

CESEDEN

ESTADO ACTUAL DE LAS RELACIONES ECONOMICAS Y COMERCIALES
ENTRE ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS

- Por D. Manuel ALABART FERNANDEZ-CAVADA
Director de Relaciones Económicas con América

La economía norteamericana ha venido, desde la II Guerra Mundial, condicionando toda la economía del mundo occidental. Los acuerdos de Bretton Woods, el Plan Marshall, el funcionamiento del GATT, la creación de la O.C.D.E. son otras tantas realizaciones a través de las cuales la estrecha conexión EE.UU.-resto del mundo occidental se han mantenido. Durante mucho tiempo el dólar se hizo dueño y señor de los mercados financieros internacionales. Y si la crisis energética que, bajo el liderazgo de la O.P.E.P., se abre en la década de los 70, ha reducido notablemente el poder del dólar, ha acelerado su devaluación frente al oro y las principales monedas occidentales, no es menos cierto que el estado de la economía norteamericana sigue siendo el barómetro esencial para medir previsibles comportamientos de las del resto de los países occidentales.

España no puede ser una excepción. Nuestras especialísimas vinculaciones con el coloso americano han contribuido a modernizar nuestra economía, así como a ayudar a que nuestro entronque en el delicado y complejo juego de las relaciones económicas internacionales fuera más eficaz. Es en este marco general de dependencia necesaria y útil, aunque a veces incómoda e incluso frustrante, en el que hay que situar muchos aspectos de nuestra relación bilateral y, desde luego, los económicos.

Antes de iniciar un análisis de los problemas más relevantes que configuran nuestras relaciones económicas y comerciales con la primera potencia del mundo occidental, parece importante conocer cuál ha sido la distribución geográfica del comercio exterior de España durante el último año de 1979.

1978 fue un año espectacular para nuestro comercio exterior, pues las importaciones crecieron tan sólo en un 6%, mientras que las exportaciones lo hacían en un 29%. La tasa de cobertura alcanzó así el 70%, frente al 57% del año anterior. Por contra, 1979 ha presenciado un cierto estancamiento en la evolución de nuestros intercambios comerciales, no del todo negativo en su conjunto, pues si bien es verdad que el déficit comercial total ha pasado de 430 a 480.000 millones de Ptas., la tasa de cobertura ha mejorado levemente, del ya citado 70% a casi el 72% (pues las importaciones aumentaron en un 19% y las exportaciones lo hicieron en un 22%). Esta mejora de la tasa de cobertura se ha debido fundamentalmente a la evolución de nuestros intercambios con la Comunidad Económica Europea: si ya en 1978 la tasa de cobertura había alcanzado el nivel record del 93,5%, en 1979 ha mejorado más de dos puntos, situándose en el 95,7%. Repito, esta cifra se refiere únicamente a nuestro comercio con los países de la C.E.E.

¿Y dónde, pues, se ha concentrado ese déficit de 480.000 millones de pesetas en 1979? Básicamente, en dos zonas geográficas: los países de Oriente Medio y EE.UU. El 85% del déficit comercial español total durante el año pasado procede del comercio con estas dos zonas.

Con gran diferencia, el déficit más importante se registra con los países de Oriente Medio, principales suministradores de crudos de petróleo. Se trata no sólo del déficit comercial más abultado (265.000 millones de pesetas, el 60% del déficit total) sino también el más difícil de corregir. No parece posible a corto plazo, dada la estructura económica de estos países, el incrementar nuestras ventas hacia ellos con el dinamismo necesario como para cerrar o al menos disminuir la brecha existente en el terreno comercial.

EE.UU. ha sido nuestro segundo "punto negro" en 1979, - pues nuestro déficit con este país ha sido el 25% del total del déficit comercial español. Situemos, pues, ahora los datos correspondientes dentro del marco general del comercio global de España con el resto del mundo en 1979. En dicho año, y en lo que se refiere a nuestras importaciones:

- a) España compró en el extranjero por un valor total de casi 28.000 millones de \$, de los que el 22%, es decir, unos 5.500 millones de \$ lo fueron en América; concretamente, en EE.UU. España compró por valor de 3.150 millones de \$, lo cual supone que:

- adquirimos en EE.UU. más del 50% de todo lo que nuestro país compra en el continente americano (concretamente, el 55%)
- importamos de EE.UU. alrededor del 12% del total de nuestras compras en el exterior.

b) ¿Cómo se comparan estas cifras con las de años anteriores?

Quisiera fijar su atención sobre el dato siguiente:

- mientras nuestras importaciones totales crecieron en 1979 en un 19%, las procedentes de EE.UU. lo hicieron tan sólo en un 11,4% o, lo que es lo mismo, que nuestras importaciones procedentes de EE.UU. han crecido a un ritmo inferior a las del resto del mundo.

c) De estos 3.150 millones de dólares que hemos importado de Norteamérica, veamos cuáles son las partidas básicas: importantes 430 millones de dólares de cereales (390 sólo de maíz), 523 en semillas (fundamentalmente, habas de soja) y 423 en productos siderúrgicos (el 30%, chatarra); tres partidas, pues, que constituyen ni más ni menos que el 50% del total de nuestras importaciones procedentes de EE.UU. En cantidades menores, todo tipo de productos, navegación aérea (aviones y sus partes, etc.), unos 162 millones de dólares, equipos procesadores de datos, etc.

De los datos, similares en sus proporciones, correspondientes a la década de los 70, se deduce una imagen de unas importaciones que aumentan con regularidad todos los años, aunque a ritmo prudente; pero, sobre todo su distribución sectorial descubre unas importaciones de difícil sustitución por parte española; pues, en efecto, sólo podemos comprar habas de soja o maíz, o aviones civiles, en EE.UU., con algunas excepciones que son, eso, excepciones.

- ¿Cuál es el panorama en lo que a nuestras exportaciones se refiere?

Aquí nos encontramos ante el auténtico nudo gordiano de nuestros problemas con EE.UU. Pues, en efecto, los datos no engañan:

- a) España vendió a todo el mundo en 1979, por valor de alrededor de 20.000 millones de dólares, es decir, un 22% más que en 1978.

España vendió a todo el continente americano por valor de unos 3.700 millones de dólares; concretamente, en EE.UU. España vendió productos por 1.270 millones, lo cual supone:

- . alrededor del 37% de lo que nuestro país vende en el continente americano.
- . alrededor del 7% del total de nuestras ventas en el exterior.

- b) ¿Cómo se comparan estas cifras con las de años anteriores?

Quisiera centrarme en los siguientes datos:

- . mientras nuestras exportaciones totales en 1979 crecieron en un 22%, las destinadas a EE.UU. lo hicieron sólo en un 7,6% si se miden en dólares, pues disminuyeron en un 3,5% si se miden en pesetas; o lo que es lo mismo, se ha exportado muy poco más, o incluso menos, según como se mire.
- . Estas cifras, señores oyentes, son las peores de toda la década; por esta razón, y por octavo año consecutivo, el porcentaje de la exportación española que se dirige a EE.UU. ha vuelto a disminuir, siendo, como dije, el 7% para 1979.

- ¿Qué partidas constituyen el núcleo de nuestras exportación?

Fundamentalmente, el calzado (que, con unas ventas de 278 millones de dólares supone el 22% del total), los productos siderúrgicos (207 millones, es decir, el 16%) y las aceitunas. Como dato significativo de nuestros problemas exportadores: en 1978 exportamos a EE.UU. casi 39 millones de pares de zapatos; en 1979 tan sólo vendimos 27 millones de pares... (aunque el valor total de lo exportado fuera similar, debido al alza de precios de los productos españoles).

Resumamos este panorama con respecto a nuestro comer--cio con EE.UU., que no puede ser optimista: nuestro índice de cobertu--ra, es decir, la relación exportaciones/importaciones, fué del 40% en

1979 (frente a un 47% en 1977 y un 49% en 1978). Este índice de cobertura (recordemos: compras por 3.150 millones de dólares y ventas por tan sólo 1.270 millones de dólares) es el más bajo que tiene nuestro país con cualquier otro occidental; y casi diría el más bajo que tenemos con cualquier país del mundo, si no fuera porque nuestra balanza comercial bilateral con algún país de Oriente Medio está, lógicamente, muy desequilibrada debido a nuestras fuertes compras petrolíferas.

Y estos datos no reflejan tan sólo -ojalá!- un año malo, sino, por desgracia, lo que parece constituir una tendencia. Juzguen, si no Vdes. mismos: en el período Enero-Abril del presente año, y en comparación con el mismo período del año anterior, España ha importado un 48% más y ha exportado un 20% menos; por lo cual, el índice de cobertura de este primer cuatrimestre de 1980, que ya en 1979 fue bajo (el 42%) ha bajado al 22,4%. Es decir, que por cada peseta que exportamos hemos importado por valor de cinco.

Hasta aquí, los datos, fríos pero significativos. Estos datos son la razón fundamental de la grave preocupación de nuestras Autoridades por este tema.

¿Cuáles son las causas de este peligroso deterioro de nuestra balanza comercial con un país que sigue siendo nuestro primer proveedor, pero que de ser nuestro primer cliente en 1972 ha pasado al tercer lugar en 1979, tras Francia y la República Federal Alemana, y al mismo nivel de Gran Bretaña? En mi opinión, las causas de fondo son internas españolas, y responden básicamente a la crisis del aparato productivo español tras la espectacular subida de los precios del crudo, que se inicia, como Vdes. saben, tras la conferencia de la O.P.E.P. de Teherán de Diciembre de 1973. En efecto, los productos españoles, como consecuencia de la crisis económica de nuestro país, han subido exageradamente en precios y han bajado en calidad, aspectos ambos especialmente desfavorables en un país como EE.UU. donde la competencia es tan alta. Pero habría también causas externas, básicamente dos. Por un lado, la revaluación de la peseta en 1979, que de estar a un cambio de 74 pesetas por dólar, llegó a subir hasta 66-67, lo que encareció notablemente nuestras exportaciones. La baja del dólar en todos los mercados de divisas ha influido en el comportamiento expansivo de las exportaciones norteamericanas, dado su abaratamiento, y una pulsación mucho más débil de sus importaciones.

Por otro lado, los vientos proteccionistas en EE.UU., que se oponen a las teorías liberales de un Milton Friedman, por ejemplo, y que están influyendo de forma decisiva en la evolución de las ventas de determinados productos tradicionales en el mercado norteamericano. A este nuevo proteccionismo, en su incidencia concreta en la balanza comercial hispano-norteamericana, me voy a referir en seguida.

Profundicemos, antes de nada, en nuestros puntos más débiles. Podríamos, quizás, resumirlos en dos razones:

a) Falta de profundidad en las relaciones exteriores de las empresas españolas.

La inexistencia en muchas ocasiones de un encargado específico de las relaciones con el área, la escasa presencia de delegaciones exclusivas y permanentes de las distintas empresas en EEUU, la falta de una necesaria transparencia entre la Administración y las empresas han sido, en principio, los principales responsables de esa falta de profundidad.

b) Inexistencia hasta fechas recientes de una oferta industrial exportable.

Hasta muy recientemente, y en algunos casos aún hoy, la imagen de una exportación española compuesta básicamente por los productos tradicionales es todavía frecuente en EE.UU. Hay que hablar de mediados de la década de los años 60 para que se registre un cambio apreciable en la composición y diversificación de nuestras exportaciones. A ello habría que añadir la rigidez y la falta de flexibilidad de nuestra estructura importadora. Se ha dado un tercer elemento de gran importancia: la existencia de un mercado interno sumamente protegido y en expansión, resultado del proceso de acumulación económica iniciado al principio de los años sesenta, tras la salida del plan de estabilización de 1959.

Todo ello, pues, ha impedido la formación de una auténtica mentalidad exportadora de nuestro país. Y sólo muy recientemente se ha pasado de la idea de que exportar era marginal, es decir, sólo útil para dar salida a lo que no se vendía en el mercado interior, a la idea de que exportar es tan importante como vender dentro, aún en el caso de que los precios que se obtengan en el interior sean superiores a los que se obtienen en el exterior.

El foro de la Administración española ha venido utilizando en su intento de recabar ayuda de la Administración norteamericana para solucionar, o al menos paliar, la grave situación que acabo de describir en la balanza comercial bilateral España-EE.UU., ha sido el Comité Económico Conjunto Hispano-Norteamericano. Este es uno de los cuatro comités conjuntos sectoriales que nacieron al amparo del vigente Tratado de Amistad y Cooperación con EE.UU., con el objeto de estudiar los problemas comerciales entre ambos países y promover las medidas para encauzarlas. El Comité Económico en cuestión está presidido, por parte española, por el Director General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Asuntos Exteriores; sus miembros varían de una reunión a otra, según los temas a tratar, pero principalmente incluyen representantes cualificados de los Ministerios de Asuntos Exteriores, de Economía y Comercio, Hacienda, Industria y Agricultura. Por parte norteamericana la composición es similar. Este Comité se reúne cuando lo solicita una de las dos partes y, en todo caso, una vez al año, alternativamente en Madrid y Washington.

Pues bien, el Comité Económico Conjunto al que me refiero ha venido tratando básicamente, y como problemas que afectan al ya citado y genérico desequilibrio de la balanza comercial bilateral, los siguientes cuatro problemas: derechos compensatorios, aceite de soja, pesca e inversiones.

- 1) Primero y fundamentalmente, el llamado problema de los derechos compensatorios, que, desde nuestro punto de vista, supone una manifestación del proteccionismo que EE.UU. han ido imponiendo en los últimos años, aunque, por el momento, de forma gradual en sus relaciones comerciales exteriores. Se trata, básicamente, de que EEUU. consideran que las Autoridades españolas subvencionan a algunos productos de exportación españoles, lo que les hace ser baratos y competitivos, especialmente en relación con la producción interior norteamericana. Consecuentemente, la parte norteamericana para equiparar ese precio que considera anormalmente bajo con el que debería tener normalmente en el mercado americano impone a dicho producto un impuesto especial que compense la cantidad exacta de lo que considera subvención. De ahí el nombre de "derechos compensatorios".

De acuerdo con el Acuerdo general del G.A.T.T., las subvenciones a la exportación están prohibidas, pero hasta 1979 no estaba claramente definido lo que era subvención y tampoco estaba definida la for

ma de aplicar el derecho compensatorio por parte de un país importador cuando se demostraba que el vendedor subvencionaba sus exportaciones.

Sin embargo, el 12 de abril de 1979 se firmó en Ginebra un amplio Acuerdo Internacional al respecto que, entre otras cosas y de acuerdo con una nueva "carta ética" del comercio internacional denominado - "código de subvenciones", implicaba que no podrían devolverse al exportador los impuestos indirectos pagados en el interior de un país que no estuvieran directamente incorporados al producto; o lo que es lo mismo, que si esta exención se diera por un país exportador, se consideraría subvención ilegal internacionalmente y, por lo tanto, sujeta a los derechos compensatorios. Este nuevo sistema fue completado por parte de EE.UU., en el mercado de su nueva política de cambiar la estructura legal del comercio internacional, por disposiciones internas que especificaban que, para imponer derechos compensatorios a la importación de productos en EE.UU. se tendría en cuenta fundamentalmente si dichas subvenciones producen daños a la industria local sólo en el caso de que el país exportador en cuestión hubiera firmado y aceptado el "Código de Subvenciones" aprobado en Ginebra el 12 de abril de 1979; en caso contrario, es decir, si el país exportador no hubiera aceptado los principios ginebrinos del 79 la Administración norteamericana podría imponer derechos compensatorios sin siquiera tener que molestarse en demostrar que las exportaciones en cuestión producen daño injustificado a la industria norteamericana.

La gravedad del problema para España ha venido determinado, por un lado, por el hecho de que nuestro país aún no ha firmado el Código de Subvenciones de Ginebra y, consecuentemente, la Administración norteamericana ha venido imponiendo derechos compensatorios a los productos de importación española más importantes, "castigando", así, alrededor del 30% de las exportaciones actuales al mercado norteamericano, fundamentalmente, aceitunas, calzado y zinc. Y lo que es más grave, podría seguir haciéndolo con el resto de las exportaciones españolas, con escasas posibilidades de defensa por nuestra parte, y con el peligro adicional que supone el que el ejemplo americano pueda ser seguido por otros países del mundo que acaben considerando, asimismo, que la exportación española está considerable y exageradamente ayudada por nuestra Administración.

Parece importante intentar aclarar las razones de la postura española en este tema. ¿Por qué España no ha querido firmar hasta el momento presente el Código de Subvenciones de Ginebra? Nuestro país

viene teniendo tradicionalmente un sistema de imposición fiscal en cascada que hace extremadamente difícil el distinguir los impuestos indirectos que están directamente relacionados con el producto con los que no lo están; y aún admitiendo que de esta dificultad de separación se puedan derivar exenciones que puedan ser consideradas "de facto" como subvenciones a la exportación, lo cierto es que el objetivo principal de nuestro sistema fiscal ni es ni ha sido el de subvencionar nuestra exportación. España ha admitido que su sistema fiscal es imperfecto, pero, repito, no ha admitido nunca que uno de los objetivos del mismo sea el de subvencionar a las exportaciones. Tan convencida está la Administración española de la imperfección de nuestro sistema fiscal que ha iniciado ya los trámites, necesariamente lentos, para pasar de nuestro sistema fiscal en cascada al impuesto sobre el valor añadido (I.V.A.), sistema que impera en los países más avanzados y más concretamente, en la C.E.E., y que sería plenamente aceptado por EE.UU.

De ahí que nuestro país ponga una condición para firmar ese Código de Subvenciones al que me vengo refiriendo: que se nos conceda un período transitorio, lo suficientemente amplio y flexible para que España pase de un sistema fiscal a otro con los menores traumas y que durante dicho posible período de transición no se aplique a la exportación española derechos compensatorios, por considerar que nos encontramos en la legalidad internacional.

En sus esfuerzos por resolver el tema con la parte norteamericana, España ha chocado siempre con el obstáculo de la redacción de una reserva que cubriera este período transitorio. Frente a la pretensión norteamericana de que España fije una fecha fija para la entrada en vigor en nuestro país del I.V.A., España, que debe negociar todo el cúmulo de complejos problemas que supone nuestro ingreso en el Mercado Común, ha defendido siempre la idea de una fecha flexible que nos de un margen para una adecuada adaptación. La negativa de aceptar, por lo menos por ahora, esta propuesta española de fecha flexible y no de fecha fija, ha implicado que España no pueda firmar hasta ahora el Código de Subvenciones (pues sin admisión de período transitorio estaríamos haciendo admisión de culpabilidad o, lo que es lo mismo, nos encontraríamos en la ilegalidad internacional). Consecuentemente, las Autoridades norteamericanas se han considerado libres para imponer derechos compensatorios a las exportaciones españolas de forma unilateral, es decir, sin haber demostrado que esta eventual subvención española a ciertos productos de exportación causa graves prejuicios o desvirtúa la competencia, en relación con los fabricantes norteamericanos.

Si por parte española el problema de los derechos compensatorios es factor muy importante, EE.UU., por su parte, vienen quejándose reiteradamente de que nuestro país viola las normas del GATT al haber establecido un cupo máximo de consumo interior de aceite de soja, que para 1980 no puede superar las 100.000 toneladas. Para los norteamericanos, España se comprometió en su día a liberalizar por completo el consumo interior de aceite de soja, especialmente si se tiene en cuenta que el mercado interior español no está abastecido por nuestra producción de aceite de oliva y nos hemos visto obligados a importar aceite de girasol, normalmente procedente de países del Este europeo. Por parte española se ha venido indicando a la parte norteamericana que lo que España había liberalizado, en el marco de sus compromisos con el GATT, era la importación de habas de soja pero no del aceite de soja, que sería un subproducto de las habas de soja. En efecto, la importación de habas de soja no sólo está liberalizada, sino que constituye la exportación estadounidense número uno de España (523 millones de dólares en 1979). Dichas habas son molturadas en España, principalmente por empresas dependientes de las multinacionales norteamericanas, obteniéndose de las mismas fundamentalmente piensos compuestos para el ganado, que venden libremente en el mercado español, y aceite de soja. De este aceite de soja los norteamericanos sólo pueden vender en nuestro país hasta un máximo de 100.000 toneladas, estamos obligados a exportar el resto. La razón española para esta limitación es bien simple: se trata de proteger el olivar español, cuya degradación creciente **causaría** problemas, incluso políticos, de suma gravedad en una zona española tan deprimida como es Andalucía. Sin embargo, la polémica continúa. EE.UU. nos ha acusado ante el GATT de violar los **Acuerdos Internacionales** al respecto: nuestro país niega haberlo hecho. El Foro del Comité Conjunto se ha revelado desgraciadamente ineficaz para resolver este contencioso, por lo que el asunto está siendo examinado en la actualidad por un grupo experto del GATT que emitirá su dictamen previsiblemente durante el mes de noviembre del año en curso.

Otros problemas, a los que ha venido dedicando su atención preferentemente el Comité han sido los pesqueros, incluyendo en ellos los relativos a la actitud española en la Comisión Mundial de la Ballena. En este sector es satisfactorio el constatar que, frente a un panorama pesquero caracterizado por las dificultades crecientes que muchos países oponen a las actividades de nuestra flota, la posición española en aguas norteamericanas ha mejorado en los dos últimos años y ello **no sólo porque los cupos** de calamar y pota en aguas del **Atlántico Norte**, bajo jurisdicción norteamericana se han incrementado sustancialmente en di-

cho período, sino que, por primera vez en su historia, España, aprovechando la expulsión de los pesqueros rusos del Pacífico norteamericano tras la intervención soviética en Afganistán, ha conseguido en aguas del Mar de Bering (Alaska) cupos de cierta importancia (bacalao y especies asociadas) que se espera puedan ser utilizados por el sector pesquero español a partir de 1981.

Finalmente, y para dar otra nota de optimismo, es ineludible hacer referencia, siquiera sea breve, al tema de las inversiones norteamericanas en nuestro país, inversiones que no dejarán de verse, además, incrementadas gracias a la actividad de los siete bancos norteamericanos que han abierto sucursales en España durante el último año, al amparo de la nueva legislación española al respecto. En 1979, la tradicional concentración de la inversión extranjera en España en un pequeño número de países, concretamente cinco, se ha mantenido. Entre EE.UU., Francia, Holanda, Alemania y Suiza invirtieron en nuestro país el 75% de la inversión extranjera total, que ascendió a unos 80.000 millones de pesetas. Se apreció un fuerte incremento de la participación de los estadounidenses que, con 34.000 millones de pesetas, supuso el 42% de la inversión extranjera total.

¿Cuál ha sido la base de estas importantes inversiones norteamericanas en 1979, que reflejan la confianza de sus empresas en una economía española en plena afluencia inversora? Sin duda, las actividades de la General Motors, primera empresa automovilística de EE.UU. Como ustedes saben, esta empresa ha decidido construir tres fábricas en España, una de coches en Zaragoza (en construcción) y otras dos, que se instalarán en Cádiz, de componentes y elementos auxiliares del sector del automóvil.

Cuatro problemas, pues. Pero quiero aclarar, para situarlos en su debida perspectiva, que aunque los mismos fueran solucionados de la forma más favorable para nuestros intereses, no por ello se modificaría sustancialmente el grave déficit de la balanza comercial bilateral España-EE.UU.

En la situación actual de las relaciones económicas bilaterales entre ambos países se encuentra, sin embargo, en primerísimo lugar, un tema que por su trascendencia en el orden político, militar, y desde luego, económico y comercial se puede acabar convirtiendo en uno de los factores realmente significativos en nuestras relaciones económicas y comerciales bilaterales. Me refiero al programa FACA, por el

que el Gobierno español se propone elegir un futuro avión de combate y ataque que, cumpliendo los objetivos mínimos determinados por el Alto Mando militar español sustituyan para la próxima década, los Phantoms y F-5 que actualmente componen la columna vertebral de nuestras Fuerzas Aéreas. Iniciado por el Ministerio de Defensa, este Programa tiene por objeto seleccionar y adquirir 144 aviones. Los tres competidores americanos son los que configuran la llamada "lista corta", es decir, el F-16 que fabrica la "General Dynamics", recientemente vencedora del "contrato del siglo" en Noruega, Bélgica y Holanda; el F-18-A fabricado por la MDD, y que ha sido adquirido por la Marina de los Estados Unidos; el F-18-L, versión terrestre del modelo que acabo de citar y fabricado por la casa Northrop. Establecida por el Gobierno la necesidad de modernizar nuestras Fuerzas Aéreas con el objeto de que estas respondan adecuadamente a las necesidades previsibles de la defensa nacional en lo que queda de siglo, y tras árduas evaluaciones, se llegó a determinar la necesidad de esta compra, cuyo costo ascendería a precios actuales unos 250 a 300 mil millones de pesetas, es decir, a una cifra que supera los 3.500 millones de dólares. Teniendo en cuenta la situación de la balanza comercial bilateral que les he analizado someramente, así como el hecho de que éste sería el mayor contrato jamás firmado por nuestro país, se comprende la necesidad de asegurarse unas compensaciones económicas y comerciales que reduzcan o minimicen el impacto que ésta compra puede tener sobre la maltrecha economía española y que sirva al mismo tiempo de oportunidad para sentar las bases, con una visión de futuro, de una industria española con estructuras más eficaces y competitivas. De ahí que se creara en su día una Comisión Interministerial, que, presidida por el Director General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa y compuesta por representantes de los Departamentos Ministeriales interesados, tenía por objeto primordial:

- 1) El remitir a las tres casas competidoras los pliegos de Licitación para el concurso que nos ocupa.
- 2) Recibir las mencionadas ofertas en los plazos previstos, con el objeto primordial de comparar los precios de las correspondientes ofertas y además, el de comparar las compensaciones económicas y comerciales ofrecidas a la industria española por las mismas.
- 3) Consecuentemente formular la recomendación que pareciera más oportuna al Gobierno español sobre el aparato vencedor y eventualmente tramitar el oportuno contrato.

Los trabajos de la mencionada Comisión, frente a iniciales previsiones que indicaban que el tema estaría solucionado para mediados de este año, han avanzado, como por otro lado era de esperar, con gran lentitud. Por una parte, la complejidad de las ofertas que se han solicitado a las tres casas norteamericanas han hecho que éstas fueran en general confusas e incompletas, por lo que se ha considerado imprescindible el abrir un período de clarificación de las mismas. Por otro lado, la magnitud del eventual contrato y las profundas repercusiones que puede tener en nuestra industria, ha hecho que ésta vacile, y parezca haberse autoconcedido una especie de período de reflexión que debe pasar por una clarificación de sus objetivos a medio y largo plazo con objeto de poder orientar las ofertas norteamericanas por los caminos que marque la política industrial española.

No voy a entrar en las características de los aviones en li-za ni en el proceso que llevó a la composición de esta lista corta, por ser materias estas cuya consideración ha correspondido y corresponderá exclusivamente al Alto Mando militar de nuestro país; pero sí es obligado hacer referencia a algunos de los problemas básicos que en el terreno económico y comercial produce y producirá el desarrollo de este Programa.

En primer lugar, habría que referirse a la propia potencia-ción de los servicios de ingeniería, construcción, reparación y manteni-miento de que disponen en la actualidad tanto nuestras Fuerzas Aéreas como las industrias españolas relacionadas con ella. Ello, incluso, se podría ampliar al resto de las instituciones que componen nuestras Fuer-zas Armadas y por tanto al resto de nuestras industrias de alguna forma relacionadas con las mismas. Teniendo en cuenta la importancia que en todos los países desarrollados tiene la tecnología de punta, desarrollada en muchas ocasiones a partir de trabajos relacionados en conexión con la industria aeroespacial, parece que se presenta una oportunidad única pa-ra que nuestro país refuerce un sector que podría convertirse en básico en nuestra economía. No deja al respecto de tener un papel primordial en este terreno el Instituto Nacional de Industria, cuyo capital es mayo-ritario en la mayor parte de las empresas militares de este país; y den-tro de éstas, también es importante destacar la importancia de Construc-ciones Aeronáuticas (CASA) única empresa española de envergadura dedicada a la fabricación de aviones militares.

Si la potenciación de la industria española de defensa parece un objetivo básico entre las compensaciones que puede ofrecer el Pro

grama en cuestión, es obvio que éste no puede ser el único, aunque sólo fuera porque dicho sector no tiene la capacidad de absorción que todos deseáramos. De ahí, la importancia que otros sectores de la economía nacional se aprovechen, asimismo, de este Programa, y es en la identificación de estos sectores en lo que se centra el trabajo de la Comisión de referencia. Les puedo adelantar que los miembros de la Comisión - han considerado como básico el que se intente dar un empujón firme y categórico al sector electrónico, que puede encontrarse con una ocasión - histórica para conseguir una estructura que sea altamente competitiva al llegar la inserción de nuestro país en la Comunidad Económica Europea.

Como habrán podido comprobar ustedes por la prensa, el Programa ha desbordado los límites de su tecnicismo reservado a expertos militares y diplomáticos, a competentes economistas y técnicos comerciales, para convertirse en un problema de opinión pública. Es previsible por ello que el Programa FACA sea en su momento discutido por las Cortes Españolas lo que abriría, aunque sea tangencialmente, un debate sobre el presente y futuro de la industria española y, obviamente sobre las relaciones económicas y comerciales entre España y Estados Unidos. De dicho debate no podrá por menos de configurarse en el futuro una relación más clarificada en todos los órdenes entre España y Estados Unidos, con lo que todo ello significa para la defensa nacional en su concepto más amplio.

Es dentro de esta perspectiva en la que me he esforzado el dibujar unas líneas sencillas y básicas que les pudiera servir de instrumento para seguir con atención la evolución de estas relaciones en los próximos meses, relaciones de cuya suerte tanto va a depender no sólo nuestro papel en Europa, sino también el que ocupemos dentro del mundo occidental.
