

Un millón de empleados de la industria aeronáutica americana se niegan a compartir el «pastel» con cuatrocientos cincuenta mil europeos.

El jueves 1 de febrero, el «Concorde» produjo el doble bang más sonoro de toda su carrera supersónica. La Pan Am renunció aquel día a las opciones que había suscrito sobre siete aparatos de esa marca anglo-francesa. Y para no ser menos, su rival, la Trans World Airlines, anunció, por su parte, que no renovaría sus seis opciones.

La Pan Am es, en materia de transporte aéreo, un poco lo que era Dior en el campo de la costura durante los años cincuenta. La Pan Am lanza las modas. Fue esta compañía la que encargó los primeros «Boeing» 707, los primeros DC-8, los primeros «Jumbos» B-747. El porvenir de las treinta y dos opciones sobre aviones tipo «Concorde» (de un total de setenta) suscritas por transportistas americanos dependía en gran medida de la decisión de la Pan Am.

En el «Concorde», contra los ciento sesenta y cinco necesarios en el caso del B-747. Y todo pasajero por encima de esta cifra rinde el doble por kilómetro/plaza en «Concorde» que en B-747.

Por último, Geoffrey Knight, vicepresidente de la BAC y su vendedor número 1, acompañado por un equipo de economistas, se ocupó de demostrar la rentabilidad del «Concorde» a los acreedores de la Pan Am, único transportista del mundo que haya acumulado en tres años sólo pérdidas por valor de casi diez mil millones de pesetas.

Pues bien, todos esos esfuerzos no sirvieron de nada. La ofensiva fracasó en todos los frentes. Es verdad que las razones técnicas invocadas por Pan Am —radio de acción y capacidad menos elevados, costes de utilización más altos en el caso del «Concorde» que en el de otros aparatos de gran transpor-

entonces: «Lucharemos por todos los medios a nuestro alcance para evitar esto en el futuro».

Promesa cumplida. Luchan con éxito y con tanto mayor ahínco cuanto que el fin de la guerra de Vietnam entrañará una reducción del número de pedidos de aparatos militares. En la Boeing, en la Lockheed, en la Douglas, en las fábricas de motores Pratt and Whitney o General Electric, en todos los frentes, 950.000 ingenieros, técnicos y obreros de la industria aeronáutica americana, apoyados por los medios financieros y políticos de su país, luchan para que los 450.000 empleados de la industria aeronáutica europea no compartan con ellos el pastel al que sólo ellos, los americanos, creen tener derecho. Ahora bien, este pastel representa por ahora nada menos que el 90 por 100 de todos los aviones comerciales y milita-

ria un maná de 4.800 millones de pesetas, gracias a lo cual ganaron los «Phantom» la partida.

En Malasia, en Argentina, en el Irán, país que ha adquirido hace dos semanas 498 helicópteros «made in USA» para vigilar a los Estados litigantes del golfo Pérsico, allí donde el constructor francés trata de abrir brecha, los fabricantes americanos, apoyados por su Gobierno, acuden a cerrarles el camino con toda clase de presiones. Y lo consiguen. Las ventas de material militar americano dedicado a la exportación pasará de doscientos cincuenta mil millones de pesetas en 1972 a casi trescientos mil millones en 1973.

Ahora bien, el mercado militar se ha convertido en Estados Unidos en una de las claves de los contratos civiles. Por mediación del Pentágono y gracias también a donativos de terrenos y ejercio-

EL "NO" AL

Y, sin embargo, todo había sido dispuesto para que aquel fatídico primero de febrero, fecha en que la Pan Am debía pronunciarse sobre los derechos de opción, tuviese lugar la definitiva consagración del avión supersónico. Todo el mes de enero lo habían dedicado los británicos, oficialmente encargados de introducir al «Concorde» en el mercado norteamericano, a la operación de seducir a los potenciales compradores de aquella parte del mundo. El joven y encantador ministro británico de Asuntos Aeroespaciales, Michael Heseltine, se hizo cargo personalmente del lanzamiento de la operación a nivel gubernamental.

RAZONES TÉCNICAS

Sir George Edward, presidente de la British Aircraft Corporation, compañía constructora del «Concorde», tenía como misión demostrar con cifras la rentabilidad del aparato: sobre el Atlántico, el kilómetro/plaza en «Concorde» resulta vez y media más caro que en B-747. Bastan, sin embargo, treinta y siete pasajeros para garantizar el equilibrio coste/ingre-

te existentes— han pesado a la hora de decidir. Es verdad que el «Concorde» presenta defectos reales, así como notorias insuficiencias. Pero el avión anglo-francés es también la última víctima del ya largo combate por la conquista del cielo.

UNA APUESTA COLOSAL

El año pasado, a la salida de Seattle, ciudad americana de la costa del Pacífico, donde reina la Boeing como única soberana, podía leerse en un letrero inmenso: «Rogamos al último en abandonar Seattle que apague todas las luces». La ciudad agonizaba. En una región habitada por un millón y medio de personas, nada menos que 105.000 trabajaban en 1970 en las factorías de la Boeing. En menos de dos años fueron despedidos 80.000 obreros. Diversas Cajas federales y locales dedicaron en 1971 veinticuatro mil millones de pesetas a subsidios de paro y más de once mil millones en concepto de ayuda especial para los necesitados de esa sola región. El alcalde de Seattle, Wes Uhlman, me confió

res que vuelan en Occidente. De aquí a 1985, el mundo dedicará más de seis billones de pesetas a la adquisición de aviones civiles. Si los Estados Unidos siguen controlando casi en su totalidad este mercado, su industria aeronáutica dará directamente empleo a un millón quinientos mil obreros, e indirectamente a dos veces más. La apuesta es colosal. La magnitud de la batalla está en relación con el volumen de la apuesta.

El primer blanco militar de la batalla ha sido el único constructor europeo capaz de inquietar a los americanos: la Dassault. En primer lugar, en Alemania, donde se ha utilizado como chantaje la presencia de los G.I.'s americanos para obligar al Ejército del Aire alemán a adquirir los tristemente célebres F-104 «Starfighter» alemanes (que cuentan ya con un récord de ciento cincuenta aparatos estrellados) en lugar de los «Mirage» franceses. El año pasado, en Grecia, 36 «Phantom» (11.000 millones de pesetas) hubieron de competir con igual número de «Mirage» (7.200 millones de pesetas). El vicepresidente americano Agnew aportó a título de préstamo a Gre-

nes fiscales, el Gobierno de Washington financia el 90 por 100 de las investigaciones de la industria aeronáutica. Los créditos concedidos al proyecto «Concorde» resultan ridículos en comparación con las fabulosas sumas gastadas en los Estados Unidos.

TRES PROGRAMAS

Europa se esfuerza por continuar en la carrera. No dispone de los recursos colosales que el Pentágono pone a disposición de los constructores americanos. Y los transportistas europeos no se sienten en absoluto solidarios de su industria aeronáutica.

Sin embargo, los tres programas civiles más importantes lanzados en cooperación europea —el «Concorde», el «Airbus» A-300-D y el «Mercurio» de Dassault— se caracterizan por una cierta coherencia. Ello se debe, en primer lugar, a que no han de competir directamente con aviones fabricados en Estados Unidos. «Este argumento se les vuelve, sin embargo, en contra —estima un director técnico de la industria Aeroespacial—. Estos



CONCORDE

aparatos podrían representar el lanzamiento de una industria europea a gran escala. Por eso los americanos tienen interés en ponerles obstáculos».

Y, en efecto, los americanos se han lanzado con celo a esta empresa. El pasado mes de septiembre, tras las entrevistas Nixon-Tanaka, el Japón renunció a la compra del «Airbus» en beneficio del «Tristar» de la Lockheed. Este último aparato no goza de buena reputación. Pero, ¡qué importa! A cambio, los japoneses podrán asociarse a la Boeing para la construcción de un avión de transporte de alcance medio.

En su campaña contra el «Mercurio», aparato cuyo funcionamiento se califica sin más de excelente, el «Boeing» no se anda con sutilezas: se dedica a la práctica del *dumping*. Allí donde acude la Dassault a investigar el mercado se presenta el constructor americano y ofrece la última versión de su 727 (trirreactor de 80 toneladas) al mismo precio que el birreactor europeo de 50 toneladas. Ahora bien, tanto a un lado como a otro del Atlántico, los aviones se venden teóricamente al peso.

«HABEIS GANADO»

Pero el principal objetivo de los americanos es el «Concorde». No es que el aparato, en su forma actual, esté particularmente adaptado al mercado. O que corresponda a una necesidad urgente. Pero simboliza, según Henri Ziegler, presidente de la industria Aeroespacial, «el desafío europeo a cierto tipo de colonización americana del cielo». El «Concorde» es, además, el primer aparato comercial supersónico. Ahora bien, el avión supersónico es inevitablemente el transporte del mañana.

Hace ya diez años, cuando británicos y franceses firmaron el acuerdo de cooperación para la construcción del «Concorde», los americanos no creyeron que pudiese ser un éxito. Pero el aparato voló. Y la British Airways encargó cinco ejemplares; la Air France, cuatro. Los chinos y los iraníes solicitaron tres aparatos cada uno. La pasada primavera, el Presidente Nixon declaró deportivamente a Henri Ziegler, al girar visita en las Azores al prototipo del «Concorde»: «Habéis ganado».

Esto era verdad desde el punto de vista técnico. Pero los Estados

Unidos tratarían de frustrar el proyecto en el terreno comercial. Ha habido toda una campaña científica tendente a presentar al «Concorde» como un Drácula del medio ambiente, así como otra económica destinada a demostrar la no rentabilidad del aparato. Se han ejercido presiones sobre los aeropuertos para que prohíban el acceso de este tipo de aparatos. En los últimos meses, el lobby anti-«Concorde» ha llegado incluso a enviar cartas en las que los signatarios amenazaban con declarar el boicot a las compañías que adquiriesen estos aparatos.

El Presidente Nixon acaba de solicitar del Congreso una asignación especial de unos seiscientos millones de pesetas para continuar los estudios sobre un avión supersónico americano. Este avión llegará a venderse un día. Ahora bien, el «Concorde» tendrá la exclusividad del mercado supersónico occidental durante diez años como mínimo. Si, como asegura Air France, el avión es rentable con tarifas correspondientes a la primera clase menos un 10 por 100, es difícil que los hombres de negocios —una clientela regular, indepen-

diente de las grandes mareas turísticas— puedan resistirse a sus atractivos.

Por eso, las decisiones de la Pan Am y la TWA podrían reconsiderarse en 1975, cuando franceses y británicos inician la explotación comercial del aparato. Eso esperan por lo menos sus constructores.

El «affaire» del «Concorde» debe suscitar además un debate ejemplar. ¿Tiene Europa los medios y la voluntad de aceptar el desafío aeronáutico americano?

Existen medios suficientes. No cabe decir lo mismo de la voluntad. Sin embargo, lo que está en juego no es ni más ni menos que la supervivencia de la industria aeronáutica europea. Si los Gobiernos se niegan a entenderse, si los transportistas no quieren solidarizarse con los constructores, en la década de los ochenta no tendrán más remedio que adquirir todo su material en los Estados Unidos. Entonces se habrá convertido por fin en realidad el gran sueño americano de la conquista del cielo. Y por encima de las nubes sólo habrá un armonioso ballet de aviones «made in USA». ■ FRANÇOIS DUPUIS.