

Las compensaciones comerciales del Programa EF-18



LUIS REY-STOLLE
Subgerente

LUIS REY-STOLLE DE IMBERT

NACIO en Madrid en 1943 y es Ingeniero Superior de Telecomunicación, por la Universidad Politécnica de Madrid. Inició su carrera profesional en 1969 en GTE Telecomunicazioni (Milán-ITALIA) de donde pasó, en 1970, a GTE Electrónica (Madrid). Allí realizó las tareas de Ingeniero de Sistemas, Director de Instalaciones y Director de Exportación. En 1978 se incorporó a la Delegación en España de THOMSON-CSF donde fue director de la División de productos civiles. En 1981, pasó a la División de Electrónica e Informática del INI como adjunto al Director de Desarrollo Corporativo y en 1984 se incorporó, como Subgerente Comercial en la Gerencia de Compensaciones del Ministerio de Defensa.

EL RETO

POCOS podían imaginarse a mediados de 1983, cuando se optó por la adquisición de los EF-18, que ello serviría entre otras cosas para que pudiera llevarse a cabo la restauración del Monasterio de Guadalupe, o para que llegara a publicarse el libro "Un día en la vida de España".

Estos dos ejemplos de la actividad del Programa de Compensaciones, fuera de su vertiente natural de aplicación a la Defensa, dan idea del enorme potencial del mismo y de su extensa proyección social.

De hecho, las compensaciones comerciales contribuyen muy eficazmente a que los retornos obtenidos se distribuyan a lo largo de nuestro país y sus beneficios alcancen (directa o indirectamente) a muy diversos colectivos de nuestra sociedad.

Además, el FACAs (como aún se le llama vulgarmente) es muy conocido a nivel popular y su extensa actividad no relacionada con la Defensa da una imagen del mismo muy positiva y comprensible que ayuda a vencer, en algunos sectores sociales, cierta resistencia a asumir las inversiones realizadas por defensa.

Los aspectos de imagen y de amplia repercusión social han sido, por tanto, considerados esenciales a la hora de gestionar las Compensaciones comerciales del EF-18, si bien presentan una mayor dificultad tanto para su realización como para acordar niveles de acreditación (cómputo de compensación) que retribuyan adecuadamente el esfuerzo que el suministrador extranjero (MACDONNELL DOUGLAS CO. en el caso del EF-18) debe poner en el empeño. Se entiende bien que valorar la acreditación que corresponde, por ejemplo, a la exportación de una fresadora no presenta gran dificultad. En cambio valorar la acreditación que corresponde a las becas ofrecidas por MDC a postgraduados españoles para que realicen prácticas en empresas de los EE.UU., es un problema bastante más complejo puesto que, en este último caso, es justo valorar los importantísimos aspectos inmateriales del retorno.

Estamos habituados, en esta Gerencia de Compensaciones, a enfrentarnos con la sorpresa de experimentados empresarios cuando se les explica que, el Ministerio de Defensa va a ayudarles, gratuitamente, a colocar su producto en el mercado americano, o a encontrar la tecnología que necesitan para mejorar su competitividad y acceder a los mercados europeos. Porque, realmente, no es imaginable que el Ministerio de Defensa, procure tales servicios a los contribuyentes. No defraudar las expectativas que este reto significa, es una tarea agradecida por todos y supone un intangible de valor incalculable para este Ministerio.

Con esta idea se han desarrollado proyectos en diversos frentes:

- Desarrollo de Exportaciones
- Inversión de capital y transferencia de tecnología
- Estimulo a la construcción naval
- Turismo
- Educación, Cultura e Imagen.

LA RESPUESTA

La importancia y características de los proyectos de exportación merecen un tratamiento aparte, lo que se hace extensamente en otro artículo de esta monografía. Aquí se resumirán las actuaciones del Programa en los restantes frentes enunciados.

A. Inversión de capital y transferencia de tecnología

La creación de actividad económica estable es un objetivo al que la Gerencia ha dado primordial importancia y, consecuentemente, estimulado la generación de nuevas actividades con perspectivas de futuro, a través de la captación de inversiones no especulativas y las transferencias de tecnología.



Becarios enviados a Mc Donnell Douglas en 1988.

Así, se han analizado (desde el inicio del programa) más de 150 proyectos de los cuales 8 están ya en marcha, 6 podrán resolverse en los próximos meses y unos 60 están en fase de estudio y negociación entre las partes. Los restantes no han resultado viables y se han quedado en el intento. Hay que tener en cuenta que la tasa de "mortalidad" de este tipo de proyectos es muy elevada pues no resulta fácil, por ejemplo, convencer a un industrial americano que arriesgue su dinero y su prestigio tecnológico instalando una fábrica de componentes electrónicos avanzados en un pueblo poco conocido de una provincia española (como es el caso de uno de los proyectos —MULTILAYER— que se pondrá en marcha próximamente).

Los 8 proyectos ya activos son los siguientes:

1. **MCDONNELL DOUGLAS INFORMATION SYSTEMS, S.A.** (anteriormente MICRODATA) Inversión, hasta el momento, de unos 525 millones de pesetas, en su totalidad procedentes de la sociedad americana del mismo nombre. El objeto es la producción de software para aplicaciones específicas especialmente en los campos hospitalarios y de comunicaciones.

MDISA que se estableció en España en 1985, da empleo, en la actualidad a más de 100 personas siendo la mayoría de ellas técnicos altamente cualificados.

2. **AGAR DE ASTURIAS, S.A.** Empresa mixta formada por la Sociedad Regional de Promoción de Asturias, con capital mejicano y norteamericano a través de la participación de DIFCO LABS. INC.

El objeto es la producción, básicamente para exportación, de Agar-Agar de calidad microbiológica para aplicación en alimentación y farmacia.

AGAR DE ASTURIAS, S.A. se constituyó en 1987 y si bien el empleo directo es de unas 20 personas el empleo indirecto generado, como es la recogida de algas, se extiende a unas 100 familias de la zona. Durante los tres primeros años (tiempo de despegue y consolidación de la compañía) toda la producción se vende al socio americano, DIFCO LABS. que es quien aporta la tecnología de obtención del Agar-Agar. Dicha tecnología es, actualmente, la última y más puntera del sector.

3. **ANONIZADO EN CONTINUO DE ALUMINIO (ANCOAL).** Inversión de Aluminium Coil Anodizing Corporation (ACA) y transferencia de tecnología para el anodizado de aluminio en continuo.

ANCOAL inició su actividad a finales del 84 introduciendo en España un innovador proceso para al anodizado del aluminio en continuo, logrando así tratar grandes bobinas de plancha de aluminio. Esto ha permitido reducir, en una proporción importante, las importaciones de este producto (bobinas anodizadas) que proceden, básicamente de Francia y Alemania.

El INI tiene una participación mayoritaria en el capital de ANCOAL.

4. **MICROFUSION DE ALUMINIO, S.A. (ALFA-CERCAST).** Transferencia de tecnología de CERCAST a

Máquinas de Coser ALFA, S.A. para la fabricación de piezas de aluminio por microfusión para la Industria aeronáutica, aeroespacial y electrónica, básicamente, destinadas a la exportación.

La nueva empresa inició su actividad en 1985, siendo pionera en España en esta tecnología. Con este procedimiento se elimina la posibilidad de formación de porosidades en las piezas de aluminio dándoles así la consistencia, seguridad y resistencia a la fatiga requeridas en la industria aeronáutica. Más del 85% de la producción de esta nueva industria española se exporta a EE.UU. y Canadá.

5. **CENTRO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO APLICADO, S.A. (CIDA).** Acuerdo de colaboración con el Midwest Research Institute (M.R.I.) para asistencia profesional y científica en la realización de trabajos de investigación aplicada, con destino a la Industria Químico-Farmacéutica, cosmética, agroalimentaria y del medio ambiente.

El CIDA se creó en 1986 como Sociedad Anónima Laboral y es la respuesta a la necesidad de España de disponer de un centro de investigación capaz de realizar estudios de acuerdo a las más estrictas normas internacionales establecidas por la G.L.P. (Good Laboratory Practice).

Los acuerdos entre el M.R.I. y el CIDA permiten el entrenamiento de científicos españoles en los EE.UU. y garantizan la asistencia técnica, el asesoramiento y el apoyo a la actividad investigadora de la empresa española.

6. **BIOKIT, S.A.** Transferencia de Tecnología de la Washington Research Foundation sobre anticuerpos monoclonales de "Chlamydia Trachanatis" para el desarrollo de un reactivo para el diagnóstico rápido y detección de enfermedades producidas por el citado microorganismo.

La investigación durará varios años pero al final sus resultados permitirán disponer de un "kit" de detección rápida de enfermedades de transmisión sexual producidas por las clamidias. En la actualidad, se detectan mediante cultivos celulares, procedimiento que, además de su elevado coste, es tedioso, lento y delicado lo que impide, en muchos casos, atajar rápidamente la propagación de la infección.

7. **SERCOFLUID, U.T.E.** Transferencia de Tecnología de FOSTER WHEELER para el desarrollo de una caldera industrial de combustión, en lecho fluido circulante, de lignitos con alto contenido en azufre.

Esta tecnología permitirá la utilización de lignitos de baja calidad, muy abundantes en nuestro país que, o bien no se utilizan o bien lo hacen en pequeña proporción, debido a su bajo rendimiento energético y alto grado de contaminación ambiental que, su combustión, produce.

Las calderas que se pretenden desarrollar son de tamaño mediano (producción de unas 50 Tns vapor/hora) para aplicaciones en la industria.

8. **PREMONTAJES Y SUMINISTROS ELECTRONICOS, S.A. (PREMO).** Transferencia de Tecnología de COILCRAFT, INC para la fabricación de componentes electrónicos inductivos miniaturizados para montaje superficial.

La técnica de montaje en superficie se está extendiendo con fuerza en España pues permite automatizar la colocación de componentes sobre las placas de circuito impreso, con el consiguiente ahorro en tiempo y mano de obra. Esta técnica exige la utilización de componentes especiales (sin patillas) como los que, con la nueva tecnología adquirida, ha iniciado a producir PREMO.

A estos 8 proyectos seguirán en los próximos meses otros en las siguientes áreas:

- Fabricación de circuitos impresos multicapa.
- Obtención de Pectinas a partir de cítricos.
- Fabricación de pantallas de cristal líquido.
- Fabricación de robots para montajes de precisión.

y otros muchos están en fase de estudio en las áreas de electrónica e informática, química, farmacia y nuevos materiales.

B. Estimulo a la construcción naval

Dada la importancia del Sector Naval, su alto valor añadido y la gran actividad colateral que genera, se inició hace 3 años, (cuando el Sector estaba en plena crisis), un programa enfocado a captar pedidos para los astilleros nacionales.

Esto ha permitido generar actividad en el sector, hasta el momento, de casi 9.000 millones de ptas. en los siguientes proyectos.

- **TRANSFORMACION DE UN FERRY EN UN BUQUE CRUCERO DE LUJO.** Este buque, "Venus Venturer", sufrió un incendio y la compañía propietaria decidió repararlo y transformarlo en buque para crucero de 1 ó 2 días por la zona del Caribe. Con el apoyo de NORTHROP y en competencia con astilleros americanos y europeos se logró que el contrato fuera adjudicado a UNION NAVAL DE LEVANTE.

- **CONSTRUCCION DE UN MODERNO BUQUE DE CRUCEROS.** Este buque, ("CROWN MONARCH") que será entregado próximamente al armador, está siendo construido por UNION NAVAL DE LEVANTE. Tiene una capacidad de 530 pasajeros y 180 tripulantes y está catalogado como buque de lujo dentro de la categoría "cinco estrellas". Este buque, con una eslora total de 142 metros, es el primero de estas

características que se construye en España y está dotado de los equipos electrónicos de navegación y comunicaciones más avanzados de los existentes en la actualidad.

Su construcción habrá proporcionado empleo (directo del astillero más indirecto de industrias auxiliares) a más de 1.500 personas.

• **CONSTRUCCION DE UN VELERO-ESCUELA.** Este velero fue construido por Talleres y Astilleros CELAYA para la SEA EDUCATION ASSOCIATION (Massachussets, USA) institución educativa que lo utiliza como buque-escuela.

El velero es de dos mástiles y casco de acero. Tiene 32 metros de eslora y casi 8 metros de manga. Está previsto para una dotación de 36 personas y su destino es el de servir para rigurosos programas de entrenamiento en navegación a vela y en investigación oceanográfica. El buque va provisto de un motor diesel de 342 KW Grupo Electrógeno de 40 KW, con sistema de emergencia así como modernos sistemas de ayuda a la navegación y otros equipos auxiliares.

Este es el primer buque de estas características que España vende a los EE.UU. y su construcción ha sido posible gracias al apoyo prestado por NORTHROP en el marco del Programa de Compensaciones EF-18.

El impacto que este proyecto ha tenido en otras organizaciones educativas americanas ha sido muy positivo y ha abierto nuevas posibilidades para otros proyectos parecidos.

En esos proyectos el programa ha actuado de dos formas distintas y complementarias. Unas veces se ha proporcionado el cliente extranjero y negociado el contrato junto al astillero. En otros casos el Programa ha facilitado la financiación del proyecto completando el paquete financiero y ofreciendo apoyo al armador (o al constructor) mediante garantías bancarias. Aspecto, este último, muy novedoso en programas de compensaciones.

C. Turismo

En el acuerdo del EF-18 se contempló a posibilidad de realizar hasta un 10% del programa en operaciones turísticas. El objeto era dedicar algunos recursos del programa a captar turismo americano de alto poder adquisitivo, rompiendo así con la tradicional visión de España como destino de masivos grupos de origen europeo de recursos medios y bajos. En concreto sólo el 2% de nuestro turismo procede de los EE.UU.

Debo confesar que la idea, aunque muy valiosa, encontró múltiples dificultades para ponerse en práctica, dada las peculiares características de esta actividad tan opuesta a la idiosincrasia industrial de MDC, y la oposición de algunos turoperadores nacionales. Esto ha hecho que, hasta el momento, esta actividad sólo ha significado el 0,4% del programa y se ha materializado en la captación de diversos grupos de incentivo (premios a ejecutivos de ventas) procedentes de importantes empresas americanas relacionadas con MDC.

Por ello se está enfocando la actividad en este sector hacia la captación de inversiones en desarrollos turísticos de lujo dirigidos hacia grupos turísticos muy selectos. En este sentido se están promocionando en EE.UU. importantes complejos turísticos en Canarias y en las Baleares.

D. Educación cultura e imagen

Esta es, probablemente, el área más significativa de la vertiente Comercial del Programa EF-18. Con estos proyectos se pretende promocionar la imagen de España en los EE.UU. obteniendo también, como beneficio indirecto, la promoción de la imagen del Ministerio de Defensa en nuestro país como anteriormente se ha indicado.

Los proyectos de este área ya realizados o en proceso de ejecución son los siguientes:

1. **"UN DIA EN LA VIDA DE ESPAÑA.** Este libro, que ha tenido notable éxito editorial tanto en su versión española como en la inglesa, ha visto la luz gracias al patrocinio, entre otros, de MCDONNELL DOUGLAS. Esta fue la primera experiencia en la que, el FACA, se salía del terreno puramente industrial aunque, esta



Buque de Cruceros de lujo para la Crown Cruise Line.

Central
Térmica
de Cogeneración
Fort Fairfield
Maine (E.E.U.U.).



faceta (la industrial), tampoco se abandonó ya que se logró que este libro, en todas sus versiones, se imprimiera en España proyectando así, internacionalmente, este sector industrial.

2. PROGRAMA DE BECAS PARA POSTGRADUADOS. Este proyecto nació a partir de una idea de la Universidad Autónoma de Madrid que fue recogida con entusiasmo por la Gerencia: Completar la formación de postgraduados españoles mediante la realización de prácticas en empresas americanas. Se pensaba, principalmente, en licenciados en Ciencias Empresariales que tuvieran además alguna preparación complementaria en técnicas de exportación o marketing internacional. Se negoció, así, con MDC y NORTHROP, un programa de 4 años de duración mediante el cual un mínimo de 13 licenciados universitarios realizarían cada año prácticas en empresas de los EE.UU.

El programa se inició el año 1987 y, dado el interés y el éxito del mismo, se está ampliando el número de becarios (se pretende llegar a 20 ó 25 al año) y el período de la estancia.

Todos los becarios encontraron trabajo inmediatamente después de su regreso a España y el entusiasmo con el que estos jóvenes relataron su experiencia ("El País" 22/3/88) es un servicio a la imagen de este Ministerio de difícil valoración pero de indudable impacto.

3. RESTAURACION DE MONUMENTOS. De cara a los eventos del 92 la Gerencia está desarrollando, junto con MDC, una serie de programas dirigidos a potenciar la imagen de España y el significado de la fecha.

Con esta idea se solicitaron del Ministerio de Cultura proyectos de restauración de monumentos históricos vinculados a la fecha del 92 para ser analizados y presentados a organizaciones americanas dedicadas a la recaudación de fondos para estos fines. Así se localizó a la "World Monuments Fund" cuyos directivos quedaron muy favorablemente impresionados por el proyecto de restauración del Monasterio de Guadalupe y, en principio, han mostrado su intención de asumir el coste de una parte importante de los trabajos.

Como en los casos anteriores las cifras, con ser notables, no son el aspecto más importante del proyecto. Es el hecho de que una de las más prestigiosas organizaciones mundiales dedicadas a la recuperación del patrimonio histórico de la humanidad, reconozca la importancia y el significado cultural de este monumento español y así lo haga saber y lo divulgue en sus publicaciones.

4. INGENIERIA. También se han hecho (y se siguen haciendo) esfuerzos para potenciar la imagen de España como país exportador de tecnología. En este sentido se consiguió, en el año 1986, un contrato para suministrar, llave en mano, una central térmica de cogeneración, con una potencia de 20 MW. Este proyecto ha sido ejecutado por una U.T.E. integrada por ENSA, INITEC y BABCOK WILCOX y es el primero de estas características que un grupo español ha realizado en los EE.UU. Esta experiencia ha permitido abrir las puertas de este mercado americano a las empresas españolas de ingeniería.

5. ESPAÑA 92. Este será, sin duda, uno de los proyectos más ambiciosos y de mayor proyección de los realizados bajo los auspicios del Programa EF-18.

En la línea de lo antes expuesto, se trata de promocionar la imagen de España en los EE.UU., de cara a la celebración del V Centenario, mediante la realización en los EE.UU. de múltiples eventos de carácter cultural y científico: Exposiciones diversas, conciertos, seminarios sobre España y su legado cultural, penetración en la esfera universitaria, exhibiciones artísticas, publicaciones, programas de TV. etc.

Para llevar a cabo este ingente esfuerzo a un coste mínimo se ha pensado en la constitución en los EE.UU. de una Fundación "non profit" apoyada en el prestigio de MDC y que recaude fondos de empresas y organismos americanos.

El proyecto es ambicioso y de enorme proyección, tanto en los EE.UU. como en España y su realización pondrá de manifiesto el enorme potencial y la capacidad de actuación que, con imaginación y esfuerzo, pueden derivarse de los Programas de Compensaciones del Ministerio de Defensa. ■