió un acuerdo con la Compañía McDonnell Douglas para el de-

sarrollo del programa de compensación industrial destinado a generar actividad incremental, española básicamente, en su totalidad casi, por el importe total del coste de los aviones que se adquirirían.

Por tanto hay que tener muy claro que existen dos programas paralelos y que, si bien en el fondo la operación que los genera es la misma, su sistema de financiación y su sistema de generación es absolutamente diferente. Existe, en consecuencia, un contrato principal, por un lado, que es para el suministro de los 72 aviones, que es la LOA, entre el Gobierno español y la Marina de los Estados Unidos y, por otra parte, existe un convenio de compensaciones industriales y económicas que van relacionadas con el programa F-18, pero que no tienen nada que ver con fondos de tipo presupuestario, son acuerdos de operaciones a realizar entre empresas y que evidentemente se financian por sí mismas.

Ustedes saben que la Compañía McDonnell Douglas es la contratista principal, con dos subcontratistas a su vez principales también, como son la Northrop y la General Electric, que fueron las tres empresas encomendadas por la Marina de los Estados Unidos para la fabricación del avión F-18. Por tanto, las demás compañías americanas que he citado participan también conjuntamente con la McDonnell Douglas en el programa de compensaciones a que estamos haciendo referencia.

El volumen económico de las contrapartidas que se fijaron, en el convenio firmado entre —repito— el Gobierno español y la compañía contratista principal McDonnell, asciende a 1.543 millones de dólares americanos de 1981. Por tanto, es un hito a considerar constantemente, en la realización del programa, la transformación de los dólares corrientes a dólares de 1981 para mantener constantemente el valor real de las compensaciones que se están acordando o acreditando con cargo al programa.

La fecha tope para conseguir el total de contrapartidas es el 31 de diciembre de 1993, si bien en el convenio se establece un período de gracia de tres años adicionales que deben permitir, en todo caso, de no cumplirse el programa a 31 de diciembre de 1993, la extensión a tres años más para el cumplimiento del mismo, estableciéndose, en todo caso y al final de esos años, unos sistemas de penalización que están asimismo convenidos.

Se establecen en el programa, para facilitar su seguimiento y para que las partes convenientes estén perfectamente enteradas de cómo va este programa, cuatro hitos principales, que están asociados, asimismo, a un volumen de compensaciones valorados en dólares de 1981 y con referencia a una fecha concreta, a un año concreto: el primer período se estableció a 31 de diciembre de 1984, con una cantidad exigua, puesto que el programa se puso en marcha en aquel año, y se fijó un hito de 47 millones de dólares reales de 1981; el segundo hito se fijó, en el 31 de diciembre de 1987, en 403 millones de dólares; el tercer hito se fijó, en el 31 de diciembre de 1990, en 450 millones de dólares y, por tanto, para fijar los hitos intermedios en los años que no vienen relacionados en estos cuatro hitos básicos, la gerencia de compensaciones hace un ejercicio de intrapolación que, referido a 31 de diciembre

de 1988, supondría haber acreditado compensaciones por valor de 600 millones de dólares a la fecha; y, por último, a finales de 1993 se ha de haber cumplido la totalidad del programa, es decir, haber acreditado compensaciones por valor de 1.543 millones de dólares, repito, de 1981.

¿Cuáles son los objetivos que se fijan en el convenio? En primer lugar, ofrecer oportunidades a la industria aeronáutica y electrónica nacional para la coproducción, pruebas, reparaciones y mantenimientos del avión F-18. Hay, por tanto, una autocompensación en el propio programa. Hace referencia a las posibilidades de fabricación y mantenimiento de determinadas partes del sistema adquirido.

Un segundo objetivo que pretende el programa es iniciar y fomentar programas para un amplio desarrollo de las industrias españolas en general, con especial énfasis en la industria de aplicación de la defensa.

Y, por último —y yo diría que envolviendo todos los objetivos que se pretenden en este programa de compensaciones— está el de promover la transferencia de tecnología desde las empresas norteamericanas a las empresas españolas.

Los programas de compensaciones normalmente suelen ser o lo han sido tradicionalmente programas, muy ligados a compensaciones o contraprestaciones de tipo comercial, del tipo que hacen referencia a las posibilidades de penetración en los mercados de los países de las empresas contratistas de los sistemas que se adquieren. Este es un elemento que creo que se rompe claramente en la negociación del convenio final con la McDonnell Douglas. Se establecen unas limitaciones en términos de porcentajes mínimos y máximos que deben, cuando menos o cuando más, obtenerse en relación con el programa de compensaciones.

En el convenio concreto que estamos analizando hay tres elementos que son claves en los puntos de referencia y que no siempre han sido bien entendidos, tengo que decir la verdad. Por una parte, se fija un mínimo de un 40 por ciento del total del programa, que deben ser operaciones fundamentalmente relacionadas con tecnologías propias de países desarrollados. No pueden ser cualquier tipo de operaciones, sea comercial, sea industrial o tecnológica que no tenga un elevado grado de cualificación. Se define como propia de países desarrollados. También se contempla la obligación, por parte de la compañía contratista, de que haya un mínimo de un 10 por ciento de transferencia de tecnología pura en el programa.

Por último, un tema que estaba desarrollado fuertemente en los primeros borradores de oferta de las distintas compañías que pretendían ser contratistas del sistema que se quería adquirir era el tema turístico, en donde el Gobierno español impone una limitación máxima por la que este tipo de operaciones no pueden superar el 10 por ciento del total del programa.

Además, el convenio incluye una clasificación de los determinados tipos de operaciones que tienen cierto interés y relación con lo que la gerencia denomina aspectos cualitativos del programa. Se clasifican los trabajos por los cuales se deben obtener compensaciones en cuatro cate-

gorías principales. La denominada categoría A), que son los llamados trabajos de compensación designada para los aviones F-18 españoles. Es decir, usted va a adquirir los 72 aviones F-18 y le vamos a capacitar, a habilitar para que usted haga determinados trabajos en ellos que le permitan después desarrollar, en otro tipo de aviones, en otro tipo de operaciones que sean de su propia incumbencia productiva, trabajos de alta cualificación técnica.

En segundo lugar, los trabajos denominados de categoría B), valorables dentro del programa de compensaciones, que son trabajos de coproducción para otros aviones del mismo tipo y que no tienen relación con los aviones propiamente españoles, sino que son aviones o bien utilizados por la Marina de los Estados Unidos, o por el Ejército canadiense, o por otros países en donde el avión F-18 sea utilizado.

La categoría C) son compensaciones propiamente relacionadas con la industria de la defensa, pero no básicamente aeronáutica y sin relación con los aviones F-18.

Por último, las compensaciones propias de la categoría D), que son más tradicionales de categoría comercial e industrial, como son las que faciliten exportaciones españolas, inversiones en España, promoción de imagen, formación de expertos, turismo, etcétera.

Estos son los parámetros básicos a que tenemos que hacer referencia cuando analizamos el estado en que se encuentra el programa de compensaciones del F-18. Para ello les rogaría que tomaran en consideración el informe que les hemos repartido sobre el estado de cumplimiento del convenio de compensación industrial y económica del programa F-18, a 31 de diciembre de 1988. Este documento sigue los parámetros de los documentos que hemos ido remitiendo periódicamente y de los que ustedes han ido disponiendo a lo largo de los años de vigencia del programa de compensaciones.

Decía antes que el hito principal al que tendríamos que hacer referencia para ver cuál es el grado de cumplimiento del programa del F-18 era que la intrapolación del hito, que se debe cumplir forzosamente a 31 de diciembre de 1988, tiene un punto de referencia cual es el de 600 millones de dólares de 1981, para la acreditación del programa.

Si observan ustedes el cuadro anexo, número 1, al final del documento, podrán observar que a 31 de diciembre de 1988 ha sido solicitado para su inclusión, para su aprobación y posterior acreditación dentro del programa de compensaciones operaciones por importe de 1.469 millones de dólares. Tengo que hacer siempre mención al tipo de unidad al que me estoy refiriendo, y en este caso son dólares de cada año, es decir, dólares corrientes.

Después del proceso de selección, viendo si cumplen o no los determinados requisitos en el convenio a que antes hacía referencia y si cumplen los objetivos que antes mencionaba, se han rechazado hasta la fecha operaciones por valor de 470 millones de dólares. El fuerte proceso de selección realizado por la Gerencia de Compensaciones ha permitido rechazar operaciones en el ámbito de las industrias de la defensa por valor casi de 200 millones de dólares, y en el ámbito puramente comercial, no relaciona-

do directamente con la defensa, por un importe de 271 millones de dólares. Se han diferido, a la espera de decisiones posteriores que podrían permitir su inclusión en el programa de compensaciones, proyectos, operaciones de compensación del orden de 59,7 millones de dólares. Y en estos momentos están en investigación, a la espera de determinada documentación que permita su inclusión o no en el programa de compensaciones acreditado como tales, operaciones por valor de 53 millones de dólares. En consecuencia, se han aprobado operaciones por valor de 886 millones de dólares corrientes, hasta finales de 1988. Esta cantidad, convenientemente deflactada para pasar a los dólares que comparativamente deben medirse con el hito que debería haberse cumplido de 600 millones de dólares en 1988, ha sido de casi 680 millones de dólares en operaciones de compensación acreditadas hasta la fecha. Esto significa que comparado con los 600 millones del cumplimiento que se debía haber realizado, hay una sobre-realización, una aceleración en el cumplimiento del programa que puede cifrarse en un 13,26 por ciento.

Para seguir claramente cuál es el proceso de selección de las distintas operaciones que son o no computables como compensaciones dentro del programa, tienen ustedes el cuadro del anexo número 2, que creo da una imagen muy clara del proceso que se sigue de selección. Si al valor de las transacciones presentadas de 1.469 millones se le deducen aquellas operaciones o proyectos que han sido rechazados, están en proceso de investigación, o bien han sido diferidos para una decisión ulterior, obtenemos el volumen total aprobado que, eliminando de él un segundo proceso de selección, todo aquello que no es contenido propiamente español, bien porque hay valor añadido de terceros países que no tienen ningún derecho a beneficiarse del proceso de compensaciones, o bien porque, por ejemplo, en el transporte de las operaciones comerciales se utilizan fletes exteriores, es decir, eliminando el contenido en español, hay un volumen aprobado —se ve muy bien— de 826 millones de dólares, como les decía anteriormente. Y deflactado convenientemente, por la inflación americana, obtenemos 679 millones de dólares, como les decía anteriormente, de 1981 que, comparados con los 600 millones de dólares que se deberían haber cumplido, supone un cumplimiento más acelerado del 13 por ciento.

Ello quiere decir que el esfuerzo realizado durante los cinco primeros años de vigencia del programa de compensaciones va a permitir un esfuerzo menor en los cinco años siguientes del orden de un 13,26 por ciento.

En cuanto a los aspectos cualitativos del programa, recordarán que les hablé de las limitaciones que se habían impuesto a un acuerdo de compensaciones, que podríamos haber llamado tradicional, donde las operaciones comerciales solían ser la mayor parte de las operaciones que se incluían en esos acuerdos de compensación, y se establecieron en el del F-18 unas limitaciones que eran del 40 por ciento para las transacciones de bienes cuya tecnología debe ser propia de países desarrollados, debe ser tecnología avanzada; se establecía una limitación del 10 por ciento como mínimo para transacciones de transferencias de tecnología pura y se establecía un tope para el turismo del 10 por ciento máximo.

Si comparamos lo que se ha realizado hasta la fecha en millones de dólares de 1981, las operaciones cuyo cálculo tienen ustedes en la parte inferior del cuadro número 2, que hacen referencia al primer tramo, al mínimo del 40 por ciento, se están realizando de las operaciones absolutamente acreditadas ya hasta la fecha, y en un 59,6 por ciento son evaluables dentro del primer tramo. Por tanto, estamos en ese primer tramo cumpliendo el requisito cualitativo casi por encima de un 20 por ciento. En cuanto a la transferencia de tecnología pura, que tenía una limitación mínima del 10 por ciento, se está cumpliendo en estos momentos casi un 16 por ciento. Hay un 6 por ciento más de operaciones que son o pueden ser computadas como transferencia de tecnología pura y que se elevan por encima del tope mínimo fijado del 10 por ciento.

El turismo, que tenía un tope máximo, como ustedes recordarán, tan sólo se ha realizado en un 0,4 por ciento. El turismo ha tenido una actividad más bien reducidísima dentro de las operaciones que se computan en el programa realizado hasta la fecha.

En el cuadro número 4 están agrupados los distintos sectores que se han beneficiado de alguna manera del programa de compensaciones. Hemos agrupado las distintas contraprestaciones del programa, las distintas compensaciones habidas hasta la fecha por los distintos sectores que están relacionados en dicho cuadro. La defensa, obviamente, tiene el mayor peso de todos los sectores, con más de un tercio total de operaciones aprobadas hasta la fecha, un 34,83 por ciento. Le sigue en orden de importancia el sector químico, el siderometalúrgico, el de la construcción naval, el de la alimentación y sectores puros de inversión y tecnología civil, de ingeniería y servicios, también de carácter civil, el sector de electrónica e informática, que a lo largo de los años en que se está cumpliendo el programa de compensaciones está aumentando año tras año su peso dentro del mismo, y otros sectores que están relacionados en el cuadro anexo número 4 del informe que se ha repartido.

Un tema que surgió siempre en comparecencias anteriores ha sido el de la distribución por empresas que se benefician del programa de compensaciones en relación con sus accionistas. Sin haber una política deliberada de distinción o beneficio de determinadas empresas públicas, privadas, nacionales o transnacionales, en el cuadro del anexo número 5 está relacionada la distribución entre empresas de capital público y de capital privado. El 40,8 por ciento, es decir, un total de 22 empresas, se han beneficiado del sector público; 255 empresas con operaciones aprobadas, casi un 60 por ciento, son empresas con capital privado. Mayoritariamente, tanto por operaciones como por número de empresas, son empresas nacionales y tan sólo 19 empresas son multinacionales, con residencia y con empleo evaluable dentro del territorio español.

En cuanto a la dimensión, hay una fuerte concentración en grandes empresas, 45 empresas del total se han beneficiado hasta la fecha del programa y detentan el 66,8 por ciento de las operaciones del mismo. Las pequeñas y medianas empresas, obviamente las más numerosas, obtienen el tercio total de las compensaciones hasta el mo-

mento aprobadas. Si quieren un detalle mayor de las empresas públicas y privadas beneficiarias del programa hasta la fecha, en los anexos hay una relación de las principales empresas que han percibido compensaciones de este programa y que han sido objeto de operaciones transaccionales computables en el mismo. Destacan las empresas del INI y filiales del mismo como son CASA, INI-SEL, ENASA, Equipos Nucleares, S.A., Empresa Nacional de Siderurgia, S.A., etcétera., relacionadas en el anexo número 6, así como las Universidades españolas en programas de formación y otras empresas no relacionadas aquí por su escaso volumen de operaciones en relación con las que aquí detallamos como más importantes.

En el cuadro número 7 están las empresas privadas relacionadas que han sido beneficiarias de operaciones de contraprestación dentro del programa de compensaciones del F-18.

Hay un tema que también es de interés para esta Comisión y es el relativo a la distribución por comunidades autónomas, dependiendo del asentamiento y de la implantación que las distintas empresas beneficiarias del programa tienen en el territorio español a lo largo de la geografía nacional, y que se relaciona en el anexo número 8. Destacan regiones como Andalucía, con el 14,64 por ciento del programa; Cataluña, con el 8,62 por ciento; Asturias, con el 4,29 por ciento; Madrid, con el 47 por ciento; País Vasco, con el 8,95 por ciento y la Comunidad Valenciana con el 8,47 por ciento, hasta totalizar el cien por cien del programa.

Este es, señorías, señor Presidente, el estado de realización del programa de compensaciones por la adquisición del F-18, a 31 de diciembre de 1988.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Secretario de Estado.

Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Trillo.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: Quiero agradecer al señor Secretario de Estado su presencia entre nosotros y, al hilo de la documentación que nos ha entregado, las respuestas que nos viene haciendo a los Diputados en relación con preguntas escritas que le hemos formulado. Antes de que se me olvide, me gustaría que me contestara a quién se le ha repartido información periódicamente —como S. S. ha manifestado— sobre el programa FACA, porque este Diputado no la ha recibido.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Trillo, le recuerdo que esta documentación periódica parte de una comparecencia que tuvo lugar en esta Comisión el 18 de diciembre de 1985, y a petición de este Diputado, se rogó que esa documentación se respartiera más o menos periódicamente.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: Aquel Diputado no era yo.

El señor **PRESIDENTE**: El problema es que los Grupos han ido cambiando.

A continuación, el señor Secretario de Estado se comprometió efectivamente a remitir a la Presidencia la información que periódicamente se fuera produciendo. Yo entonces era Portavoz del Grupo Parlamentario y cuando accedí a la Presidencia recordé al Secretario de Estado esa promesa, y evidentemente en la Presidencia de esta Comisión se fueron recibiendo esos informes de una manera más o menos irregular, que han estado a disposición de todos los señores Diputados que lo han solicitado y que además coincidían con exposiciones públicas en conferencia de prensa. Lo que ocurre, yo creo, es que los señores portavoces que lo eran entonces no son los de hoy, y muy probablemente no tienen esta información. Lo que sí ha hecho esta ponencia es que, por ejemplo, para el día de hoy, dado que consideraba que era útil, cuando recibió el informe lo mandó repartir a los señores Portavoces. Pero por todo lo demás ha estado a disposición de todos los señores Diputados, no sé si los de la Comisión o los de fuera, porque lo que no ha podido hacer la Presidencia ha sido hacer fotocopia para los 350 Diputados.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: Gracias por la aclaración, señor Presidente, pero no me convence en absoluto. Aquí hay un malentendido, estoy seguro, entre el Presidente y el Secretario de Estado, que es obvio, en el sentido de que desconocíamos los Diputados que se estaba recibiendo con periódica frecuencia la documentación que se enviaba con respecto a los temas FACA, y ésa era mi pregunta, como el Secretario de Estado ha dicho que se repartía periódicamente, yo no sabía que se repartía solamente a su señoría.

El señor **PRESIDENTE**: De alguna manera se lo aclaro a S. S. y también al Secretario de Estado, porque la forma en que se ha recibido ha sido ésta, y además consta en el «Diario de Sesiones», esa comparecencia y fue precisamente a petición del Grupo Socialista la idea de que se enviara la información correspondiente.

Si quiere, lo que podemos hacer es que en adelante cuando lleguen los informes se hagan todas las fotocopias correspondientes para que sea recibido por los miembros o por los que no lo son.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: Por lo menos a los portavoces de los Grupos, por lo menos a los miembros de la Comisión de Defensa, pero en ningún caso que se las quede el Presidente y no nos diga nada.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Trillo, el señor Presidente las pone a disposición de quien las quiera tener, sabiendo que están.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: Bueno, pues que por lo menos sepamos que están.

El señor **PRESIDENTE**: Si es que lo tenían que saber.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: No, no teníamos que saberlo, no se nos ha dicho.

El señor **PRESIDENTE**: Bueno, en todo caso, efectivamente puede ser un problema y así lo acepto, porque coincidían; evidentemente, son los mismos informes que normalmente se presentan en las comunicaciones públicas o ruedas de prensa, como ustedes pueden ver.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: Estoy seguro que la Presidencia, con su buen criterio de siempre, sabrá rectificar este error.

El señor **PRESIDENTE**: Cuando ha habido un hecho, como es la comparecencia de hoy, que entendía que podía ser útil, inclusive a petición de los señores Portavoces, mandó repartir la documentación, porque era oportuno y era el momento.

El señor **TRILLO Y LOPEZ-MANCISIDOR**: Gracias, señor Presidente, continuo.

Señor Secretario de Estado vuelvo a agradecerle su presencia y le aseguro que, salvo este pequeño inciso, voy a tratar de que el resto de mi intervención sea lo más constructiva posible.

Se ha hablado, como es lógico, por la Secretaría de Estado de Defensa, de las compensaciones como consecuencia del FACA, de los 72 aviones F-18. Supongo que en esta comparecencia no entran en absoluto las eventuales compensaciones que puedan en el futuro existir como consecuencia de la otra compra, la McDonnell Douglas por parte de Iberia, en cuanto a los MD nuevos. No entra en eso ni sabe, ni tiene por qué saberlo, si va a haber un programa parecido o no lo va a haber. Doy por bueno su asentimiento, aunque no es de aplicación.

Realmente, poco se puede preguntar sobre la marcha de un programa que vamos siguiendo según su propia exposición, sin embargo, hay algunas cosas que chocan, por ejemplo, que con cargo a las compensaciones del programa FACA se hayan financiado un minicrucero y tres grandes catamaranes, ¿qué objeto tiene esto? Astilleros Españoles, un minicrucero y tres grandes catamaranes para armadores identificados por el programa. Esto me lleva a preguntar quién autoriza estas compensaciones, quién las valora en su tanto por ciento aplicable o no al programa, y naturalmente con qué criterios se rechazan este tipo de compensaciones, porque por lo que veo se rechazan bastantes.

En la página 17, «inversiones y transferencia de tecnología no de defensa», me gustaría conocer en qué consiste la transferencia de tecnología del Washington Research Foundation para investigación de diagnóstico rápido de contagios por clamidias en favor de BIODIAG. Me gustaría un poco más de explicación sobre este asunto.

Al parir de esto, me gustaría conocer si con cargo al programa se han financiado algunos tratamientos largos de enfermedades si no incurables, por lo menos incurables hasta hace muy poco tiempo y que en Estados Unidos últimamente, gracias a Dios, se están curando a costa de un elevado desembolso económico. Esto me lleva de la mano, en el anexo número 4, a pedir una aclaración sobre lo que significa «Productos farmacéuticos», que es

muy poca cantidad, una sola empresa y 96.000 dólares acreditados al 31 de diciembre de 1988.

Sin embargo, aquí veo que con cargo al programa FACA se ha acreditado a Iberia una cantidad muy pequeña que me gustaría saber a qué se refiere, son 826.000 dólares.

Por otro lado, ¡caramba con el libro «Un día en la vida de España»! que costó cerca de 500 millones de pesetas y además se vende, 3.891.000 dólares. Una buena cifra. Y luego en la lista de empresas privadas aparecen 233 empresas, que estoy seguro que existen y que estoy seguro que han acreditado sus cantidades, por un valor de 132 millones de dólares, que prácticamente si suprimimos Unión Española de Explosivos Riotinto, Unión Naval de Levante y CESELSA, suman lo que todas las que nos ponen en el cuadro, y esto como varios nos parece una cifra quizá un poco exagerada.

Seguramente, el señor Secretario de Estado de la Defensa conoce que la McDonnell Douglas ha fundado una empresa con el Banco Bilbao-Vizcaya en Cataluña, dedicada a la robótica, a la fabricación asistida por ordenadores. Esto es precisamente lo que yo entendería que debería ser el objetivo fundamental de esa transferencia en tecnología, es decir, de alguna manera dejar en España el «software» necesario para poder hacer bien las cosas. Sin embargo, curiosamente, esta misma empresa que ha suministrado y puesto en marcha un programa que ellos consideran importante para la primera fase del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para los 52 centros provinciales, resulta que no ha sido invitada la segunda fase que es la más importante, y a título personal me gustaría conocer cuáles son las razones por las cuales se están produciendo estas anomalías, porque no las acabo de entender.

Y por mi parte nada más, estoy seguro que hay otros portavoces que por haber solicitado una comparecencia de este tipo con mucha más anticipación que nosotros, estarán deseando intervenir. Señor Presidente, esperando tome buena nota de ese error, por mi parte he terminado.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo del CDS, tiene la palabra el señor Buil.

El señor **BUIL GIRAL**: Muchas gracias al señor Secretario de Estado y también al Gerente de compensaciones por esta comparecencia por la que mi Grupo tenía verdadero interés, como ha manifestado a través de distintas iniciativas.

En primer lugar quiero hacer una valoración global de su informe, señor Secretario de Estado. No ha habido novedades, en una revista de final del año pasado aparecen prácticamente los mismos datos con toda clase de pormenores. Por otra parte, es un informe ciertamente tardío, aunque no sé qué ha ocurrido con la documentación que dicen haber enviado a la Comisión de Defensa. Y realmente, las informaciones que ha ido tejiendo a lo largo de su intervención han aclarado muy pocas cosas en cuanto a la naturaleza de las compensaciones, que es a lo que fundamentalmente me voy a referir. Porque hay que hacer una afirmación de entrada, y es que las cuentas salen, na-

die lo había puesto en duda, pero lo que sí se pone en duda es la conveniencia, la oportunidad de muchas de estas compensaciones aprobadas.

Me voy a referir muy rápidamente —tan rápidamente como pueda— a estas compensaciones por 1.543 millones de dólares de 1981 (200.000 millones de pesetas aproximadamente), porque no estamos hablando aquí de un envío de muestras sin valor, es una cantidad muy importante, incluso teniendo en cuenta la magnitud del comercio bilateral con los Estados Unidos.

Empieza nuestro desacuerdo con la estructura, por decirlo de alguna manera, de los beneficiarios en general, que consideramos que no es satisfactoria. Hay un porcentaje de empresas públicas —lo ha dicho el señor Secretario de Estado— que es más del 40 por ciento respecto de las privadas; nacionales el 92 por ciento, multinacionales el 7 por ciento, pero habría que ir a las cantidades reales que han lucrado cada una de ellas.

Tampoco es satisfactoria, a nuestro entender la participación sectorial. En cuanto a esta participación sectorial, Defensa no llega al 40 por ciento y hay una serie de partidas en las que globalmente aparecen, en primer lugar, los productos químicos, la siderometalurgia naval, que es un producto ya de alta elaboración, no así en el caso de químicas que son productos, por así decirlo, con muy poco valor añadido, al igual que la siderometalurgia, donde vemos que la mayor parte de las exportaciones son primeras transformaciones o incluso simplemente de lingote, como ocurre en el caso del aluminio.

Hay una defectuosa diversificación empresarial también, salvo en el capítulo, por cierto pequeño, de máquinas-herramientas, en las que funciona como agente la Northrope, y en frutas y conservas, en todo lo demás observamos unas grandes concentraciones de las exportaciones en algunas empresas públicas, que por la propia naturaleza de los suministros se entiende perfectamente, pero no así en el caso de las empresas privadas.

No vamos a hablar de la irregular participación territorial, porque hay que reconocer que, naturalmente, no todas las comunidades autónomas tienen el mismo grado de desarrollo, ni las mismas posibilidades de exportación, aunque quizá se hubiera podido intentar hacer algo más equilibrado.

Quizá un aspecto notorio es —y ya me he referido a él hace un momento— el escaso valor añadido de una buena parte de las exportaciones de productos. Así tenemos grandes partidas en petróleo y derivados inmediatos, en abonos, en polivinilo, en pasta de papel —que por cierto España es deficitaria—, en productos siderúrgicos, en zinc, en aluminio, etcétera. Todo esto nos parece que no es, por lo menos, lo que nosotros esperaríamos, y lo que la empresa española esperaba de este programa de compensaciones.

Por otra parte, tratándose de un convenio derivado de una venta de material militar, sorprende la nula presencia de las partidas calificadas bajo el epígrafe M-014, la exportación de material de defensa, y que conste que mi Grupo preferiría, por supuesto, que se exportaran otras cosas que no fueran armas, pero estamos en un mercado

real, y le pregunto, aunque es una pregunta en cierto modo innecesaria, ¿sabe el Secretario de Estado qué exportaciones se han realizado dentro de este capítulo en el Convenio? Lo sabe perfectamente, tres partidas de cuchillos, es todo lo que ha existido.

Además la industria militar española no tiene una capacidad —ya sabemos que en la armas más perfeccionadas efectivamente no la tiene—, pero todos tenemos noticia de que ha abierto un mercado incluso en Europa que, al margen de este convenio de compensaciones, está realizando operaciones interesantes. Por eso nos sorprende que con el país que ha salido beneficiario de la más importante operación de compra de armas en la historia de España, no haya existido en este capítulo ningún tipo de compensaciones.

También hay que destacar que la incidencia del Convenio en las exportaciones tradicionales es realmente muy escasa. Me he tomado la molestia de realizar un cuadro sobre algunos productos alimenticios y le puedo decir que en 1982 las exportaciones de conservas de pimientos eran 6.345 toneladas, y en 1988 son 6.593; en conservas de tomate, en el año 1982 eran 28.634 toneladas, y en 1988 son 14.390; en conservas vegetales eran 14.252, y solamente ha subido a 18.132. En fin, vemos que los aumentos que ha habido en todas estas exportaciones que se pueden considerar tradicionales, puesto que ya era un mercado abierto el de Estados Unidos de América, no han sido prácticamente significativos. Incluso entre las empresas que figuran en la relación que ha recibido mi compañero y portavoz, señor Rodríguez Sahagún, aparece una, como es Hernández Pérez Hermanos, que es de las primeras en materia alimenticia, ya exportaba anteriormente y, además, no sabemos hasta qué punto el sistema de compensaciones ha podido operar, puesto que esta empresa tiene incluso una filial abierta en Miami.

Tampoco conocemos, ni nos parece totalmente satisfactoria —quizá sea difícil explicarlo—, la utilización de tecnologías características de países desarrollados; no sabemos cuáles son los criterios que se emplean, porque solamente una parte, señor Secretario de Estado, un porcentaje (y no el mayor) ha favorecido realmente a España. El importe total de las compensaciones supone un promedio del siete por ciento del comercio bilateral, que tampoco es una cosa muy importante, pero no vemos que se haya puesto énfasis en aquellos aspectos que más podían interesar a nuestro país.

Casi como resumen me permito decir que en el año 1982 las exportaciones españolas a Estados Unidos fueron de 478.276 millones de pesetas, y en 1988, seis años después, son de 368.000 millones de pesetas, o sea, 110.000 millones menos. Poco impacto podemos decir que ha tenido esta importante compra y los convenios adicionales de compensaciones.

Interesaría saber a mi Grupo cuál es el importe de los extracostes por la cooperación industrial. Asimismo, el montante global de otros programas de compensaciones por adquisición o participación de armas —montante global y no entrar en el detalle—; si considera que la ejecución del programa de compensaciones ha supuesto la

apertura del mercado de los Estados Unidos de América a exportaciones de productos que lo tuvieran vedado hasta el momento; si le parecen correctas partidas de compensaciones, como los casi ocho millones de dólares en gastos de oficina o en la edición de este famoso libro, que ya ni menciono y, sobre todo, si están dispuestos a enviar a este Parlamento los convenios de compensaciones y sus anexos, porque es un elemento sin el cual es muy difícil para cualquier Grupo hacer un análisis perfecto y riguroso como nosotros querríamos.

En definitiva, señor Secretario de Estado, señor Presidente, mi grupo no puede considerarse en absoluto satisfecho, y ya digo que no es una cuestión propiamente de fondo sobre la realidad de las cifras, sino sobre la oportunidad y el acierto de las compensaciones que el Gobierno, a través de la Gerencia de Compensaciones, ha determinado como contraprestación al más importante contrato en materia de armas que ha suscrito nuestro país.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de Minoría Catalana, tiene la palabra el señor De Salas.

El señor **DE SALAS MORENO**: Muchas gracias, señor Secretario de Estado, por su comparecencia de esta mañana, la cual de alguna forma acredita la verdadera importancia del programa de compensaciones FACA, y todo ello por el volumen económico que supone y por el volumen de ayuda estructural que representa para todo el Estado español.

Evidentemente, esta importancia, por su volumen económico, del programa de compensaciones requiere, según entiende nuestro Grupo parlamentario, la necesidad de un seguimiento por parte de este Parlamento, para que estemos perfectamente informados de cuáles son los criterios por los que se solicitan y conceden estas compensaciones. Esta necesidad de seguimiento y la manifestó este Diputado desde el principio de la legislatura mediante la solicitud y la presentación de determinadas preguntas por escrito. Ahora bien, hay una cosa que ha quedado clara con la intervención de los anteriores oradores, que es la falta de información que se ha podido otorgar a los Diputados, muchas veces puede que no querida por parte de la Gerencia de Compensaciones, y no pretendemos imputar esta falta de información a dicha Gerencia, pero sí constatar que existe.

Habida cuenta de la importancia que tiene el tema, habida cuenta del volumen económico que supone y de esta falta de información, toda vez que como ha dicho antes otro compañero, los Diputados somos casi pluridimensionales, nos es muy difícil poder entrar en el fondo de la información de lo que el señor Secretario de Estado nos acaba de exponer. Todo ello me lleva a mí a no poder reconocer realmente esas compensaciones, por cuanto sin la información de cómo se han ido desarrollando, sin los convenios que acreditan cuáles son los criterios para decir sí o para decir no, es muy difícil saber cuál es la situación actual.

Todo esto me lleva, de alguna forma, a efectuarle una sola pregunta al Secretario de Estado, y es si por su parte

tendría inconveniente en que existiese una comisión de seguimiento, no quiero decir comisión de control —yo creo que el control lo tienen que ejercer ustedes, porque para eso están y ahí está la confianza del Parlamento—, sino una comisión de seguimiento, mediante la cual pudiéramos conocer exactamente estos criterios, tal como anteriormente había solicitado otro grupo parlamentario, y que de alguna forma puede que incluso haya sido el motivo real de la comparecencia de hoy.

Aunque he dicho que no iba a entrar en ello, sí quiero llamar la atención sobre un punto concreto de los números que nos ha facilitado el Secretario de Estado, y que se refieren a aquella parte del programa que supone un 4,70 por ciento de su cumplimiento, que está dedicada a varios, y según los asteriscos que nos dan, la explicación de estos varios son gastos directos de carácter multisectorial, básicamente servicios. En función de anteriores preguntas que yo había formulado, dentro de estos servicios existen una gran parte que son los gastos que hacen en España los técnicos extranjeros que vienen a colaborar en los programas y que corresponden a gastos de hoteles y otros de este tipo. Considerar esto parte de la compensación del programa me parece un poco fuera de lugar. Quiero llamar la atención sobre que, entonces, no necesitaríamos un 4,70 por ciento del programa, sino únicamente el gasto de bolsillo que se han dejado los técnicos americanos o de otros países viniendo a España. Querría que nos puntualizara esto.

Por todo lo demás, quiero felicitar sinceramente tanto al Gerente del programa como al Secretario de Estado por el perfecto cumplimiento en cuanto al número se refiere, al menos, no quiero meterme en la cuestión de criterios— de dicho programa, toda vez que estamos, al menos, un 13 por ciento por encima de lo que teníamos que estar a 31 de diciembre de 1988.

El señor **PRESIDENTE**: Por la Agrupación de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor Iglesias.

El señor **IGLESIAS ARGÜELLES**: Señor Presidente, quiero agradecer también la presencia del señor Secretario de Estado para la Defensa, aunque en realidad, y en justicia, habría que agradecerle esta presencia al CDS, que es el que ha suscitado algunas preocupaciones sobre esta cuestión.

Anuncio que para mi Grupo va a resultar imprescindible volver sobre el asunto en breve, porque, desde luego, las cosas están muy poco claras. Tanto la información que ha dado el representante del Gobierno como la información escrita que se nos pasa, no clarifican las cosas, y ya lo han dicho otros portavoces. Incluso habría que interpretar y estudiar la documentación escrita, tan sintética y poco explícita. Acabamos de recibir hace un instante —yo al menos— esta documentación y, por tanto, no nos permite profundizar demasiado en ella.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Iglesias, esta Presidencia, cuando recibió la documentación, creo que ayer, la mandó repartir para que la tuvieran lo antes posible.

El señor **IGLESIAS ARGÜELLES**: Lo que yo quiero decir es que la acabo de recibir aquí ahora mismo, y anuncio la posibilidad de que mi Grupo, en breve, vuelva sobre este asunto.

En relación con una documentación más amplia y un conocimiento más profundo de todo el tema de las compensaciones, quería sumarme a algunas peticiones que se han hecho aquí, aparte de que procuramos recoger toda esa información que no ha llegado y que parece que está depositada en alguna oficina, peticiones que se refieren al envío de los convenios de compensaciones y anexos. A esto quiero sumarme de antemano. Desde luego, no me parece inútil la sugerencia del representante de Minoría Catalana en el sentido de instrumentalizar algún tipo de comisión de seguimiento que nos permita un conocimiento más puntual y exhaustivo en la materia.

Quiero sumarme también, (como soy uno de los últimos intervinientes) a algunas inquietudes que a simple vista suscita la lectura de este papel en relación con compensaciones que, repito, a simple vista, no deberían ser consideradas como tales: el famoso libro, esos barcos cruceros de que se habla por ahí y otros temas. Hace falta una explicación detallada y hace falta conocer —yo no lo sé— quién, en último término, decide las compensaciones en concreto.

Señor de la Cruz, usted ha dicho que el Gobierno o el Ministerio de Defensa no tiene establecidos criterios en cuanto a si los beneficiarios son empresas públicas o empresas privadas. Es una afirmación que a mí me sorprende profundamente. Le quiero decir que a mí no me da lo mismo que se beneficie de un programa o una compra que ha pagado el Erario público, esto es, los ciudadanos, no me da lo mismo, repito, que se beneficie el grupo KIO y algunos bancos, a que se beneficie HUNOSA o ENSIDESA, por citar dos empresas públicas. No me da lo mismo, al contrario. Este ha sido un programa enormemente costoso para España, un programa controvertido por su coste y, además, por el propio fin de estos aviones F-18. Algunos hemos considerado que no tenían mucho que ver con la defensa nacional y sí con otra serie de compromisos de carácter militar internacional. De un programa que empieza costándoles a los españoles 300.000 millones de pesetas, pero, se duplica o, por lo menos, aumenta considerablemente, lo menos que se puede pedir es que luego repercuta de forma positiva no a favor de un grupo de privilegiados, sino a favor de los ciudadanos, y parece que, obviamente, esto es más posible a través de la empresa pública que de la empresa privada. Por consiguiente, me sorprende profundamente la afirmación —insisto— que usted ha hecho antes. Viene más o menos explicado aquí, pero de una forma que habrá que profundizar para saber realmente como son las cosas. **(El señor Vicepresidente, López Valdivielso, ocupa la Presidencia.)**

En un diario nacional hoy aparece que KIO, Banesto y Central son los más beneficiados, y a vuelapluma esto no se puede ver con toda claridad en ese papel que usted nos entrega. Le pregunto si esto es así, porque si lo es, a mí me preocupa y me parecería incluso una estafa.

Esto es todo lo que quiero decir por el momento e in-

sistir en que habrá que volver sobre el tema, salvo que usted, en un segundo turno de intervención, nos pueda aclarar más las cosas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (López Valdivielso): Gracias, señor Iglesias.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Bofill.

El señor **BOFILL ABEILHE**: Intentaré fijar la posición de mi Grupo en un tema importante y apasionante como es el de las compensaciones que hoy estamos analizando y quiero decir desde un principio que lo haré basándome en una serie de datos que he encontrado depositados en la Cámara (**El señor Presidente ocupa la Presidencia.**); datos que se recogen de las comparecencias habidas por responsables en esta materia del Ministerio de Defensa, y que algunos de los componentes o comisionados que estamos aquí presentes recordarán; datos recogidos también de las muchas preguntas que han formulado los Grupos Parlamentarios y de la lectura que he podido hacer de artículos de revistas especializadas que han tratado el tema con la profundidad que requiere una cuestión tan complicada como ésta. Incluso también diré que en ciertos medios de comunicación, a través de las informaciones periódicas que los responsables de la Gerencia han venido dando, he podido encontrar también cifras lo suficientemente reveladoras como para fundamentar la intervención que voy a hacer a continuación.

Señor Presidente, todos los que desde hace tiempo venimos siguiendo este plan de compensación y hemos tenido posibilidad de trabajar y desempeñar nuestras funciones como parlamentarios en esta Comisión, sabemos que ya en el año 1983, en una doble comparecencia del Ministro de Defensa y de sus colaboradores más inmediatos, se fijaron los criterios básicos que debían, de alguna forma, conducir lo que era el plan de compensaciones a que nos estamos refiriendo, un plan de compensaciones que, como ya se ha dicho aquí, nace, efectivamente, de la compra de un sistema acabado de armas que incrementarían la capacidad de defensa de nuestra nación y que, por la importancia que el mismo tenía, dada la posibilidad por primera vez a nuestro país de enfocar un plan de compensaciones que, en su punto de partida —y digo como punto de partida, considerando el año 1983, con la comparecencia a la que he hecho referencia con anterioridad—, tiene como objetivo que esas compensaciones sean de un cien por cien.

Recordarán sus señorías que, en el año 1985, el Secretario para la Defensa nos hablaba de que las condiciones de las contrapartidas tenían que ser de tres tipos. La primera, relacionada como se ha puesto ya aquí de manifiesto por el señor Secretario de Estado hace un momento, con la tecnología característica de país desarrollado en un mínimo de un 40 por ciento. Este es un dato sumamente importante, porque he podido comprobar estos días, de la lectura de algunos medios de comunicación, que se confunden los análisis cualitativos con los análisis cuantitativos. El segundo aspecto era que dentro de las

compensaciones hubiera una transferencia de tecnología superior al diez por ciento. Y, por último, que en ningún caso, porque se buscaba como uno de los objetivos principales potenciar o impulsar nuestra industria, no solamente la militar, sino también la civil, que aspectos que se consideraban de países de menos desarrollo que el nuestro, en ningún caso pudieran superar esa meta. Estas eran las características que todos los que estuvimos compartimos en aquella comparecencia. Obviamente hubo algunos Grupos, hoy representados aquí, que estuvieron ausentes, lamentablemente, porque quizá no hubieran hecho el tipo de afirmaciones que han venido realizando.

A partir de ahí hemos hecho un seguimiento costoso, efectivamente, que ha llevado tiempo (a mí, personalmente, me lo ha llevado). No se si existen o no fundamentos para las críticas que se han realizado acerca de la información, pero yo, en un tema tan serio como éste, en función del mandato que tengo, me he molestado en profundizar en él, porque es sumamente importante para nuestra economía. Pues bien haré algunas referencias.

En primer lugar, señor Secretario de Estado, nosotros estamos realmente contentos con el nivel de trabajo que ha venido realizando la Gerencia de Compensaciones, ya que no solamente ha evitado aceptar aquellos programas que se han presentado por la contratista principal o subcontratista para impedir justamente que se vulnerara el espíritu de los tres puntos que acabo de comentar, sino que, además, en todo momento ha intentado que se cumplieran los mínimos cualitativos que he mencionado.

Y en el aspecto cuantitativo he de recordar que ya en aquellas comparecencias se hablaba de un mínimo para la defensa del 17 por ciento, porque no hay que olvidar que se dijo aquí por el Secretario de Estado que la capacidad que tuviera de beneficiarse nuestras industrias aeronáuticas y electrónicas iba a estar en relación también con las inversiones y el esfuerzo que se hiciera desde el Estado, para que justamente esas empresas tuvieran la capacidad de competitividad que hoy, afortunadamente, hemos visto que han alcanzado, por los datos a los que luego me referiré.

Por tanto hemos visto que los ciento y pico mil millones de pesetas (en torno a los 115 millones de dólares) son un esfuerzo presupuestario importante por parte del Ministerio de Defensa, y ha hecho posible impulsar la capacidad de nuestras empresas, que en el sector que hace referencia a Defensa exclusivamente, en los apartados A y B (que saben sus señorías que son aquellos que hacen mención a que se beneficie la compra de los F-18), y en aquellas otras que, como consecuencia de las inercias que esto tiene, va a hacer beneficiarios a empresas de terceros países, se ha alcanzado un nivel que nosotros en aquellos debates teníamos como horizonte máximo de nuestras pretensiones.

Hablábamos entonces de si íbamos a ser capaces, a través de la cesión de tecnología y el esfuerzo de estas empresas, de construir elementos del avión de combate, y vemos que se han construido, gracias a las tecnologías transferidas y a su aplicación, una serie de elementos estruc-

turales que han permitido justamente que no solamente los aviones de combate, los F-18, que compre España serán beneficiados por la misma, sino que incluso por haber pasado los controles de calidad, van a repercutir en las compras que otros países, como Suiza y Kuwait, están haciendo de aviones similares a los nuestros. Luego, estas aportaciones, en las que no quisiera extenderme en exceso, porque tienen como consecuencia una cesión de tecnología (como la fibra de carbono, que era desconocida por nuestra industria, o la aplicación de los composites a través de la mezcla de grafitos, o la aplicación de técnicas como el prensado químico por titanio, una resistencia del material que además reduce el peso) vemos que no solamente van a tener una repercusión para la compra de estos aviones, sino para la extensión a otros programas, como consecuencia de lo que es el plan de compensaciones firmado entre el Gobierno de España y la McDonnell Douglas.

Por tanto vemos que en el tema estrictamente de Defensa, que se confundía en algunos medios indicando que solamente se han alcanzado el 40 por ciento, no es cuestión de que solamente se haya alcanzado ese 40 por ciento (que ha sido ya expuesto además en los datos del señor Secretario de Estado), sino que se ha ido más allá de lo que se decía en 1985, a través de lo que he podido leer de aquellos días en el «Diario de Sesiones» y se ha conseguido lo que ninguno de los Grupos esperaban alcanzar.

Pero siendo importante esta cuestión y las repercusiones que tiene para nuestra industria y las inercias, como ya he dicho anteriormente, que esto produce también para la industria civil, no es menos importante destacar que ha habido una serie de transferencias importantísimas también para el plano civil. Ya se han hecho aquí referencias a las mismas y no voy a entrar en ello. Simplemente me gustaría poner de relieve algunos datos que son significativos, para que en el futuro profundicemos todos en una cuestión tan importante como ésta, cuando estamos hablando de ingeniería o de servicios. ¿Es que se podía pensar que era fácil la introducción, la colaboración de España, en el diseño y el montaje de centrales de electricidad en Estados Unidos? ¿Era fácil pensar que podíamos colaborar con empresas norteamericanas en la confección de elementos para centrales nucleares? ¿O era fácil pensar que íbamos a poder competir en el plano de la industria naval con países como Corea, justamente lo que aquí de una manera muy ligera ha sido frivolidado por algunas de sus señorías en el tema de la construcción de ciertos cruceros? ¿Es que se pensó que pudiéramos alcanzar el valor añadido que nos ha supuesto para nuestra industria naval?

Hay que recordar que en el año 1985 se dijo aquí que las exportaciones tenían que estar presididas por una serie de criterios. Esos criterios fundamentales que debían asistir a la Gerencia eran: exportar productos españoles que posean un mayor valor añadido, que impliquen un alto contenido tecnológico —y estos buques lo tienen, porque llevan un valor añadido suplementario por el lujo que comporta este tipo de embarcación—; apoyar a sectores

deprimidos —como era el naval justamente— o que impulsen la imagen de España en el exterior.

Se ha hablado con frivolidad —y yo lo lamento— del tema de la célebre publicación, y hay que tener en cuenta que aquellos que conocen —y yo creo que todas SS. SS. han tenido oportunidad de conocerlo— el mercado de Estados Unidos, saben que no podemos cometer ingenuidades (y sobre todo lo digo por los que se ve que han olvidado su experiencia de Gobierno), ya que el mercado americano exige una serie de servidumbres de tipo de imagen y ese libro que hoy se ha venido criticando ha tenido una gran difusión en Estados Unidos. Se podrá estar de acuerdo o no con algunos aspectos, pero lo que no se puede negar es que forma parte importante de lo que posibilita en el mercado de Estados Unidos —mercado muy difícil— el conocimiento de un país como España.

Lamentablemente, éstas son las características del mercado de Estados Unidos, por tanto, quiero señalarlo. Igual que quiero, antes de finalizar, señor Presidente, hacer una referencia a algo importante. Aquí no nos ponemos de acuerdo, según leemos en un medio de comunicación o escuchando la intervención de algunos representantes de Grupos Parlamentarios. Unos critican justamente el que se hagan buques crucero y otros, al contrario, entienden que hay un valor añadido y que dada la crisis del sector es una buena operación. Pero hay algo todavía mucho más significativo desde mi punto de vista. Se critican a veces las inversiones que hace la McDonnell Douglas, ¿por qué se critican? Ojalá toda la compensación de este programa fueran inversiones, porque sería tanto como si la formación social y económica que es España hubiera enviado a otra formación social y económica equis miles de millones de pesetas, y a cambio de esas inversiones, luego por parte de la empresa contratista se hubiera vuelto a invertir en España, con lo cual nos encontraríamos con que teníamos aviones y habíamos recibido de vuelta todo lo que nos ha costado. Esa es una situación idílica que, como todos pueden comprender perfectamente, es imposible de conseguir. Ese sería el ideal, repito, pero nadie lo va a aceptar, como ya se puso de manifiesto por parte del Secretario de Estado en su comparecencia de 1985. Por tanto, nos congratulamos de ver que hay una seriedad y un rigor en el tema del plan de compensaciones.

Voy a hacer una última referencia, y con esto acabo, señor Presidente. Mi Grupo Parlamentario quiere felicitar desde aquí a las personas que forman esta Gerencia, son personas de una alta cualificación y conocimiento de los intercambios comerciales internacionales; son personas especializadas en el sector de la economía, en el campo jurídico, en definitiva, son personas que han ido dejando otras ocupaciones para integrar esta Gerencia, que se ha convertido y así me consta por lo que he podido comprobar a través de contactos con empresarios, en una animadora de las exportaciones, de la recepción y de las inversiones norteamericanas o de terceros países en España. Están trabajando con ilusión, están abriendo un mercado diferente a las exportaciones españolas, por eso es lógico que los productos tradicionales de la exportación española no coincidan con las informaciones que se dan, porque

se están abriendo mercados para estos productos con mayor valor añadido y de mayor cualificación dentro de lo que se entiende por características de tecnología de país desarrollado.

Quiero animarles desde aquí a que sigan con este trabajo, que no se desanimen, porque yo estimo que no tenemos el derecho —a lo mejor con muy buena intención— los señores Diputados, los que formamos el Parlamento español (en este caso concreto el Congreso de los Diputados), quizá llevados por un excesivo celo y por muy buena fe, a poner en entredicho la honorabilidad o el trabajo de ciertas personas que están haciendo una magnífica labor, por lo cual vuelvo a reiterar esta felicitación en nombre de mi Grupo.

Sin más, señor Presidente, quisiera formular una única pregunta al Secretario de Estado, que me parece de interés. Dado que CASA está fabricando aproximadamente cuatro conjuntos de elementos que se incorporan al F-18, dado este incremento del mercado de los F-18, como consecuencia de la venta de estos aviones por parte de Estados Unidos a otros países y de los acuerdos que se han formalizado con la McDonnell Douglas, ¿existen posibilidades, señor Secretario de Estado para la Defensa, de que se supere el cien por cien de las compensaciones del programa, que está previsto como horizonte y que se acordó en su día con la McDonnell Douglas?

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO PARA LA DEFENSA** (De la Cruz Corcoll): Gracias, señorías, por sus preguntas, que demuestran precisamente lo contrario de algunas afirmaciones que hacen referencia a la falta de información. Creo que ha sido una característica común en casi todas las intervenciones de SS. SS. el hablar de la necesidad de mayor información, de que circule con mayor profusión y de que ésta no había llegado siempre puntualmente.

La verdad es que la información de la que disponemos en este momento permite hacer un conglomerado de preguntas importantes en cuanto a su detalle y a los elementos que integran el programa de compensaciones FACA, que queremos que sea lo más detallado posible. Tanto es así que la información que hemos ido dando de este programa constantemente, lo decía en mi intervención previa, es fundamental para el éxito del mismo. Nosotros mismos no podemos aspirar a una falta de información en este programa, porque lo consustancial de él es que todo el tejido industrial español se entere y se beneficie de él. De hecho, nuestros esfuerzos de información están basados fundamentalmente en el éxito del programa.

Por tanto, la información que tienen que tener los determinados grupos industriales y de la que deben disponer las distintas empresas que pudieran estar interesadas en cumplir con los requisitos que en el programa de compensaciones se establece, y que puedan ser objeto de acreditación en un volumen más o menos grande dentro del programa, es perentoria, es necesaria. Tanto es así que en

esta Cámara ha habido una preocupación por este programa que ha sido convenientemente respondida por parte del Ministerio de Defensa y de la Gerencia de Compensaciones.

Como les decía al principio, hemos respondido a buen número de preguntas, yo tengo catalogadas más de 30. Algunas de ellas eran petición por escrito del informe y lo hemos remitido. Recientemente, el Grupo Parlamentario del CDS, como ha dicho hoy su representante, ha solicitado el listado de todas y cada una de las operaciones que se han tomado en consideración en la Gerencia en los cinco años que llevamos de programa, que son más de 2.500 puntos. Hemos traído unos ejemplares para repartir, para que SS. SS. también tengan esa información que consideramos vital a la hora de analizar operación por operación, y si bien no están relacionadas todas las empresas beneficiarias (porque las que figuran aquí normalmente son punta o cabecera del programa, y detrás de ellas hay muchas más que en nuestra terminología pueden llamarse subcontratistas o contratistas no principales, beneficiarios secundarios, etcétera, llamémoslas como queramos, pero hay muchas más empresas, repito, que las que tenemos aquí catalogadas en un listado de ordenador que por breve debe simplificarse); si bien, decía no están todas, la información va a estar a disposición de todos ustedes para los análisis posteriores que quieran hacer.

Hay ocho comunidades autónomas que han recibido a los técnicos de la Gerencia para que les expliquen el programa, pero queremos llegar a todas. La Gerencia de Compensaciones es un cúmulo de profesionales muy bien preparados, muy ágiles, que han trabajado fuertemente en estos cinco años y lo van a seguir haciendo en los cinco siguientes, pero es muy reducido, y de ahí aquella famosa frase de que tanto para tan pocos, que creo que es muy aplicable a ese caso.

Haremos lo posible por difundir más nuestra información en todos los ámbitos de la geografía nacional, en las distintas comunidades autónomas que componen nuestra geografía, y en organismos, asociaciones y grupos industriales. Hemos explicado el programa a más de 35 grupos industriales. En el ámbito en el cual nos movemos es difícil, hasta impensable, concebir que haya tantos grupos industriales a los que uno se puede dirigir, como asociaciones o subasociaciones, para presentar, vender y, en definitiva, interesar en el programa. Son industrias a las que normalmente el mercado americano les parece o les ha parecido algo tan lejano que impedía algún tipo de relación.

En este aspecto, el programa de compensaciones ha alcanzado ya un éxito, porque ha actuado exactamente como una gerencia de promoción que de alguna manera ha llevado a realizar operaciones a muchas empresas que con el apoyo del programa, con el apoyo de la Gerencia y con los contactos que permiten tener empresas de «trading» en Estados Unidos, como la Transnational de McDonnell y todas las demás, es evidente que les facilita el camino que hasta hoy no se había producido en la mayor parte de los casos.

Por consiguiente, como digo, muchas asociaciones y

grupos industriales han recibido a nuestros técnicos para la explicación del programa. Se han dado varias conferencias en instituciones, como la cumbre exportadora de la CEOE en Madrid, en la Feria de Muestras de Barcelona, en el Instituto de Empresa, de Madrid, etcétera, y ustedes disponen de publicaciones. El mismo señor Buil nos señalaba una revista de su bibliografía, que además se reparte en el Congreso, que es la revista de Aeronáutica, y en su número de diciembre incluía una exhaustiva explicación de todos y cada uno de los componentes del programa. Hemos hecho esto con otras publicaciones, como Economía Industrial, etcétera. Periódicamente, la Gerencia de Compensaciones se reunía con los medios de comunicación y daba a conocer los distintos hitos del programa y recientemente este Secretario de Estado ha comparecido ante esos mismos medios de comunicación para su explicación.

Creo, por tanto, que la información debe continuar y seguiremos manteniendo la comunicación con la Comisión de Defensa de este Parlamento, remitiendo periódicamente (si es posible trimestralmente) los distintos datos sobre la realización del programa. Tan es así que en la revista de Aeronáutica los datos a que hacía referencia el señor Buil eran de septiembre de 1988, si no recuerdo mal, y posiblemente algunos del mes de julio. Por tanto, tenemos la información por trimestres y a disposición de ustedes. Personalmente me encargaré de que esta documentación llegue a la Presidencia de la Comisión de Defensa para su conocimiento e información de ahora en adelante. Distribuiremos hoy, como he dicho también, el listado de las 2.500 operaciones a que han tenido acceso las distintas empresas en el programa de compensaciones. Dentro de este listado observarán algo que me parece fundamental. Verán que en muchos casos el total acreditado para una determinada línea de operación es cero. Eso significa que estas operaciones han sido rechazadas. Si no recuerdo mal —podrá corregir o puntualizar después el Gerente de Compensaciones—, hay un volumen próximo a 50.000 millones de pesetas de operaciones rechazadas, no computables como operaciones acreditables dentro del programa de compensaciones. Esto me parece importante, porque dando una respuesta global a determinadas críticas a la realización del programa en cuanto a algunas operaciones, si debían ser o no computadas como acreditables dentro del programa de compensaciones, me parece que hay un punto muy interesante a analizar, los 50.000 millones de pesetas que han sido rechazados hasta la fecha. Este cúmulo de operaciones está perfectamente recogido en este listado. Deberían ser seguidas —sería un ejercicio interesante— y ver en que grado se han cumplido, a pesar de no haber sido acreditadas dentro de un programa de compensaciones. Aquí pueden suceder dos cosas. Una, que se hayan realizado, a pesar de todo, en un alto porcentaje, con lo cual ustedes convendrán conmigo, señorías, que han sido bien rechazadas. Pero, puede suceder otra cosa absolutamente contraria, que no se hayan realizado en absoluto, con lo cual tendrán que reconocer conmigo, señorías, que el trabajo de selección realizado por la Gerencia es auténticamente duro.

Es un análisis que puede permitir una valoración específica, no sólo global, nos da ese 13 por ciento de mayor realización, hasta la fecha, en el cumplimiento del programa, una detallada y conveniente explicación del grado de selección de las distintas operaciones. Yo creo que es uno de los elementos clave que hasta ahora han permitido esos, rechazos importantes dentro de las compensaciones hasta ahora aprobadas.

El señor Trillo hablaba de tres grandes cruceros y minicruceros. No sé si es que estamos pensando en viajes o algo por el estilo, aunque yo creo que S. S. no piensa en eso. Cuando hablamos de cruceros y minicruceros nos referimos a buques, dos de los cuales —los grandes cruceros ya realizados— dan un empleo a la Unión Naval de Levante próximo a 1.500 trabajadores. Me parecen dos proyectos de alta tecnología y alta cualificación. Y, cuando hablamos de los minicruceros y de los catamaranes son proyectos que todavía no están aprobados, están en trámite. Hacen referencia no a un paseo por las Islas Baleares, sino básicamente a la realización de cruceros de menor tamaño, que ya veremos en qué cristalizan en su momento.

Hay otro proyecto que también ha sido ampliamente protagonista esta mañana en esta sesión de comparencia en la Comisión de Defensa, que es un libro magníficamente editado, en cuya realización han contribuido importantes fotógrafos españoles. Creo que es un buen ejemplo de promoción de imagen. No es la promoción de imagen de ninguna empresa, no es la promoción de imagen de ningún Ministerio, es la promoción de imagen de nuestro país en Estados Unidos. Ustedes convendrán conmigo en que a España le falta una promoción de imagen, y esa promoción ha permitido la venta hasta estos momentos, después de un año de su edición, de 120.000 ejemplares. Las ventas computadas en Estados Unidos hasta finales del año pasado son casi 50.000 ejemplares. Hay una difusión importante, repito, en un libro de alta calidad, amén del proceso de difusión dentro de nuestro propio país.

Estamos plenamente satisfechos, por consiguiente, de contar con este programa, junto con los de restauración de monumentos, etcétera, dentro de uno de compensaciones por la adquisición de un sistema de armas, cual es el del F-18. Me parece un proyecto perfectamente cuantificable dentro de las operaciones que han sido fuertemente marginadas, a pesar de todo, en el convenio firmado con McDonnell en el año 1984, cuando se inició el programa. A pesar de los topes mínimos que se han puesto a operaciones que incorporan tecnologías propias de países desarrollados o transferencias de tecnología, a pesar de todo, tienen cabida en el programa de compensaciones y, repito, estamos plenamente satisfechos por su cómputo y acreditación dentro del plan.

En las preguntas que SS. SS. me han dirigido se observa una preocupación generalizada por la concentración. Se me ha hablado de dos tipos de concentración, a mi modo de ver una forma un tanto contradictoria, permítame ustedes la expresión sin ánimo peyorativo de ningún tipo. Si comprendemos que hay una concentración en comunidades autónomas porque su grado de industrializa-

ción así lo define y así lo permite, tendremos que aceptar también que nuestro tejido industrial tiene, en determinados productos y en determinadas líneas de trabajo, cierto grado de concentración o, yo diría mejor, de especialización. No es ilógico que un programa que está concebido para que una parte importante del mismo sean productos típicos de sistemas de armas para la Defensa, intervengan empresas importantes dentro de nuestro tejido industrial de la defensa.

No nos puede extrañar que si uno de los importantes retornos de este programa es la fabricación de componentes para el F-18 nacional, exportable por Estados Unidos a otros países y utilizable también por la marina norteamericana, que se concentren fuertemente los beneficios del programa en una compañía importante, cual es Construcciones Aeronáuticas. No nos puede extrañar que, si una parte importante de absorción de tecnología y de saber hacer en España es lo que permitió la realización de los simuladores de vuelo del F-18, que realizó magníficamente una empresa como CESELSA, haya una fuerte concentración tecnológica en esta empresa. No nos puede extrañar en absoluto tampoco que haya una importante transferencia de tecnología en materia de bancos de prueba, a una empresa pública se ha especializado en ello, como INISEL.

Les diré una cosa. Una de las más importantes inercias que este programa tiene es la capacitación para otros programas futuros que no son precisamente sistemas de armas a importar. Me estoy refiriendo al avión de combate europeo. El avión de combate europeo es un proyecto que va a absorber importantes recursos del presupuesto español. Ya no se centra en operaciones de compensación entre Estados Unidos y España en materia de operaciones de exportación, el avión de combate europeo significa un reto importantísimo para algunas de las empresas que acabo de mencionar anteriormente y que tienen un fuerte grado de concentración de absorción de tecnología en el programa de compensaciones. Pues bien, esa fuerte absorción de tecnología nos ha capacitado para participar en el programa del avión de combate europeo que significa creación de empresas en España.

Recientemente, ustedes lo saben, hemos iniciado la andadura con la empresa de turbopropulsores que instalaremos en el País Vasco, cuya obra civil va a ser inmediatamente puesta en marcha, y que permite una asociación importante con una compañía en materia de turborreacción, que es la Rolls Royce. Esto va a suponer, a su vez, un efecto sinérgico adicional que, va a ser la posibilidad de fabricación de motores civiles para aviación en España, cosa sin precedente.

Esto ha sido posible gracias a muchos de los programas en fibra de carbono o en prensados con aleaciones de titanio y la propia fibra de carbono o procesos como la deposición de iones, etcétera, que son tecnologías que se han absorbido con este programa. Todo ello ha permitido a nuestras empresas, tanto en materia de aviones de electrónica y de motores como de plataformas, participar en un 13 por ciento en el avión de combate europeo. Eso va a suponer una generación de empleo en España, porque

la adquisición de 72 aviones F-18 generó empleo en Estados Unidos, pero la realización y el codesarrollo del EFA en España en el 13 por ciento es empleo en España. Nadie habría podido pensar jamás que seríamos capaces de haber participado en el 13 por ciento en el EFA sin haber adquirido previamente las tecnologías.

Ustedes saben que España tardó casi cuatro meses en firmar definitivamente el convenio final con los otros tres países socios del avión de combate europeo. Estábamos negociando posiciones de liderazgo, dicho así de claro. La carta adicional que firmaron los cuatro Ministros en noviembre en Luxemburgo incluye una cláusula por la que se reconoce a España el liderazgo en materia de simuladores para el futuro avión de combate europeo y en materia de bancos de pruebas. Yo me siento muy orgulloso de haber contribuido a lograr la firma de esta «side letter» y el reconocimiento por países como Inglaterra, Alemania e Italia con muchísima más experiencia que nosotros en el campo aeronáutico y con muchísimo más «back ground» tecnológico que nosotros, que nos han reconocido ya el liderazgo en dos temas punteros, cuales son los que les he mencionado. Todo esto permitió el programa de compensaciones.

Les decía esto al hilo de la crítica generalizada que uno desde aquí puede obtener en cuanto a que determinado tipo de decisiones son más o menos computables, como el programa de compensaciones, aparte de que se produce un cierto grado de concentración. Se habla de ERT, que es una empresa química de nuestro país, que emplea trabajadores de nuestro país y, que por tanto, se ha beneficiado desde el principio del programa de compensaciones exactamente igual que las demás industrias españolas. De lo que si nos podemos lamentar un poco es de que cuando este tipo de informes reflejan un cierto grado de concentración, se debe a que la estructura industrial todavía está excesivamente concentrada. Esto es verdad y ustedes lo saben. El sector de defensa en estos momentos está experimentando un fuerte proceso de concentración, porque de cara al mercado único europeo va a tener que competir fuertemente con los demás consorcios europeos en la materia.

También se publica en los periódicos nacionales, y no es baladí hablar de ello, OPAS como la de SIEMENS que van a tomar posiciones de cara al mercado del año 1992, y nosotros tenemos que hacer lo mismo, so pena de ser condenados a una posición relegada o en algunos campos incluso a desaparecer. Por tanto, tenemos que tomar también esas posiciones de concentración. Pero concentración no quiere decir monopolio. Concentración no quiere decir ni siquiera oligopolio. Concentración quiere decir que detrás de empresas que tengan una cierta presencia en Europa y que permitan acuerdos tecnológicos con países del norte de los Pirineos, tienen detrás todo un tejido industrial muy propio, además, de nuestro país y que fundamentalmente son las pequeñas y medianas empresas que aun no aspirando a ser contratistas principales de determinados sistemas, sí aspiran y tienen todo el derecho a ser subcontratistas de los contratistas líderes o contratistas principales. Esta es la concepción del mercado que

nosotros tenemos en cuanto a la defensa, tan de moda en estos momentos —vale la pena decirlo para el año 1992—. Por tanto, esto es un reto y de alguna manera el programa de compensaciones recoge y permite que ese reto sea cada vez más alcanzable.

Ha habido también algunas preguntas, al margen del tema de las grandes concentraciones, en las que se ponía en duda la oportunidad de lo aprobado. Ya es algo que se reconozca que el programa va bien, que va un 13 por ciento por encima de lo proyectado. Hemos realizado un 44 por ciento del programa y según el hito de 1988 debíamos haber realizado un 39 por ciento, tenemos un cinco por ciento más en volumen, un 13 por ciento más en términos relativos: creo que va bien.

En cuanto a la oportunidad de lo aprobado, creo que les daremos —tanto el Gerente de compensaciones, en su caso, como yo— las oportunas respuestas a cada uno de los distintos proyectos que ustedes hoy rápidamente nos han ido planteando. Sobre algunas ya he expresado mi opinión.

Se dice que hay poco en defensa. El programa de compensaciones tiene un motivo principal, que es que la balanza económica de un programa costosísimo, como decía el señor Iglesias, de adquisición de un sistema de armas, cual es el F-18, que permite a nuestro Ejército del Aire tener un sistema fuertemente operativo en cuanto a su capacidad, está concebido para obtener retornos en materia del sector de defensa, pero no en su totalidad.

Se dice que en alta tecnología, propia de países desarrollados, se computa al sector químico. Señor Buil, el sector químico se computa, dentro de este hito cualitativo del programa, sólo en un 10 por ciento, que a mí me parece escaso porque los productos que permiten transformados polivinílicos, etcétera, son productos ya de tecnología ciertamente elevada.

En cuanto a las exportaciones de defensa, no las hay en el programa, si bien es verdad que aquí estamos recogiendo un proceso que está sucediendo desde 1986/87. Hay cifras importantes de exportación de defensa que se han producido durante estos años que podían indicar que acaso se haya descuidado un programa que puede beneficiar de alguna manera. Pero, hoy por hoy, si hablamos de exportaciones computables en el programa, tendrán que ser exportaciones con un volumen tecnológico importante. Y esto, evidentemente, por la vía que les mencionaba de la cualificación, capacitación, competitividad y transferencia de tecnología permitirá, dentro del propio programa, un alto y fuerte volumen de exportación en productos más sofisticados.

En cuanto a exportaciones tradicionales, se me hablaba del pimiento, del tomate, etcétera. Son exportaciones normalmente procedentes de empresas pequeñas y medianas en nuestro país, que eran fuertemente deficitarias en cuanto a su capacidad de exportación a Estados Unidos, y en muchos casos la Gerencia ha promovido esas exportaciones. La verdad es que dentro del programa, que tiene un ámbito limitado, no se puede aspirar, obviamente, a tener importantes componentes en uno y otro sentido. Les diré como dato, que tengo aquí recopilado, que

dentro de las operaciones rechazadas en el sector alimentario se ha hecho una fortísima selección y, a pesar de ello, se han hecho unas operaciones en su conjunto, durante los cinco años del programa, que alcanzan los casi 40 millones de dólares corrientes, hasta la fecha. Absorben, por tanto, según esto, un 4,445 del total del programa.

Y hay un tema importante respecto a las exportaciones tradicionales que creo que no se puede valorar en un frío informe o una fría relación de ordenador sobre el número de operaciones realizadas y su calidad, sino que habría que entrar un poco en ellas. Ese factor importante en las exportaciones que no se recoge en este informe es que la operación, aunque en sí misma tiene un escasísimo valor, permite la introducción en el mercado norteamericano de determinados productos que, de consolidarse, obtendrían así su mejor y mayor posibilidad de penetración en un mercado difícil. Ustedes convendrán conmigo en que es un mercado difícil y que esas operaciones obtienen su mayor beneficio en la medida en que las mismas se consoliden.

A pesar de todo, ya que al señor Buil le interesaban los datos sobre el sector alimentario, le diré que ha habido operaciones fundamentalmente en aceites vegetales, en conservas y congelados vegetales, y luego en productos mucho menores y cantidades mucho menos importantes, como pasta de higos, agar-agar, frutas y hortalizas, aceitunas, conservas y congelados de pescado, vino, azafrán, zumos y otros. Por tanto, a pesar de todo, hay una variada gama de productos que han sido exportados o incluidos en operaciones con Estados Unidos en esta materia.

En cuanto a tecnologías de países desarrollados, ya saben ustedes que esto fundamentalmente afecta a todos los programas relacionados con el F-18, y ya he mencionado en qué tecnologías. Por ejemplo, Construcciones Aeronáuticas se ha beneficiado, después de un saber hacer importante en el programa Airbús, que ha supuesto una inyección adicional de tecnologías, que vienen relacionadas en nuestro informe y que no creo que deba desarrollar aquí.

En cuanto a exportación a Estados Unidos, el señor Buil nos da unos datos de aduanas y nos dice que ha bajado respecto de 1982. Me dice que poco hemos contribuido a este programa. Es verdad, éste es un programa modesto dentro del volumen total de operaciones que hoy día ya realiza España con Estados Unidos. Pero la pregunta que a mí me cabe hacer es cuánto hubiera bajado de no existir ese programa. Es una pregunta legítima cuya respuesta probablemente ni usted ni yo descubriremos nunca. Es verdaderamente difícil responder a esto. Nosotros, por nuestra parte, estamos haciendo lo que mejor sabemos y podemos para incrementar nuestras exportaciones al mercado norteamericano como consecuencia del programa de compensaciones.

En cuanto a los costes extra, ustedes saben que este programa conlleva una obligación parcial por parte del Gobierno español de situar a las empresas en condiciones de competitividad con las empresas norteamericanas. Este es un aspecto muy interesante. No hubiera sido posible realizar aquí trabajos del F-18 de ningún tipo, ni muchísimo

menos para la exportación de ese F-18 desde Estados Unidos a los demás países, si previamente no hubiéramos situado nuestras industrias en condiciones de competitividad, calidad y precio con las empresas norteamericanas. Una sola empresa norteamericana puede permitirse el lujo de fabricar un producto cual es el F-18. Eso significa unas condiciones de competitividad, unas condiciones de calidad y unas condiciones de precio que sólo esa empresa tiene. El poder hacer componentes de esa plataforma de ese avión, no sólo en el avión, sino también después en los sistemas de aviónica, etcétera, por parte de otras empresas ya distintas de CASA, evidentemente tiene que ser un proceso acelerado. No puede pensarse que se resuelve con buena voluntad, tiene que ser incentivado, y el propio convenio con Estados Unidos establece que por parte del Gobierno español se incentivará a las empresas para que mediante unos «premiums», es decir, unas subvenciones, se pongan a la altura en calidad y precio, que será revisada por los técnicos competentes en la materia, que normalmente son de McDonnell, claro, porque es el que vende el avión y el que quiere saber que su producto o la parte de su producto que se fabrica en España es competitivo, funciona, etcétera.

Tuve yo una comparecencia en esta misma Comisión hace relativamente poco sobre los presumibles problemas que había tenido CASA en un inicio, que fue un trabajo duro, un trabajo que costó. Estaba buscando antes los datos respecto al conjunto de equipos que nos están demandando en estos momentos, que son cada vez más importantes en cuanto a los fabricados por CASA y a incorporar en los aviones, que ya no son los nuestros, sino el 50 por ciento de todo el Programa F-18. Aproximadamente pueden ser unos mil aviones, si no recuerdo mal.

Por tanto, yo diría que ha habido que hacer también un esfuerzo adicional para situar a nuestras empresas dentro del margen de competitividad con unos extracostes que, a cargo del Ministerio de Defensa, han supuesto 6.139 millones de pesetas, para poner en condiciones de competitividad a empresas como CASA e INISEL mayoritariamente. Ese extracoste nos lo hemos repartido entre el Ministerio de Industria y el Ministerio de Defensa. El Ministerio de Industria me parece que subvenciona el 15 por ciento y el 85 por ciento está a cargo del presupuesto del Ministerio de Defensa. Esto es lo que ha permitido la posibilidad de esa absorción de tecnología.

Por lo que se refiere a los productos vedados, tengo que decir que no los hay. Sólo hay operaciones que sean o no computables o acreditables dentro del programa. La Gerencia de Infraestructura tiene unas tablas perfectamente definidas en el convenio, que son analizadas y pormenorizadas para ver si se cumplen o no los requisitos. Todos los proyectos pasan un proceso de selección, como les decía antes, importante. Por tanto, no hay productos vedados. Lo que hay es básicamente operaciones computables o no dentro del programa.

En sus preguntas, los Diputados señores Buil, Salas e Iglesias piden el convenio de McDonnell Douglas y los anexos a enviar. En principio, se ha producido ya una pe-

tición al Gobierno, por parte del Grupo Parlamentario del CDS para solicitar los convenios y las minutas anexas al convenio que son interpretativas del mismo, porque el convenio es un programa vivo que se va aquilatando, de alguna manera, con los problemas, las necesidades y los diversos elementos que van surgiendo a lo largo de la experiencia de vida del programa. La solicitud se ha realizado al Gobierno y éste resolverá en plazo lo que se debe hacer respecto al envío de los convenios y anexos subsiguientes.

El Diputado señor Salas ha vuelto a insistir en el tema de la falta de información. Ya hemos hablado de esto y de lo que puede representar de aquí al futuro una información más fluida y más amplia por parte nuestra, tan amplia como la información detallada que vamos a repartir hoy, y me plantea también el que exista una comisión de seguimiento. Yo creo que ahora estamos en una comisión de seguimiento; la Comisión de Defensa es una perfecta comisión de seguimiento. Estamos dispuestos a comparecer tantas veces como haga falta para atenderles a ustedes en las preguntas que deseen formular.

Yo les voy a decir una cosa, desde el punto de vista organizativo del programa, que no sé si he insistido en ello convenientemente al principio de mi exposición. La Gerencia de Compensaciones es un organismo que pende de la Comisión Asesora de Armamento y Material, en la cual están representados los sectores industriales propios del sector, las empresas del mismo, integradas en SERCOBE, CEOE, etcétera; es decir, todos los principales empresarios agrupados como suministradores del Ministerio de Defensa. Está también la Administración, a través, como he dicho, del Ministerio de Defensa (que obviamente es quien, además, preside la Comisión Asesora), del Ministerio de Economía y Hacienda y del Ministerio de Industria, así como también del Ministerio de Asuntos Exteriores.

Por tanto, hemos creado un grupo de trabajo de compensaciones en el que periódicamente se analiza y se sigue el programa de compensaciones con la correspondiente vigilancia y tutela de la Administración y con la consiguiente crítica o beneplácito por parte de los sectores industriales que están implicados en el programa.

Por consiguiente, creemos que los procedimientos de control y de seguimiento del programa están absolutamente asegurados.

La preocupación por el tema del envío de los convenios también la tenía el Diputado señor Iglesias, a quien tengo que decirle, como ya he indicado, que el Gobierno no contestará al requerimiento hecho por el Grupo Parlamentario del CDS.

Ya hemos hablado sobre la cuestión de libros y cruces y no creo que sea necesario volver a insistir sobre ello.

También está el tema de las repercusiones del programa. Yo he hablado de unas fuertes repercusiones en materia de empleo y de que en estos momentos, hasta la fecha, el programa está produciendo una media de ocupación equivalente a unos 2.600 empleos/año, estando previsto, según los cálculos que hemos hecho, que al final del

programa se pueda llegar a 3.500 empleos medios al año. Por tanto, entiendo que tiene una importante repercusión dentro de la economía nacional en lo que hace referencia al empleo.

En cuanto al señor Bofill, del Grupo Parlamentario Socialista, le diré que los elementos que se incorporan del F-18 no son cuatro, sino siete. Ahora no los recuerdo de memoria, son unos importantes elementos, de los que ya hemos hablado.

En cuanto a una mayor realización por parte del programa, le diría a S. S. que me conformaría con que el programa se ejecutara en un cien por cien. En el caso de que no fuera así, está previsto un proceso de penalización en el propio convenio, como en todos los convenios que se

realizan de este tipo. Yo le diría una cosa, y es que lo que nunca podremos valorar adecuadamente es la consolidación de los efectos que, computados como acreditaciones dentro del programa, se mantendrán más allá, a lo largo del tiempo. Eso nunca lo sabremos, pero siempre permitirán, convenientemente valorados, si alguien lo puede hacer algún día, que ese programa se cumpla por encima del cien por cien.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Secretario de Estado.

Se levanta la sesión.

**Era la una y veinte minutos de la tarde.**

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 247-23-00.-28008 Madrid

**Depósito legal: M. 12.580 - 1961**