



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 277

DE ESTUDIO SOBRE LA INTERVENCION DEL BANCO ESPAÑOL DE CREDITO

PRESIDENTE: DON JUAN MUÑOZ GARCIA

Sesión núm. 16

celebrada el miércoles, 21 de septiembre de 1994

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia de don Carlos García Pardo, Presidente de la empresa DORNA, para informar en relación con la investigación que está realizando la Cámara sobre el Banco Español de Crédito. A solicitud de los Grupos Parlamentarios Socialista (número de expediente 219/000380), Federal IU-IC (número de expediente 219/000397) y Popular (número de expediente 219/000433).

Se abre la sesión a las diez de la mañana.

El señor **PRESIDENTE**: El punto único del orden del día es la comparecencia de don Carlos García Pardo, Presidente de la empresa Dorna, para informar en relación con la investigación que está realizando la Cámara en torno al Banco Español de Crédito; comparecencia que se ha solicitado por el Grupo Parlamentario Socialista, el Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya y el Grupo Parlamentario Popular.

Damos la bienvenida al señor García Pardo y, en nombre de la Mesa y de la Comisión, agradecemos su presencia en la misma.

Sin más, vamos a dar la palabra, en primer lugar, al portavoz del Grupo Socialista, señor Moreno.

El señor **MORENO MONROVE**: Mi grupo quiere agradecer la presencia en esta Comisión del señor García Pardo en su condición de Presidente de Dorna. Mi grupo parlamentario ha solicitado su comparecencia, señor García Pardo, en esta fase de trabajo de la Comisión Banesto con el propósito, ya expresado en varias ocasiones en esta Comisión, de contribuir con esta comparecencia también a conocer a fondo la situación provocada por los antiguos gestores de Banesto que dio lugar a la intervención del banco, el 28 de diciembre de 1993, que supuso un quebranto patrimonial de 605.000 millones de pesetas y que, como consecuencia de ello, produjo un coste económico público muy importante, cifrado, valorado en este momento, en 96.000 millones de pesetas. La Inspección del Banco de España, en su informe de 31 de enero de 1994, caracterizando de alguna manera el fondo de la situación de la Corporación industrial y financiera de Banesto, establece que el efecto negativo que la corporación produjo en los resultados de Banesto había sido debido a causas imputables a la gestión del banco, entre las que resaltaba la enajenación de las participaciones del banco en empresas muy rentables, la obtención de beneficios extraordinarios de forma irregular y la incorporación a la corporación de sociedades de escasa rentabilidad, por razón de intereses atípicos; esto es, por motivos distintos de los estrictamente centrales de la actividad, como son la capacidad de recuperación de los fondos invertidos.

Realizado este diagnóstico por la Inspección del Banco de España, que creo clarifica y, sobre todo, centra de manera clara el sentido de esta comparecencia y el objetivo que pretendemos alcanzar en esta Comisión, mi grupo —digo— considera centrado el tema y, por tanto, en orden a clarificar los hechos, señor García Pardo, quisiéramos formularle varias preguntas destinadas a clarificar las relaciones entre el grupo de sociedades que usted preside con la Corporación industrial de Banesto y con Banesto, para, a continuación, tratar de conocer las consecuencias y los efectos que esta relación ha tenido y tiene, fundamentalmente ha tenido en relación con las operaciones efectuadas.

Entrando en la caracterización de situaciones concretas, de preguntas y problemas concretos, en primer lugar quiero hablar de Oil Dor. Según la información que obra en nuestro poder, usted y otros socios constituyeron, en

1991, Oil Dor, con un capital de diez millones de pesetas, que fue sucesivamente ampliado hasta 400 millones. Dicha sociedad tenía por objeto construir y explotar una red de 170 estaciones de servicio.

En relación con Oil Dor, pero más que respecto de la actividad de Oil Dor respecto de la toma de participación en el capital de Oil Dor de la corporación, quiero formularle varias preguntas muy concretas, que le rogaría, si fuese posible, me respondiera específicamente.

Primero, ¿cuándo vendió Oil Dor a la Corporación Banesto el 50 por ciento de sus acciones? Segundo, ¿a qué precio? Tercero, ¿cómo realizó el pago la Corporación Banesto? Cuarto, ¿se desprendió la Corporación Banesto de autocartera? Quinto, ¿qué plusvalía generó dicha venta para los accionistas de Oil Dor? Sexto, ¿hubo pacto de recompra? Séptimo, ¿en qué condiciones, si lo hubo, se produjo ese pacto de recompra? Octavo, ¿obtuvo Oil Dor financiación del Grupo Banesto? Noveno, ¿qué patrimonio neto tenía Oil Dor al final del ejercicio 1992? ¿Estaba desarrollándose el objetivo social de Oil Dor en esas fechas y posteriores, esto es, la construcción y explotación de 170 estaciones de servicio? Finalmente y en relación con el apartado Oil Dor, ¿quién negoció, en nombre de Banesto, la compra de la participación en Oil Dor?

En segundo lugar, quisiera referirme, señor García Pardo, a Dorna, Promoción del Deporte. Básicamente y caracterizado el enfoque de mis cuestiones en relación con Oil Dor, respecto de Dorna, Promoción del Deporte, la caracterización de la formulación es básicamente la misma. Sabemos, señor García Pardo, que la corporación industrial y financiera de Banesto tomó una participación del 50 por ciento en Dorna, Promoción del Deporte, empresa que tenía como uno de sus activos más importantes el contrato de gestión publicitaria del Real Madrid por tiempo de veinticinco años. En relación con Dorna, Promoción del Deporte, y de manera también muy concreta, como anteriormente, quisiéramos, señor García Pardo, si fuese posible, conocer también de manera muy concreta: ¿Cuál fue el precio de dicha participación? ¿Cómo realizó el pago Banesto? ¿Se desprendió, como forma de pago, de autocartera y a qué cotización? ¿Qué plusvalía generó para los accionistas de Dorna propietarios del 50 por ciento vendido? ¿Hubo pacto de recompra y en qué condiciones? ¿Obtuvo Dorna financiación del grupo Banesto y en qué cuantías? ¿Qué patrimonio neto tenía Dorna en el balance del 31 de diciembre de 1990? Y, por último y también en el mismo sentido que respecto de Oil Dor, señor García Pardo, ¿quién negoció en nombre de Banesto dicha operación?

El tercer epígrafe de mi intervención se refiere a la sociedad Infosa, sociedad participada al 100 por ciento por Banesto, que formaba parte, por tanto, de su grupo, destinada a cubrir servicios dentro de Banesto. Nos gustaría conocer, señor García Pardo, deseáramos su respuesta sobre las cuestiones que giran en torno a la adquisición por Infosa —sociedad, decía antes, dedicada a cubrir servicios en Banesto—, del contrato de gestión de publicidad del Real Madrid a Dorna, por importe de 14.000 millones de pesetas.

En relación con este epígrafe que nos parece muy relevante, le formulo las siguientes cuestiones muy específicas insistiéndole —y perdone por esta insistencia— en el ruego de, si es posible, una contestación también muy concreta. ¿Cuándo fue realizada dicha operación, por tanto, la compra por parte de Infosa del contrato de gestión de publicidad del Real Madrid a Dorna, por importe de 14.000 millones de pesetas? ¿Quién presidía Infosa y qué posición ocupaba en Banesto en aquellos momentos?

En tercer lugar, ante la concentración de riesgos de Banesto en Dorna, ¿qué efectos financieros tuvo la mencionada operación en la disminución de esos riesgos con Banesto, por supuesto, de Dorna? ¿Qué objetivo perseguía Dorna al desprenderse de su principal activo en favor de otra empresa del grupo Banesto? Finalmente, en relación con este epígrafe y de forma un poco más global, desde el punto de vista de las relaciones financieras entre el Grupo Banesto y Dorna, señor García Pardo, ¿qué riesgo total mantenía su grupo con el Grupo Banesto antes de la operación financiera de Infosa?

Voy terminando, señor Presidente. Un penúltimo epígrafe se va a referir a los ajustes patrimoniales de la Corporación, en lo que se refiere a Dorna, que aparecen en los informes tanto del Banco de España como en la acción social de responsabilidad. En la demanda de acción social de responsabilidad se especifica que, sin perjuicio del análisis más detallado de algunas operaciones o inversiones realizadas por Banesto a través de Dorna, el ajuste a realizar en el patrimonio neto de Dorna asciende a la cantidad de 3.105 millones de pesetas. De dicho importe, 1.146 millones de pesetas provienen de la diferencia entre el neto contable a 31 de diciembre de 1992 y el valor adquisitivo de la sociedad Two Wheel Promotions Limited; 1.600 millones de pesetas de la estimación de compensación económica de la relación comercial con el Real Madrid; y, por último, 359 millones de pesetas referentes a otras operaciones relativas a Dorna.

Señor García Pardo, a mi grupo le gustaría conocer su opinión y su valoración sobre dicho ajuste, que a todas luces forma parte de un plan de saneamiento global de Banesto, y específicamente del capítulo procedente del valor de cartera de las participaciones de la Corporación industrial y financiera.

En resumen, señor García Pardo, y voy finalizando, de toda la información de que dispone mi grupo y de la que una parte he expresado en esta primera intervención en su comparecencia ante esta Comisión se desprende de todo el proceso lo que consideramos la característica más significativa de la relación entre Banesto y el Grupo Dorna, que es el alto precio pagado por Banesto para su entrada en el capital de Dorna, y la financiación prácticamente exclusiva de Banesto a todo el Grupo Dorna.

Como se desprende de la información a nuestro alcance, que seguramente será respondida ahora de manera exhaustiva por usted, Banesto valoró Dorna en 20.000 millones de pesetas y Oil Dor en 12.000 millones de pesetas, al adquirir, en los años 1990 y 1991, sendos 50 por ciento de ambas sociedades, a los precios de 10.000 millones de pesetas y 6.000 millones de pesetas respectivamente; ambos precios mucho más altos —según apreciamos— que

los correspondientes valores reales, en dichas fechas, según se desprende la información que obra en nuestro poder.

Por tanto y ante esta apreciación global de mi grupo, queremos saber qué efectos tuvieron para Banesto dichas operaciones, según su opinión, máxime teniendo en cuenta que Dorna se desprendió de uno de sus activos más importantes y que el proyecto de Oil Dor—también según la información que tenemos— está lejos de ejecutarse en las previsiones iniciales de sus fundadores, tal como ayer también nos manifestaba el actual Consejero-delegado de la corporación, señor Zaldumbide.

Por último, señor García Pardo, y ante tamaña concentración de riesgos y capital invertido por Banesto, ¿nos podría explicar cómo Banesto no llevó de otra manera, más directamente, parte de la gestión de estas empresas?

Señor Presidente, con esto he concluido la parte dedicada a preguntar las cuestiones sobre las relaciones que a nuestro grupo le parecen sobresalientes.

Finalmente quisiera decir en nombre de mi grupo que, al hilo de la comparecencia del señor Zaldumbide ayer, según la información que recibimos, la fase emprendida por los nuevos gestores de Banesto de normalización de todas las relaciones con el Grupo Dorna nos parece muy bien, y esperamos que lleguen a buen puerto, tal como apuntaba el actual Consejero delegado de la Corporación Industrial de Banesto.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Moreno, aunque es muy interesante el futuro, es una parte que esta Comisión no tiene que analizar.

Por el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya —vamos por orden de solicitudes de comparecencias—, el señor Espasa tiene la palabra.

El señor **ESPASA OLIVER**: Señor Presidente, mi grupo parlamentario desearía proponer a esa Presidencia una variación en el funcionamiento de la Comisión que creo será más positivo. Nosotros preferiríamos oír las primeras respuestas de don Carlos García Pardo y después formular el turno de preguntas al que tenemos derecho.

El señor **PRESIDENTE**: La Presidencia y la Mesa tienen adoptado un procedimiento que es compartido por todos. El procedimiento consiste en que hay una primera intervención por parte de todos los portavoces, que puede ser coincidente, complementaria o diferente de lo expresado por cada uno de ellos, a continuación un turno de respuesta y, posteriormente, un turno particularizado pregunta a pregunta por parte de cada uno de los portavoces. No me parece que en este momento la Presidencia tenga capacidad para modificar ese procedimiento.

El señor **FERNANDEZ DE TROCONIZ MARCOS**: Señor Presidente, para manifestar nuestra posición favorable a que se siga el procedimiento solicitado por el señor Espasa. No tenemos ningún inconveniente en que se haga así, inclusive consideramos que sería interesante para facilitar la dinámica del debate.

El señor **PRESIDENTE**: Sí, pero les he de decir que en este momento la Mesa, que ha responsabilizado exclusivamente a la Presidencia de toda la dirección del debate, no puede cambiar sobre la marcha las reglas de juego establecidas por todos. Si esta eventualidad la hubiéramos discutido previamente con el acuerdo de todos, sin duda alguna podría haberse seguido ese procedimiento, pero no podemos establecer un procedimiento «ad hoc» para cada compareciente.

Por tanto, seguimos la línea establecida, las reglas de juego ya marcadas y, en consecuencia, tiene la palabra el señor Espasa por parte del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

El señor **ESPASA OLIVER**: Señor Presidente, lo que va a hacer este Diputado es reservarse la mayoría de las preguntas para el segundo turno en el uso libérrimo que tiene de disponer del tiempo que nos dotamos en esta Comisión para ejercer como mejor crea su función, aunque comprendo que mi propuesta quizá se debía haber planteado antes del inicio de la Comisión.

Por tanto, y entendiendo que las primeras preguntas por parte del representante del Grupo Socialista han sido muy exhaustivas, yo voy a hacer muy pocas preguntas, reservándome para la segunda vuelta con el fin de profundizar más en los temas que mi grupo quiere preguntarle al señor García Pardo.

El señor **PRESIDENTE**: Les he de advertir, señores portavoces, que la segunda vuelta consiste en un solo turno, no hay una tercera vuelta.

Me parece bien que administren su tiempo como quieran, pero también es un procedimiento un tanto distorsionador que preguntas que no se han realizado en la primera intervención luego en las repreguntas se hagan. Resérvense lo que ustedes estimen conveniente, pero dentro de la lógica de lo que es el funcionamiento de esta Comisión que se quiere sea de manera totalmente igual y similar para todos los comparecientes, y, repito, no podemos establecer procedimientos peculiares por cada compareciente.

El señor **ESPASA OLIVER**: No, señor Presidente, no se trata de ninguna peculiaridad. Se trata de buscar la mayor eficiencia en el trabajo de la Comisión.

De todas formas, comienzo mis preguntas, señor Presidente, señor García Pardo, centrándome, primero, en la empresa Oil Dor, de la que quisiera preguntar al señor García Pardo, ¿en función de qué expectativas de crecimiento, si las pudiese detallar a esta Comisión, y de qué planes de expansión se puede pasar de un capital social de 400 millones, que se amplía desde los 10 iniciales en 1992, a un valor de 12.000 millones de pesetas? Nos gustaría conocer las bases industriales, las bases de *marketing* y las bases de expectativa de negocio que sustentan que una entidad con un neto patrimonial de 400 millones pueda valer o pueda ser comprada dos meses después por 12.000 millones de pesetas al comprar la Corporación Banesto al 50 por ciento de esta empresa.

También nos gustaría saber, si puede y quiere decirlo, si entre los vendedores de este 50 por ciento, el 32,9 por ciento está vinculado a su familia, si es usted mismo, si son más familiares, si es que quiere y puede decirlo; sabe perfectamente las reglas de funcionamiento de esta Comisión. Si uno de los vendedores, y por tanto accionista previo, es el señor Rafael Pérez de Escolar o personas directamente vinculadas a él, y si otro vendedor de este 50 por ciento es el señor González Rodríguez.

Coincidente con otra pregunta que ya se ha hecho, también le quisiera preguntar, ¿cómo pagó la corporación el efectivo de esta venta: todo en efectivo y en acciones, si hubo acciones de Banesto o de la corporación con pacto de recompra, si hubo pacto de recompra en qué condiciones y si la recompra se realizó?

También quisiera preguntar si, además de la participación de Banesto, es cierto que el Banco de Vitoria tenía una inversión crediticia en Oil Dor de 3.200 millones de pesetas, avalada por Banesto.

Respecto de la empresa Dorna, prácticamente repetiría las preguntas que ya se le han hecho. Aquí, también sorprende a nuestro grupo la inadecuada estructura financiera de la empresa que, con unos recursos propios de 5.000 millones de pesetas, llega a tener un endeudamiento bancario de 23.000 millones de pesetas. Nos gustaría conocer si esta empresa y el tipo de actividades de esta empresa, permite funcionar con muy poco capital social o con muy pocos recursos propios; si es tal la capacidad de generar recursos que se puede pagar el desgraciadamente alto precio del dinero que se pagaba en España años atrás y, además, hacer negocio. Realmente, resulta un poco sorprendente esta estructura financiera de la empresa.

También nos gustaría conocer los acuerdos entre la corporación y ustedes para mantener la gestión de la empresa exclusivamente delegada en ustedes, o en el accionariado que ustedes representan, cuando la corporación tenía el 50 por ciento de esta empresa.

Respecto de la inmobiliaria Blasco de Garay 64, sociedad anónima, nos gustaría conocer la situación de neto patrimonial al 30 de junio de 1993 y si usted está de acuerdo con el ajuste que los servicios de Inspección del Banco de España practican a esta empresa del grupo Dorna, que la declaran en quiebra técnica.

Y, de momento, nada más, señor Presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Fernández de Trocóniz.

El señor **FERNANDEZ DE TROCONIZ MARCOS**: Muchas gracias, señor García Pardo, por comparecer ante esta Comisión.

Quiero adelantarle que esta Comisión no es la sala de un juzgado para someterle a una confesión judicial, y luego le diré por qué, ni tampoco, evidentemente, es una comisaría de policía para someterle a un interrogatorio en tercer grado, para preguntarle aquello que no es propiamente competencia del Congreso de los Diputados.

Sin perjuicio de esto, y dado que se ha demostrado a lo largo de esta Comisión que su grupo de empresas actual-

mente es deudor por préstamos de diferentes géneros del Grupo Banco Español de Crédito en una cantidad de 11.000 millones de pesetas en lo que se refiere al grupo Dorna, y en lo que se refiere a Inmobiliaria Blasco de Garay, 64, en 1.400 millones de pesetas, y además tiene contraídos unos riesgos por garantías y fianzas de unos 3.300 millones de pesetas, ciertamente comprendo que sus respuestas no vayan a ser aquello que pretendemos nosotros que sean, ni desde luego aquello que pretende la opinión pública que nos diga.

He de decirle de antemano que nos consta, y tenemos conciencia absoluta de ello, que ciertamente —y le doy la enhorabuena por ello— fue una magnífica operación la venta de Dorna, Promociones del Deporte, en un 50 por ciento a la Corporación Financiera Industrial de Banesto, así como la venta del 50 por ciento de Oil Dor también a la Corporación Financiera Industrial de Banesto.

Comprendemos que para usted es difícil, por no decir imposible, decirnos si hubo comisiones en estas ventas y a quién satisficó estas comisiones. De todas maneras, sepa usted que lo que late en el ambiente es esto: unas ventas de unos activos realizadas en unas empresas prácticamente inexistentes, que se venden por doscientas veces no el valor teórico, sino el valor posible real de las mismas, cuando además son empresas fácilmente realizables en concurrencia por otro tipo de empresas y con inversión de capitales muy inferiores.

También me gustaría pedirle que fuera tan amable de facilitarnos una serie de informaciones que no constan en el expediente y que hemos manejado en la Comisión y que serían muy interesantes para dilucidar otro tipo de responsabilidades de terceras personas.

En este sentido, y salvando estos interrogantes serios que le planteo en cuanto a la intervención y lo que creo es el sentir de la Comisión o al menos de estos comisionados, voy a hacerle una serie de preguntas relativas a las relaciones existentes entre su grupo de empresas y la Corporación Industrial y Financiera de Banesto, en cuanto a este banco y el Banco de Vitoria.

Nos encontramos con una empresa de la que ni Banesto, ni su corporación, ni usted, en definitiva su grupo, llega a adquirir ninguna participación en ella, que es la Inmobiliaria Blasco de Garay 64, la cual inicia las relaciones con el grupo Banesto a través del Banco de Vitoria y que curiosamente en cierta ocasión, cuando tiene que renegociar un crédito con este Banco, ofrece como garantía —garantía que aún está viva— un aval de 300 millones de pesetas que, efectivamente, se suscribe por la Corporación Industrial y Financiera de Banesto, la cual no tiene que ver absolutamente nada con Inmobiliaria Blasco de Garay 64 y que, sin embargo, le facilita dicha garantía sin que aparezca, por otra parte, en la contabilidad de esta Corporación, que no teniendo entre su objeto social y entre su finalidad empresarial el otorgamiento de avales y fianzas, sin embargo otorga a Blasco de Garay 64 este aval de 300 millones de pesetas.

Por otra parte, en octubre de 1991, también la Corporación de Banesto adquiere una cuenta en participación (figura de garantía mínima para el cuentapartícipe) por un

importe de 1.776 millones de pesetas, el 48 por ciento del negocio del Centro Comercial de Concha Espina. De esos 1.776 millones de pesetas, 500 son pagados en el acto —hablo en número redondos— y el resto, 1.200 millones de pesetas, se pagan también en el acto como garantía de una futura transmisión de las cuentas en participación del 33 por ciento restante, que efectivamente sería la culminación.

¿Considera usted normal en el mercado que el comprador pague el precio íntegro al vendedor antes de que le sea entregada la mercancía a suministrar, cuando, además, quien suministra es una empresa que no tiene solvencia mínima, al menos suficiente, para garantizar la devolución de 3.300 millones de pesetas?

En último extremo, me gustaría preguntarle sobre los contratos de publicidad; y a los hechos me remito en cuanto a Infosa, que ha comprado por 14.000 millones de pesetas todo lo relativo a la publicidad del Real Madrid y no solamente esto, sino que canales privados de televisión han llevado a efecto y gerenciado directamente la retransmisión de partidos de fútbol y de otros acontecimientos deportivos, aunque hace falta una preparación específica para llevar a efecto este tipo de contratos de gestión de derechos de visión de los diferentes acontecimientos deportivos. En definitiva, ¿está en concurrencia el hacerlo? ¿O es que usted, por su habilidad específica, consiguió estos contratos con los diferentes clubes deportivos, que posteriormente pudo vender, con una plusvalía muy importante, a la Corporación Industrial y Financiera de Banesto? ¿Es que no había un mercado de este tipo de actividades? Y en este extremo, ¿es que los clubes de fútbol o las otras entidades deportivas no realizaron una concurrencia mínima para proceder a la venta por el mejor precio posible de estos derechos?

En concreto, en el tema de las gasolineras, ¿es que considera usted que en el negocio de las gasolineras Oil Dor era la única empresa capacitada para poder realizarlo y, sin embargo, no se podía hacer paralelamente en el mercado a precios inferiores a los que compró Banesto?

Por último, me gustaría preguntarle, desde el punto de vista anecdótico, ¿cómo se financiaba el equipo ciclista de Banesto?

Respecto a la documentación que me gustaría solicitarle, es la siguiente: por una parte, los estados financieros de Dorna, Promoción del Deporte, S. A., utilizados para la valoración de la participación adquirida por la Corporación Industrial y Financiera de Banesto en octubre de 1990, así como los estados auditados de esta misma compañía del ejercicio de dicho año 1990. Por otra parte, también nos gustaría conocer, si usted nos lo puede facilitar, el informe elaborado por American Appraisal valorativo de Dorna, Promoción del Deporte, S. A., y que sirvió de base para que la Corporación Industrial y Financiera de Banesto adquiriese la participación de esta compañía, así como también el informe, en su día elaborado por American Appraisal, valorativo de Oil Dor, S. A., y que sirvió de base para la adquisición del 50 por ciento de esta compañía por la Corporación Industrial y Financiera de Banesto. Finalmente, porque esto no consta en la documentación que te-

nemos, ¿por qué precio —si usted está dispuesto a facilitarlo— adquirió Dorna y las demás compañías que participaban en las cuentas que posteriormente se vendieron a la Corporación Industrial y Financiera de Banesto, su participación en el centro comercial de Concha Espina, S. A.?

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Catalán de Convergencia i Unió, tiene la palabra el señor Sánchez i Llibre.

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: En primer lugar, quiero agradecer la presencia de don Carlos García Pardo por su comparecencia hoy en la Comisión Banesto.

Nuestro Grupo va a preguntar cuestiones orientadas básicamente a la operación financiera que en su momento realizó la Corporación Industrial y Financiera de Banesto con el grupo de empresas Dorna que preside el señor García Pardo. No vamos a preguntar, en absoluto, sobre los futuros negocios o sobre el futuro desarrollo del negocio de Promociones Dorna, porque de todos es bien sabido que parece ser que ha habido un acuerdo importante entre la Corporación Industrial y el grupo de empresas Dorna para continuar participando en ellas, seguir sus actividades, de lo cual nuestro Grupo se congratula, pues, en definitiva, no deja de ser un soporte importante de cara a la actividad de estas empresas y también de cara a su solvencia para poder mantener sus actividades y mantener sus puestos de trabajo.

Analizando con detalle todos los informes que tenemos del Banco de España y de la demanda de responsabilidad social, llegamos a dos conclusiones importantes: la primera de ellas es que el grupo Banesto mantiene, en el grupo de Promociones Dorna y en todo el conglomerado de empresas que constituyen su holding, a 30 de junio de 1993, unas inversiones crediticias de 47.000 millones de pesetas. De estos 47.000 millones de pesetas, por parte del grupo García Pardo solamente hay una financiación de 1.000 millones. Aquí nosotros ya encontramos un desfase importante, porque el Banco Español de Crédito, teniendo solamente el 50 por ciento de participación, está asumiendo prácticamente el 99 por ciento de los riesgos crediticios de la sociedad.

De todas formas, y ya lo han manifestado también mis predecesores en las intervenciones que han tenido, esto no es un chequeo ni está en una comisaría, que no es ése nuestro objetivo; por tanto, las preguntas puede contestarlas o no.

Analizando con detalle las ventas que su grupo efectuó a la Corporación Industrial Banesto, vemos que el grupo Dorna ha obtenido unas plusvalías de 15.931 millones de pesetas, correspondientes, en primer lugar, a la venta del 40,5 por ciento de Dorna; promoción, a la Corporación correspondientes al 48 por ciento de la venta del Centro Comercial Concha Espina, y correspondientes al 50 por ciento de la venta de Oil Dor, S. A. Estas tres operaciones financieras han producido un montante total de plusvalías de 15.931 millones de pesetas. Si analizamos dichas plusvalías en relación a los fondos propios de la sociedad, en algunos casos vemos que hay una rentabilidad del 200 por ciento en el caso de Dorna Promoción; hay una rentabilidad del 3.550 por ciento en el caso del Centro Comercial

Concha Espina, y hay una rentabilidad del 3.300 por ciento en el caso de Oil Dor. Esto está basado en las informaciones que nosotros tenemos del Banco de España respecto a los netos patrimoniales y teniendo en cuenta que alguna de estas empresas estaba catalogada como en quiebra técnica. También es verdad que han existido unos informes de beneficios futuros y sobre la base de proyectos de desarrollo también futuro, que, lógicamente, se corresponderían con unos beneficios que se generarían en estas sociedades.

Aquí va nuestra pregunta directamente. ¿Qué tipos de acuerdos secretos tenía su grupo con el ex presidente del Banco Español de Crédito para poderles pagar unas plusvalías tan importantes que ascienden a 15.931 millones de pesetas? Caso de que no hubiera acuerdos secretos —esto nos lo detallará en su contestación— pienso que esta operación sería merecedora de insertarse en un *Guinness* financiero mundial, porque realmente es una operación «chapeau».

El señor **PRESIDENTE**: Para contestar a las cuestiones planteadas, tiene la palabra el señor García Pardo.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): En primer lugar, quiero agradecer la oportunidad de poder contestar a todas estas preguntas. No soy una persona muy aficionada a salir en los medios de comunicación, a conceder entrevistas o a explicar las cosas —ésa es mi culpa—, por eso creo, sinceramente, que hay una imagen distorsionada de lo que es Dorna.

No tengo experiencia en este tipo de cosas, y como algunas preguntas de los distintos grupos coinciden, voy a intentar contestarlas lo mejor posible. Yo no sé cómo funciona exactamente la técnica de la Comisión, pero de corazón respondo a lo que haga falta las veces que sean necesarias, y no sólo es una obligación, sino que es una satisfacción el poder explicar, insisto, cosas que hasta ahora, creo que por muchos motivos, se han explicado mal.

No soy político, soy empresario, y puedo ser bueno, malo o regular en este aspecto, pero voy a responder de lo que sé y de las operaciones que he hecho.

Me han empezado a preguntar por Oil Dor, y de lo que se trata es de esclarecer las relaciones de mi grupo con el grupo Banesto. Tengo que decir que, por orden cronológico, Oil Dor es la segunda o tercera inversión que hace Banesto. Realmente, la primera inversión en venta de acciones es Promoción del Deporte, pero como imagino que tengo que seguir el turno de preguntas hablaré de Oil Dor.

En febrero de 1991, cuando ya Promoción del Deporte estaba en marcha y la relación con los consejeros del grupo Banesto que había en Promoción del Deporte era buena y fluida, surgió la oportunidad de meterse en el sector de gasolineras como un negocio más, y como yo soy un empresario bastante atípico —tengo que decir que, aunque no lo parezca porque desde hace tiempo me dedico a otras cosas, soy ingeniero de caminos—, y aunque no era un experto en ese sector, vino un equipo que me convenció de que con la apertura del mercado de gasolineras y con el fin del monopolio, este país tenía que pasar, en cuatro o cinco años, de unas 3.500 estaciones de servicio a unas 10.000.

No sé si voy a ser pesado, pero a mí me gusta explicar la empresa, porque, si uno explica la empresa, luego se pueden discutir las operaciones.

Parecía que había un hueco importante en este sector, y la cuestión consistía en quedarse con una porción de ese mercado lo más rápidamente posible, porque la teoría era, repito, que se iba a pasar de 3.500 puntos a 10.000 aproximadamente para equipararse a las medias europeas.

En nuestro país había habido muchos intentos de multinacionales para instalarse aquí, y se pueden dar nombres: Texaco, Shell, Mobil, Total, y la verdad es que, por las características del mercado, habían invertido muchísimo dinero y tenido poco resultado. Digamos que la introducción de las multinacionales en el sector de las estaciones de servicio era una introducción complicada. Gente de mi equipo me convenció de que ése era un buen sector y de que teníamos la gente necesaria para poder instalarnos rápidamente, con la idea de decir: somos capaces de conseguir equis millones de litros al año en un plazo de equis años. Ese era un proyecto que necesitaba una relativa financiación —aunque luego necesitó mucha—, porque de lo que se trataba era de ser el brazo ejecutor de una multinacional que no estuviera aquí instalada o que se viera, digamos, incapacitada para conseguir ese objetivo. Nuestro objetivo era llegar, en cuatro años, a 1.000 millones de litros al año. Eso, según el número de litros por gasolinera, implicaba unas 140 ó 170 gasolineras, dependiendo de qué tipo fueran.

Empezamos a funcionar en esa dirección y fuimos capaces de conseguir estaciones de servicio, de conseguir puntos que estimábamos que eran buenos para hacer estaciones de servicio y comenzamos a invertir dinero. Llegó un momento en que teníamos invertidos no 400 millones, sino 400 más otros 100 que teníamos los socios que estábamos en esa sociedad. Teníamos invertidos, pues, 500 millones, y nos dimos cuenta de que para desarrollar el proyecto nos podía hacer falta una inyección financiera.

En cualquier caso, en ese momento nosotros teníamos unos 40 puntos que estaban en distinto estado: teníamos gasolineras, teníamos permisos y estábamos construyendo gasolineras y teníamos solares, comprados o en distintas formas, para localizar gasolineras. Calculábamos que se iba cumpliendo el plazo que habíamos estimado y que era el momento de ofrecer ese proyecto a una multinacional. ¿Cuál era el asunto? El asunto no estaba en terminar 170 gasolineras y venderlas, sino decir, por ejemplo: señores de Texaco, nosotros podemos ir suministrándoles puntos de venta, estaciones de servicio todos los años, si ustedes son capaces, puesto que nosotros podemos hacer eso a lo que nos comprometemos y ya lo estamos demostrando, de cumplir lo estipulado. Y se trataba de fijar un paquete o varios, hasta llegar a las 140 gasolineras, y decir: al empezar un paquete, ustedes pagan el 15 por ciento; cuando tengamos los permisos o a mitad de obra, el 20; luego, el 30, etcétera. Y, al final, habría un reajuste en función del número real de millones de litros que se iban a vender, que se haría cuando hubieran transcurrido entre doce y veinticuatro meses.

En esa fase había un borrador de proyecto. Hubo unas conversaciones muy avanzadas con Repsol que al final no

cuajaron; si hubieran cuajado (que yo creo que estuvieron a punto de hacerlo, el proyecto no hubiera necesitado tanta financiación y habría salido adelante. El argumento que utilizo para Oil Dor no quiero usarlo para Promoción del Deporte, porque son dos mercados distintos, pero coincidió con la crisis, y en ese momento era muy difícil implicar a una multinacional en un proyecto de inversión de 40.000 millones en cuatro años, porque realmente no estaba la situación para que una multinacional como Shell o Texaco se implicaran, desechando alternativas, en un proyecto de este estilo. Llegó un momento en que se planteó el negocio, que parecía que era bueno; yo sigo creyendo que es un negocio bueno, y a mí me gustaría sentarme con cualquiera a analizar los números y demostrar que es así. Corporación se interesó y lo que hizo fue pedir un informe.

A lo mejor me adelanto a preguntas, pero yo de American Appraisal no tengo los informes, entre otras cosas porque no los pedí yo, los pidió Corporación. El cliente de American Appraisal no soy yo, es Corporación.

En Oil Dor pidieron una valoración. Dentro de Oil Dor, y al principio de toda la historia (yo no sé si se están refiriendo a Inversiones FG), Paco González (de quien soy amigo desde hace tiempo) se interesó en el proyecto y entró en febrero de 1991 con los iniciales, poniendo su dinero, y de esos 400 ó 500 millones puso su participación. ¿Por qué es socio FG? Porque al final de la historia se trataba de encontrar una multinacional y digamos que FG también tenía sus contactos. Y no me estoy refiriendo a la operación de venta de acciones de Oil Dor; me estoy refiriendo a la venta del proyecto, que es un tema totalmente distinto. La verdad es que FG trabajó mucho, cobró poco, y de FG tengo muchos informes con efecto de buscar una relación con Texaco, con Shell, con Mobil, con todas estas empresas.

Llega un momento en que Corporación se interesa y American Appraisal hace un informe, sobre su base se discute un precio y compran el 50 por ciento. ¿Cómo pagan? En junio de 1992 pagan la mitad al contado, y acciones de Banesto en enero de 1993 al precio de 3.000 pesetas la acción. Esas acciones están depositadas como garantía de préstamos. Es decir, que cuando se está hablando de los préstamos que da Banesto, todo el patrimonio del Grupo Dorna está garantizando, incluso cruzado, los préstamos que se han dado a las sociedades del grupo. Estas acciones de Oil Dor, que es la mitad del precio que pagó por dicha empresa la Corporación, están como garantía de préstamos, no sólo de Oil Dor, sino de préstamos cruzados a Dorna Promoción. Quiero decir que también están en garantía las acciones de Dorna, Promoción del Deporte; que están en garantía las acciones de Oil Dor; que está en garantía prácticamente todo lo que es parte nuestra, porque si alguien cree en estos proyectos soy yo.

Concretamente en Oil Dor, después de hacer esta operación, nosotros perdemos la gestión en noviembre del año pasado, en que hay una ampliación. Entretanto, una vez fracasadas las negociaciones con Repsol, y por iniciativa mía, las acciones que ha comprado la Corporación son preferentes respecto a cualquier otro tipo de acciones. Yo no sé si ese acuerdo lo conocen SS. SS., pero digamos que los

primeros 6.000 millones que entren por cualquier motivo en Oil Dor, bien por dividendos, bien por venta de activos, bien por venta de acciones, van directamente a Corporación, ni una peseta, en aquel momento, a nuestro 50 por ciento. Esa fue una iniciativa mía, porque la vida es muy larga y cuando un negocio, en su momento, no sale bien, yo creo que la obligación es favorecer al que más ha puesto, y esas acciones son preferentes. Es decir que, en cualquier caso, los primeros 6.000 millones van a la Corporación. Y detrás de esos 6.000 millones mi Grupo tiene 1.400, de los cuales modestamente 600 son de mi patrimonio, y están a la cola. Yo creo que hay un cierto desconocimiento en las proporciones que se citan aquí.

Pacto de recompra ninguno, en absoluto. No hay ningún pacto de recompra, y a nada que alguien se tome la molestia de investigar lo comprobará, aunque tendría que decir aquí que ojalá lo hubiera. Yo tengo acciones a 3.675 y a 3.000. Gran parte de ellas están como garantía de préstamo a mi grupo, pero esas acciones no valen ni 3.675 ni 3.000, desgraciadamente. Por tanto, si hubiera pacto de recompra sería estupendo.

De Oil Dor sé muy poco desde diciembre. Tenemos un 16 o un 17 por ciento de la sociedad. Hay un estudio de septiembre de 1993, hecho por gente de Banesto, en el cual la viabilidad de Oil Dor está perfectamente contemplada. Es un buen negocio, pienso, porque teóricamente se mueven muchos miles de millones al año y eso para un banco es un movimiento importante. Espero que el tiempo dirá si Oil Dor es un buen negocio o no.

Hay algunos datos que no los tengo aquí. Por ejemplo, el patrimonio neto al final de 1992. Tomo nota y se lo mandaré.

¿Desarrollar el objetivo final? Ojalá Oil Dor desarrolle su objetivo, porque creo que sigue habiendo un hueco en el mercado. Por ejemplo, Petronor creo que es la única empresa multinacional que ha ido a ese hueco, no sé si con acuerdos con Repsol. Pero el mercado, insisto, sigue teniendo un hueco importante y pienso que es un gran negocio. Se está hablando de cifras de venta de 50 y de cuarenta y tantas pesetas litro, lo que quiere decir que el proyecto Oil Dor es absolutamente viable y rentable.

Me pregunta quién negoció la compra de Oil Dor. El que asumió los números fue Andoniz Mendi en Promoción del Deporte, y en Oil Dor, el equipo financiero que había en la Corporación y luego Romaní y César Albiñana.

No sé si quieren que siga contestando preguntas de Oil Dor y luego empiezo con Promoción, aunque sean de otro tema, o contesto todo seguido.

El señor **PRESIDENTE**: Por lógica debía agrupar primero lo que es de Oil Dor y luego sigue con Dorna, Promoción del Deporte. En las contestaciones puede seguir un orden, que es de las preguntas que le han realizado los distintos portavoces. Esa es una manera de contestar; otra es agruparlas por temas. Si algún tema no ha sido respondido, los portavoces se lo recordarán luego.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Yo no sé a lo que están llamando autocar-

tera y lo digo de verdad. Las acciones que me han dado como pago de otras de alguna empresa mía, esas son de mi propiedad a ese precio, sin ningún pacto. No sé de dónde las sacaron porque yo, en la gestión de Banesto, nunca he sido consejero. No sé, insisto, de dónde vienen esas acciones, ni tengo por qué saberlo. A mí me pagan con acciones de Banesto, pero son a ese precio pactado y son más. En la operación de Oil Dor la proporción fue 50 a 50 y en Promoción 60 a 40. Me podían haber dicho que las vendiera al día siguiente y que eso era dinero, pero yo siempre he dicho que eso era para mis hijas. Ahí están y se puede comprobar. Desgraciadamente valen lo que valen, ya subirán o bajarán.

Por otra parte, no se pasó de 400 a 12.000 en dos meses. Cuando se habla del grupo Dorna hay cierta confusión. Reconozco que es culpa mía y a veces las cosas no se aclaran bien. Los accionistas de Oil Dor no son exactamente del grupo Dorna. Dorna no es «holding», Dorna se llama así porque yo estoy en varias empresas con mi hermano. En Oil Dor a lo mejor hay 20 accionistas y en Dorna, Promoción del Deporte, éramos cuatro, más la corporación, y en Blasco de Garay somos mi hermano y yo. Los socios no son los mismos. En Oil Dor, entre mi hermano y yo tenemos el 32 por ciento, el resto eran accionistas que no están en otras sociedades del grupo. Creyeron en el proyecto y se metieron en él. Lo que se hizo fue formalmente una ampliación de todo el dinero que se había ido aportando, como tesorería y como ampliación a cuenta; en su momento se amplió y luego se vendió, pero eso no significa que valiera 400 millones en un momento dado y 12.000 al momento siguiente, no fue así. Fue regularizar una serie de desembolsos que se habían hecho y se dejaron sin regularizar —de eso sí me acuerdo— como 100, que se regularizaron después.

Tengo que decir que, llegado un momento —como cuando expliqué antes lo de los 6.000 millones como preferentes—, Oil Dor tiene que seguir adelante y la Corporación —imagino que con buen criterio— decide no financiar más. En ese momento, los socios, que no es Corporación, y en concepto de préstamo preferente admitido por Corporación, inyectamos 1.100 millones de pesetas. Estando 50/50, nosotros metemos 1.100 millones, a los seis meses de haber invertido Corporación, y Corporación a eso no va. Y cuando llega un momento en que a Oil Dor le hace falta tesorería para seguir funcionando, porque tuvo momentos de tesorería difícil, voluntariamente, ponemos esos 1.100 millones, que están en actas del Consejo como préstamos preferentes, por encima de los accionistas, los ponemos por detrás de los 6.000 millones de Corporación y lo llevamos a una ampliación de capital, lo cual equivale, en principio, a renunciar a los primeros 6.000 millones sin ninguna presión empresarial, por decirlo de alguna forma.

Por lo que se refiere a Dorna, Promoción del Deporte (ésa es mi niña y, a los anteriores de Banesto y a los nuevos, siempre les digo lo mismo: Aquí no hay que hacer nada que sea bueno para Banesto o para el grupo García Pardo, aquí hay que hacer lo que sea bueno para Dorna), yo creo que hay un desconocimiento importante de lo que es Dorna Promoción del Deporte. A lo mejor aquí hay alguien a

quien le gusta mucho el fútbol o que tiene relación con algún equipo deportivo. Yo creo que el deporte se ha considerado siempre, por los grupos serios o financieros —entre comillas—, como un subproducto económico y Dorna Promoción del Deporte no es humo. Dorna Promoción del Deporte es una de las tres primeras empresas del mundo en «marketing» deportivo y creo que las instituciones financieras, en general, eso lo entienden bastante mal y piensan que es mucho mejor tener un solar en la Castellana, porque teóricamente vale un millón de pesetas el metro cuadrado —a lo mejor vale menos de la mitad—, que tener los derechos de televisión de la NBA o tener el «merchandising» de la NBA. Pues el «merchandising» de la NBA factura 1.000 millones de dólares al año en todo el mundo y la última compra de los derechos de televisión de la NBA, por cuatro años, fueron 600 millones de dólares, y los derechos de televisión de las olimpiadas de Atlanta van a estar, posiblemente, entre 600 y 700 millones de dólares. Es un mercado que está empezando y es un mercado en el que realmente, aunque parezca imposible, nosotros, en un año, nos posicionamos y yo diría que copamos el 80 por ciento del mercado nacional en la publicidad estática televisada y ahora mismo en el mundo yo creo que somos los segundos. Está una empresa personalista y que se dedica fundamentalmente al golf y al tenis; está ISL, que trabaja con el Comité Olímpico sobre todo, y está Dorna, que puedo decir que tenemos ahora mismo la publicidad estática de dieciséis equipos de la NBA, desde los Chicago Bulls hasta los Detroit. Por primera vez, nuestro sistema, el AD Time, que es una patente rotativa de publicidad que tenemos para todo el mundo, se ha puesto en béisbol americano y tenemos once equipos; tenemos toda la publicidad estática de la Première Ligue de fútbol inglesa; en España tenemos lo que la gente sabe y, además, nos hemos quedado, digamos, con todos los derechos del circuito mundial de motociclismo. Y ésa es una empresa española. A mí Samaranch me decía una vez que, por primera vez, había una empresa española, una multinacional española, digamos, en el sector del deporte.

¿Qué mérito hemos tenido? Yo siempre digo lo mismo. Hemos tenido poco mérito porque eso mismo no se consigue en casi ningún sector del mercado; es muy difícil implantarse seriamente, con una cuota importante, en un sector de mercado en tan corto espacio de tiempo. Para mí, para mi equipo y para todo el mundo, realmente es un orgullo el que una empresa española esté haciendo la publicidad estática de dieciséis equipos de la NBA. Nuestra teoría —que siempre hemos tenido, y el anterior equipo de Banesto lo vio y se metió— es, digamos, que realmente hay poca profesionalización en el tema del deporte. Yo no sé si les estoy aburriendo, pero es un tema que, como me apasiona, me gusta contarlos.

Yo creo que un Estadio Bernabéu en la Castellana lleno dos días al mes está mal explotado. Los equipos de fútbol se han dado cuenta —y ése fue nuestro contrato con el Real Madrid— que los ingresos atípicos pueden ser muy superiores a los típicos, que el «merchandising» está sin explotar, que lo que es la explotación del recinto está mal, que lo que son los derechos de televisión hay que profesionalizarlos.

Su señoría me preguntaba por qué los clubes no se han agrupado. Yo creo que cuando los deportes empiezan a generar dinero, los clubes empiezan a agruparse. Al final, las federaciones, aunque sea una disquisición, lo van a pasar muy mal porque cuando hay dinero se forma la NBA, cuando hay dinero se forma Dorna con las motos, cuando hay dinero se forma la liga de fútbol profesional. Al final, las cosas evolucionan como evolucionan, pero en el sector del deporte hay muchísimo dinero y hay poco grupo estructurado seriamente.

Esa oportunidad de mercado la había. Coincidía con que al equipo mío le gustan mucho todas esas cosas. Y vuelvo a decir lo mismo, cuando se habló del tema con Banesto, yo puedo decir que casi tardamos un año —yo creo que se firmó en octubre y empezaron las charlas, porque casi no era negociación, en el año anterior, ya no me acuerdo exactamente— y hubo sus informes de American Appraisal, hubo sus temas interiores y se negoció por debajo de la valoración que dio American Appraisal.

La imagen de Dorna Promoción del Deporte ha sufrido mucho con todas estas cosas que han salido, con todas estas peleas, pero yo creo que fundamentalmente el problema de Dorna Promoción del Deporte es el desconocimiento de verdad, y lo entiendo, de lo que es el sector deportivo incluido en el circuito de negocios empresariales, como puede ser una fábrica de lavadoras.

El sector del ocio va disparado y dentro de él el deporte, y de eso se está dando cuenta ahora mucha gente, como los canales de televisión que están aumentando la oferta deportiva, como puede ver cualquiera, y los equipos ven también que el dinero no está en las taquillas, sino en montar partidos televisados casi artificialmente. Y ahí está este negocio. Una cosa es que no se entienda y se piense que es humo, pero en el último acuerdo que hemos hecho con Banesto firmamos un visado de todos los contratos que tenemos y estuvimos desde las dos menos cuarto hasta las cuatro y media. Aproveché para decir al equipo de Banesto que esperaba que a partir de entonces no dijeran que no tenemos activos para soportar. El campeonato del mundo de motociclismo, en el que tenemos ahora mismo todos los derechos, es un activo de muchos miles de millones de pesetas. Nuestra implantación e imagen en Estados Unidos es un milagro, porque allí sí que saben cómo funciona el deporte; en Inglaterra estamos implantándonos; estamos en Japón y estamos en Italia.

Yo estoy orgulloso de Dorna Promoción del Deporte y yo creo que lo que no está bien tratado, que está tratado superficialmente, es profundizar en qué tangible es un contrato como el que tuvimos con el Real Madrid o como tenemos con el Español, de Barcelona. Donde uno empieza a trabajar a fondo las cifras se disparan. Por poner un dato, a lo mejor en el campo del Español se está pagando por los bares y restaurantes cinco millones al año y de repente se pueden sacar treinta y cinco; en el Real Madrid, por alquilar el estadio para un concierto son 40 millones y en el Calderón, 25; por cualquier partido televisado, por ejemplo, del Deportivo de La Coruña pagan 120 millones de pesetas. Esto quiere decir que es un sector estupendo.

Quizás transmito demasiada ilusión, pero es un sector estupendo. siento mucho que en la estrategia nueva haya que venderlo a medio plazo, cuando haga falta. También es verdad —y uno aprende en la vida— que es muy difícil de explicar a un comité ejecutivo o a un consejo de un banco, porque lo es también aquí. Estoy siendo, a lo mejor, frívolo con una Comisión tan seria pero el que quiera venir a Dorna y ver de verdad lo bonito que es esto... Es muy bonito, y, además, no hace falta ni ser listo para implantarse; no hay competencia. A nivel internacional hay dos competidores y continuamente nos vienen propuestas, porque hay muy poca profesionalidad. Yo siempre pensé que había que tener un equipo igual de serio que en un banco, un equipo financiero estupendo, un equipo de marketing, y realmente lo que había en el mercado deportivo era una especie de atomización, gente que conocía a un señorito, un deportista que llevaba a otro y uno que se retiraba y montaba un tienda deportiva; no había una estructura. Yo pienso que somos la empresa, cuando hablaban de capitalización, más capitalizada del deporte del mundo.

¿Es verdad que nos hemos financiado demasiado? Es verdad, es verdad. Eso es verdad. Eso yo no lo...

El señor **PRESIDENTE**: Señor García Pardo, aparte de que comprendo el entusiasmo por su empresa y que, además, me parece muy legítimo, yo quiero que se centre fundamentalmente en el objeto de la Comisión, porque nosotros no queremos más que, efectivamente, las empresas que estén funcionando tengan un futuro magnífico, pero la cuestión no es ésta, sino las relaciones de Banesto con esta empresa.

Lo que han preguntado los portavoces fundamentalmente es si Banesto pagó demasiado, porque le han felicitado por esa gran venta, etcétera. Yo creo que en esto es en lo que se debe centrar la comparecencia. Por supuesto, también hay que decir que no nos negamos a que exponga brevemente lo que significa esta empresa y el futuro que tiene, pero fundamentalmente le rogaría que se centrara en las preguntas que le han hecho los distintos portavoces.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Que me feliciten porque se ha vendido muy bien, yo encantado. Por mí, lo habría vendido más caro, pero realmente está soportado y a mí me discutieron precio. Quiero decir que no fue tan fácil. Promoción del Deporte duró casi un año. Lo otro duró menos porque nos conocíamos y porque realmente confiaban, bien o mal, con acierto o equivocados, en la gestión empresarial que estábamos llevando.

¿Pacto de recompra? Ninguno. Financiación, ha habido realmente la que más o menos han dicho, aunque tengo que hacer alguna puntualización, ya que para situarse muy rápidamente en el mercado había que invertir mucho dinero. Al contrario de Oil Dor o Centro Comercial Concha Espina, que a base de alquileres o de financiaciones con intereses altos se aguantaba muy mal, en Promoción del Deporte la financiación se aguantaba razonablemente bien, porque los márgenes en los contratos son altos.

De hecho, Promoción del Deporte, aunque no me lo han preguntado lo digo, en su balance de 1991, antes de impuestos, me parece que dio 2.400 millones de beneficios y en 1992, antes de impuestos, 2.000 millones. El de 1993 no está cerrado, pero no va a ir igual de bien, entre otras cosas, porque estábamos muy «dolarizados» y realmente nos ha pegado un palo importante el cambio. Además de todos estos avatares de imagen que para una empresa como Dorna son muy importantes. Cada vez que sale una noticia nos llaman del circuito de motor, diciendo qué pasa, que cómo es que se llevan mal los socios, qué qué es eso, etcétera.

Es verdad que en Infocsa hubo un momento en que pensábamos que estábamos demasiado financiados, con unas presiones tremendas, en parte porque es muy difícil explicar que esa financiación tiene cobertura y que esa financiación se va a cobrar. Yo intenté desprenderme del contrato del Real Madrid, por eso y por una no buena relación con los interlocutores en el Real Madrid. Yo creo que la relación estaba un poquito viciada y de alguna forma hubo gente interesada en el contrato del Real Madrid. Antena-3 estuvo francamente interesada, aunque luego se rompió la negociación e intervino Infocsa. Me están preguntando quién era el Presidente de Infocsa. Era Fernando Garro y la relación comercial se llevó entre el equipo nuestro, con nuestro director financiero, y Manuel Vecino, que era un señor de Infocsa encargado del tema.

El contrato del Real Madrid es un gran contrato. Yo sentí muchísimo desprenderme de él. Depende mucho de cómo funcione la relación entre el Real Madrid y el que lleve el contrato de gestión, pero yo creo que es un extraordinario contrato. Lo último que diré ya es que, por ejemplo, una tiendecita, que es una «roulotte», metida dentro y que no se ve desde fuera, en agosto vende 330.000 pesetas, a base de 1.500 pesetas, mecheros y camisetas. Lo del Madrid es una cosa tremenda.

Del equipo ciclista Banesto no tengo ni idea. Ni idea. Una de las cosas que siempre reproché un poco es que, aunque hubo intento de sinergias, allí no hubo ninguna. Yo creo que, si a alguien no dieron opción a entrar en Banesto para lo del equipo ciclista e incluso para publicidad de Banesto y la Corporación, fue a Dorna. Del equipo ciclista no sé nada. Nada. No he tenido ninguna relación. En absoluto. No parece lógico, pero ahí había sus cosas.

Cuando hablan de que las plusvalías del grupo Dorna fueron 15.000, la mitad son acciones de Banesto a tres mil y pico pesetas y la mayoría o la gran parte de ellas sirven de garantía. Cuando hablan del grupo Dorna, yo puedo responder de mí y de mi hermano, el resto es gente que en un momento dado se asocia a un proyecto; habrá gente que está en un proyecto y no está en otro. Ahora mismo, puedo decir que personalmente en Oil Dor tengo 600 millones y cobré 500 en dinero y otros 500 en acciones. O sea que tesorosamente, de momento, me ha costado dinero.

En cuanto a Rafael Pérez Escobar, como estaba de consejero en Promoción del Deporte —por eso digo que fue anterior Promoción del Deporte—, cuando surgió Oil Dor le pareció bien y entró en febrero de 1991 como accionista a través de unas empresas familiares; después vendió,

igual que los demás. Tengo que decir, en honor a la verdad, que nunca llevó las gestiones con Corporación. Yo hice una presentación de Oil Dor delante del comité ejecutivo de la Corporación, pidieron el informe de American Appraisal, pero él no fue negociador en la cuestión.

Me van a perdonar, pero hay una cosa que desconozco y es el aval de Corporación a Blasco de Garay de 300 millones, al que hacían referencia. Lo voy a preguntar, porque no lo sé. En Blasco de Garay no tienen nada que ver Banesto ni Corporación; es una empresa de mi hermano y mía. Dicen que estaba en quiebra técnica. Posiblemente, sí, y puedo decir que de mi patrimonio personal, no sólo para que no entre en quiebra, sino para que no entre en suspensión y porque los únicos acreedores son Hacienda, Banesto y una pequeña parte a una constructora, que está haciendo unos chalets, llevo puestos 400 millones de préstamo a Blasco de Garay. Evidentemente, la situación de la inmobiliaria era mala. De momento, estamos aguantando e inyectando dinero y espero cumplir con Banesto, con Hacienda y con lo que queda de la Constructora. Por eso digo que no es para ponerme en el «Guinness», porque hay cosas que no me salen bien.

Si me permiten, ya que vengo aquí por primera vez, quiero decir que estoy muy contento de ser empresario, estoy muy contento de lo que he hecho. Honestamente, no creo que hayamos sobrevalorado ninguna empresa. Además, lo digo desde la tranquilidad de que si he conseguido hacer una buena negociación, alabado sea Dios. No hay ningún pacto de recompra, en absoluto, no hay ningún acuerdo secreto, como decían por ahí, y eso es así. Cada vez que se ha profundizado en un tema ha sido así. Pensaban que lo mío era autocartera, de hecho así figuraba, y creo que está comprobado que no lo es. ¡Ojalá alguien me recomprara lo que tengo a 3.675!

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a pasar al segundo turno de preguntas concretas. Ya sabe que en este turno los portavoces le harán una pregunta y contestará concretamente a esa pregunta hasta que finalice cada uno de ellos.

¿Portavoces que quieren intervenir? (Pausa.)

El señor Moreno tiene la palabra.

El señor **MORENO MONROVE**: En primer lugar, aunque sea un turno de preguntas muy concretas, ante las afirmaciones que ha hecho el señor García Pardo, quisiera decir que mi Grupo no solamente no está en contra de las actividades presentes y futuras de Dorna, sino que nos congratulamos de sus explicaciones sobre ese sector y sobre planes de futuro, que, por supuesto, no es el objeto de esta comparecencia. Por eso, en todas mis intervenciones me he referido a lo que pretendía explicar bien, como las relaciones globales que en la época pasada existieron entre Banesto y Dorna, relativas al objetivo de esta comparecencia, que es esclarecer profundamente, si es posible, esta parte de la historia de Banesto.

Voy a formularle cuatro o cinco preguntas muy concretas. En primer lugar, cuando se produjo la venta del 50 por ciento a Oil Dor, según nuestra información, los socios de Oil Dor tenían una inversión real realizada en ese momento de 400 millones de pesetas, después de sus sucesi-

vas ampliaciones; en ese momento se valoró, bien o mal, en 12.000 millones de pesetas, y eso produjo una plusvalía del 3.000 por cien. Como la venta se produjo sólo al 50, por tanto, 6.000 millones de pesetas, es decir, respecto a la mitad de la inversión real, produjo determinadas plusvalías y yo quisiera insistir en esa pregunta: ¿Qué plusvalías generó para los accionistas —comprendo que no puede responder por todos los accionistas, pero es usted el compareciente— de Oil Dor dicha operación?, primero.

El señor **PRESIDENTE**: Sí, primero, porque cada cuestión será contestada. Por eso, sería conveniente que las preguntas fueran concretas, concisas y precisas.

Señor García Pardo.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Tengo que remitirme a la contestación anterior. Hay muchos criterios de valoración de una sociedad, sobre todo, si es una sociedad de relativa reciente creación; uno de los criterios de valoración es, por ejemplo, por descuento de «cash-flow». American Appraisal sabrá lo que ha hecho. Creo que ha hecho esa valoración. No quiere decir que un capital de quinientos millones tenga que venderse por quinientos millones. Me temo que hay muchos ejemplos que avalan lo contrario. Una de las valoraciones posibles es el descuento de «cash-flow» futuro. Lo que quiera esta sala que aportemos, lo aportamos, pero lo de American Appraisal no lo puedo aportar porque no lo pedí, pero hay muchos estudios hechos de la valoración en ese momento de la sociedad. Creo que es comúnmente aceptado que la valoración de una sociedad no tiene por qué ser ni el neto patrimonial ni el capital social en ese momento.

No eran cuatrocientos, eran quinientos, porque había cien de préstamo, pero da igual.

El señor **PRESIDENTE**: Rogaría la Presidencia que, lo mismo que las preguntas, las respuestas fueran concretas, concisas y precisas.

Señor Moreno.

El señor **MORENO MONROVE**: No tengo más remedio que referirme a la misma pregunta, porque creo que no he tenido una respuesta. No he preguntado sobre la valoración, no la he prejuzgado en este momento. Forma parte de mi primera intervención. Me he referido exclusivamente a los hechos, he respetado los hechos y he preguntado por la plusvalía para los accionistas a partir de una valoración de 12.000 millones de pesetas respecto de una inversión real de 400, en este caso 500, de acuerdo con la información que nos ha corregido.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Digamos que se vendieron 250, 3.000 en junio y 3.000 en enero. Se hace la diferencia y son 5.650; de ellos, la mitad en acciones, repito, a 3.000, que se dejaron de garantía.

El señor **MORENO MONROVE**: Señor García Pardo, si las acciones se situaban —estoy con Oil Dor—

por encima de 3.000 pesetas al 15 de enero de 1993, de la parte entregada en acciones —no tiene, en este momento, importancia si eran autocartera o no, eso formó parte de mi otra intervención—, según nuestra información, Banesto recompraba si la cotización era superior a 3.000 pesetas el 15 de enero de 1993 y si la cotización era por debajo de 3.000 pesetas, Banesto pagaba minusvalía, minusvalía que pagó, según nuestra información, por 350.000 acciones adicionales más.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): El pacto era a 3.000, si no se llegaba a 3.000..., ahora mismo no lo tengo seguro, pero me parece que era que nosotros comprábamos acciones a 3.000... Pienso que al final pagaron todo en acciones.

Con más acciones dice usted, porque no estaban a 3.000 pesetas. Sí, el pacto era valorarlas a 3.000. No me acuerdo de cómo se hizo, pero era valorarlas a 3.000 pesetas. Me puedo enterar.

El señor **MORENO MONROVE**: A esto lo llamaba, señor García Pardo, en mi primera intervención, un pacto de recompra que existía a partir de un grado de cotización superior a 3.000 pesetas al 15-1-93, con el compromiso de comprar las acciones si superaba la cotización y, si bajaba, pagar con minusvalías, que se pagaron.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Moreno, creo que ésta no es una cuestión de una pregunta. Es una reflexión propia. O sea que, en este caso, el señor García Pardo no tiene por qué responder. (El señor Presidente de Dorna: Si quiere se lo explico.)

Les ruego que hagan preguntas concretas y dejen para más delante, para el momento procesal oportuno, los juicios de valor.

El señor **MORENO MONROVE**: Una última pregunta solamente: ¿Tiene puesta a la venta Dorna USA, su empresa en Estados Unidos, como consecuencia de que el Federal Reserve Bank, de Nueva York, dio un plazo de dos años para la venta, después de la entrada de Corsair en el accionariado de Banesto?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Hubo un momento, cuando se barajaba lo de Morgan o lo de Corsair, que me llamaron de Corporación y me dijeron que había que vender Dorna USA, porque no admitían inversiones cuando tuvieran participaciones financieras. Esa ley no la conozco. Me parecía una barbaridad, en ese momento, porque no se puede vender una cosa así y a los quince días me dijeron que no corría prisa, que iba para muchos años y eso es todo lo que se hizo. La verdad es que en Dorna USA también hubo un momento —no sé si tengo que ser tan extenso—, después de la intervención, entre diciembre y abril, que nos vimos un poco como huérfanos por falta de interlocutor del otro 50 por ciento; hubo un momento en que pusimos a la venta Dorna USA un poco por si teníamos que ser autosuficientes, ya que no sabíamos lo que iba a pasar con el banco y por no

tener más cobertura, pero no se llegó a vender. Hubo alguna oferta que desestimamos, pero ahora no se trata de vender ninguna parte de los activos.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Espasa tiene la palabra.

El señor **ESPASA OLIVER**: Señor García Pardo, como conocen los comisionados, nuestro grupo ha estado, está y continuará estando siempre a favor de la empresa productiva y de la economía basada sobre todo en perspectiva de crecimiento industrial. A veces se es más reticente en los aspectos financieros de la economía, sobre todo cuando éstos se hipertrofian; en nuestro país, en el pasado, quizá así ha sido una determinada política económica.

Hago este preámbulo, voy hacerle ahora muchas preguntas concretas que le pido que vaya respondiendo una a una, porque de sus explicaciones casi se vendría a colegir que lo que ha sucedido aquí ha sido lo contrario de lo que hasta ahora nosotros teníamos entendido, es decir, que el Banco Español de Crédito y Corporación Banesto han sufrido un grave quebranto a manos —y lo digo sin ninguna reticencia— de un avispadísimo industrial que ha hecho un gran negocio. Ahora usted nos dice que no, que las acciones están todas pignoradas, que usted pierde dinero en Blasco de Garay, en Concha Espina, en todas partes. Realmente nos produce una pena inmensa, porque vemos que es un negocio en el que nadie ha ganado, ni Banco Español de Crédito, ni Corporación, ni el industrial; nosotros creíamos que en un negocio al menos uno de los dos debe ganar. Es tristísimo ver un negocio en que nadie gana.

Hechas estas consideraciones generales, me voy a referir en primer lugar a Inmobiliaria Blasco de Garay. Si mis notas no me fallan, usted ha dicho que no recuerda que Banesto tenía un crédito con Inmobiliaria Blasco de Garay. ¿Es así?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Lo que no recuerdo es un aval. Crédito sí tiene.

El señor **ESPASA OLIVER**: ¿Qué crédito tenía aproximadamente?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Entre Banesto y Banco de Vitoria, créditos no hipotecarios, 400 millones, porque el resto de lo que pueden tener en las notas son créditos hipotecarios de una promoción de Conde de Orgaz que se han ido pagando a medida que se van vendiendo los chalets, y un crédito hipotecario sobre un edificio de Alicante que tenemos de 140 millones. Créditos no hipotecarios, si no me falla la memoria, entre Banco de Vitoria y Banesto, 400 millones.

El señor **ESPASA OLIVER**: Pues mis datos no concuerdan con los suyos.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Hipotecarios, mil.

El señor **ESPASA OLIVER**: Es que usted no ha dicho eso. Según mis datos, Banesto tiene 136 y Banco de Vitoria, 1.195 millones en créditos a Blasco de Garay. Respecto a su información ante esta Comisión, tiene usted toda la libertad para decir o no decir, por supuesto, se lo ha dicho el Presidente, pero usted no nos ha dicho... A nosotros lo que nos preocupa no es usted ni sus industrias. Nos preocupa Banesto, Corporación y Banco de Vitoria. Queremos saber dónde y cómo estaban esos dineros. ¿Es cierto que Banco de Vitoria tenía un crédito de 1.195 millones?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Eso está hablado con Corporación y no es un crédito a Blasco de Garay. Cuando se le vende un edificio a la liga de fútbol profesional, la liga de fútbol profesional paga parte en letras, letras que le descuentan a la liga de fútbol profesional el Banco de Vitoria. Eso es un riesgo de la liga de fútbol profesional, que, además, en ese edificio tiene una cláusula resolutoria a favor de Banesto, o sea, que no es un riesgo de Blasco de Garay. Eso es lo que le quería explicar. Es un riesgo que Banco de Vitoria le descuenta a la liga de fútbol profesional, como le puede descontar cualquier banco, porque piensa que la liga de fútbol profesional ha comprado un edificio, paga con letras y es solvente, pero no es un riesgo directo de Blasco de Garay. Está aclarado con Corporación y cualquiera de Corporación se lo puede decir.

El señor **ESPASA OLIVER**: Los servicios de inspección del Banco de España sostienen que Inmobiliaria Blasco de Garay, S. A., tiene una inversión crediticia de 1.195 millones con el Banco de Vitoria. Usted dice una cosa, los servicios de inspección dicen otra.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Yo le explico la operación.

El señor **ESPASA OLIVER**: Quiero que quede claro, señor Presidente, ante esta Comisión el valor que tienen las palabras que cada uno pronuncia. Repito, los servicios de inspección del Banco de España sostienen lo que yo estoy diciendo.

Sobre Oil Dor y el pacto de recompra, usted ha dicho que no existía pacto de recompra.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Yo entiendo por pacto de recompra que a mí me pagan con acciones y en cualquier momento yo las puedo devolver a ese precio. Aquí no hay ningún pacto de recompra. Lo que hubo fue un pago aplazado a seis meses valorando acciones a 3.000. Llegaban o no llegaban, pero se valoraban los 3.000 millones que quedaban pendientes que querían pagar en acciones. Eso es lo que pasó. Yo eso no lo entiendo como pacto de recompra y, de hecho, la operación está explicada. Yo entiendo como pacto de recompra que yo ahora pueda devolver lo que me han dado por Promociones de Deporte en el año 1990 a 3.675. Eso es lo que yo entendía como pacto de recompra, aunque puedo estar equivocado.

El señor **ESPASA OLIVER**: Volvemos a lo mismo. Nuestra preocupación en esta Comisión no es usted, sino Banesto. Lo que consta en nuestros informes es que Banesto le paga a usted un precio especial para tener la posibilidad de recomprar las acciones. Después las habrá recomprado o no, ¿pero le pagó a usted un precio especial que consistió en que si a determinada fecha las acciones estaban por debajo del precio de venta que se pactaba, que eran 3.000 pesetas, le daría el suplemento? Estos eran los derechos del pacto de recompra. ¿Es así o no es así? Me refiero a Banesto, no a usted.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): La operación se cierra en junio y hay un pago aplazado del 50 por ciento en acciones de Banesto. Se valoran las acciones de Banesto a un precio. Yo le explico la operación. Si usted entiende que es un pacto de recompra... Me podían haber pagado 6.000 millones en junio.

El señor **ESPASA OLIVER**: Este aplazamiento es verdad. La mitad se paga en efectivo y la otra mitad en acciones, pero de estas acciones le pregunto si hay una cláusula que dice: Se pagarán a 3.000, pero como a lo mejor te las quiero recomprar, si están por debajo del precio te daré más. ¿Es así o no es así?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): No tengo todos los datos en la cabeza. Si quiere le mando la documentación. Yo creo que no es así, pero no lo sé.

El señor **PRESIDENTE**: Señor García Pardo, si no responde y nos quiere aportar las condiciones, puede hacerlo. Es mucho más preciso que nos facilite el documento que no que haga cualquier manifestación inexacta porque no se acuerde bien en este momento. Para este tipo de cuestiones nos puede enriquecer con documentación apropiada.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Yo hubiera preferido cobrar en dinero, 6.000 en junio. No fue un precio especial, fue el precio que se pactó, hubo un diferimiento y se cobró parte en acciones. Yo le mando el documento.

El señor **ESPASA OLIVER**: Seguimos con Oil Dor y con don Rafael Pérez de Escolar. Usted dice que entró, compró y vendió. ¿Por qué no nos precisa usted un poco más, si puede y si quiere, cuándo entró, a cuánto compró y a cuánto vendió?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): El entró en el inicio de la sociedad y aportó el dinero que hubo que ir aportando.

El señor **ESPASA OLIVER**: Es decir, cuando la sociedad sólo tenía un neto patrimonial de 400 millones de pesetas.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): No. El entró en febrero de 1991.

El señor **ESPASA OLIVER**: Entonces, eran 100.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Poniendo lo que hizo falta, como el resto de los socios.

El señor **ESPASA OLIVER**: Pero para los 100 primeros millones, no para cuando valía 6.000 millones. Es decir, él vendió cuando valía 12.000 millones.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): El vendió como el resto de los socios. Realizó una plusvalía...

El señor **ESPASA OLIVER**: ... Una sustanciosa plusvalía, al igual que ustedes.

Sobre Oil Dor y sobre el señor González Rodríguez y FG, sorprenden un poco a este comisionado los estudios de futuro del gran *cash-flow* que iba a generar esta sociedad y que usted más o menos nos ha explicado. Es verdad que existía un mercado que se iba a ampliar, lo estamos viendo ahora en España. Es verdad que podían existir nichos, pero resulta que los estudios sobre la viabilidad de estos nichos y su amplitud los realiza un socio de la propia entidad. Resulta un poco curioso, ¿no?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Yo no lo veo curioso. ¿Se refiere a los estudios internos de cara a la venta a Texaco?

El señor **ESPASA OLIVER**: Exactamente.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Al contrario. Yo creo que fue una aportación valiosa en su momento.

El señor **ESPASA OLIVER**: De acuerdo.

El centro comercial Concha Espina, en su totalidad propiedad de usted y de su hermano, tiene un capital social de 10 millones de pesetas en 1990. ¿Es así? (**Asentimiento**.) Y en dos años la inversión que realiza Banesto en este proyecto es de 5.664 millones. ¿Le parece lógica una progresión de inversión crediticia tan grande, de 10 millones a 5.664 millones?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Lo que hay que preguntarse es si el centro vale más o menos de 5.000 y pico, porque tienen todas las garantías de lo que es el centro. Banesto ahora mismo lo que tiene que preguntarse es si eso vale más o menos de esa cifra que usted ha dicho.

El señor **ESPASA OLIVER**: Dicho al revés, cuando ustedes constituyen la sociedad por 10 millones, esta sociedad es la tenedora de centro. ¿En qué régimen?, ¿en propiedad, en hipoteca, en expectativa de compra?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Sí, es un contrato con el Real Madrid por el que tenemos que construir el centro, darle una cantidad al Madrid y explotar el centro durante 20 años. El centro tiene casi 600 plazas de aparcamiento y los locales comerciales que están a la vista. Eso es un activo inmobiliario sobre el que se ha pagado intereses muy altos en la época de intereses altos, y ahora se podrá discutir si el centro vale más, menos o igual, pero Banesto está garantizado por el valor del centro.

El señor **ESPASA OLIVER**: Pero resulta que ustedes, si mis informes no fallan, en 1990 desembolsan 10 millones de pesetas y en 1992 obtienen un beneficio de 1.776 millones de pesetas por la venta del 48 por ciento de las acciones de Concha Espina.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): El centro se abrió en 1992. Era un centro que estaba terminado. Le digo lo mismo que con el resto de los negocios anteriores: hay unas valoraciones, unas previsiones, había mucha gente que sabía que estaba alquilada, que había hecho sus contratos de alquiler. Había unas previsiones de *cash flow*, se descontaron y sacaron una valoración.

El señor **ESPASA OLIVER**: Entonces, ¿cómo es que a 31 de diciembre la sociedad está en quiebra técnica?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): ¿Cuál? ¿El centro comercial Concha Espina?

El señor **ESPASA OLIVER**: Sí. Con un patrimonio neto negativo de 196 millones de pesetas.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): No comparto ese dato. No es que no lo comparto, es que no lo tengo en la cabeza. Lo que quiero decir es que la empresa habrá ido bien, mal o regular.

El señor **ESPASA OLIVER**: ¿Usted, como propietario, no sabe si hace un año estaba en quiebra técnica o no, a 31 de diciembre de 1992, esa sociedad que ha ganado 1.776 millones de pesetas?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Esa sociedad lo único que tiene son préstamos de Banesto, eso se capitaliza y eso valdrá más o menos. Yo entiendo que una cosa es una suspensión de pagos y otra cosa una quiebra técnica. En una quiebra técnica habrá que valorar el activo que hay. Una suspensión de pagos es que uno no puede hacer frente a los préstamos. Es verdad que el centro comercial Concha Espina necesitó refinanciación de Banesto, refinanciar los intereses que a lo mejor no podía ir pagando, pero garantizado por el centro. Lo que hay que discutir es el valor del centro. Yo no entiendo eso como una quiebra técnica. Siento disentir de su señoría.

El señor **ESPASA OLIVER**: Sus opiniones son de enorme valor para esta Comisión, señor García Pardo, no lo dude.

Sobre Dorna Promoción del Deporte quería preguntarle —si quiere y puede explicarlo— por qué el 50 por ciento, que usted ha dicho tiene Dorna Promoción del Deporte, está repartido entre cuatro sociedades, y si puede decir cuáles son.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Son sociedades patrimoniales nuestras. Una es Revidere —la mía es Revidere, concretamente—, otra es Várboli, Crisconma y Alpima, pero Alpima ya no está..

El señor **ESPASA OLIVER**: Estas cuatro sociedades son sociedades patrimoniales y, a su vez, son las poseedoras del 50 por ciento de Dorna. ¿Es así?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Sí.

El señor **ESPASA OLIVER**: ¿Están radicadas en España todas?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Sí.

El señor **ESPASA OLIVER**: Estas cuatro sociedades compran el 1,5 por ciento del capital de Banesto ¿con dinero propio o con créditos?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): No, eso es parte del pago de las acciones de Promoción del Deporte. En el precio que habíamos hablado de 10.000, hay un 60 y un 40 por ciento. Me parece que el 60 es en acciones y el 40, en dinero. Ese 60 por ciento a 3.675 es el 1,5 por ciento de Banesto.

El señor **ESPASA OLIVER**: Una inversión cruzada.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Es canjear acciones, es, como Oil Dor, pagar parte del precio en dinero y parte en acciones.

El señor **ESPASA OLIVER**: Usted ha reconocido que Dorna Promoción del Deporte poseía una excesiva inversión financiera. Lo hemos estado viendo en todas: en Blasco de Garay, en Oil Dor, en Concha Espina. La característica fundamental de las empresas en las que usted participa, al menos para este comisionado, es que tienen siempre una altísima financiación. Usted consigue llevar proyectos adelante con poca inversión propia y con gran financiación, de lo cual se le puede felicitar. Mi pregunta es: ¿Es habitual en las empresas de promoción del deporte, aunque usted nos ha dicho que hay muy pocas y que es una cosa muy nueva, por el tipo de rotación del capital y de los activos, es habitual que puedan funcionar con muy poco capital social propio y con mucha financiación, sobre todo

en España, donde, por desgracia, en los años de los que estamos hablando el precio del dinero era muy alto, demasiado alto, en mi opinión?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Antes lo he explicado. El sector, afortunadamente, permite, porque no hay mucha competencia, márgenes altos. En cualquier caso, en Dorna Promoción del Deporte, aparte de temas recurrentes como puede ser el Campeonato del Mundo de Motos, que son quince grandes premios en todo el mundo, está la venta y compra de activos y de derechos que en un momento determinado permite jugar con la financiación, no como otras empresas que a lo mejor no tienen esa fluidez. Si mañana estamos —como estuvimos en una situación parecida entre diciembre y abril— con un poco de confusión e intentamos ponerla a la venta a Estados Unidos... Se podía haber vendido a Estados Unidos.

A mí vender el contrato del Madrid no me gustó nada, pero hubo que venderlo. Es una empresa que no es que se dedique a especular, ni a comprar y vender. Tiene actividad recurrente y puntual. No somos una cadena de televisión, a lo mejor compramos los derechos del Teresa Herrera y lo vendemos a una cadena, pero hay otras cosas con las que sí estamos continuamente en el mercado.

El señor **ESPASA OLIVER**: Pero tener una financiación de cinco veces los recursos propios es muy importante y casi podríamos decir que está fuera de lo normal.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): No lo sé. Lo que le puedo decir, como manifesté antes, es que tanto en Oil Dor como en Promoción, se trataba de implantarse en el mercado muy rápidamente. Podíamos haber ido más despacio.

Antes no contesté a la gestión. Siempre ha habido un comité ejecutivo y un consejo de administración que era paritario. Si yo planteaba un tema, parecía que estaba bien y querían invertir, invertía. El Banco realmente ha cobrado sus intereses.

El señor **ESPASA OLIVER**: La última pregunta, señor Presidente, es que según la valoración de American Appraisal —usted nos ha recordado que estaba puesta por Banesto para hacer la valoración—, Dorna Promoción del Deporte se valoró en 34.000 millones de pesetas; en cambio, los servicios de Inspección del Banco de España la valoran, para el 90, 91 y 92, en 2.500 millones, 4.500 y 5.400. La valoración más alta es de 5.466 millones de pesetas. ¿No le parece excesiva esta diferencia? Me gustaría conocer su opinión sobre estas dos valoraciones tan distintas: 34.000 millones de pesetas frente a 5.000; American Appraisal, servicios de Inspección del Banco de España.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Yo no sé si lo del Banco de España es una valoración o es el neto patrimonial. No tengo ni idea. ¿Habla de valoración? Es que no lo sé. Lo de American Appraisal es valoración.

El señor **ESPASA OLIVER**: Estoy comparando dos valoraciones teóricas.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Si me pregunta mi opinión, yo estoy más de acuerdo con la de American Appraisal.

El señor **ESPASA OLIVER**: Por supuesto.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Fernández de Trocóniz.

El señor **FERNANDEZ DE TROCONIZ MARCOS**: Señor García Pardo, muchas gracias por nada. Le digo que por nada porque, seriamente, en dos días en que he estado mirando la documentación que tenemos sobre su grupo de empresas sé mucho más que usted lo cual, evidentemente, es imposible.

Usted es ingeniero de caminos, no sé si de escalafón o no, pero que me quiera decir que ignora que la Corporación Industrial y Financiera de Banesto había dado por gracia *et amore* a Blasco de Garay, que no tiene que ver absolutamente nada con Banesto, ni con la Corporación Industrial y Financiera, un aval de 300 millones de pesetas para garantizar un préstamo por igual importe ante el Banco de Vitoria, sinceramente, señor García Pardo, es de creencia dudosa. Perdóneme, no se lo puede reprochar como se lo dije en un principio, porque esto no es un interrogatorio, es simplemente un intercambio de pareceres, un intercambio de opiniones.

Señor García Pardo, he de decirle de nuevo: muchas gracias por nada. Sabemos ya, a través de medios de comunicación, a través de libros escritos, de informe del Banco de España mucho más de lo que usted nos ha dicho de la realidad patrimonial de su grupo de empresas y su relación con el Banco Español de Crédito.

Ya le dije desde un principio que lo comprendía dada la situación y el nivel de riesgo que existía, y existe entre su grupo de empresas y el Banco Español de Crédito, por agradecimiento posiblemente o por lo que hubo en su día para que se pudiese gestar este *superpelotazo* de 1991, cual es la venta de Oil Dor. Perdóneme la expresión, pero es que es la más gráfica y, seriamente, la que creo que se corresponde más con la realidad de la venta de Oil Dor: que 200 millones de pesetas se transformen en 6.000 millones de pesetas, miren ustedes, ni el cupón pro ciegos da esa rentabilidad al dinero.

Por otra parte, se ha demostrado otra cosa claramente. Usted nos ha explicado ya lo que es Dorna. Dorna Promociones del Deporte no es una industria productiva. Oil Dor tampoco es una industria productiva. Oil Dor tenía un planteamiento de negocio especulativo, y espero que esté de acuerdo con las opiniones que le voy a exponer ahora mismo: ni Dorna, ni Oil Dor son industrias productivas. Una es una empresa de servicios; a su decir, una magnífica empresa de servicios y parece que, efectivamente, lo es, lo que no quiere decir que valga lo que se pagó por ella. Una empresa que en un buen año dio 2.400 millones de pesetas con una valoración de 20.000 millones de pesetas, cuando

en ese momento estaba soportando créditos del 15 por ciento, no es una empresa que esté dando una rentabilidad adecuada para la valoración que se da a la empresa, sin perjuicio de que, efectivamente, sea una magnífica empresa de servicios.

Es más, Dorna —hablando seriamente— es una apuesta por don Carlos García Pardo. Bueno es el nombre de empresa patrimonial Revidere, porque, ciertamente, Dorna, en cuanto que es usted, se puede volver a gestar en cualquier momento, sea quien sea el titular de las acciones de la compañía que anteriormente ha sustentado.

Por todo lo cual, insisto, gracias por nada. Seriamente, en virtud de las contestaciones dadas, en virtud del conocimiento que usted quiere manifestarnos de su grupo de empresas, toda la documentación que en su día le rogué que, si podía, nos facilitara, dela por no pedida, no hace falta que nos mande esta documentación porque nos imaginamos su contenido.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández de Trocóniz, parece que no ha hecho usted ninguna pregunta, sino que ha extraído unas conclusiones concretas; ha emitido los juicios de valor que ha estimado convenientes. No sé si el señor García Pardo quiere hacer alguna otra reflexión, pero a la reflexión del señor Fernández de Trocóniz le corresponde, si usted lo desea, hacer otra.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Sí quiero hacer una reflexión. Me apetecía venir aquí. A lo mejor no ha valido para nada, pero yo he intentado ser sincero. Si no lo he conseguido, lo siento. En cualquier caso, mi oferta personal al que quiera saber más de mi empresa está abierta, evidentemente; mi oferta personal, los libros, las auditorías y todo lo que haga falta.

Nada más.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Sánchez i Llibre.

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Voy a ser muy breve, señor Presidente.

Si el Banco Español de Crédito no hubiera sufrido un desfase y una quiebra patrimonial de 600.000 millones de pesetas, usted no estaría hoy presente en esta Comisión de seguimiento de Banesto, ni seguramente se habría constituido esta Comisión de seguimiento, ni tampoco nuestro Grupo Parlamentario estaría interesado en las repreguntas que le volvemos a formular. El que la Corporación Financiera Industrial del Banco Español de Crédito le haya pagado a usted 15.931 millones de pesetas de plusvalías en valoración de acciones, lo que desde nuestro punto de vista está muy por encima del valor teórico contable y de las posibilidades de *goodwill* que podrían tener estas acciones, no sería importante si en este Banco no se hubiera producido un desfase de 600.000 millones de pesetas. En que usted haya cobrado estos 15.931 millones de pesetas no entramos, porque si usted vende unas acciones y hay un comprador que las compra, no pasa absolutamente nada; es lícito, legal, las partes afectadas pagan sus im-

puestos y en este tipo de operaciones nosotros no deberíamos entrar. Lo que pasa es que todos los grupos presentes en la Cámara intervenimos en este tipo de operaciones y preguntamos sobre unas plusvalías importantísimas porque la entidad pagadora de estos recursos ha entrado en quiebra, ha habido una investigación, ha habido una intervención del Banco de España, ha habido posteriormente una subasta y ahora estamos analizando el porqué de esta gestión.

Hay que llegar a la conclusión definitiva de por qué Corporación Industrial Financiera pagó este precio tan elevado que a ustedes les ha producido pingües beneficios.

Yo quisiera preguntarle si, efectivamente, los 8.150 millones de pesetas de la venta de Dorma Promociones del Deporte, los 1.776 millones de pesetas de la venta del centro comercial Concha Espina, y los 6.005 millones de pesetas de la compañía Oil Dor, S. A., efectivamente se pagaron a estos precios y produjeron estos 15.931 millones de pesetas de plusvalías. ¿Sí o no?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Sí, en la forma en que lo he dicho.

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Para Banesto hubo una salida de recursos de 15.931 millones de pesetas.

Como nos sorprenden estas valoraciones tan elevadas y tampoco somos tan ingenuos en pensar que los servicios jurídicos de dicho Banco pudieran valorar estas operaciones en estos precios tan elevados, repito la segunda pregunta, aunque creo que usted me la ha respondido anteriormente: ¿Hubo un pacto secreto entre usted y los señores de Banesto, cuando se realizaron estas operaciones?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): En absoluto. Además, si me permite una puntualización, quiero decir que las operaciones serán buenas o malas en función de si esas plusvalías que han pagado se recuperan o no, si se venden bien o no. Para Banesto, no para mí.

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Ya le he dicho anteriormente que si usted en estas operaciones pidió un precio y se lo pagaron, ¡chapó! En definitiva, yo creo que son merecedores de figurar en un récord de Guinness. Nosotros no estamos investigando adónde fueron a parar los fondos, sino por qué se generaron estos recursos y por qué la Corporación, o los comités ejecutivos correspondientes, autorizaron la compra de estos valores, porque en la práctica se está demostrando, por los informes que nosotros tenemos, que están muy sobrevalorados.

Otra pregunta, señor García Pardo: Al 30 de junio de 1993 había en todo el grupo Dorna, en el centro comercial Concha Espina, en Oil Dor, S. A., y en Blasco de Garay 64, S. A., una inversión por parte del grupo Banesto de 47.000 millones de pesetas. Por parte de los accionistas del 50 por

ciento de este grupo, que es su grupo empresarial, hubo solamente una inversión de 10 millones de pesetas. ¿Cómo justifica usted que, teniendo el 50 por ciento ambas partes, una invierta el 99 por ciento en riesgo y la otra solamente invierta en una pequeña proporción? Desearía una pequeña explicación al respecto.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): La cifra nuestra, desde luego, no es buena, tendría que sumarla, pero yo creo que es superior a los 3.000 millones. Respecto a los 47.000 millones, hay una parte que es compra de acciones y otra parte que son préstamos o avales. Hay una parte de esos 47.000 millones —cifra de la que me hablaba S. S. antes—, que es lo que ha pagado la corporación por acciones de Oil Dor, de Dorna Promoción y el Centro Concha Espina, y hay otra parte que es la suma de riesgos. No sé en cuánto está ahora esa cifra, pero ha bajado sensiblemente, porque, entre otras cosas, se han pagado muchos préstamos de Banesto.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Espasa tiene la palabra.

El señor **ESPASA OLIVER**: Señor Presidente, se me ha quedado en el tintero una pregunta muy corta.

En la respuesta que ha dado usted al portavoz socialista, cuando le preguntaba por el presidente de Infosa, ha mencionado usted al señor Garro, pero no he podido apuntar el nombre completo. ¿Podría usted decirlo otra vez?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): Fernando Garro.

El señor **ESPASA OLIVER**: ¿Y el señor José Luis Garro forma parte de Dorna?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): El señor José Luis Garro ahora mismo está en Oil Dor. Pero la gestión de Oil Dor no es de Dorna, es del Banco.

El señor **ESPASA OLIVER**: Es que me había confundido y no sabía si era José Luis o Fernando.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA DORNA** (García Pardo): José Luis ahora mismo está dependiendo del Banco, que parece que lo ha subido de nivel.

El señor **PRESIDENTE**: Finalizados los turnos de preguntas y repreguntas, le damos las gracias por su comparecencia, que sin duda será útil para la Comisión, y le deseamos éxito en su grupo de empresas.

Se levanta la sesión.

Eran las once y cincuenta minutos de la mañana.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961