

Una empresa estatal para llenar huecos

Eduardo Peña Abizanda es el actual presidente de FOCOEX (Fomento de Comercio Exterior, S. A.). Aparte de ser economista y diplomático, en su curriculum tiene en su haber puestos como consejero comercial de España en Bruselas, Montevideo y Buenos Aires. Eduardo Peña fue subdirector de Relaciones Económicas en el Ministerio de Asuntos Exteriores y Secretario General Técnico del Ministerio de Industria, en el primer Gobierno de la Monarquía. Después de haber sido subsecretario de Comercio cuando era ministro Lladó, pasó a ocupar en junio de 1977 la presidencia de FOCOEX.

Según confesó a D16, ésta es la primera vez que FOCOEX aparece como tal ante el público y éstas son sus primeras declaraciones a la prensa:

D16.—¿Por qué una empresa estatal de comercio exterior?

Eduardo Peña.—El porqué de la creación de una empresa estatal de comercio exterior, cuando hay empresas y grupos de empresas que han funcionado bien hasta ahora, requiere unos matices. Hay tres grupos de sectores o empresas que exportan: las empresas, los grupos de empresas exportadoras como Sercobe, Construnaves, exportadores de calzados, de cítricos, etc.— y hay empresas comerciales. Dentro de estas últimas, yo destacaría la labor de Cofei y Camer, que han sido pioneras en la exportación y hoy han desaparecido prácticamente por las dificultades y riesgos que tiene la exportación.

En las empresas exportadoras sólo saben exportar algunas, y éstas son las grandes. Las pequeñas y medianas no saben, y si saben, no pueden por los costes de desplazamiento tan elevados que las operaciones implican. Las empresas comerciales se han dedicado preferentemente a la importación, ya que se tienen menos riesgos. Pero la nota característica de todas ellas es el problema de financiación.

Estos son los motivos que justificó en un momento determinado la creación de una empresa estatal. Se hizo con la finalidad de completar el esfuerzo que en el comercio exterior realizan las empresas privadas. FOCOEX se propone, como su gran vocación, intervenir en el campo de la exportación fundamentalmente.

D16.—¿Por qué han entrado en FOCOEX y no han creado una empresa nueva de comercio exterior?

E. P.—En un principio, FOCOEX era del Banco Exterior de España y más tarde entró el INI (Instituto Nacional de Industria). En la última etapa, entró también el Ministerio de Comercio.

Es evidente que nos interesan estos tres puntos de apoyo para elaborar una fuerte política comercial exterior. El Banco Exterior es el principal financiador de la exportación española —financia más de la mitad de toda la exportación—. Nos interesa mantener esta financiación, máxime cuando el Exterior es un banco semiestatal, ya que el cincuenta coma veinticinco por ciento de su capital lo controla el Estado.

Por otro lado está el INI. El hecho de asociarse con el INI no significa que la empresa se vaya a dedicar únicamente al sector público. FOCOEX está al servicio del sector público y del privado. Pero la posibilidad que nos brinda el INI en el juego de compras y ventas.—ya que las empresas pertenecientes al INI son muy fuertes en exportaciones e importaciones— es importante y, además, permite equilibrar estas exportaciones e importaciones a nivel estatal, lo que en definitiva es útil para todo el país.

Y éstas son las razones que explica este casamiento entre el Ministerio de Comercio, el INI y el Banco Exterior de España con FOCOEX. En mi opinión, se ha construido una empresa formidable, de gran potencia —sobre todo por la calidad de sus socios—. Y esta empresa está llamada a jugar un papel muy importante en el comercio exterior de España.

Intermediarios, pero no especuladores

D16.—Entonces, ¿son ustedes intermediarios dentro del sector, con el encarecimiento del mismo que eso produce?

E. P.—Pues de eso precisamente se nos ha acusado y es la justificación que utilizan algunas empresas, que se nos han echado encima y que defienden claramente sus intereses. Aparentemente somos intermediarios y encarecedores de las operaciones. Pero como somos una empresa estatal y, por consiguiente, nuestro objetivo no es el lucro, nuestra intervención se limita a facilitar y apoyar, y no hacemos especulaciones. Nunca intervenimos para encarecer y entorpecer. Nosotros vamos donde no va nadie. O vamos donde los demás van mal. O participamos, añadiendo siempre algo en la gestión comercial o financiera. Participamos en la concreción de alguna operación o con nuestra capacidad de negociación como empresa pública, ya que esto da garantías al comprador y acepta más fácilmente las operaciones.

Por ejemplo, los países socialistas prefieren negociar con empresas públicas —en algunos casos lo exigen—. Ellos tienen un comercio de Estado y «compran a quienes le compran». El problema de los acuerdos comerciales con los países del Este son los acuerdos de com-

pensación que conllevan. El exportador español que quiere vender en los países socialistas se encuentra con el hándicap de que tiene que corresponder comprándoles otras cosas, y probablemente no le interesa. FOCOEX está para compensar esto.

Los países árabes prefieren negociar con empresas públicas, puesto que les ofrecen las garantías de que no pueden quebrar. Asimismo, en Latinoamérica tenemos la ventaja de que ellos utilizan mucho la negociación directa —de Gobierno a Gobierno— y se tiene que hacer a través de una empresa estatal.

En definitiva, nosotros hemos venido a llenar huecos. Queremos complementar lo que hacen los exportadores y dar mayores facilidades al comercio español. Queremos abrir nuevos mercados y fomentar los intercambios comerciales, sobre todo en el campo de la exportación.

En busca de mercados lejanos

D16.—¿Qué hueco ocupa FOCOEX dentro del sector de la exportación y cuáles son sus objetivos?

E. P.—En el campo de la exportación española queda mucho por hacer. Hay muchos mercados sin explotar que la iniciativa privada no los ha investigado. FOCOEX se propone crear mercados, inventarlos. Se viajará para ello, se crearán oficinas comerciales y todo lo que se consiga se pondrá al servicio de la exportación española. Entre los mercados inexplorados, nosotros tenemos un objetivo: Cubrir lo máximo de ellos que se pueda. Tenemos los ojos puestos en Japón (al que prácticamente sólo exportamos pescado), y todo el Extremo Oriente. Países como Indonesia, la India y Filipinas nos interesan muchísimo. Por no hablar del África Negra. En este campo está todo por hacer.

Otro campo de acción que se propone FOCOEX es el servicio a las pequeñas y medianas empresas. Por su pocas posibilidades económicas, éstas no pueden salir al exterior ni abrir departamentos comerciales. Nosotros pensamos crear un departamento para estas pequeñas y medianas empresas que, en un principio, será de información, pero luego se convertirá en un auténtico departamento de exportación de las pequeñas y medianas empresas.

Otro objetivo nuestro son las grandes operaciones comerciales, los grandes proyectos. Estas grandes operaciones requieren una financiación y el aunar unos esfuerzos tremendos; empresas de ingeniería, suministradores de equipo, constructoras, montadoras, desplazamientos de trabajadores y técnicos, etcétera. Creemos que nuestro papel más importante aquí es el aunar todo esto en beneficio de la economía española y evitar así la competencia entre las empresas españolas.

D16.—Y en el sector de importaciones, ¿qué aspiraciones tienen ustedes?

E. P.—En este campo, nuestra labor es más delicada. Casi la totalidad de las importaciones españolas está liberalizada y no se necesitan canales nuevos y, mucho menos, estatales.

FOCOEX pretende intervenir en algunos sectores de la importación. De hecho, ya hay un comercio de Estado, intervenido, en el café, azúcar, carne, aceites comestibles y una parte del petróleo. El Ministerio de Comercio es quien decide, en estos temas, dónde comprar, cómo comprar, cuánto comprar y a qué precio, pero no realiza la comercialización efectiva, que pasa a manos de empresas comerciales privadas.

Ahora estamos interviniendo en el café, pero nuestra aspiración es llegar a dominar la parte comercial del comercio de Estado. Los beneficios de esta comercialización están yendo a parar a empresas privadas, podrían ser para el Estado. La intervención de FOCOEX en la comercialización, por ejemplo, de los cereales podría llevar a que se conozca la transparencia del mercado, se conocerían las canales de distribución y la elaboración de precios.

Entre las operaciones más importantes que hemos realizado últimamente, quisiera destacar que estamos importando café de Madagascar y lo vamos a importar también de



Eduardo Peña Abizanda, presidente de FOCOEX.

Costa de Marfil y Colombia. En Rumania hemos conseguido un crédito de cincuenta millones de dólares, ampliables a cien millones, para exportación de bienes de equipo español, sin ningún tipo de contrapartida por nuestra parte. También hemos salvado una operación de trece millones de dólares con Brasil y de veinte millones con otro país latinoamericano para la construcción y equipamiento de un hospital. Junto con la empresa de ingeniería del INI —INITEC—, por ser empresas estatales, hemos firmado un acuerdo

con Arabia Saudí de cuarenta millones de dólares para electrificación de unas zonas rurales de aquel país y, asimismo, hemos sido llamados a Argentina —precisamente por ser una empresa estatal— para coordinar una posible oferta de un puerto de aguas profundas por un valor de mil millones de dólares.

Seminacionalización del comercio exterior

D16.—¿Puede suponer FOCOEX un comienzo de nacionalización del comercio exterior?

E. P.—Nosotros no juzgamos qué modelo económico va a querer seguir el país en el futuro. Pero en el presente, estamos en una economía social de mercado y, por lo tanto, capitalista.

El asunto de la nacionalización es un tema por donde nos están atacando. Y es un ataque lógico. Una empresa estatal, en el marco de una economía capitalista, significa aparentemente un principio de nacionalización de la exportación. También se nos achaca de que puede ser el núcleo de una futura socialización del comercio exterior.

Pero ello no es así. FOCOEX, lo que pretende, es ser un testigo en el comercio exterior y aportar una mayor transparencia a los beneficios que se producen en dicho comercio.

Empresa estatal de exportación

FOCOEX quiere pegar fuerte

La empresa Fomento de Comercio Exterior, S. A. (FOCOEX) fue creada con un capital social de un millón de pesetas por el Banco Exterior de España en junio de 1950. Luego entró en ella el INI, quien se asoció con FOCOEX y subió su capital social a 20 millones de pesetas. Posteriormente —hace un año y medio— el Ministerio de Comercio se encontró con el problema de querer potenciar la exportación española a través de una empresa propia. Esto le llevó a introducirse en FOCOEX, participando en la sociedad a través del IRESCO. En la actualidad FOCOEX cuenta con

un capital social de 165 millones de pesetas. De este capital social, el 60 por 100 le corresponde al Ministerio de Comercio, el 24 por 100 lo tiene el Banco Exterior de España y el 16 por 100 restante pertenece al Instituto Nacional de Industria.

La sociedad se dedica fundamentalmente al fomento, promoción y desarrollo del comercio exportador español, en permanente colaboración con los tres organismos antes citados. En la última Memoria de FOCOEX el balance al 31 de diciembre de 1976 fue el siguiente:

BALANCE AL 31 DE DICIEMBRE DE 1976

ACTIVO	
DISPONIBLE	
— Caja	21.303,34
— Banco Exterior de España	7.291.081,31
EXIGIBLE	
— Deudores varios	333.802,22
— Efectos a cobrar	655.805,—
INMOVILIZADO	
— Gastos de constitución	850.000,—
— Mobiliario e instalación	733.655,52
RESULTADOS	
— Pérdidas ejercicio 1976	10.769.258,73
CUENTAS DE ORDEN	
— Garantías y aceptaciones	13.386.346,—
TOTAL ACTIVO	34.043.252,13
PASIVO	
NO EXIGIBLE	
— Capital	20.000.000,—
— Remanente ejercicio	12.658,13
EXIGIBLE	
— Cuentas diversas	644.246,—
CUENTAS DE ORDEN	
— Acreedores por garantías y aceptaciones	13.386.346,—
TOTAL PASIVO	34.043.252,13
CUENTA DE RESULTADOS (Liquidación del ejercicio de 1976)	
— Pérdidas y ganancias	3.205.677,55
— Gastos generales	13.944.099,98
— Amortización cuenta fianzas	19.700,—
— Amortización cuenta patentes y marcas	11.137,20
— PERDIDA DEL EJERCICIO	10.769.258,73
	13.974.936,28
	13.974.936,28