

LA CONTRATACIÓN POR EL MINISTERIO DE DEFENSA DE ARMAMENTO Y MATERIAL: LAS COMPENSACIONES ECONÓMICAS, INDUSTRIALES Y TECNOLÓGICAS

Por ÁLVARO CANALES GIL
y ADOLFO ELICES HUECAS

Introducción

La celebración de contratos por parte del Estado español con otros gobiernos o empresas extranjeras tiene indudable trascendencia en el ámbito de la Defensa Nacional. Las principales razones de ello son la necesidad de buscar en el ámbito internacional algunos productos que alivien las tareas de garantizar la soberanía e independencia de España, y que respondan a avances tecnológicos aún no desarrollados en nuestro país.

En la presente reflexión no se va a describir el marco normativo que regula la contratación en el extranjero. El Decreto 1.128/77 de 3 de mayo, desarrollado por la Orden de 16 de junio de 1978, sobre contratación de material militar en el extranjero, y la Ley de 31 de diciembre de 1941, sobre pagos en el extranjero con la modificación introducida por el artículo 80 del Real Decreto Legislativo 1.091/1988, de 23 de septiembre, que aprueba el Texto Refundido de la Ley General Presupuestaria, y el Real Decreto 591/93, de 23 de abril, por el que se regulan determinados aspectos relacionados con la gestión de gastos y pagos en el exterior, no van a constituir el núcleo de este trabajo.

Por el contrario, se quiere dar a conocer a la sociedad española la existencia de un instrumento jurídico que se negocia previa o simultáneamente a la

formalización del contrato y que supone la premisa para que éste se lleve a efecto. Es decir, se trata de un documento en el cual se acuerdan unas contraprestaciones que la empresa extranjera se compromete a facilitar al Estado español por un importe equivalente a un porcentaje del montante del contrato.

Evidentemente las técnicas de negociación del acuerdo de compensaciones son fundamentales. Sobre ellas se tomará la decisión final de con quien se contrata, y se equilibra la posición de fuerza de los posibles proveedores.

Pudiera decirse que los acuerdos de compensaciones son el fruto de un proceso de transformación de un contrato que de suyo sería de adhesión, en un convenio de carácter bilateral con obligaciones y derechos recíprocos distintos de los meramente económicos que se derivarían del pago del precio del material suministrado.

Por tanto el tema tiene implicaciones predominantemente económicas e industriales (tecnológicas en muchos casos) que lo hacen estar dentro del ámbito del concepto de «Economía de la Defensa», principalmente con las relaciones entre gastos de defensa y desarrollo económico.

El comercio de compensación: los acuerdos *offset*

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, que llevó aparejada una progresiva liberación del comercio internacional causa importante de la expansión económica lograda desde entonces, con motivo de la aparición de la crisis energética y de un proceso de regresión económica, se ha producido un cambio de rumbo que se ha orientado principalmente hacia el «neoproteccionismo» y el *countertrade*, o pacto bilateral entre dos Estados para realizar operaciones de compensación o trueque, con el fin de mantener una actividad económica sin que se cargue sobre el servicio de la deuda.

Ahora bien, los mecanismos de comercio de compensación no son iguales en todos los países. Para los países de Europa Oriental el uso del citado comercio responde a la necesidad de entrada de tecnología occidental a cambio de productos de difícil comercialización en el exterior por su escasa productividad, y sin que este proceso suponga gasto de divisas. Para los países en vías de desarrollo se recurre a este tipo de operaciones presionados por los problemas de las balanzas de pagos y las restricciones habidas en las líneas de créditos internacionales. Por último, para los países desarrollados el intercambio compensado responde a la necesidad de

asegurarse el suministro de materias primas esenciales, así como el interés de exportar bienes de equipo y tecnología a países que carecen de divisas convertibles o escasamente protegidos.

No obstante, haciendo abstracción de cada caso particular, el comercio de compensación tiene estas modalidades:

- *Barter*. También llamado trueque simple, es la fórmula consistente en un intercambio directo de mercancías entre exportador e importador sin utilización de dinero. Es por tanto la fórmula más sencilla y pura. Como ejemplo ilustrativo, podemos comentar el acuerdo de tipo *barter* más cuantioso de la historia de EE.UU.: en 1990, PepsiCo firmó un acuerdo con la ex Comisión Soviética de Agricultura por valor de 3.000 millones de dólares en virtud del cual esta empresa aumentaría sus reservas de refresco en la ex URSS de 24 a 50 fábricas, además de la apertura de dos restaurantes Pizza Hut, todo esto a cambio de 10 buques cargueros y la entrega de vodka *Stolichnaya*.
- «*Counterpurchase*» o *transacciones paralelas*. La operación se instrumenta mediante dos contratos, uno que contempla la venta por parte del exportador y otro que regula la compra de mercancías en compensación por el otro exportador o por un tercero que se haya subrogado en las obligaciones de aquél. Ambas transacciones se pagan independientemente.
- «*Contre-achat*» o *compra recíproca*. En este tipo de operaciones, el exportador se compromete a comprar a hacer comprar productos en el país de su cliente en un porcentaje convenido del montante de su contrato de venta. El protocolo de compra recíproca es un documento contractual sucinto. Es el marco de los contratos de compra que se concluirán en el futuro y a medida. La exportación y la compra recíproca, aunque se negocian simultáneamente, deben ser objeto de dos contratos separados, jurídicamente autónomos, previendo cada uno, una facturación en una moneda convertible común a los dos contratos.
- *Buy-back*. También llamado acuerdo de recompra, es una compra con retorno en la que los productos de contrapartida son los fabricados con intervención del equipo exportado u obtenidas en un proyecto llave en mano. Está a medio camino entre la compra recíproca y la cooperación industrial, pero el exportador no es responsable de los productos fabricados. El contrato no es un contrato marco, sino un verdadero contrato de compra, con todas las estipulaciones detalladas. Las dificultades de este tipo de contratos proceden de su prolongada ejecución, lo que genera problemas para fijar adecuadamente el precio, obtener financiación, seguros, etc. Como ejemplo, señalar que Italia, a

través de su multinacional Fiat, acordó con la antigua URSS la fabricación de un microcoche en dicho país a cambio del 33% de la producción resultante.

- «*Switch trading*» u *operaciones triangulares*. Esta modalidad se basa en la existencia de acuerdos de pagos bilaterales firmados entre dos países. Estos acuerdos se contabilizan en una unidad de cuenta convenida. Cuando los desequilibrios aparecen en el seno de estos acuerdos, un intermediario financiero que conoce los mecanismos de estas operaciones y que está bien introducido en los dos países, propondrá al país deudor saldar su deuda exportando algunos de sus productos a un tercer mercado, y propondrá al país acreedor productos de un proveedor en contrapartida del crédito *clearing* que tiene sobre el país deudor.
- «*Linkage deals*» o *compensación anticipada*. El exportador realiza previamente la compra de los bienes o servicios de contrapartida, los paga y recibe el país vendedor unos créditos que le permiten realizar posteriores ventas a dicho país. La contabilización se lleva en las llamadas «*evidente accounts*» establecidas en base a un convenio entre la empresa exportadora y el Banco Central del país que exige compensaciones.
- *Offset*. La popularidad del *offset*, una técnica de comercio utilizada sobre todo por gobiernos, se ha visto incrementada en los últimos años. Los acuerdos del tipo *offset* son un conjunto de prácticas compensatorias de carácter comercial e industrial, exigidas como condiciones vinculantes en los grandes contratos de importaciones gubernamentales de productos militares (aviones, equipos y sistemas de defensa, etc.) o civiles (bienes con un alto grado de tecnología incorporada, como equipos de comunicación y telecomunicación, sistemas de aviación y componentes electrónicos, plantas nucleares, etc.). Dentro de los acuerdos *offset* se pueden distinguir, en términos muy generales, tres categorías diferentes:
 - «*Offset*» *directo*: Son aquellas compensaciones directamente relacionadas con el sistema que se adquiere, cuando parte del contrato de adquisición de material militar se concierta a través de pedidos o empresas de material de defensa nacionales (coproducción, producción bajo licencia, y subcontratación de ciertos elementos del suministro principal), así como cuando se produce transferencia de tecnología, o la concertación de un programa de adiestramiento de técnicos.
 - «*Offset*» *semidirecto*: Son aquellas compensaciones directamente relacionadas con el sistema de armas que se adquiere, pero cuyo destino son usuarios distintos al adquirente. Normalmente incluyen

las mismas actividades que se han descrito para las compensaciones directas.

- «*Offset*» *indirecto*: En este caso se trata de compensaciones que no se encuentran relacionadas con el suministro que dio origen al acuerdo de compensaciones. Dentro de esta categoría pueden distinguirse dos clases:
 - Compensaciones relacionadas con Defensa que sean aquellas en las que la empresa extranjera proveedora contrata con alguna nacional el suministro de un material distinto del que se adquiere, pero relacionado con la industria de la defensa.
 - Compensaciones no relacionadas con Defensa o comerciales, que son aquellas de menor importancia dentro del acuerdo *offset* y que se refieren a actividades que no se relacionan con productos de defensa. Es el caso, por ejemplo, de las actividades de promoción comercial de productos de empresas nacionales en el exterior, de transferencias de tecnología de aplicación civil, o de las gestiones realizadas con el fin de promover la inversión de empresas extranjeras en España.

El contexto actual de la adquisición de material militar

Sin duda alguna la desintegración del «telón de acero» tras la caída del muro de Berlín ha producido en los países de la Organización del Tratado del Atlántico Norte un sentimiento de seguridad que les ha impulsado, principalmente en Grecia, Portugal y España, a reducir los efectivos de sus Fuerzas Armadas, y a congelar los gastos presupuestarios lo que conlleva la disminución de las inversiones en detrimento de las industrias de defensa.

La reducción de efectivos trae consigo la estrategia de tener unas Fuerzas Armadas más ágiles con la utilización de materiales cada vez más sofisticados.

En el marco presupuestario se produce la asignación cada vez menor de recursos al Ministerio de Defensa. Desde 1985 al 1993 el gasto de Defensa ha pasado de suponer el 2,2% del Producto Interior Bruto (PIB) a representar tan sólo el 1,2%. Para 1993 el porcentaje respecto al total del Presupuesto ha pasado de ser en 1982 un 11,5% a un 5,1%.

No resulta sencillo por tanto acompasar la reducción presupuestaria con la necesidad de adquirir material militar de última generación. Ambos aspectos van a condicionar el modo de negociar los contratos y los acuerdos *offset* en las adquisiciones de material de defensa en el extranjero.

Sin embargo no conviene olvidar la situación industrial derivada de la concurrencia de los aspectos citados. En el ámbito internacional se produce una reorganización de la industria optando por seguir tres líneas de actuación, la concentración de empresas, la creciente participación de unas en otra, y la especialización en aquellas líneas de productos en las que se puede llegar a ser líder del sector. Por lo que se refiere a España, después de haberse producido antes de los años ochenta una casi total dependencia de EE.UU. de Norteamérica, se produce una mejoría en la situación no exenta de procesos de reorganización interna (INI crea el Grupo Inisel, éste se fusiona con Ceselsa creando Intra), de mejora de las condiciones de competitividad (Inisel compra ELT y Ceselsa compra Giravions Dorand, de creación de nuevas compañías (ITP con participación de Bazán, Sener y Rolls Royce; Cesa con participación de CASA y LUCAS Industries; Aeronautical Systems Designers con participación de Ceselsa y SD-SCICON; DEFTEC con participación de Santa Bárbara y MBB; ICSA con participación de CASA y Santa Bárbara; SAES con participación de Bazán, Inisel y Thomson; GYCONSA con participación Inisel y Hughes), y de participación de empresas extranjeras en el capital de empresas españolas (Hughes en Enosa, Thomson en Amper Programas).

Ante esta perspectiva la negociación de los contratos de adquisición de material militar en el extranjero habrán de tener presente, aparte de las posibilidades de fabricación nacional, los seguimientos operativos, el análisis de evaluación de costes del producto en relación con otros, y el marco industrial en que las empresas nacionales podrán beneficiarse del contrato en forma de acuerdos de compensaciones.

Negociación de un contrato de compensación

El objetivo único de un acuerdo de compensaciones es el establecimiento de un plan de actividades económico-industriales que tenga relación con la adquisición de material militar a un proveedor extranjero. Dicho acuerdo que se condiciona mutuamente con el contrato de adquisición, es negociado por la Gerencia de Cooperación Industrial dependiente de la Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa.

Los fines que se pretenden conseguir a través del mismo son los siguientes:

- La obtención de un «justo retorno industrial» que también vincule automáticamente a la empresa suministradora caso de que contrate en el futuro algún bien que tenga relación con el objeto contratado.
- La mejora de la balanza comercial en el sector empresa.
- El apoyo a la política económica del Gobierno español.

Uno de los principales reproches que sufre el mecanismo de negociación de acuerdos de *offset*, es el del aumento del precio del contrato principal lo que conllevaría un menor poder de compra a propuesto constante. No obstante, a pesar de ser ello cierto, se producen una serie de beneficios que son importantes. Sobre todos destaca poderosamente el que se refiere a la capacidad de producción de la industria nacional al poder hacerse con transferencias de tecnología imposibles de lograr en otro caso, lo que repercutirá en un futuro aumento de las exportaciones con el consiguiente aumento de las reservas de divisas en la Balanza de Pagos. Asimismo, la política de empleo se beneficiaría del impulso industrial a un sector en crisis, aunque, en un primer momento, al menos a corto plazo, se reduciría el potencial de beneficios de la industria nacional.

Formalizados el contrato de adquisición y el acuerdo de compensaciones, la empresa ha de presentar, en los términos acordados en éste, un «Plan de Cumplimentación del Offset» que incluirá un programa con hitos puntuales para alcanzar los compromisos de compensación. El citado Plan deberá ser aprobado por la Gerencia de Cooperación Industrial así como cualquier modificación que, una vez aprobado, pudiera producirse sobre el mismo. Cada transacción seleccionada (*offset* directo y *offset* semidirecto) o no seleccionada (*offset* indirecto), una vez realizada será ajustada en su importe, a descontar del acuerdo global, en el resultado de aplicar la siguiente formula: $V = Vt \times I/I'$

Donde:

V es el valor final a acreditar.

Vt es el valor de la correspondiente transacción.

I es el índice oficial de precios al consumo o el porcentaje de inflación con respecto a una base anual determinada referido al país de origen de la empresa vendedora a la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

I' es el mismo índice o nivel de inflación citado en el párrafo anterior pero referido al momento de efectuarse la transacción.

Ahora bien, este valor V ha de tener en cuenta que el crédito de compensación que se aplicará en cada transacción será el del valor añadido español siempre que resulte elegible porque, o bien se realiza entre la empresa adjudicataria y una empresa española, o bien porque se ha realizado con posterioridad a la fecha de entrada en vigor del acuerdo de compensaciones, o bien porque se trata, sin más, de una transacción acorde con los objetivos o términos del citado acuerdo.

La instrumentación de los acuerdos de compensaciones

El acuerdo de compensaciones como tal no tiene justificación si, como ya se ha analizado anteriormente, no existe un contrato principal de adquisición de material militar en el extranjero. Precisamente las compensaciones ofrecidas, tanto en sus aspectos cuantitativos o porcentuales como, y principalmente, en los aspectos cualitativos o tecnológicos, son las que van a decidir la adjudicación del contrato principal. Por este motivo la Administración española negocia paralelamente a éste, el acuerdo de compensaciones conviniendo para su instrumentalización una serie de reglas de general aplicación y de obligado cumplimiento para todas las adquisiciones.

Las citadas reglas se concretan en los dos casos siguientes:

- Cuando el acuerdo de compensaciones forma parte del contrato principal, como es el caso en el que se contrata con un fabricante directamente, la instrumentalización del acuerdo se negocia en base a hacer remisiones constantes al cuerpo del contrato (por ejemplo en cuanto a entrada en vigor, fuerza mayor e incumplimientos injustificados, interpretación, idioma, ley y jurisdicción aplicable...), reservando entonces el acuerdo en cuanto tal para todas aquellas cuestiones que no se regulen en el contrato principal y que no lo contradigan. En concreto y básicamente los extremos a discutir son estos:
 - Obligaciones de la compañía proveedora.
 - Porcentaje de compensación sobre el contrato principal.
 - Plazo de cumplimentación respecto al cual la Gerencia de Cooperación Industrial no admite un plazo final de cumplimiento de un acuerdo de compensaciones que exceda en más de seis meses al de la finalización del contrato principal.
 - Compensaciones acordadas.
 - Compensaciones sustitutivas.
 - Criterios de elegibilidad y de acreditación.
 - Informes periódicos y reuniones de seguimiento.
 - Liquidación de daños por incumplimientos, en cuyo caso el porcentaje que sobre el déficit ocurrido deberá abonar la compañía extranjera no podrá ser inferior al 5%.
 - Notificaciones.
- En segundo lugar, cuando el acuerdo de compensaciones no forma parte del contrato principal, como en el caso de compras FMS a EE.UU. de Norteamérica a través del Gobierno Federal, las reglas a observar son las mismas que en el supuesto precedente, lo que ocurre es que en tal

caso el acuerdo de compensaciones habrá de recoger extremos que vengan recogidos en el contrato principal con la máxima fiabilidad y cuidado de no incurrir en contradicciones entre ambos textos.

Principales vías de materialización vía compensaciones *offset* directo

Principal transferencia de tecnología potenciada o inducida

Tecnologías de Diseño y Proyecto.

Tecnologías de Materiales y Producción:

- Conformado superplástico para piezas de titanio (Aeronáutica).
- Repulsado.
- Fresado químico para piezas de titanio (Aeronáutico).
- Materiales compuestos (fibra de carbono).
- Confirmado de arrollamiento de filamentos.
- Aportes superficiales por vapores de iones (Aeronáutica).
- Pulverizado de plasma.
- Técnicas especiales de soldadura (haz de electrones, Dabber Tig, MIL-std-2000).
- Mecanizado por control numérico de cinco ejes (Aeronáutica).
- Ensayos de calidad (inspecciones radiográficas en moción, inspecciones por ultrasonidos asistidos por ordenador AUSS (*Automatic Ultrasonic Scanning System*), tocnografías asistidas por ordenador...).

Tecnologías de Información y Electrónica:

- Lenguajes informáticos avanzados.
- Sistemas expertos e inteligencia artificial.
- Simulación táctica y operacional.
- Procesado de imágenes.
- Interface hombre-máquina.
- Sistemas automáticos de pruebas y diagnosis.
- Guiado, control e identificación.
- Acústica submarina.
- Ensayos de calidad (técnicas y métodos de control de calidad, control de calidad de materiales avanzados, *software*, ...).

Principales ejemplos de actividad industrial generada

Componentes estructurales:

- Estabilizador horizontal.
- *Flaps* de borde de ataque.

- Extensión de borde de ataque.
- Freno aerodinámico.
- Timones de dirección.
- Paneles laterales posteriores.

Equipos de aviónica y sistemas:

- Sistema de gestión de armamento.
- Sistema de control de comunicaciones.
- Pantallas de presentación y HUD,s.
- Fuentes de alimentación de bajo voltaje para radar APG-65.

Equipos de prueba y apoyo al sistema:

- Bancos automáticos de prueba sistema de aviónica.
- Bancos automáticos de prueba sistema de navegación inercial.
- Simuladores de vuelo *trainers*.
- Centro de apoyo al *software* de misión.
- Equipo de apoyo en tierra de célula y motor.
- Apoyo al ciclo de vida del sistema de armas EF-18 A.

Offset semidirecto (principales transferencias de tecnología e inversiones):

- Aplicaciones informáticas especiales.
- Agar-Agar de grado bacteriológico.
- Técnicas de microfusión de aluminio.
- Proceso continuo de anodizado de aluminio.
- I+D farmacéuticos.
- Reactivos para el diagnóstico rápido de enfermedades.
- Combustión en lecho fluido.
- Circuitos impresos multiplaca.
- Pantallas de cristal líquido.

Offset indirecto (algunos ejemplos de compensación comercial):

- Becas de trabajo.
- Gestión de hospitalaria.
- Turismo.
- Restauración de monumentos.
- Rehabilitación de áreas urbanas deprimidas.

Incidencia de los acuerdos de compensación

Principales beneficios para las Fuerzas Armadas

EJÉRCITO DE TIERRA

- Misil *Milán* (cursos y transferencias de tecnología).
- Helicóptero *Chinook* (mejora condiciones de la oferta, asistencia técnica gratuita, capacitación mantenimiento y apoyo al ciclo de vida, incremento entrenamiento personal de vuelo).
- Helicóptero BO-105 (capacitación para mantenimiento y apoyo al ciclo de vida).
- Helicóptero *Superpuma* (capacitación para mantenimiento y apoyo al ciclo de vida, abaratamiento de costes de modificación del motor).
- *Secomsat* (capacitación curso mantenimiento en tercer escalón).

ARMADA

- AV8 B-*Harrier* (simulador y actualización nacional, apoyo al ciclo de vida).
- Torpedo MK-18 (capacitación para mantenimiento, conversión en minas).
- Misil *Harpoon* (capacitación para mantenimiento).
- *Lamps* MK-III (capacitación para mantenimiento).
- Sonadores *Calables* (apoyo a la integración-instalación).
- Simuladores *Lamps* (capacitación para mantenimiento).
- Sonar *Casco* (curso F-85 y F-86).
- Radar (curso F-85 y F-86).
- Sistema *Tactas* (curso F-85, F-86 y asistencia técnica CPT/CIA).
- Turbinas (curso mantenimiento y desmontaje F-85 y F-86).
- Designadores *Meroka* (curso y asistencia técnica F-85 y F-86).
- Radar C-130 (curso giroscópica).
- *Secomsat* (curso mantenimiento tercer escalón).

EJÉRCITO DEL AIRE

- EF-18 (fabricación equipo de apoyo, ingeniería ciclo de vida, simulador nacional).
- Helicóptero HX (mejora y potenciación Escuela de Granada, potenciación maestranzas).
- Misiles *Harm* (capacidad de apoyo al ciclo de vida).
- Consolas calibración (capacidad de mantenimiento).
- Misil *Maverick* (capacidad de apoyo al ciclo de vida).

- Aviones *Cessna* (mejora en instrumentación, repuestos, entrenamiento y formación).
- Radares C-130 (instalación en aviones y actualización de equipos de apoyo).
- Superpuma *Vip-Sar* (potenciación de las maestranzas).
- Misil *Sidewinder* (potenciación del Eslomis).
- Radar 3D (capacitación para mantenimiento en tercer escalón y cursos).

INTA

- Material óptrómico (cesión *software* avanzado y promoción de capacidades e instalaciones).
- Equipos de trayectrometría (promoción de capacidades e instalaciones).

TODOS LOS EJÉRCITOS

- Calculador U-1.600 (entrenamiento en inteligencia artificial).

Algunos ejemplos de empresas receptoras de compensaciones indirectas

EMPRESAS Y COMUNIDADES AUTÓNOMAS

- Ercros Internacional, Cataluña.
- G.E. Electromedicina, Murcia.
- U. Naval de Levante, Valencia.
- Proquimed, Madrid.
- Universidades Españolas, Madrid.
- Río Tinto Minera, Andalucía.
- Asturiana del Zinc S.A., Principado de Asturias.
- Repsol Petróleo, Cataluña.
- Scott Ibérica, Castilla-León.
- Sociedad Estatal V Centenario, Madrid.
- Alfa Cercast, Cataluña.
- Ercros, S.A., Cataluña.
- Industrias Libisa, Castilla-León.
- Cepsa, Madrid.
- Conservas Garrido Fernández S.A., Murcia.
- Cida S.A., Cataluña.
- Cindasa, Madrid.
- Adaibra S.A., Cataluña.
- Española del Zinc, Murcia.
- Artemarmol, Valencia.

- Conservas J. H. Pérez, Murcia.
- Conservas Comuna, Murcia.
- Agar de Asturias, Principado de Asturias.
- ENSA, Madrid.

Algunos ejemplos de empresas de defensa, receptoras de compensaciones

EMPRESAS Y PROGRAMAS.

- CASA, *Superpuma Famet* (Aerospacial), avión EF-18 A (Mcair), sistemas *Lamps MK III* (IBM-SIK-GE.), helicópteros *Chinook* (modelo *Boeing H*).
- INISEL, *Neptunel F-85 y F-86* (Elettronica), misiles *Mistral* (Matra), designadores *Meroka* (Alenia), avión EF-18 A (Mcair), Torpedo MK-H6 (Alliant), *Chucar III* (Northrop), misiles *Harpoon* número 2 (MCMS), sistema de combate F-85 y F-86 (Raytheon) *Uya 4 F-85 y F-86* (Hugues) y asistencia técnica F-85 y F-86 (UNISYS).
- CESELSA, misiles *Milán* (Euromissile), avión EF-18 A (Mcair), avión *Harrier AV-8B* (Mcair), sonares *Calables* (Allied) y simulador *Lamps* (IBM).
- ENSAB, misiles *Hot-2* (Euromissile), espoletas VT.40/70 (Bofors), misiles *Milán* (Euromissile), misiles *Mistral* (Matra), cañón *Bushmaster* (MCOH), munición 25 mm (Aerojet), torpedos MK-46 (Alliant) y misiles *Harpoon* número 2 (MCMS).
- AISA, sonares *Calables* (Allied) y helicópteros *Chinook* (modelo *Boeing H*).
- AMPER, avión EF-18A (Mcair).

Hacia la cooperación industrial

El Ministerio de Defensa exige de forma sistemática la aceptación de un acuerdo de compensaciones en cada una de las adquisiciones de sistemas de armas y repuestos para las Fuerzas Armadas, en el caso de que el suministro no pueda ser efectuado por la industria española.

La Dirección General de Armamento y Material del Ministerio a través de la Gerencia de Cooperación Industrial se ocupa de la negociación, promoción y control de los acuerdos de compensaciones.

Actualmente existen 52 acuerdos de compensación en curso (del que el programa EF-18 A sigue siendo el principal a un grado de cumplimiento al 31 de diciembre de 1992 del 84,50%), 8 en negociación pendiente de resolución y 17 cumplimentados.

A pesar de seguir utilizándose el sistema de negociar acuerdos de compensación, no obstante el objetivo deseable de estos sería la constitución de unos acuerdos de cooperación industrial. Ello se debe a que, en definitiva la adquisición de material militar en el extranjero vía compensación ha de permitir que parte de esas compensaciones faciliten la posibilidad de fabricar ciertos bienes que se integran como parte de la base industrial y tecnológica y, de paso, colocan a nuestro país en condiciones de desarrollarse y acometer proyectos de carácter internacional en unión de otros. A través de este mecanismo se permite el logro de estos objetivos:

- Facilitar un mayor uso de los recursos nacionales.
- Crear un catálogo de productos comunes con un acceso común a los mercados.
- Diversificar los riesgos de modo equitativo.
- Incentivar el reparto equitativo de los posibles riesgos.

Un buen ejemplo de Cooperación Industrial es el caso del Avión *Harrier II Plus* AV8B en el que, en cooperación con las Armadas norteamericana e italiana, varias empresas de defensa participan en el desarrollo de diversos componentes del mismo. Otro caso es el de la adquisición del misil TOW/MACAM.

En este camino debe seguirse avanzando al ser el más adecuado, máxime cuando de los pactos comunitarios se deriva el principio de libre competencia entre los países que componen la Comunidad Europea, y ser tal principio difícilmente conjugable con la concertación de compensaciones bilaterales entre dos países del entorno citado.

Bibliografía

- Asensio Prieto, J. M. «Las compensaciones económicas e industriales en el Programa FACA», *Revista Aeronáutica y Astronáutica*, septiembre, 1984.
- García Ruiz, M., «La fabricación en España de componentes estructurales del avión F-18», *Revista de Aeronáutica y Astronáutica*, diciembre, 1988.
- Jiménez Herrero, L., «Las transacciones por compensaciones en el comercio internacional: Los acuerdos *offset*», *Revista de Aeronáutica y Astronáutica*, diciembre, 1988.
- Llamas Inglés, E. M., «Las compensaciones como un medio de adecuación tecnológica», *Revista de Aeronáutica y Astronáutica*, diciembre, 1988.
- Rey-Stolle, L., «Las compensaciones comerciales del programa EF-18», *Revista de Aeronáutica y Astronáutica*, diciembre de 1988.
- Rodríguez Rodríguez, A., «Las compensaciones de las compras de defensa. El EF-18 y otros programas», *Revista de Aeronáutica y Astronáutica*, diciembre de 1988.

- Rodríguez Rodríguez, A., «Las compensaciones industriales y tecnológicas en proyectos de inversión y defensa», Comunicación presentada al Seminario sobre las Telecomunicaciones después del 92, celebrado en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.
- Rodríguez Rodríguez, A., «Las adquisiciones de material de Defensa. Aspectos económicos e industriales», Conferencia pronunciada en el Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional con motivo del Curso sobre Alta Gestión en el ámbito de la Defensa, el 28 de mayo de 1993.