



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

Año 1984

II Legislatura

Núm. 184

COMISION DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA

PRESIDENTE: DON JUAN COLINO SALAMANCA

Sesión celebrada el miércoles, 6 de junio de 1984

Orden del día:

- Comparecencia de don Vidal Díaz Tascón, Presidente de Mercorsa, para informar sobre política de su organismo y plan de relanzamiento de Mercorsa, así como reestructuración de los Mercos.

Se abre la sesión a las diez y diez minutos de la mañana.

El señor PRESIDENTE: Vamos a comenzar la sesión informativa con la presencia de don Vidal Díaz Tascón, Presidente de Mercorsa, para informar sobre la política de su organismo, el plan de relanzamiento de Mercorsa, así como la reestructuración de los Mercos.

Rogaría al señor Secretario que dé lectura a los componentes de la Comisión a efectos de asistencia.

(Por el señor Secretario, Vázquez Fouz, se procede a pasar lista de los señores Diputados de la Comisión presentes y sustituidos.)

El señor PRESIDENTE: Comenzamos la comparecencia y tiene la palabra don Vidal Díaz Tascón para que informe en relación con la convocatoria de hoy.

El señor PRESIDENTE DE MERCORSA (Díaz Tascón): Muchas gracias, señores Diputados, por la oportu-

nidad que me han brindado de exponerles el plan y las actuaciones de la empresa nacional Mercorsa, así como también de ofrecerles una información básica respecto de lo que es esta empresa, porque aunque supongo que no es tan importante como para que sea conocida por todos, sin embargo considero que puede jugar un papel importante, y por esta razón fue creada en su momento. Por consiguiente, y sin más, voy a iniciar la intervención desarrollando muy brevemente, como marco de referencia para todos ustedes, el papel concreto que juega esta empresa, que debió haber jugado a lo largo de todos estos años y que fue la razón de su creación.

El tema, que por otra parte está de actualidad, básicamente se relaciona con la organización de los mercados agrarios en España, unos mercados insuficientemente organizados, donde el desarrollo cooperativo es muy inferior al de los países competidores y al de todos los países europeos, donde hay amplias regiones agrarias que carecen de una base cooperativa mínima y donde, en sustitu-

ción de ese desarrollo agrario del cooperativismo, no existe ninguna organización alternativa que dé respuesta a los problemas.

Hay unas redes de comercialización en fresco excesivamente complejas. Existe bastante información acerca de los intermediarios, de la figura de los asentadores, de los entradores, etcétera, que de alguna manera definen una estructura comercial en España claramente más improductiva, menos eficiente y más costosa que en Europa. Normalmente se afirma que en términos absolutos el coste de comercialización en España no es muy alto y, sin embargo, comparando el nivel de prestación de servicios con ese coste, estamos muy por encima de las medias europeas.

Contamos con un escaso desarrollo de los canales directos, que es lo que permite la generación de valor añadido en origen. España es un país europeo, con bastante diferencia sobre todos los demás para nuestro nivel de desarrollo, en el que no existe una estructura de canales directos que haga llegar el producto confeccionado a destino, dejando el valor añadido en origen, como consecuencia de que más del 95 por ciento del producto que no se distribuye a través de los cinturones hortícolas de las ciudades pasa necesariamente por los mercados centrales, y el mercado central, ante el producto homogéneo, a granel, no suficientemente preparado y clasificado, impone sus criterios de costes sobre el producto transformado, seleccionado, confeccionado, lo que incorpora un importante valor añadido.

Otro aspecto importante es la falta de tipificación en el mercado interior, y ahora quizá también vemos, de cara al Mercado Común, cómo tenemos tremendas dificultades para articular en España el mecanismo de ordenación de mercados europeo, y una de ellas es la imposibilidad de operar con el producto tipificado, que por lo demás, de ser introducido, además de mejorar las condiciones para el consumidor, permite una mejor ordenación entre el consumo en fresco y la industria de transformación.

Un minifundismo empresarial, que no voy a tratar pero que se relaciona directamente con uno de los problemas más graves en la actividad de esta empresa, tanto en el mercado interior como, especialmente, en el mercado exterior. España exporta —quizá sea un dato que también es necesario conocer— con más de dos mil marcas en los productos hortofrutícolas. España tiene la mayor potencialidad para ejercer el control adecuado en los mercados europeos hortofrutícolas —yo diría que a nivel mundial, pero en todo caso europeo—; sin embargo, estamos con un muy bajo nivel de aprovechamiento del valor añadido que pueden generar estos mercados como consecuencia de una grave desorganización —no podemos hablar de organización— de mercados. El que España, en las exportaciones hortofrutícolas, esté exportando con dos mil marcas es realmente grave. Daré un dato para enmarcar la actuación que vamos a desarrollar después a través de esta empresa. Por ejemplo, el mercado de la patata en Londres es abastecido por cuatro países: Chipre, Egipto, Israel y España. Chipre exporta 80.000

toneladas con una marca, Egipto 120.000 toneladas con una marca, Israel 70.000 toneladas con una marca, y España 16.000 toneladas con cinco marcas que compiten entre ellas a la baja. Por consiguiente, éstos son graves problemas que se manifiestan en todo el proceso, porque si nuestros productos no son revalorizados en el mercado a través de la marca no es posible una retribución al agricultor, a los productos y, en consecuencia, afecta al nivel de vida de la agricultura y de toda la población española.

Quizá en este orden de informaciones concretas acerca de cómo están funcionando los mercados y la reorganización que hay que hacer, podría citar otro ejemplo que he tenido ocasión de comprobar recientemente en un viaje a Japón invitado por las autoridades japonesas. Nuestros vinos, apenas conocidos en Japón, están en unos niveles de cotización —el Rioja— de 800 yens la botella, mientras que el vino de Mosela alemán o el francés está en 3.000 yens. No es que el vino español sepa peor —todos lo sabemos—, hay mejores y peores, lo mismo que en Francia y que, naturalmente, en Alemania. La diferencia de 3.000 yens a 800 es pura y simplemente una diferencia de marca, de organización comercial, de promoción de mercados, de control de mercados, etcétera. Si vemos la valoración desde los 3.000 y los 800 hacia atrás, es obvio pensar que con esta política de mercados, de «marketing», de organización de mercados, es como se puede generar hacia atrás un valor añadido a todos los sectores interesados y, naturalmente, al sector productivo, al sector agrario.

Otro aspecto importante que ahora se pone de manifiesto con la liberalización del trigo y el claro proceso de liberalización de todo el mercado de cereales es la falta de canales concretos vía contratos, que es el mecanismo habitualmente establecido en todos los países para estabilizar los mercados de cereales. España en este momento, al procederse a la liberalización del trigo y perder el Senpa su papel monopolístico y exclusivo en la compraventa del cereal, aboca a una situación delicada que es importante tener en cuenta y corregir.

No quiero extender, porque es el marco de referencia en el que he querido situar la actuación de esta empresa. Es decir, Mercorsa es una empresa estatal que fue creada en el año 1970 por Decreto y legalmente ante Notario en el año 1972 y que surgió, precisamente, con la finalidad de coadyuvar a la ordenación de los mercados agrarios y en el ánimo de que nuestro desarrollo cooperativo, mucho más atrasado que en el resto de Europa, era insuficiente. Hoy podemos decir lamentablemente que en los doce años desde su constitución el desarrollo cooperativo y de organización de productos agrarios en todo el mundo desarrollado, y concretamente en Europa, nos ha ganado una vez más; se han desarrollado ellos más aprisa y, en consecuencia, estamos más retrasados, comparativamente a Europa, de lo que estábamos en el año 1982. Se manifiesta este hecho en la imposibilidad que existe en España de hacer una oferta conjunta, regular, mantenida todo el año y diversificada para todos los productos que demandan, por ejemplo, las grandes cadenas europeas.

Para poner un ejemplo concreto podría señalar cómo Edeca, una poderosa cadena alemana, en toda Europa tiene un sistema de compras y España es distinto; porque en España, a diferencia de Francia, Italia, Holanda, etcétera —Grecia es similar a nosotros, pero no está tan mal—, no se pueden atender las demandas de las nuevas formas de comercio, de las nuevas organizaciones comerciales, por una —repito— insuficiente organización de mercados de origen.

Por consiguiente, Mercorsa debe cumplir este papel, y para poder cumplirlo —y éste es un aspecto muy importante que quiero empezar a reflejar ya—, para poder incidir positivamente tiene que realizar su actuación en estrictas condiciones de mercado.

Es evidente que con la ayuda del Estado, con subvenciones, se puede ordenar lo que se quiera, lo que pasa es que a lo mejor se desordena. Por tanto, la primera condición que va a presidir todo el planteamiento que se está realizando en este momento y toda la actuación futura va a ser el supuesto de funcionamiento sin ventajas, sin condiciones favorables, sin ningún tipo de exclusividad positiva en relación con los competidores, ni siquiera en aspectos fiscales. En todo el mundo el movimiento cooperativo ha logrado competir con las organizaciones privadas, sin embargo en materia fiscal ha tenido un tratamiento favorable, incluso en los Estados Unidos, Japón y toda Europa. Por no ser Mercorsa una organización cooperativa, no debe aspirar, pedir ni operar con ningún tipo de ventaja fiscal, financiera ni legal.

Para que Mercorsa pueda cumplir este papel de coadyuvar a la ordenación de los mercados agrarios, naturalmente debe tener una estructura saneada, una organización eficiente y unas condiciones de funcionamiento adecuadas.

Al inicio de la situación, debido a que hay una cadencia que va desde abril, en que yo me he hecho cargo de la empresa, hasta el momento actual, en que voy a dar resultados numéricos concretos, es obligado hacer una radiografía, porque sólo así es posible entender la situación con la que nos hemos encontrado y las medidas que hemos adoptado. Es Mercorsa una sociedad central, cabecera de una red de dieciocho sociedades filiales que operan en todo el país, normalmente conocidas como Mercos. Debe funcionar desde el punto de vista de una integración comercial, financiera y fiscal; ningún Merco aisladamente, como tampoco ninguna cooperativa por potente que sea, puede tener influencia en el mercado. Para tener esta influencia en el sentido de contribuir a la ordenación de mercados tiene que hacer una labor de conjunto, de grupo, de red, operando simultáneamente en los diferentes mercados, moviéndose dentro de una estrategia comercial previamente definida y apoyando, por consiguiente, en todos los productos y mercados el desarrollo de esa misma estrategia. Pues bien, Mercorsa no ha cumplido ese papel. En principio como tal sociedad, como yo la encontré, era una empresa atípica en cuanto que no tenía ingresos propios; el año 1983 tampoco los tuvo, y en 1984, por primera vez, los va a tener. Ha vivido de las subvenciones del Estado, 1.600 millones de pe-

setas, y de los déficit de gestión acumulados, que al 31 de diciembre del año 1983 suponían también otros 1.600 millones. Naturalmente, si Mercorsa ha de prestar unos servicios y éstos son improductivos, no se valoran, no tienen eficacia, nadie los paga, nos encontramos con un círculo vicioso. No se facturaban esos servicios, nadie exigía su adecuada valoración, prestación y rendimiento, y, en consecuencia, la empresa estaba abocada a vivir, como he dicho, de las subvenciones.

No establecía Mercorsa una vinculación comercial entre los Mercos. Cada Merco aisladamente hacía su propia estrategia en todos los sectores y ámbitos geográficos en los que venía operando. Esto ha determinado un resultado bastante dramático, según el cual solamente siete Mercos ofrecían resultados positivos y once estaban en una situación de resultados negativos, de los que tres estaban en quiebra técnica, otros tres están, de hecho ya —daré las cifras concretas inmediatamente—, en una situación que es prácticamente de quiebra también, que son seis, y los cinco restantes también con fuertes pérdidas, aunque no totalmente descapitalizados, carecían de incidencia en la zona en que operaban. La situación de la gestión empresarial era también preocupante en cuanto que la dirección no era profesionalizada, solamente había un presidente, que era el que adoptaba las decisiones, y un único ejecutivo, que era consejero delegado. Los directores de área carecían de funciones y no tenían responsabilidad en la toma de decisiones. Esto determinaba, por tanto, una falta de especialización. No había una dirección comercial profesionalizada, una dirección financiera profesionalizada, una dirección técnica, etcétera.

Otra circunstancia muy importante, que en este caso es positiva para esta etapa que estamos viviendo, era un alto nivel de infrautilización en los siete Mercos que funcionaban, y el hecho de movilizar esa infrautilización ha sido un elemento importante en estos meses para el relanzamiento de la empresa. No había una política de personal; no había nómina y, por supuesto, si no la había no podía estar mecanizada, todo lo que se hacía era a mano; el pago de salarios no estaba sometido a una ordenación adecuada, se estaban pagando cantidades fuera de nómina y no se aplicaban los salarios base del convenio; la ordenación del personal era absolutamente anárquica en cuanto que no existían expedientes de personal; la empresa no disponía de un expediente individualizado para cada miembro de personal en el que constase su nivel de formación profesional, aptitudes, historial, prestaciones a la empresa, etcétera. Ausencia de un marco laboral. No existía comité de empresa y no existía, por consiguiente, un marco de juego entre la empresa y los trabajadores. En el terreno comercial ya he dicho antes que se carecía de una estrategia comercial común; cada Merco funcionaba aisladamente, y no sólo eso, sino que entraban en competencia entre ellos. Es decir, me he encontrado con determinados clientes que eran suministrados independientemente por diversos Mercos, y los operadores comerciales jugaban con la competencia entre ellos para obtener la posición más ventajosa. No exis-

tía una estrategia efectiva por líneas de productos, de tal manera que, por ejemplo, en hortofrutícolas Merco-Almería definía una estrategia, Merco-Valencia definía otra, y Merco-Rioja otra tercera, y así sucesivamente.

En el tema de cereales la única estrategia que existía era la que se derivaba de la prestación de servicios al Senpa, y la unificación venía, no por la red de Mercorsa, sino por el Senpa. Como consecuencia de esto no había una oferta conjunta, lo que era renunciar a una de las palancas más importantes que tiene esta empresa en el mercado interior y de cara a la exportación, que es la oferta de una gama amplia diversificada de productos mantenida regularmente todo el año.

En los Mercos, o sociedades filiales que estaban en pérdidas, repito, once de dieciocho, eran frecuentes las operaciones a pérdidas en el ánimo de que se cargaban posteriormente, vía déficit, a la sociedad matriz, que a su vez lo cargaba, como he dicho, hacia los Presupuestos Generales del Estado. Se realizaban operaciones a pérdidas ante la falta de profesionalidad y, por qué no decirlo, ciertas vinculaciones que fueron cortadas absolutamente de raíz. En algún Merco al llegar me he encontrado con operaciones fraudulentas y sin más contemplaciones he puesto al gerente en la calle; he cerrado el Merco; he abierto un expediente de crisis y se ha clarificado la situación. Tendrán ustedes después la oportunidad de ver los datos concretos de todos estos Mercos y cuál ha sido la situación.

Había un elevado nivel de morosos. Durante un cierto tiempo lo que se planteaba era salir al mercado como fuera sin contemplar para nada la contraprestación de los operadores, su solvencia, seguridad de cobro, etcétera. Eso determinó que yo me encontrara, además de con todos los aspectos que ya he señalado, con un nivel de morosos, de deudores de dudoso cobro, de 575 millones de pesetas.

La gestión financiera no estaba mejor organizada, es decir, tenía idéntica desorganización. No había directrices comunes de Mercorsa a los Mercos, ni había una gestión centralizada. El sistema contable, en el mejor de los casos, puede calificarse de atípico, sin ninguna homogeneidad; cada Merco seguía su propio sistema contable al margen del Plan General Contable. Completa desorganización —y así lo califico— del sistema administrativo, ya que el control de salidas y albaranes, etcétera, se hacía por los sistemas más rústicos; por lo menos, de momento, lo hemos normalizado, aunque seguimos a mano, porque esta empresa no tenía mecanizados ni contabilidad, ni balances, ni controles de entrada y salida, y al día de la fecha se han mecanizado las nóminas utilizando un ordenador que estaba parado, pero no hemos podido avanzar todavía por falta de medios.

Existían tres cajas autónomas, no había unidad de caja en la empresa: la caja central, departamento de exportación y departamento de información, que fueron suprimidos al día siguiente de llegar para centralizar, en el inicio de unidad de caja, el funcionamiento de la empresa. Había ausencia, esto es, muy importante, de una gestión unificada de circulante. Cada Merco operaba con

los bancos y, naturalmente, éstos daban créditos a los que les ofrecían garantías; los demás que no les ofrecían garantías pedían el aval de Mercorsa, y ésta lo daba. Esto determinaba unas condiciones financieras, que quizá tienen bastante que ver con los niveles de pérdidas, de un 17,7 por ciento de coste medio nominal del endeudamiento, que ascendía, en el momento de tomar posesión de la empresa, de 924 millones de pesetas. El coste real, por las garantías o contraprestaciones, se situaba entre el 20 y el 21 por ciento.

Este estado de cosas denota, evidentemente, una falta de control. Había tres servicios de control; lo que sucede es que estaban parcelados: uno para almacenes, otro para filiales y otro para las operaciones de los corresponsales, pero cada uno manejaba informaciones diferentes y era imposible, por tanto, tener un control del conjunto de la empresa.

En el orden jurídico, puesto que se trata de una empresa pública —y si se tratara de una empresa privada pienso que tendría que ser igual—, no había un servicio jurídico organizado, un departamento jurídico responsabilizado, lo que ha hecho posible, entre otras cosas, la firma de contratos anómalos de los que se han deducido importantísimos quebrantos para la propia empresa. Cito, en concreto, el contrato con Micrónica, una empresa de ordenadores, que fueron suministrados y no se pudieron usar por inviables y que costaron 5,54 millones de pesetas. Un contrato suscrito por Baseprint, una empresa de 3 millones de pesetas de capital, desembolsado el 25 por ciento, es decir, 750.000 pesetas, con la que se hizo un contrato de 561 millones de pesetas, sin estar visado ni haber pasado por la asesoría jurídica; ya hablaremos después de este contrato. Préstamos a empresas; ésta no es una empresa financiera, sino comercial, y, sin embargo, existían préstamos formalizados a sociedades anónimas, que también han sido cancelados en algún caso, y estamos en reclamaciones judiciales en otros. Llamo la atención sobre el hecho de que estos préstamos, en fase de ejecución, se han dado el 11 por ciento, cuando el coste medio de la financiación ajena única que tenía la empresa, como he dicho, era del 20 ó 21 por ciento.

La situación económico-financiera del grupo se puede resumir de la siguiente manera: primero, el balance que se me entregó al hacerme cargo de la empresa, relativo al ejercicio de 1982, arrojaba unas pérdidas de 67.499.000 pesetas. Con la sola lectura del balance —y yo no soy un técnico aunque sea economista y tenga alguna idea, pero no soy un profesional de la contabilidad—, directamente lo rechacé por contener en sus ingresos partidas que no me parecían correctas. Se pidió una revisión del balance y un replanteamiento de su enfoque. Como consecuencia de ello, se introdujeron unos ajustes que arrojaron unas pérdidas de 598 millones de pesetas; de 67 a 598. Quiero señalar que la auditoría de la Intervención General del Estado, que fue solicitada por mí con fecha 22 de abril, ha ratificado estos ajustes. Sin embargo, la imposibilidad de conocer a fondo la empresa todavía y los valores reales de las carteras de los Mercos ha determinado —y éste es un dato que ahora plantea un

segundo reto bajo la responsabilidad que tengo como Presidente— la introducción de una segunda línea de ajustes ya completamente analizados por valor de 1.025 millones de pesetas y con la auditoría del Tribunal de Cuentas, que el día que se lleve a la Junta general de accionistas hará un informe al respecto, y una auditoría que se ha solicitado a Arthur Andersen. Esto totalizaría unas pérdidas acumuladas que no estaban reflejadas en los balances y cuentas de pérdidas y ganancias por 1.643 millones de pesetas.

Quizá podría extenderme bastante más, porque con todo detalle, por supuesto, estoy preparado para ampliar, aclarar o expandir todo tipo de cuestiones relativas a los temas que yo he abordado o cualquier otro nuevo que ustedes consideren oportuno en relación con la situación de la empresa.

Paso ahora a desarrollar las primeras medidas tomadas a lo largo de los doce meses tendentes a corregir las disfuncionalidades observadas en la actividad de la red. Primero, medidas dirigidas a clarificar la situación documental y contable. La primera medida adoptada ha sido en Merco-Guadalquivir, pues a los cuatro días de hacerme cargo de la empresa me comunicaron de Sevilla una reclamación judicial, por vía de apremio, de un impago de 44 millones de pesetas. Naturalmente, enseguida pedí información y un estado de la situación real de Mercorsa con Merco-Guadalquivir y de éste con la Caja Rural de Sevilla. A las 10 de la noche el tema no sólo no se había aclarado —y ahora diré algunos detalles de bastante importancia—, sino que estaba confuso, carente de documentos, con avales comprometidos en Consejo al 80 y firmados al cien por cien, sin saber exactamente cuáles eran las obligaciones de Merco-Guadalquivir que, subsidiariamente, por ser socio mayoritario, también le correspondían a Mercorsa. Quiero decir que la información de aquel día fue muy preocupante; se siguió aclarando la situación a lo largo de los meses; fueron apareciendo cada vez más partidas que, incluso, no estaban registradas legalmente o, si lo estaban, en algún caso estaban claramente disimuladas. Quiero señalar que la Intervención General del Estado ha hecho una información revisada de Merco-Guadalquivir y en ella ha aflorado la totalidad de este estado de cosas. Sin embargo, por ser una revisión limitada, con posterioridad a la propia revisión de la Intervención General del Estado aparecieron unas nuevas demandas de 4 millones adicionales. Al finalizar aquel día, y ante este estado lamentable de gestión que tenía esta empresa, repito, al margen de toda documentación legal a la que está obligada la gestión de una empresa pública, se procedió al cese del director gerente y consejero delegado por entender que era un funcionario absolutamente improcedente en la gestión de una empresa pública.

En esta línea de clarificar la situación jurídica se ha procedido a rescindir un elevado número de contratos, tanto personales como con otras empresas, que suponían cuantiosos quebrantos. Antes he mencionado algunos de ellos y puedo relacionar nominalmente otros más, por si alguien tiene interés.

Se ha procedido a unificar y homogeneizar el sistema de contabilidad en toda la red, ajustándolo al Plan General Contable. Se ha iniciado también, y ya en este año 1984 lo hemos conseguido, la unificación de los criterios de actuación administrativa y contable, sometiendo a los administradores a cursillos, convocándoles en Madrid y estableciendo una normativa de funcionamiento común.

Un segundo bloque serían las medidas tendentes a corregir los desequilibrios del ejercicio. Cito la eliminación de todas las operaciones a pérdidas. Se dieron instrucciones rigurosas a todos los gerentes para que, con independencia de la trascendencia que tuviera en los clientes y mercados, se suspendieran todas las operaciones a pérdidas. Se procedió a la suspensión transitoria de las operaciones de ganado, carne y productos derivados, ya que, al analizar las operaciones de estos productos, todas ellas arrojaban resultados negativos, y se comprobó —a diferencia de otros sectores— que se carecía de la mínima base profesional para operar. Se procedió al inicio para la fusión de los 18 Mercos en seis, ya que los costes estructurales de cada uno de los Mercos hacían simplemente inviable su rentabilidad. Teníamos 18 sedes sociales, 18 consejos de administración, 18 gerencias, 18 equipos para una cantidad que puede perfectamente ser movilizada cinco veces más con los equipos de siete, que es lo que estamos haciendo.

Se ha iniciado la ampliación de la participación de Mercorsa hasta un 90 por ciento en el capital de los Mercos por dos razones fundamentales: primera, para obtener los beneficios de la consolidación de balances; segunda, como criterio esencial y fundamental para desconcentrar el riesgo. Toda empresa comercial como ésta, que aun cuando es del Estado ya he dicho que debe operar con criterios de mercados y debe tener límites en su acción de rentabilidad o lucro, tiene que proveerse de instrumentos que le permitan asegurarse frente al riesgo, y la fórmula adecuada —siendo así que van a quedar seis sociedades filiales— es la consolidación de balances con objeto de que cuando el riesgo comercial llegue a alguna de las filiales y pueda tener pérdidas, como le pasa a cualquier otra empresa —porque se pueden tener pérdidas, y ahí están este año en el sector hortofrutícola los mejores exportadores, Pascual Hermanos o Muñoz—, que el grupo consolidado no las tenga compensando con aquellos otros Mercos que puedan tener actividades positivas. A este respecto, aun cuando jurídicamente todavía no hemos procedido a la fusión, en el plan organizativo ya se ha procedido a la fusión de los cuatro Mercos del Duero y los dos de Extremadura y, en fase de negociación, a la construcción de Merco-Ebro, que fusionará los de esta zona.

Las anomalías, incluso irregularidades encontradas —y he citado antes algunas— en varios Mercos, unido a las notorias deficiencias de la gestión de los mismos, determinaron un cambio importante a la fuerza, que motivó la necesidad de prescindir de 10 presidentes, 38 consejeros y ocho gerentes, y la apertura de cinco expedientes de crisis.

Ante esta situación, los primeros días, créanme, dudé

que esta empresa fuera viable, y algo de ella conocía, porque hace catorce años fui uno de los redactores del Decreto para su aprobación, a partir de una Comisión Interministerial de Mercados en Origen entre el Ministerio de Agricultura y el de Comercio.

La vía de reflatamiento debería pasar por responsabilizar a los equipos profesionales de los 7 Mercos que funcionaban de toda la red, de ahí que la política de fusiones se haya hecho en todos los casos poniendo como cabecera de los nuevos Mercos fusionados a aquellos equipos profesionalizados que habían demostrado una capacidad de gestión. Eso se ha manifestado en el hecho de que el equipo de Merco-Guadiana se ha hecho cargo de los Mercos de Extremadura, el equipo de Medina del Campo de los Mercos del Duero: Salamanca, León, Burgos y Medina y el gerente de Merco-Castellón ha bajado a Valencia para seguir gestionando hasta la plena desaparición de los cuatro Mercos, puesto que los cuatro Mercos del Mediterráneo son todos sin excepción inviables, dado el tipo de gestión que estaban realizando, en clara competencia con las cooperativas, en una zona de claro desarrollo cooperativo. Se ha procedido a una gestión unificada del capital circulante, lo que ha permitido captar los recursos necesarios para el funcionamiento y operaciones comerciales, a la vez que se ha permitido una rebaja sustancial en el coste del dinero, que estimamos por encima de los seis puntos.

El sistema de gestión centralizada del capital circulante está sometido a estrictos criterios de competencia y es muy sencillo de entender: el mecanismo funciona a partir de la gestión que realiza el propio servicio financiero central, naturalmente aprovechando la capacidad de contraprestación de la empresa, dando inmediatamente instrucciones a los gerentes y directores financieros de las sociedades filiales para la captación de recursos, como máximo en las condiciones captadas por el servicio central. Si los gerentes consiguen una captación por un coste inferior, naturalmente se acepta ese dinero; todas aquellas captaciones que sean superiores no se aceptan y se financian a través de la captación del servicio central, pero se descargan a los gerentes al coste que ellos lo consigan, con lo cual la red no paga más del límite bajo a que se ha conseguido a nivel central, pero cada gerente lo tiene cargado en sus cuentas conforme a su propia capacidad de captar dinero.

Por otra parte, y dentro de esa política de saneamiento, se ha procedido a una modificación contable en el sentido de aumentar el coeficiente máximo legal de las amortizaciones y de las provisiones para insolvencias, lo que a corto plazo va a hacer más difícil la obtención de resultados, pero que es la primera vía para empezar a sanear este grupo. En concreto, y ya en el ejercicio de 1983, se ha reflejado una mayor detracción, ya que no son pérdidas, sino que son provisiones: 36 millones de Mercorsa y 307 millones. Esto, naturalmente, se va a reflejar en una mayor dificultad para conseguir resultados contables positivos, pero es la única forma de proveer de una mínima autofinanciación a un grupo que carece en su totalidad de financiación.

Sin embargo, estas medidas no eran suficientes, porque era corregir disfuncionalidades y había que asentar una estrategia a más largo plazo, modificando el sistema de dirección, pasando a una dirección profesionalizada —y recuerdo al respecto que han hecho una interpelación en el Pleno del Congreso sobre la empresa, muy preocupados al parecer por las nóminas—, lo que quiere decir que ha sido necesario captar un equipo, un director comercial, un director financiero, un director técnico, un director jurídico, porque no los había; todos eran personas que estaban en activo en otras empresas y el coste de captación ha sido el de mercado. No se podía pensar en que era posible captar buenos profesionales a un coste medio de personal como el que tenía la empresa.

Se ha tomado también un conjunto de medidas en materia de política de personal que establezcan y den una estructura coherente hacia el futuro a través de unas relaciones laborales normales, ajustándose al Estatuto de los Trabajadores, con el establecimiento de una nueva estrategia salarial para el bienio 1983-84 sobre la base del convenio del sector y el establecimiento de un salario mínimo por categorías, también conforme a las indicaciones del Estatuto de los Trabajadores.

Dada la situación de la empresa, fue necesario modificar la jornada y horario. Había una jornada legal de treinta y siete horas y se ha establecido en cuarenta. Los trabajadores aceptaron, entre otras razones, porque era la única vía para que la empresa no se cerrara. Se ha establecido un horario más en consonancia con la red, puesto que en Madrid, a nivel central, se trabajaba sólo por la mañana y, sin embargo, las necesidades y demandas de las sociedades filiales se producían a lo largo de todo el día. Por tanto, se ha establecido una jornada de 8 a 6 de la tarde, con una hora para comer, para lograr un horario de coincidencia entre la sociedad matriz y las sociedades filiales a las que se deben prestar los servicios. Se han suprimido las vacaciones no reglamentarias, que eran muchas, se pueden enumerar, y se ha establecido un programa en conformidad con lo que marca el convenio en el sector.

En los Mercos se ha establecido, no sin tener que pronunciarse a fondo —pueden creerme—, una coordinación efectiva en las políticas. No ha sido necesario hacer valer en ningún caso, por la propia racionalidad de los planteamientos, la mayoría absoluta en las juntas generales; no ha sido necesario convocar ninguna Junta general extraordinaria para modificar acuerdos de consejos. Se ha logrado, a través de los acuerdos de consejos, adaptar estas medidas.

Paso ahora a las medidas concretas, Merco por Merco, especialmente en aquellos diez que, la verdad, de sociedades tenían poco. Merco-Guadalquivir. Esta empresa tenía, el 31 de diciembre de 1982, unas pérdidas acumuladas de 154 millones y, al 31 de diciembre de 1983, 76.678.000. Por lo que voy a decir, entenderán fácilmente que estas pérdidas de 1983 también son imputables a años anteriores, porque, al tener conocimiento de ellas —y he dicho antes cómo se inició mi información sobre esta empresa—, se procedió a paralizar la actividad, ce-

sar al gerente, abrir un expediente de crisis y cerrar la empresa, porque la imagen que tenía era francamente degradante y levantarla nos está costando bastante. Se ha reabierto con un nuevo equipo, apoyado por los Mercos profesionalizados que lo circundan, a partir de octubre y estamos en fase de reflotamiento. Llamo la atención sobre el hecho de que aquí juega también el método prueba-error y es el único Merco donde se ha tenido que captar equipo nuevo, si bien apoyado por toda la organización, y no descansa la gerencia en equipos anteriores, cuya profesionalidad era conocida.

En la Junta general extraordinaria del 5 de agosto de 1983 se acordó reducir el capital de 190 a 7 y, como las obligaciones superaban para Mercorsa esta participación en el capital, legalmente no tendríamos por qué habernos hecho cargo, pero esto sumía a la empresa pública en un proceso de demandas judiciales cuya imagen hubiera sido tremendamente deteriorada, por lo cual, sobre todo en línea de reflotamiento de la empresa, era necesario hacerle frente. Después de la reducción de capital, y habida cuenta de las pérdidas que antes había dicho, estábamos en menos 40 millones. Se procedió a una ampliación de 50 millones, siendo el saldo neto actual de 9 millones de pesetas.

Paso a hablar de Merco-Plasencia, Cáceres. Pérdidas acumuladas al 31 de diciembre de 1982, 16 millones. Como consecuencia de la auditoría se detectaron envíos, partidas y actuaciones claramente improcedentes, incluso irregulares. Hay alguna específica que se puede señalar, por ejemplo el envío de una partida de carne de 23 millones de pesetas a un cliente en Alcoy, quien ese mismo día, al recibirla, había cambiado todos los bienes a nombre de su mujer y, al día de la fecha, nos ha sido imposible, a pesar de los esfuerzos jurídicos, poder rescatar para la empresa estas pérdidas. Se han totalizado 104.290.000 pesetas de pérdidas, para un capital social de 44 millones, con lo cual estamos en menos 60 millones de pesetas. Se ha cesado, naturalmente, a todo el equipo, al gerente, se ha abierto expediente de crisis y, sintiéndolo mucho, se ha puesto a todo el mundo en la calle, porque creemos que aquí había responsabilidades más allá de la propia dirección, ya que era imposible que se estuviera produciendo este tipo de cosas en una empresa de estas características.

Ahora me voy a referir a Merco-León. Pérdidas acumuladas, al 31 de diciembre de 1982, 71.984.000 pesetas; en 1983, 14.601.000, lo que totaliza 86.585.000 pesetas. Capital social, 104; el neto patrimonial es de 18. Como en los demás casos, es un Merco con una imagen mala, una gestión como la que señalo, y se ha procedido también al cese de todo el consejo, del gerente, y ha quedado una persona para gerenciar un almacén, que es lo único rentable.

Respecto a Merco-Burgos y Merco-Salamanca, son muy recientes, tienen una incidencia mucho menor y están también en pérdidas, pero carecen de profesionalidad, por lo que, juntamente con León, han sido fusionados en Merco-Duero y gerenciados por el equipo de Medina.

Cito ahora Merco-Murcia. Pérdidas acumuladas, 42.169.000; en el año 1983, 22.985.000, que totalizan 64.454.000 pesetas, lo que también da un saldo negativo de 16 millones de pesetas respecto de su capital social. Lo mismo que en los anteriores, fue cancelada la actividad, cesado el gerente y anulado todo el equipo. Dada la inviabilidad comercial de este Merco, porque su estrategia está mal planteada, se ha procedido a la venta de envases y maquinaria para liberar almacenes alquilados que, a su vez, nos permitirán aliviar el estado de pérdidas.

En cuanto a Merco-Alicante, ya he dicho antes que fue cerrado con motivo de mi presencia personal allá, al encontrarme con que esa misma mañana habían sido comprados 100.000 kilos de patatas diez pesetas por encima del mercado, lo que, en ese mismo momento, determinó la expulsión del gerente, el inicio de expediente de crisis, el cierre de la empresa y la reorganización completa. Lleva unas pérdidas acumuladas, al 31 de diciembre de 1982, de 76.502.000 y, en el año 1983 —fíjense en que fue cerrado el día 14 de junio—, unas pérdidas de 39.930.000, lo que totaliza 116.405 millones de pesetas. Con un capital de 91.250.000, totaliza un negativo de menos 25.155.000. Como las obligaciones, igual que nos pasó en los demás casos, eran superiores a estas cantidades, fue necesaria una ampliación por Mercorsa —ya veremos después de dónde vienen estas ampliaciones para que vean la situación real del grupo— de 45 millones, lo que contabiliza un neto patrimonial positivo en este momento de 19 millones.

Cito en este momento Merco-Valencia. Con fecha 26 de septiembre también fue cesado el gerente y nombrado transitoriamente el gerente de Castellón. He dicho antes que el tipo de actividad que están realizando los cuatro Mercos del Mediterráneo es claramente competitiva con las cooperativas, en lugar de ser complementaria, en prestación de servicios. Eso determina un fallo estructural y todos ellos están en pérdidas. En Valencia las pérdidas acumuladas a diciembre de 1982 son de 41 millones; las del año 1983, 40 millones; capital social, 85 millones; neto patrimonial de 3.

Como estamos en fase de replanteamiento con el movimiento cooperativo y hemos llegado ya a un acuerdo importante con bastantes cooperativas y la propia MECOP, en este momento la situación es a la baja, pero de forma gradual, porque tácticamente no interesa cerrar Valencia, como otros sitios, sin antes haber llegado a una base de entendimiento con las cooperativas, para poder relanzar Merco-Mediterráneo, repito, sobre las bases de prestación de servicios a las cooperativas. Merco-Castellón, pérdidas acumuladas a diciembre de 1982, 16 millones; en 1983, 21 millones; cálculo a 1986, un neto patrimonial de 48 millones. Quizá este Merco podría ser teóricamente reflotable. Sus mejores resultados con respecto al resto de los Mercos del Mediterráneo, de Merco-Valencia y Merco-Murcia, estriban en que ha tenido una relación con las industrias de transformación, concretamente de mermeladas y zumos de naranja, etcétera, y ha arrojado resultados negativos, pero no tan malos.

Finalmente, Mercovedes. Pérdidas acumuladas al 31 de diciembre de 1982, 146 millones; resultados de 1983 —lo voy a aclarar, porque yo he sido el primer sorprendido—, 16 millones de pesetas de beneficios, sin operaciones desde 1982, liquidadas sus instalaciones en 1982 y en fase de disolución. Los resultados de 1983 sólo se explican por el resultado neto de la venta de las instalaciones que han revertido a la sociedad con un neto de 16 millones. Por tanto, las pérdidas netas finales han sido de 130 millones de pesetas.

Habiéndose procedido de esta manera en estas sociedades, se adoptaron medidas también relativamente duras en los Mercos que funcionaban, tendentes a integrarles, ya que cada uno de ellos seguía su propia estrategia comercial y financiera. En el área comercial se constituyeron comités interMercos formados por los gerentes que quedaban de aquellos Mercos que operaban en cada uno de los sectores, suministros, girasol, cereales, etcétera, con objeto de marcar en estos comités la estrategia de grupo y someter a su cumplimiento, sin excepción ninguna, a todos los gerentes.

Se ha producido a unificar la cartera de clientes. He dicho antes que era frecuente que los Mercos compitieran entre sí por la captación de los mismos clientes, y el efecto era evidentemente muy malo e iba a favor del que se beneficiaba de esa competencia. Se ha eliminado, repito, tendente a unificar la cartera de clientes y estableciendo las bases de una sociedad que sea la distribuidora de todos los Mercos, con una estrategia unificada de todos los Mercos en la fase final o de cara al comercio de destino.

Se ha procedido a dar unas instrucciones claras en el cobro de morosos. Tengo que decir que catorce meses después hemos avanzado muy poco y que esos 575 millones prácticamente se dan por perdidos. No obstante, todo mi interés estaba en conseguir algún caso ejemplar, porque en esta organización parece que era habitual la creencia que, como era del Estado, existían operaciones que no había por qué pagarlas.

Se han clausurado las actuaciones en los mercados centrales por entrañar una clara disfuncionalidad en relación con los distribuidores mayoristas, ya que, o nos apoyamos en los mercados mayoristas para que sean los distribuidores finales, o competimos con ellos. Si competimos con ellos no podemos estar, lógicamente, en los mismos puestos, porque obviamente no va nadie a comprar y los resultados de todos los Mercos de origen son todavía peores que los de los Mercos cerrados, Murcia cerrado, Sevilla cerrado, Valencia cerrado. Creo que el tema es una equivocación en la estrategia, porque no es posible hoy saltarse a los distribuidores mayoristas, es imprescindible modificar la estrategia, pero es necesario apoyarse en los distribuidores mayoristas.

En el tema de la exportación se ha ampliado el número de Mercos exportadores y se ha establecido un nuevo programa tendente —como he dicho antes hay en este país 2.100 marcas de exportación— a converger y unificar las marcas por acuerdo con las cooperativas, y presumiblemente, si el proyecto sigue adelante, también con

pequeños exportadores privados dándoles entrada en una sociedad, al efecto, repito, de ir intentando pasar de una estrategia de demanda, como domina en nuestros mercados hortofrutícolas, a una estrategia de oferta, porque en este sector España sí puede ser un país claramente dominante en el tema de la estrategia de exportación hortofrutícola.

Por simplificar, porque es un poquito largo, medidas tendentes a la integración financiera de la red; gestión rigurosa centralizada del circulante; Mercorsa negocia con los bancos para toda la red y no cada Merco individual, y he dicho antes que esto ha provocado ya una reducción en más de seis puntos de los costes financieros de la organización. He hablado antes también de la participación hasta el 90 por ciento como medida necesaria para desconcentrar riesgos, así como de la unificación de la normativa administrativa y contable de toda la red.

En asistencia técnica, simplemente resumo, se ha establecido una dirección profesionalizada que nos ha permitido, ya a nivel de toda la red, hacer los concursos de los programas de inversión que tenemos en marcha que vienen de la dotación o con cargo a la dotación del año 1983 previsto en el PAIF de 1982 y reducir los costos de contratación hasta un 37 por ciento, en relación con los costes individuales de los Mercos.

Se ha tendido a unificar la asistencia jurídica de la red; cualquier contencioso que se plantee en este momento será visado, necesariamente, por el departamento jurídico con objeto de aprovechar la propia capacidad profesional y operar exclusivamente en las zonas territoriales en las que está implantada la red a través de letrados vinculados al propio departamento central. Por supuesto, se ha procedido a la resolución —éste es un contrato que va a plantear serios problemas— del contrato a la empresa Baseprim para el servicio de teleinformación agraria que, como he dicho antes, importaba 561 millones de pesetas a una empresa carente de toda base técnica y profesional, también otros más.

En línea con estas medidas y de cara, repito, a la nueva estrategia se ha procedido a una rigurosa coordinación con todos los organismos y empresas públicas interesadas o que afectan a la red, incluso en algunos casos superando tensiones importantes que venían de gestiones anteriores.

En este momento, aparte de que todo el planteamiento del Plan de relanzamiento se ha discutido uno a uno con los directores y equipos de las Direcciones Generales del Ministerio de Agricultura, se ha discutido una a una con las Comunidades Autónomas, en la medida en que incide naturalmente la política comercial en la política de ordenaciones; también se ha establecido una estrategia de colaboración comercial, por ejemplo, con la Secretaría de Estado de Comercio que ha sido concretamente muy fructífera para favorecer un acuerdo con Focoes y conjuntamente estar operando de forma muy positiva en los mercados canadiense y americano.

En esta línea la política de acuerdos se están llevando con Mercarsa, Focoes, Infersa, Sodiex, Servicio Nacional

de Fermentación del Tabaco, Grupo de Mondragón, en el País Vasco y la División Agrícola de Rumasa.

Con esta base quiero ahora informarles a través de los balances de la situación de la red para pasar posteriormente al 31 de diciembre de 1983 y después dar ya un avance de los resultados de 1984, tanto financieros como del nivel de actividad.

He dicho antes que en el ejercicio de 1982 ya fueron introducidos ajustes, que han sido prácticamente ratificados —menos dos millones y pico de unas partidas que parece que no están bien contabilizadas técnicamente— de 528 millones que, para el ejercicio 1982, dieron unas pérdidas de 596 millones. Pues bien, sin ajustes, los resultados al 31 de diciembre del año 1983 arrojan —voy a hablar ahora en términos contables y después corregidos con ajustes—, en términos contables, el año 1982, Mercorsa ofreció 596 millones de pesetas; el año 1983 fueron 1.025 millones. Ahora explicaré los ajustes que conforman estas operaciones. De estos resultados contables de 1.025 millones, 186 millones corresponden a nuevas provisiones para la cancelación del contrato con Baseprim de teleinformación agraria, dado que las condiciones del contrato hacen muy difícil que en primera instancia este proceso pueda ser ganado. Hay también 450.850.000 de pesetas como pérdidas extraordinarias sobre carteras de valores acumulados a lo largo de ejercicios anteriores. Y como pérdidas extraordinarias por reducción de capital en Mercos, 107 millones.

Sin estos ajustes, el saldo arrojaría unas pérdidas de 396 millones de pesetas, también en términos contables. Ahora bien, para que sea equiparable con el ejercicio anterior, en este ejercicio ya se contempla en estas pérdidas un aumento de retenciones por amortizaciones, puesto que, como he dicho, se ha ido a una política de saneamiento drástico y se han aumentado al máximo las tasas o coeficientes de amortización, que han supuesto 109 millones de pesetas, repito ya, para 1983, y, por supuesto, para ampliarse en el año 1984.

Hay un aumento en la dotación para insolvencias, como consecuencia de modificación del coeficiente, de 234 millones de pesetas. También he dicho antes que la provisión de telemática, además de los 140 millones que ya entraron en los ajustes de 1982, es de 186 millones, lo que, conforme al contrato firmado o que ya estaba firmado, totalizarían, en el supuesto de que los Tribunales obligaran al cumplimiento del contrato, y es factible dado los términos del mismo, unas pérdidas de 300 millones de pesetas por este concepto.

Homogeneizando los resultados —toda esta información es transparente y está a disposición de todo el mundo, que creo que es la única manera de gestionar una empresa pública— tendríamos: antes del ajuste, en Mercorsa, en el año 1982, de 189 millones; en Mercorsa, en 1983, de 240 millones. En estos 240 millones se incluyen dos conceptos que es importante considerar y que suman 45 millones; por una parte, están los intereses del crédito del Banco de Crédito Agrícola, para el proyecto de Baseprim, porque este contrato de teleinformación agraria en parte fue financiado con el crédito del Banco de Crédito

Agrícola, que no ha podido, no puede ni podrá ser cancelado hasta que los Tribunales resuelvan, y, por otra parte, las indemnizaciones por despido, que han modificado la estructura del equipo profesional para poder relanzar la empresa.

En los Mercos se totalizarían unas pérdidas netas, repito, de 151 millones de pesetas, excluidos los ajustes, frente a unas pérdidas excluidos los ajustes, repito, de 107 millones en el año 1983. Ahora bien, de estos 107 millones de pérdidas netas del conjunto de los Mercos, 275 millones son para los 10 Mercos que antes he señalado, que están no en la UVI, sino incluso cerrados ya. Por tanto, deducidos estos 275 millones de Merco-Alicante, Merco-Guadalquivir, etcétera, todos los que he señalado, arrojaría unos resultados para el resto de los Mercos de unos 180 millones de pesetas positivos de beneficios.

Quizá no procede, pero lo tengo aquí también, dar un desglose Merco por Merco de las cantidades que han supuesto los ajustes a los que he hecho referencia.

Los datos que les voy a facilitar, al primer trimestre del año 1984, están condicionados por tres cosas: primera, el coste de la financiación, que toda empresa tiene, naturalmente, pero que en este caso hay que explicar para que se entienda con claridad el proceso. Esta empresa carece de recursos propios y no tiene base alguna de financiación. Por tanto, estamos con financiación ajena para operaciones comerciales; con financiación ajena para gastos de funcionamiento, y con financiación ajena para las ampliaciones de capital en los Mercos, que nos hemos visto obligados a realizar, para atender obligaciones, como he dicho antes, que iban más allá del propio valor del capital y que por razones de imagen de empresa pública y de relanzamiento hemos tenido que afrontar. Por consiguiente, los costes financieros están gravando mucho más que proporcionalmente cualquier otra empresa pública o privada, ya que el socio capitalista, que en este caso es el Estado, no ha hecho la provisión para su saneamiento.

Segundo, estos resultados que voy a leer están también mediatizados por el aumento al máximo legal del coeficiente de amortizaciones, y ya he dicho las cifras que suponían, en el año 1983, donde se han introducido estas modificaciones. También están mediatizados por el aumento en las provisiones para insolvencias, donde también se ha aplicado el máximo legal. Son medidas muy duras, pero para una empresa que está en estas condiciones no cabe otra posibilidad. Yo diría que es una operación quirúrgica a vida o muerte; o sale arriba o la cancelamos, pero no hay posibilidad de términos medios, porque no hay condiciones económico-financieras que permitan otra política.

Podría dar los resultados Merco por Merco, incluso con todo detalle, pero me voy a referir exclusivamente a los acumulados, que ofrecen con este panorama un saldo claramente positivo, que la única aplicación lógica que tienen es el hecho de los cambios adoptados en la gerencia. Por ejemplo, en Duero, León estaba en pérdidas, Burgos estaba en pérdidas, Salamanca en pérdidas y Medina en beneficios relativamente modestos, porque tiene un

buen equipo profesional que no estaba desarrollando toda su capacidad. Como consecuencia de estos cambios, al asumir el equipo gerencial de Medina la totalidad de la gestión, se ha producido un salto espectacular hacia arriba, mejorando, naturalmente, todos los resultados anteriores. Este hecho se observa también en Extremadura, donde los Mercos están bajo la gerencia del equipo del Guadiana, y se observa también en las menores pérdidas, hasta su total desaparición, en el Mediterráneo, cuya ralentización es algo mayor, por las razones que he dicho antes, de dar lugar a buscar el acuerdo con las cooperativas para la constitución de Merco-Mediterráneo. Al finalizar el primer trimestre, el presupuesto real arrojaba unos ingresos de 4.800 millones de pesetas sobre un presupuesto de 4.300 millones de pesetas, que es un 250 por ciento sobre el 83 y con una diferencia entre lo real y lo presupuestado de más de 484 millones, y una diferencia sobre 1983 de más 1.900. Insisto, es un cambio espectacular que no tiene otra explicación más que el cambio puramente de la gestión, donde había una fuerte capacidad de la que ahora estamos haciendo uso.

Los gastos, estamos en unos reales de 396 sobre unos presupuestados de 371. Estamos por encima de los gastos también; no es anómalo, puesto que los ingresos, repito, están en un 50 por ciento por encima de 1983; sin embargo, en mi opinión, deben de ir a la baja en la medida en que vayamos mejorando las condiciones financieras de la organización y dependamos menos de la financiación ajena. Los resultados netos, que es quizá el dato más importante, arrojan un resultado real consolidado de Mercos de 64 millones de pesetas de beneficios sobre una previsión de 19, 45, por tanto, más de lo presupuestado, y 48 más en relación con el año anterior. Bien digo, en relación con el año anterior, siendo así que el año anterior contabilizaba en gastos unas amortizaciones menores, una provisión para insolvencias menores y, naturalmente, unos costos financieros menores en cuanto que hemos tenido financiación ajena para hacer frente a los desequilibrios de los Mercos que antes he citado.

Esta línea ascendente se consolida en los avances de abril, o los resultados al mes de abril, que han mejorado también aunque no tenemos los resultados, sí los niveles de actividad, que aumentan esta línea de crecimiento y de consolidación. No encuentro en este momento, pero en todo caso es cuestión de un segundo, si quieren les puedo dar las cifras exactas, pero están ahí.

Esta sería, por consiguiente, la primera parte, la radiografía de cómo estaba la empresa, las medidas de emergencia adoptadas, los resultados que hemos obtenido o que se están obteniendo hasta este momento, y pasaría a continuación quizás a esbozarles muy brevemente, porque ya no quiero cansarles, las líneas de actuación futura, que pasan simplemente por consolidar de forma seria los programas que la empresa a lo largo de los años había venido realizando y por excluir radicalmente aquellas actividades fuera del objeto social, a las que también me he referido.

Quizá les voy a concretar en muy pocos minutos por la

propia relación de los programas, por la enumeración de los programas.

1.º Mercorsa profundizará sus actuaciones en el desarrollo de canales directos de origen a destino. Dentro de este programa, Mercorsa ampliará sus actuaciones para introducir productos tipificados en el mercado interior.

2.º Un plan específico de importación tendente a coordinar no sólo Mercos, sino cooperativas también, de tal manera que podamos ofertar a los demandantes extranjeros la gama completa, regularmente suministrada todo el año, aprovechando la calidad y permitiendo la formalización de contratos. Ya hemos acudido a la Feria Alimentaria 84 de Barcelona, donde hemos expuesto a los posibles compradores de cadenas extranjeras que acudieron la gama completa de cuarenta y seis productos ofertados, repito, conjuntamente por Mercos y cooperativas, si bien en esa Feria no se ha podido llegar todavía a unificar la imagen, envases, etcétera, que es lo fundamental en la política de «marketing» y en la política comercial. Sin embargo, en la próxima exposición, que pretendemos será en Berlín en enero de 1985, de cara ya al exterior, iremos con la gama completa, Mercos y cooperativas, con una clarísima política de calidades y marcas y, por supuesto, unificando la imagen, presentación, envases, etcétera.

3.º Aprovisionamiento de materia prima para la industria agroalimentaria. Aquí hay dos sectores especialmente importantes, el de cereales, con el que ya estamos en contacto en cuanto a Mercorsa actuando como concentrador de oferta a nivel nacional, puede ir a una política también de contratos con las asociaciones empresariales, fabricantes de piensos compuestos u otras, y en el sector hortofrutícola para el suministro también a fabricantes de conservas, zumos, etcétera.

4.º Comercialización de cereales y materias primas agrícolas.

5.º Comercialización de productos específicos cuando sea requerido por organismos públicos competentes, ya que al ser una empresa pública y una empresa comercial y tener su presencia en el mercado, es un instrumento adecuado para aquellos casos de estrangulamiento de mercados o superproducciones, etcétera, y siempre en los límites de beneficio, de rentabilidad que estas operaciones, todas las operaciones, tienen que reportar a esta empresa.

6.º Desarrollo comercial de cooperativas que colaboren con la red. Esta es una empresa, una empresa que opera en el mercado, y no tiene por qué entrar en competencia a desarrollar actividades de organismos públicos. Sin embargo, es obligado, dada la precaria situación de las cooperativas españolas, que aquellas cooperativas con las que operamos comercialmente nos piden inmediatamente un apoyo y asistencia técnica que la empresa no puede negar, entre otras razones, porque es positivo hacerlo para mejorar sus propias necesidades de oferta, pero en todo caso como prestación absolutamente necesaria.

7.º Promoción y asistencia técnica a mercados representativos y otros centros de contratación en origen. Esta

empresa, otro activo importante que tiene es su amplia experiencia, muy limitada en algunos casos, pero en todos estos campos. En este caso contamos con la experiencia de Merco-Lérida, una empresa importante por su función, no por su funcionamiento económico, que también hay que cambiar; no está en pérdidas, pero tampoco está en los beneficios en que debería estar, porque se ha limitado a hacer una labor muy importante, muy positiva, pero como mera subvención a los agricultores y a los operadores. En este caso, esta experiencia de Merco-Lérida como lonja la vamos a generalizar a otros mercados, para vincular a la organización y a todos los operadores una red de mercados o lonjas de contratación dentro de una unidad de mercado que, naturalmente, es fundamental.

8.º Un programa adicional, la colaboración con Comunidades Autónomas para promoción comercial de nuevos productos y diversificación de cultivos. Hay cultivos que tienen una potencialidad de mercado importante, pero no hay una experiencia comercial, y cuyo riesgo es muy elevado si no se toma en consideración la existencia de una empresa que sitúe sus productos en el mercado. Por ejemplo, con la Junta de Andalucía para el tema de promoción del apio y otros productos para la exportación, cuyo mercado es relativamente fácil.

9.º Promoción de nuevas variedades y comercialización de semillas, abonos y pesticidas. Este es un tema absolutamente clave, porque no hay política de productos sin política de semillas. No podemos aspirar a mejorar nuestros rendimientos si no mejoramos las semillas. Piensen por un momento que en los mercados más desarrollados cada vez más la comercialización de las frutas se hace por piezas. No es posible seriamente atender unos mercados con un tipo de fruta donde cada pieza es de una manera, presente una cara o una imagen. Por consiguiente, hay que ir a la política de mercados, en el sentido de producir para el mercado, y el mercado, que es quien manda, no admite otras posibilidades de realmente entrar que la modificación de las estructuras productivas, en este caso de los tipos y variedades que se están produciendo.

Por otra parte, en el tema de fertilizantes, que es un elemento importante de costo para la producción moderna, hay que ir a una política de utilización de tecnología moderna, los «blendings», que exigen un dimensionamiento importante y que no está al alcance habitual de los distribuidores actualmente existentes.

Finalmente, los programas 10 y 11 son claramente tendentes a mejorar la transparencia de los mercados y a la ordenación de precios y mercados en origen. El planteamiento básico al respecto es que nadie distribuye una información que no tiene, nadie vende lo que no tiene. La información está fallando en España, no por las máquinas, ordenadores o pantallas, sino por su fase de origen, que es la captación de información significativa sobre posiciones de oferta, que es habitual y normal en todos los países, que condiciona, como todos ustedes sabrán, el funcionamiento de lonjas tan importantes como la de Chicago o cualquier otra y que, sin embargo, en España

no existe una organización capaz de asegurar esa información regular. Por consiguiente, en este sentido la primera fase de la actuación de Mercorsa está en organizar la captación de la información de las comarcas y de las zonas productivas.

Y, por último, financiación de las operaciones comerciales con los agricultores. Mercorsa es una entidad comercial, no es una entidad financiera; Mercorsa no tiene por qué dar ni créditos ni préstamos ni nada de eso. Mercorsa debe realizar una operación financiera en colaboración con las instituciones financieras, dentro de acuerdos con las instituciones financieras, pero, eso sí —y es lo que estamos haciendo y es lo que ha permitido bajar el coste del dinero—, aprovechando las compensaciones, que son muy altas en la financiación y en el ahorro agrario, a favor, naturalmente, de los agricultores. Por consiguiente —y termino—, el conjunto de estos programas, todos ellos relacionados con actividades anteriores de la organización, pero reestructurado su enfoque en las líneas muy generales que después he expuesto, constituyen la base de la actuación de Mercorsa en y de cara al futuro.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Presidente de Mercorsa. Yo creo que debemos hacer un receso de cinco o diez minutos para que, a la vista de la información amplia que ha sido suministrada, puedan ustedes componer sus intervenciones.

Suspendemos, pues, la sesión durante diez minutos, hasta las once cuarenta y cinco, para esta finalidad.

Se reanuda la sesión.

El señor PRESIDENTE: Señores Diputados, vamos a continuar la sesión con la intervención de los Grupos Parlamentarios que deseen hacerlo. *(Pausa.)*

Tiene en primer lugar la palabra, por parte del Grupo Mixto, don Gregorio López Raimundo.

El señor LOPEZ RAIMUNDO: Muchas gracias, señor Presidente.

Quiero empezar agradeciendo al señor Presidente de Mercorsa no sólo su comparecencia, sino la información que nos ha dado y felicitarle por el esfuerzo que se está realizando para poner orden y sanear Mercorsa, en la que, por los datos que nos ha dado, existía una situación de auténtico escándalo.

Lamento que a los datos que se nos han dado aquí respecto a esa situación que yo califico de escándalo, y las medidas que se están tomando para sanear y poner orden, no se les haya dado más publicidad. Cuando se destapan situaciones como la que se nos ha explicado sería muy conveniente que los medios de comunicación las divulgaran, sobre todo cuando, como en este caso, se han tomado medidas necesarias y enérgicas para acabar con esa situación, ya que ello tendría un valor ejemplar, porque seguramente no es el único sitio donde existe una situación similar. Ello sería muy conveniente para el

mismo Mercorsa para que no pudiera suceder lo mismo en lo que queda de sano y utilizable, que es lo que está sirviendo de base para proseguir con las tareas asignadas a Mercorsa.

Quizá porque no domino el tema me parece que no está muy definida la función de Mercorsa, ni los medios de actuación, incluso después de la amplia explicación que se nos ha dado, y por eso voy a hacer algunas preguntas sobre los temas que no acabo de ver suficientemente claros.

La primera pregunta sería: ¿cómo se prevé la actuación de Mercorsa en el proceso de entrada en el Mercado Común o después de dicha entrada?

La segunda pregunta sería sobre el papel que el organismo piensa jugar en este proceso de liberalización del mercado del trigo. Otra sería el papel de Mercorsa en el comercio exterior, sobre todo en función de la existencia de las cooperativas y del papel que éstas tienen. Ya sé que usted ha hecho una referencia a este tema, pero me gustaría tener una información más amplia. En definitiva, cómo va a ser el papel que juegue.

Luego me gustaría saber si va a haber alguna distinción en la actuación que va a tener Mercorsa en zonas como, por ejemplo, de la provincia de Tarragona, donde existe una implantación muy fuerte de las cooperativas.

Finalmente querría preguntar si existe alguna forma de relación de Mercorsa con las OPA, o un organismo donde estén representadas las OPA y, en todo caso, cómo ve el futuro de colaboración o participación de las OPA en Mercorsa.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor López Raimundo.

Tiene la palabra el señor Díaz Tascón.

El señor PRESIDENTE DE MERCORSA (Díaz Tascón): Voy a intentar responder brevemente a todas las preguntas concretas.

Papel de Mercorsa de cara a la Comunidad Económica Europea. Personalmente lo considero como un papel muy importante. No ahora, sino cuando precisamente se procedió a la constitución de Mercorsa, he dicho antes que yo he sido miembro por el Ministerio de Comercio hace catorce años de la Comisión interministerial de mercados en origen, que se constituyó y fui uno de los redactores en su parte técnica del Decreto que sirvió de base para ello.

Mercorsa debe ser hoy una pieza de enlace que sirva de cadena para, primero, coordinarse con las cooperativas, y segundo, suplirlas transitoriamente donde no existan, de tal manera que haya un esquema organizativo de política sectorial, de línea de productos que permita, precisamente, los efectos sobre el mercado propio de todo mercado organizado. Me explico más concretamente. Hemos visto ahora específicamente en la naranja lo que ha pasa-

Ha pasado que un exceso de oferta ha provocado el ndimiento de los mercados en Europa con una grave sis para muchas cooperativas y operadores. La na-

ranja no nos plantea demasiados problemas en Europa, salvo Italia un poco y Grecia, pero en otra línea de productos está claro que una de las dificultades que están poniendo los agricultores franceses —también los italianos, aunque Italia se manifieste globalmente— es en base al miedo a la competencia. Es, concretamente, lo que está sucediendo en España: una política de cantidad, una política de acudir masivamente a los mercados europeos, estando sometidos permanentemente a contingentaciones o a plenos. Personalmente, yo creo, y éste es el enfoque de la empresa, que esta política de cantidades debe ser sustituida por una política de calidades, por una política selectiva, por una política de marcas y por una política de imagen, combinando el producto en fresco con el transformado. Creo, por ejemplo, que no sólo habría que exportar 2,2 millones de toneladas de naranjas, sino 3,3; lo que es imposible es exportar 3,3 millones de toneladas en fresco. En fresco creo que habría que reducir esos 2,2 millones. Hay que ir a un mercado combinado de naranja de alta calidad y de producto transformado en el mercado de zumo de concentrados. Y esto es válido para la naranja, para las hortalizas tempranas y para todo el sector hortofrutícola. No cabe pensar que esto se pueda realizar de improviso y simultáneamente por todas las cooperativas. Por consiguiente, alguien tiene que actuar de enlace, alguien tiene que ser ejecutor, no definidor de políticas, porque esto no le corresponde a la empresa, sino ejecutor de la política que la Administración y el Gobierno definan. Esa ejecución, dada la fragmentación de nuestro movimiento cooperativo, es imprescindible que pueda ser realizada por una empresa como Mercorsa.

Lo anterior lo enlazaría, señor Diputado, con la tercera pregunta que me planteaba de cara al comercio exterior o a las cooperativas: si Mercorsa, jugando este papel, no por sí, sino apoyándose en las cooperativas, coordinando con las cooperativas, tendría la posibilidad de esa oferta organizada, combinando las ofertas de las diferentes regiones, ya sean promovidas por Mercos o cooperativas y, además, imponiendo unos cánones muy duros, porque no puede ser de otra manera, en el control de calidad, en el control de la oferta, en el cumplimiento de contratos, en la seriedad comercial que exigen los mercados europeos, americanos, japoneses, etcétera. Pienso que, por el insuficiente desarrollo cooperativo y, dentro de las cooperativas existentes, el insuficiente desarrollo comercial, es muy difícil que por sí mismas realicen esta labor. En primer lugar, pienso que Mercorsa, respetando, naturalmente, y potenciando, que es la nueva estrategia, el propio desarrollo cooperativo a través de contratos con las cooperativas, a través de convenios, incluso, en un futuro, previendo su posible integración en las cooperativas y en el capital de las cooperativas, una vez integrado en el capital de Mercorsa, es el elemento esencial para hacer realmente posible esa política de oferta, ese control de los mercados agrícolas, concretamente hortofrutícolas, que España está obligada a realizar porque tenemos todas las ventajas del mundo: tenemos calidad, tenemos diversidad, tenemos extratemporalidad, tenemos proxi-

midad y también tenemos desorganización. Mercorsa debe ser un elemento de organización, no de sustitución de las cooperativas. Es más, a veces se dice que Mercorsa puede sustituir a las cooperativas. Quiero dejar bien sentido que sería un auténtico disparate, porque si Mercorsa tuviera que llegar individualmente a cada agricultor, una plantilla de 10.000 personas sería pequeña para hacerlo. Sin embargo, si se apoya en la concentración de la oferta de las cooperativas, es la única forma de conseguir estos resultados de una manera eficaz y productiva.

Segundo, papel de Mercorsa en la liberalización del trigo. Yo lo extendería algo más e iría al tema de los demás cereales, si bien los demás cereales —cebada, maíz, etcétera— ya han gozado de un alto nivel de intercambio libre en el mercado, pero no hay que olvidar que todavía había ciertas restricciones. En este sentido, Mercorsa debe jugar, con distinta finalidad, el mismo papel de concentrador. Hablando del trigo, tema de su pregunta, por ejemplo, hay, creo, 596 fábricas en España. Una parte significativa, como en otros sectores industriales, están en una situación delicada. Hablamos de 596 fábricas; cooperativas y agricultores oferentes son miles. Poner a cada fábrica en combinación, o que cada fábrica tenga que contratar con cada agricultor o cooperativa aisladamente, exige un servicio comercial muy fuerte, con unos costes de captación muy altos. El que cada cooperativa tenga que ponerse en contacto con las diversas fábricas, por cuanto que tienen mayor capacidad que una fábrica sola, les obliga también a unos costes de comercialización muy altos. Mercorsa puede y debe actuar aquí a través del mecanismo de sus contratos como eslabón oferta-demanda; es concentrador de la oferta por cuenta de los agricultores y contratando como servicio con los fabricantes.

Quiero decir que en este momento los contratos que estamos teniendo con la asociación de fabricantes de piensos compuestos, con fabricantes de harinas, y también con cooperativas como proveedores del producto, van en esa dirección. Sin que pueda anunciar resultados concretos, porque estamos en fase de planteamiento, puedo decir que las gestiones van claramente en un sentido positivo, porque se ve necesario y claro el papel que debemos jugar. No debemos entrar en terreno que no es nuestro, como el de las fábricas, ni sustituir a las cooperativas.

La cuarta pregunta (puesto que sobre la relativa a comercio exterior, aunque si quiere la puedo ampliar más, creo que le he dado las líneas más concretas) era: ¿Va a actuar Mercorsa en zonas de implantación cooperativa? Y ha citado como ejemplo el caso de Tarragona. La zona de Tarragona, como otras de Valencia o del valle del Ebro, es una zona desarrollada cooperativamente, incluso en la exportación; concretamente, el mercado de lechuga es un mercado muy suministrado desde las cooperativas de Amposta. Sin embargo, hay una cuestión que nos remite a la anterior: la de las cooperativas exportando aisladamente a los mercados europeos. Por supuesto, siempre deben hacerlo en cuanto elemento de competencia, pero no olvidemos que están fraccionando la oferta

frente a nuestros competidores que la tienen mucho más concentrada. He citado antes el auténtico disparate que supone para este país que estemos exportando con 2.100 marcas. Esto no va a ninguna parte, lo único que hace es fraccionar nuestra capacidad de negociación con los compradores, con las cadenas, con los demandantes extranjeros.

Por consiguiente, creo que el Plan de Mercorsa en estas zonas cooperativas, lo mismo en Tarragona que en las demás, es llegar a un acuerdo con las cooperativas para unificar la estrategia comercial. Ellas concentran el producto y se relacionan con el agricultor; incluso llegan a la manipulación, especialmente para el mercado interior. Para el mercado exterior, como el tema es muy delicado y resulta absolutamente necesario ejercer un estricto control de salida del producto, vamos a un sistema de centrales de confección, promovidas ya: las que tiene la red Mercorsa en Almería, en Motril, en Valencia y en otras zonas, y a complementar éstas con centrales de confección bajo el control de Mercorsa para garantizar que el producto de la marca se ajusta perfectamente. Mercorsa ofrece a las cooperativas —en este caso se trata del único sitio donde lo puede ofrecer, es decir, en aquellas zonas de desarrollo cooperativo— la posibilidad de que sus productos sean tratados, manipulados y confeccionados con los patrones de calidad que impone la marca y exportando con la marca. Como esto no se puede hacer de golpe, porque hay resistencia por parte de las cooperativas a renunciar a su propia marca, hemos establecido un sistema que, transitoriamente, permita vincular con marca y contramarca, marca de la red Mercorsa y contramarca de las cooperativas, con ánimo de ir consolidando en el exterior una marca, no única, porque España nunca deberá exportar con una marca única, pero una cosa es no exportar con una marca única, dada la diversidad de productos y mercados, y otra muy distinta exportar con 2.100 marcas. Creemos que ese elemento de convergencia de marcas ha de fijarse por el acuerdo Mercorsa-cooperativas.

Finalmente, ¿hay relación Mercorsa-OPA? Sí; con todas sin excepción y con ninguna en particular, allí donde está implantado el sistema. Particularmente pienso que la única política es ser pragmático y, lógicamente, operar o negociar con aquellas OPA que en cada región tienen una implantación. Esto determina, por ejemplo, que en el caso de Extremadura estemos operando abiertamente con todas, pero especialmente con la FTT-OPA. Esto determina que en Andalucía, para el tema del trigo, estemos actuando con la CNAG y determina que en el futuro, en aquellas regiones en que hay una real influencia, no ficticia sino real, verdaderamente las OPA puedan cumplir un servicio importante, puesto que actúan como elementos de coordinación, aparte de defensa de intereses. Para nosotros es muy importante que las operaciones comerciales que realiza Mercorsa estén sometidas al control de las OPA, no basta la credibilidad de Mercorsa. Por supuesto, nos someteremos estrictamente a las reglas de cumplimiento de contratos, pero creo que debe haber una garantía objetiva y no subjetiva, y eso lo deben cum-

plir las OPA. En ese sentido se ha estado planteando y se están realizando bien con las diferentes OPA, que son, repito FTT hasta ahora, CNAG y Jóvenes Agricultores.

Si hace falta alguna aclaración, la puedo dar.

El señor PRESIDENTE: Señor López Raimundo, ¿quiere S. S. replicar?

El señor LOPEZ RAIMUNDO: Muchas gracias por la información. Me habría gustado oírle alguna opinión sobre la necesidad de denunciar esa situación que se ha descubierto, porque creo que nunca sería tarde para hacerlo, y repito que creo que tendría efectos muy positivos.

Muchas gracias de nuevo.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor López Raimundo.

El señor Díaz tiene la palabra.

El señor PRESIDENTE DE MERCORSA (Díaz Tascón): Perdóneme, pues ha sido un fallo mío en la medida en que me he limitado a la relación de las cinco preguntas, efectivamente, en el encabezamiento usted lo había dicho.

No depende de Mercorsa. Hay unos medios de comunicación social y yo tengo que decir al respecto que, como ustedes han tenido ocasión de ver hoy, el tema de Mercorsa no se conoce demasiado. En principio, en opinión de algunos periodistas, no es noticiable; ahora mismo aclararé que en otros aspectos sí lo es. Sin embargo, en algún medio concreto sí ha tenido acogida por profesionales especializados. Quizá por mi parte todo esto debía haber sido comunicado a los medios de comunicación social; sin embargo, he querido ser respetuoso, digamos, con la objetividad: había una auditoría y hasta que ésta no se terminara me he negado sistemáticamente a pronunciarme con una sola palabra sobre lo que había pasado en la empresa, puesto que no quería que fuera mi opinión, sino el resultado de un análisis objetivo, sobre todo dada la delicadeza de algunas cosas que estaban sucediendo o que habían sucedido.

Por otra parte diré —y no es una crítica, no puede ser una crítica a los medios de comunicación social, simplemente es una queja por mi parte— que en algún medio de comunicación social se me ha dicho que Mercorsa no es muy importante, que no es noticiable. Estoy de acuerdo, pues yo no soy quien tiene que valorar si es o no noticiable. Lo que sí tengo que decir es que en esos mismos medios, incluso en algún medio importante a nivel nacional, me he quedado sorprendido cuando se ha convocado una rueda de Prensa sobre el tema de semillas con una información que debo manifestar aquí —con el respeto que merece a todo ciudadano español el Parlamento— era tergiversada. Yo tuve la amabilidad de recibir a la asociación de fabricantes y facilitarles —lo mismo que estoy haciendo aquí— la información, en este caso concreto del sector semillas, y las razones objetivas que determinaban la necesidad de que Mercorsa operara,

entre otras razones porque venía operado ya. Esa información no fue contemplada con la necesaria pulcritud y me he quedado sorprendido del impacto que tuvo cuando se expusieron todas las disfunciones, males y tragedias que iba a suponer para este país la entrada de Mercorsa en el sector de semillas. Me quedé sorprendido y me preguntaba: ¿qué sucede, que ahora sí es noticiable Mercorsa con esta información y antes no lo era? Sin embargo, ése no es un tema de Mercorsa, es de los medios de comunicación, hacia los que de todas formas guardo la adecuada consideración, porque tengo que decir también que algunos medios de comunicación en concreto han contribuido a dar de Mercorsa, sobre todo del plan de relanzamiento, una imagen que incluso antes se desconocía, así como de la potencialidad de esta empresa, que también es claramente desconocida. Esto ha sucedido y, por consiguiente, yo expreso mi reconocimiento a esta labor de los medios de comunicación.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Díaz Tascón.

Por parte del Grupo Popular, tiene la palabra el señor Paños Martí.

El señor PAÑOS MARTÍ: Gracias, señor Presidente.

Mi Grupo agradece la comparecencia del Presidente de Mercorsa y la información que hemos recibido. Queremos sentar, como siempre, tres o cuatro principios generales antes de entrar en la toma de posición de nuestro Grupo.

En primer lugar, deseo dejar constancia de que el señor Presidente ha hecho una exposición de su gestión personal, naturalmente, derivada de esas reuniones que tuvo con los demás directores, y nosotros no vamos a juzgar la posición personal ni la gestión del Presidente; el Presidente de Mercorsa será responsable ante el Gobierno. Nosotros estamos juzgando la gestión del Gobierno socialista desde que se ha constituido esta legislatura. En consecuencia, no entramos ni salimos en cuanto al mal estado en que usted, personalmente, se ha encontrado Mercorsa, pero sí nos vamos a basar en todo cuanto usted ha dicho. Por supuesto, estamos de acuerdo con gran parte de los objetivos de Mercorsa, puesto que eso no es otra cosa que el fin último que se persigue. Pero usted, señor Presidente, en su exposición ha condicionado el fin último a determinado ordenamiento parcial que no creemos que le dé resultado en la ordenación que usted nos ha expuesto.

Quisiera también dejar constancia de que hemos observado en las cifras, probablemente por error de expresión, algunas veces con ajuste o sin él, algunas contradicciones. Por supuesto, el cúmulo de cifras, discutidas todas, que nosotros no poseemos y que recibimos en esta información, nos va a exigir una nueva comparecencia de usted para aclarar ese sistema de contabilidad que usted, en cierto aspecto, ha considerado fraudulento.

Por otra parte, podemos decir que por toda su exposición —aunque usted no ha expuesto, naturalmente, su plan y su programa, sino, sencillamente, sus objetivos— estamos de acuerdo con la ayuda de Estado. Evidente-

mente. Con lo que no estamos de acuerdo es con la sustitución. Es decir, Mercorsa no puede convertirse en una amplia y gran empresa en perjuicio de las inversiones, en perjuicio de la comercialización dentro del sector de empresas, cooperativas, las APA, etcétera.

Usted ha dicho cosas gravísimas: ha hablado de fraude. El Presidente de Mercorsa, Mercorsa y el propio Gobierno tienen la obligación de llevar el fraude donde hay que llevarlo: a los Tribunales. Esa es su obligación. Nosotros no podemos aceptar sencillamente una afirmación sin unas pruebas. Esto será motivo también de una nueva comparecencia.

Usted ha dado también mucha importancia a la política de personal. Según usted, han tenido que fichar a nuevas personas en función de la desprofesionalización y de su competencia. No nos ha dicho cuál ha sido el sistema de selección, aunque supongo que ese sistema de selección no será solamente a juicio del Presidente de Mercorsa, al que nosotros, por supuesto —como a cualquiera de nosotros—, no le reconocemos esa capacidad de juicio para distinguir entre un alto técnico, un bajo técnico o un técnico mediocre o para distinguir la profesionalización del personal que hasta ahora ha tenido Mercorsa.

Naturalmente, usted ha basado casi todo en las cifras y en la política de personal. Yo podría decirle —no sé si la información que tengo es correcta, creo que sí— que, con la modificación de sus estructuras, usted ha duplicado el gasto de personal, que ha pasado de 8 millones a 15 millones al mes. Por ejemplo, en Presidencia del FORPPA, de una remuneración de 554.000 pesetas se ha pasado a 1.346.000 pesetas; en la Dirección Económica y Financiera, cuyas estructuras creo que se mantienen, de 305.000 a 1.912.000 pesetas; en la Asesoría Jurídica, de 721.000 a 1.365.000 pesetas al mes; en la Comercial, de 1.060.000 a 3.100.000, es decir, casi se multiplica por tres; en Información queda sustantivamente igual: de 1.616.000 a 1.142.000. En definitiva, usted está duplicando los gastos de personal en una empresa cuya primera gestión, al hablar de política de personal, es realmente ver el personal necesario. Una empresa como Mercorsa, independientemente de las filiales correspondientes, no sé yo si necesita 100 empleados o menos de 100; lo que sí sé es que, por supuesto, el Erario público no se puede malgastar en unos puestos que no son estrictamente técnicos, porque, según tengo entendido, usted ha nombrado también nuevos auxiliares, nuevas secretarías, incluso dentro de Presidencia, donde en este momento parece ser que existen cuatro.

No creo yo que, como ordenamiento formal, sea esto básico para juzgar la competencia del personal, aunque yo no discuto que el personal fuera o no competente. Repito que estamos basándonos únicamente en sus manifestaciones.

En definitiva, existen algunas acusaciones más graves. Aparte de las acusaciones de fraude, ha hablado usted de morosos. Yo tengo entendido, por lo que usted ha dicho, que Mercorsa de Alicante ha extendido talones sin fondos que no se han podido cobrar. Yo no sé si esto es cierto; es

una pregunta a la que usted me responderá, si es que tiene conocimiento de ello.

Usted ha hablado de que el sistema contable era atípico. Si el sistema contable es atípico, no deja de ser también un fraude. En consecuencia, es otro de los fenómenos graves que ha expuesto, que tendrá que aclararnos en otra comparecencia, si es que hoy no lo puede hacer.

Usted ha hablado también de atipicidad en los servicios de control, acusación también grave. Incluso ha hablado usted de contratos anómalos. Cualquier contrato que sea anómalo debe tener una expresión en esta Comisión y yo espero que la tenga en su momento, con datos fehacientes. A nosotros no nos bastan sus afirmaciones, que creemos en principio; necesitamos la demostración de estas afirmaciones.

Ha hablado también de préstamos anormales a empresas, cosa que consideramos, asimismo, grave. No nos ha hablado, por ejemplo, de ciertos créditos que tengo entendido que Mercorsa tiene para la construcción de secaderos en la región de Castilla-La Mancha, y me parece que almacenes en Sevilla que se han hecho a crédito también. No sabemos a qué tipo de interés, ni qué tipo de operación es y creo que, asimismo, debe influir en los problemas económicos.

Por otra parte, creo que para la nueva comparecencia que nosotros solicitaremos —y, si lo tiene a bien el señor Presidente, espero que nos volvamos a ver— necesitaríamos un estudio previo de esos datos económicos que ha citado para poder hacer la comparecencia más real, más efectiva y más productiva, porque el cúmulo de datos es tan profuso, que yo he tomado nota de unas contradicciones. Puede ser error de expresión suyo o error mío de captación, pero todo esto no tendremos más remedio que aclararlo.

Usted ha hablado de la necesidad de prescindir de determinado personal —repito que ha dado usted una gran importancia a la política de personal—, pero no nos ha hablado de la necesidad de duplicar el personal, como se ha hecho en algunas secciones o servicios del FORPPA. Perdón, de Mercorsa. La confusión se ha producido porque tenía aquí una nota del Presidente del Senpa, quien, en esta Comisión, habló del mercado libre, diciendo ¡viva el mercado libre! Nosotros tenemos la impresión de que ustedes van a monopolizar determinados mercados de ciertas áreas. Después, si hay tiempo, nos referiremos a ellos.

Yo celebro los éxitos personales que nos ha manifestado, pero la crítica a una gestión pasada es fácil. La crítica se la tendremos que hacer a usted cuando pase su gestión. No vale una especie de declaración de intenciones y declarar unos objetivos. Hay que decir cómo se va a hacer, qué programación se va a efectuar para ver si estamos o no de acuerdo.

Ha hablado usted también del saneamiento económico de las dieciocho filiales, con refundición de algunas. Yo creo que en su política están olvidando, señor Presidente, que es muy fácil sanear una empresa quitando todo aquello malo (que hacía un servicio, y si no, debe hacerlo) y dejar solamente lo rentable. Eso es muy fácil; lo que

hay que hacer es reflotar todos aquellos servicios que tengamos en las distintas filiales, porque son necesarios al pie de campo. Si usted hizo el Decreto técnicamente, nos consuela que parte de la responsabilidad del ordenamiento de Mercoraa le corresponde a usted también en el aspecto del pasado.

Señor Presidente, también ha citado usted una disminución de seis puntos, me parece que ha dicho, respecto a las entidades financieras, pero no nos dice qué entidades financieras están operando, cómo se está operando y cómo se ha permitido esta rebaja de seis puntos.

Hay otro tema, que yo no he entendido muy bien, que es el de la supresión del sistema de información que se tiene actualmente para la comercialización. Sobre el procedimiento antiguo, usted ha citado incluso que hay algo que está en los Tribunales y, por tanto, no es cuestión de tratarlo en este momento, pero lo cierto es que ahora mismo se carece de la información precisa y el agricultor y el ganadero siguen exigiendo y necesitando esta información. También nos gustaría saber cuál va a ser la sustitución del programa anterior por el moderno. Al margen de tema jurídico, de lo que no hay duda es de que, si se han tirado 200 ó 300 millones de inversión, con una memoria por la que el ganadero y el agricultor estaban suficientemente informados, y si no lo estaban suficientemente habrá que aumentarlo, tendrá que decirnos cuál va a ser la sustitución, cuándo va a empezar a marchar y, en definitiva, qué es lo que va usted a hacer. No se puede decir solamente que fue una mala operación, porque, ¿usted qué tiene? ¿Qué va a hacer?

Por otra parte, nosotros tenemos la información de que se pretende suprimir la firma GRAF y algunas otras de este tipo. Señor Presidente, si usted reserva al Estado el 90 por ciento de la inversión de Mercorsa y solamente el 10 por ciento a las autonomías, con esto está usted estacionalizando la comercialización de nuestros productos y está dejando al margen a cooperativas, a APAS, a ganaderos, a agricultores, Ayuntamientos, Diputaciones y Cajas Rurales, que son realmente los que anteriormente tenían los consejos, yo no diría que en su poder, pero sí representación suficiente para poder determinar su propia suerte en la comercialización. Con esa declaración del 90 por ciento, usted está marginando estas fuerzas y nos tenemos que está estableciendo un monopolio excesivo, que no va a ser conveniente para una sociedad de libre mercado, como es la que defiende nuestro Grupo.

Por último, por el tiempo, señor Presidente, lo que queda de lo dejaremos para réplica...

El señor PRESIDENTE: Siga usted sin miedo.

El señor PAÑOS MARTI: Por último, señor Presidente, de programación no se ha hecho nada. ¿Cómo piensa usted comercializar los cereales, cuál va a ser su política, qué gravamen va a tener sobre el agricultor y el ganadero, cómo se va a trabajar? Ya sé que no va a haber política de préstamos, pero probablemente sí de avales. ¿Cómo van a trabajar ustedes? Según las cifras que tengo aquí, piensan comercializar 29.000 millones de pesetas

en el año 1984. Me gustaría saber el volumen comercial que en este momento, transcurridos ya cinco o seis meses de este año, tienen, pero es que, además, van a pasar ustedes de una cifra de 7.000/9.000 millones a 29.000 millones. ¿Por qué sistema? Esto es lo que nos gustaría saber para poderle dar la réplica correspondiente.

En definitiva, señor Presidente, nosotros creemos que usted no ha expuesto aquí el relanzamiento de Mercorsa, que lo que ha expuesto ha sido su gestión personal, digna de alabanza en cuanto tenga de positivo, y digna de crítica, como lo estamos haciendo, en cuanto tiene de negativo. Pero usted no nos ha dicho cuál es su programa de relanzamiento.

El señor PRESIDENTE: Yo quisiera, nada más que a efectos de su información y dado que ustedes recabaron la comparecencia de la autoridad de Mercorsa para que informara, recordarle, puesto que usted ha hecho referencia a ello, que el artículo 7.º del Reglamento del Congreso permite que «Para el mejor cumplimiento de sus funciones parlamentarias, los Diputados, previo conocimiento del respectivo Grupo Parlamentario, tendrán la facultad de recabar de las Administraciones públicas los datos, informes o documentos que obren en poder de éstas», y que tal solicitud se debe dirigir, en todo caso, por conducto de la Presidencia del Congreso, y la Administración requerida deberá facilitar la documentación solicitada y manifestar al Presidente del Congreso, en plazo no superior a treinta días y para su más conveniente traslado al solicitante, las razones fundadas en Derecho que lo impidan.

Quiero decir con esto, desde el punto de vista del debate en la Comisión de hoy y sobre aquel complemento de información a que S. S. ha hecho referencia, que por parte de la Comisión no se ha tenido conocimiento de que se haya formulado tal petición de información, que usted tiene derecho a pedirla. En consecuencia, deseo manifestar que, en aplicación del artículo 7.º, solicite de manera concreta aquella información que quiere que, a través de la sociedad Mercorsa, le sea facilitada al Grupo Parlamentario a efectos de esa ampliación de información que desean ustedes.

El señor PAÑOS MARTI: Muchas gracias, señor Presidente. Así lo hemos hecho, pero es que resulta que la documentación que nos dan no coincide con las cifras que ha expuesto el señor Presidente en muchos de los aspectos, y ésta es nuestra duda. ¿Esta información es más antigua que los datos que nos ha dado el Presidente? A nosotros se nos ha remitido, un poco tardíamente, pero se nos ha enviado. Lo que sucede es que los datos no coinciden, particularmente en lo que respecta a la política de personal, la política financiera y las cifras dadas de pérdidas, no en los distintos Mercos, sino como cifras generales.

El señor PRESIDENTE: De acuerdo, señor Paños, solicite la información complementaria a efectos de su Grupo Parlamentario.

Tiene la palabra el señor Presidente de Mercorsa.

El señor PRESIDENTE DE MERCORSA (Díaz Tascón): Voy a tratar de darle contestación, lo mismo que he hecho antes en la solicitud previa.

Usted ha iniciado su toma de posición con unos principios generales, que me parecen correctos. Acerca de ellos tengo que hacer sólo una puntualización sobre el plan: que, evidentemente, está elaborado, está completamente ultimado, pero no ha sido aprobado por el Gobierno en su totalidad, con lo cual en ese sentido el mayor desarrollo y concreción del plan, que por supuesto lo tengo aquí en su versión última, se puede dar, pero debe entenderse claramente que es el plan que yo, como Presidente de Mercorsa y, naturalmente, responsable de su gestión, presento al Consejo de Administración previamente, y después al Gobierno, para su aprobación.

Por consiguiente, no sé cómo ha planteado usted una o dos nuevas comparecencias. Yo con mucho gusto me brindaría a desarrollar el plan en todos sus detalles, ya que está ultimado, insisto, en todos sus aspectos fundamentales; es un plan a largo plazo, con un plan a medio plazo perfectamente estructurado.

No cabe pensar que ustedes tengan la última redacción, porque este plan se ha ido negociando, se ha ido discutiendo y viendo en las diferentes regiones, Comunidades Autónomas, cooperativas, etcétera, ya que pretendo que no sea un plan muy bonito que salga en los papeles, sino que sea un plan operativo que cuando salga sea efectivamente ejecutivo en todos los ámbitos de incidencia de la red Mercorsa.

También quisiera iniciar esta contestación con una cuestión de principio. Entiendo que es absolutamente imprescindible que la gestión de una empresa pública se haga con absoluta transparencia. Por consiguiente, no solamente estoy obligado a dar información cuando lo solicite esta Comisión de Agricultura del Congreso de los Diputados, sino que debo darla a todas las personas que directa o indirectamente estén relacionadas con cualquier tipo de control, incluso sin tener ninguna responsabilidad especial, cuando proceda dar información transparente y clara de la gestión. Si, naturalmente, esa información pone de manifiesto una gestión inadecuada, mi primera obligación es dimitir, y si no, debo ser cesado. En todo caso, no será por mi parte, en ningún momento durante toda mi etapa de gestión, un obstáculo la información. Se lo he dicho a los medios de comunicación social y no le han dado la difusión suficiente; es un problema de ellos. A quien la solicita se la facilitamos.

Paso a los temas concretos. He hablado de fraude, ciertamente —de presunto fraude, y por eso está en los Tribunales— en dos casos concretos: primero, de anomalías, entendidas como clara inadecuación del sistema de contabilidad a las normas generalmente establecidas; después, de anomalías internas en el sentido de que los diferentes Mercos utilizan sistemas diferentes de contabilidad. Toda esta información se puede facilitar y estoy a disposición de los miembros de esta Comisión para hacerles llegar la documentación donde se contrastan, por simple lectura, los sistemas y métodos de contabilidad de los diferentes Mercos.

Usted ha hablado también de que Mercorsa no puede sustituir a la iniciativa privada. Yo pienso una cosa muy sencilla: si en algún sector no cabe la nacionalización como tal sector, ése es el de la distribución. Creo que en otros tampoco, pero es que la distribución no es la industria pesada ni la gestión de servicios sanitarios o de otro tipo en los que, efectivamente, tiene su plena razón de ser la acción del Estado. Sin embargo, Mercorsa, siendo una empresa estatal, no debiendo sustituir y no yendo a sustituir, sí puede y debe, en este país, en concreto, y dada la situación del sector distribuidor, ser un factor impulsor, un elemento determinante, motivador, con una expresión gráfica que alguien ha utilizado, y no he sido yo: actuar de locomotora, siempre que se haga con los criterios estrictos de la actuación de las empresas privadas. Y en competencia con ellas tiene, naturalmente, que partir de esa identidad de condiciones.

Por tanto, en el plan el planteamiento que se hace es que, con máximo, Mercorsa debe aspirar a cubrir un 10 por ciento del mercado en promedio. En algunos casos será el 4, el 5, el 6 o el 7; en algún otro caso, puede ser el 15 o el 18, porque no olvidemos, señores Diputados, que en algún sector en concreto, por ejemplo, cereales, hay una sola empresa que opera con el 25 por ciento. Luego si una empresa privada, y además no nacional, que no es favorable a los agricultores españoles, una multinacional concreta opera con el 25 por ciento, y eso es normal en el sistema de funcionamiento de mercado, no veo por qué si Mercorsa opera con el 17 está alterando las reglas del juego. Otra cuestión es que, efectivamente, tuviera un peso tan grande que incluso contra las multinacionales estuviera capacitada para imponer una política específica. En este caso, debe quedar entendido que un peso del 15 o el 16 por ciento en el sector de cereales no es suficiente para imponer reglas del mercado, sino que sería una fuerza capaz de disuadir posiciones de monopolio o de oligopolio. Concretamente, insisto, en el sector de cereales puede darse el nombre o la razón social, hay una empresa que tiene el 25 por ciento del mercado.

Personalmente pienso que, si en la economía de mercado es legítimo que una empresa multinacional, y nadie la cuestiona, tenga el 25 por ciento, no estamos alterando las reglas del mercado, siempre que nos ajustemos a sus reglas de funcionamiento, con un peso del 10 o el 12 por ciento, o del 8 por ciento como el que pretendemos.

Política de personal. Ciertamente le he dado mucha importancia y creo que es el factor de producción, puesto que es uno de ellos, más importante con mucho. El papel de Mercorsa es el de organizar, el de contribuir a organizar los mercados agrarios, lo cual exige, necesariamente, una alta profesionalización. Yo concibo a Mercorsa como una empresa relativamente pequeña en dimensión, pero altamente especializada, a fin de que pueda ser capaz de dar esos servicios profesionalizados y especializados a cooperativas y agrupaciones de productores agrarios. Naturalmente, en muchos casos éstas ya tienen un cierto nivel, y ya se ha demostrado en el Mediterráneo cómo el nivel profesional de las cooperativas superaba, sin ninguna duda, al de Mercorsa, en cuyo caso Mercorsa ha sido

incapaz de dar ningún servicio, lo que se ha manifestado en la situación que he descrito anteriormente.

Usted me pregunta por los criterios de selección. Le diré que he seguido ortodoxamente todos los que existen en el mercado, desde la información personal que, por supuesto, no es suficiente, pero es tan válida como otra cualquiera, pues concretamente dos directores anteriores de la empresa nacional Mercasa han sido consejeros de Mercorsa. El director técnico de filiales procede de la empresa nacional Mercasa, habiendo sido uno de los directores de Mercasa, con experiencia probada, conociendo el sector, y consejero de Mercorsa. Por consiguiente, creo que reunía las condiciones suficientes como para no hacer una selección a través de una empresa como lo he hecho en otros casos.

El director jurídico era subdirector jurídico en Mercasa y trabajaba a tiempo parcial en Mercorsa. Es un buen profesional, que ha sido promocionado a director jurídico y con antecedentes suficientes en su expediente, en la empresa y fuera de la empresa, para cubrir esa función.

Del director financiero ya he dicho antes la importancia que tiene. Recalco aquí que todo proyecto puede ser muy bien esbozado, pero que si hoy día no tiene la base financiera perfectamente programada y medida, es un proyecto en peligro, por lo que era absolutamente necesario captar un profesional. Se ha hecho un concurso a través de una empresa pública, Sofemasa; han pasado 12 personas y, en la tercera vuelta, ha sido captado un profesional en activo en un banco, ejecutivo de un banco, que ha puesto unas condiciones de entrada; si no se pagaba ese precio, no venía, y se ha fijado el precio mínimo, a partir del cual fue posible captarle.

El director comercial ha sido traído también de una empresa importante a nivel nacional, con experiencia internacional interna y externa. Por consiguiente, con los antecedentes probados de su gestión, de su presencia y de su trabajo en las empresas de procedencia y de su función, incluso a nivel internacional, en esa empresa de procedencia, fue igualmente seleccionado.

El director de personal, también procedente de otra empresa, fue seleccionado a través de Sofemasa, y tengo que decir lo siguiente: este señor ya ha sido cesado, a pesar de haber sido seleccionado a través de Sofemasa, porque hay unas reglas y yo no creo en la infalibilidad de las selecciones objetivas; creo que las selecciones objetivas hay que tomarlas en consideración y utilizarlas, y yo estoy demostrando que hago uso de ellas, pero nadie queda exento del sistema de pruebas que se ha establecido con carácter general, sin ninguna excepción, para todo el personal que yo he incorporado.

En cuanto al personal de la casa, ha habido promociones y no las ha habido. Ha habido promociones en todos aquellos casos en que se demostraba una cualificación, y ahí, por consiguiente, se pueden dar nombres y apellidos de personas que han sido promocionadas. Sin embargo, tengo que decir que, quizá por demasiados años de un trabajo no excesivamente en competencia profesional con la iniciativa privada, las condiciones de profesionalidad que yo me he encontrado en la empresa no eran las

adecuadas para la función que debe cumplir Mercorsa. Esta es una afirmación, pero me remito a un hecho: el papel que ha venido jugando Mercorsa, cómo ha actuado, esos déficit y la mala imagen, etcétera; están ahí, no los he inventado yo, son consecuencia de una mala profesionalización.

Hoy tengo que decir que el nivel de respuesta de todo ese personal es francamente positivo. Han comprendido perfectamente la necesidad de adaptarse al nuevo horario, al nuevo ritmo de trabajo, a las nuevas condiciones, etcétera. Se ha aumentado el horario de trabajo de treinta y siete a cuarenta horas, y todos sabemos que esto no se puede hacer, puesto que en el Estatuto de los Trabajadores está prohibido, salvo que haya acuerdo trabajadores-empresa. En este caso, tengo que señalar el magnífico comportamiento global y general de los trabajadores de esta empresa, que han aceptado voluntariamente adaptarse a las nuevas condiciones: primero, de aumento de horas; segundo, de cambio de horario, para pasar a una jornada de invierno de ocho de la mañana a seis de la tarde.

Con estas aclaraciones, termino diciendo —y se dice en el programa de relanzamiento— que la inversión en capital humano es la clave de esta empresa, porque es la única forma de captar y de tener la profesionalidad y especialidad suficientes para adaptar la prestación de esta empresa justo al tipo de servicios que ha de dar, que son muy distintos en el Valle del Ebro, en el Mediterráneo, en Castilla-La Mancha, en Castilla-León, en Extremadura o en Andalucía. Vivimos una realidad agraria y comercial que es un auténtico mosaico y que exige una fuerte especialización para dar la adecuada respuesta a las necesidades, repito, de las múltiples gamas y líneas de productos que tenemos y a la diversidad regional que tenemos.

Usted ha dicho que ha habido duplicidad de gastos de personal. El análisis de personal está realizado con un detalle absoluto —soy el primer interesado en ponerlo de manifiesto en todas partes y, naturalmente, ante los señores Diputados— en un documento, que quizá yo no pueda desarrollar ahora, pero que me brindo a fotocopiar para que sea distribuido entre los miembros de esta Comisión, donde se analizan con todo detalle los cambios, valoraciones, personal incorporado, variaciones de un año sobre otro, etcétera. Por supuesto, facilitando esta información que ahora ofrezco, en la próxima comparecencia me someto a todo tipo de aclaraciones y críticas, naturalmente, si de ello se deriva que no hay una gestión adecuada. Pero, si no, para rebatir esa información, que no es correcta, yo debería entrar ahora en un excesivo desglose, y, teniéndolo aquí elaborado, creo y entiendo que es mucho más positivo para los señores Diputados el poder disponer de este documento.

En todo caso sí quiero incidir en algunas cuestiones. No es correcto afirmar que el coste de este personal está corriendo a cargo del Erario público. Soy absolutamente responsable de las cifras que he dado antes y tengo que manifestar que, a partir de mi gestión, el Erario público ha hecho la aportación contemplada en el Presupuesto de

1983, aprobada durante el ejercicio del año 1982. Para un programa de inversiones de 715 millones de pesetas, las aportaciones de la nueva ampliación del capital son exactamente 544 millones de pesetas, y estoy respetando, rigurosamente, la asignación de estos 544 millones al plan de inversiones que venimos desarrollando. Sí ha habido modificaciones en las localizaciones, porque señalo que, acertada o equivocadamente, un porcentaje muy elevado de las inversiones previstas era inviable, entre otras razones, porque eran inviables las propias empresas que las debían de promocionar, por el tipo de servicios que estaban desarrollando, como he señalado reiteradamente en esta exposición.

No ha habido, por tanto, una aportación del Estado. Tengo que señalar que la empresa, a lo largo de estos catorce meses, ha podido sobrevivir, en esas condiciones en que he dicho que estaba, a través de dos cosas. La primera, el cambio en la gestión financiera —puntualizo con detalle: de la gestión financiera—, que ha rebajado los costes financieros en 6,33 puntos. Naturalmente, puedo dar relación, una a una, de las entidades financieras con las que estamos operando. En todo caso he de señalar —aunque se me plantea una duda, pero creo que se debe resolver porque en muchas ocasiones se habrá dado— que tengo relación, una a una, de las entidades financieras y los tipos de interés a que se ha negociado en este momento la financiación ajena. Lo que ocurre es que ésta es una información reservada de la empresa que no puede ser conocida por la competencia. Yo no sé cómo se resuelve esto, porque no quiero negar una información a los señores Diputados, pero no estoy en condiciones de ofrecer una información que puede ser negativa. De cualquier forma, quiero decir que está individualizada la entidad bancaria, la fecha de firma de la póliza, la cantidad firmada y los tipos de interés. Esa información no se ha distribuido tampoco a los señores miembros del Consejo de Administración, aunque se ha puesto de manifiesto sobre la mesa que todos los consejeros de la sociedad la puedan ver. Pero es evidente que yo no puedo dar esta información aquí, entre otras cosas porque ayer tarde he tenido una reunión de nueva contratación con los grandes bancos y es muy importante que las compensaciones vayan ligadas a las condiciones particulares que se dan en cada negociación.

Ya he dicho, por tanto, que la primera fuente de mejora que está pagando estos nuevos sueldos profesionales procede de esta gestión financiera. En segundo lugar, del propio rendimiento del personal de Mercorsa y Mercos que quedan, al que, una vez más, quiero hacer llegar mi absoluta felicitación por la respuesta impresionante, y son palabras que utilizo con toda su significación, que están dando. Porque, encima de haberles puesto un horario de ocho de la mañana a seis de la tarde, no es infrecuente ver a bastantes de ellos a las ocho y a las nueve de la noche trabajando, lo que significa que están perfectamente identificados. E igualmente en Mercos, donde los horarios a veces no tienen límites. Los datos que he dado antes, muy por encima, manifiestan que esto sólo sale

del resultado de un trabajo organizado y generosamente aportado por los empleados.

Usted ha hablado de talones sin fondos. Desconozco este asunto. Lo único que puedo decir al respecto es que, dada la situación que antes he comentado en extenso, me pareció, desde el primer momento en que me hice cargo de la empresa, que ésta tenía la obligación de cumplir todos sus compromisos por dos razones: primera, porque así debe ser en un funcionamiento normal de un sistema democrático como el que estamos y debemos defender; segunda, por seriedad de la empresa. Una empresa que no paga, una empresa que pueda esgrimir vinculaciones o razones de otro tipo para no hacer frente a las obligaciones firmadas y contraídas, no es una empresa que se atenga al fundamento del mercado. Si hay razones que justifiquen el no pagar una letra, por anomalías de contratos o lo que sea, si la letra está aceptada, la letra debe ser pagada y deben resolverse los problemas particulares fuera del impago. Con todas las entidades, con todos los acreedores y con todas las personas que reclamaron la obligación, y que documentalmente se comprobó, esta empresa ha hecho frente a sus compromisos, aun con esta falta de recursos que tenemos, porque era la primera piedra de un cambio de imagen que necesariamente debía producirse si queríamos llevar adelante este programa.

Contratos anómalos. Sí, he hablado de contratos anómalos; los dos están en los Tribunales y ellos resolverán. Pero he dado con anterioridad los datos que me han permitido este calificativo: un contrato de 561 millones de pesetas a una empresa con capital desembolsado de 3.750.000 pesetas, y sin pedir ningún depósito de garantía, porque no se ha exigido ninguna fianza a esta empresa con un capital tan precario. Hoy el resultado es que están desembolsados 220 millones de pesetas, que el sistema es inviable, y lo manifiesto así porque está firmado por la propia empresa en el Protocolo de cambio que se ha establecido el año pasado, donde el Presidente de la empresa suministradora reconocía la inviabilidad comercial. Como esto está firmado por el señor Presidente de la empresa suministradora, me permito afirmarlo; es un documento que puedo exhibir y también facilitar.

Del plan, por supuesto, he dicho antes que no está aprobado por el Gobierno. Es el plan que yo llevo, pero, una vez más, me someto a las normas —y, por supuesto, las acato con muchísimo gusto— que rigen en estos casos. Creo que no procede hoy desarrollar aquí todo el plan. Inmediatamente que sea aprobado, me brindo a solicitar de esta Cámara otra sesión para que yo pueda informar con el suficiente detalle del contenido exacto y su enfoque. Verán SS. SS. que es un plan perfectamente estudiado a largo, medio y corto plazo.

Saneamiento económico de filiales. Usted ha señalado una cosa: que es fácil cargarse las empresas que no son rentables y quedarse con las que son rentables. Efectivamente, ésta sería una solución fácil, pero creo que S. S. se ha desviado de las cifras. Habrá visto que pasamos en 1983 de 13.000 millones. En 1983 se redujeron en un valor, según cifras en toneladas, bajando de 500.000 to-

neladas a 450.000 en relación con 1982. Pues bien, en 1984, sobre 1983, pasamos de 450.000 toneladas a 1.050.000, y en valor, de 13.000 a 30.000; es un salto de gigantes. Por consiguiente, está claro que yo no estoy reduciendo el nivel de la actividad. Lo único que estoy haciendo es reestructurando, funcionando de otra manera, no a través de 18 filiales —once de ellas en las condiciones que he señalado aquí, imposibles de reflotar con los equipos que había—, sino reorganizándolas para que los centros de actividad que dependían de estas filiales pasaran a ser gestionados por los equipos profesionalizados de los Mercos que funcionaban con criterios profesionales. He señalado en concreto tres áreas: Merco-Duero, donde no sólo no hemos reducido, sino que estamos por encima del 200 por ciento sobre el año pasado. Lo que sucede es que operamos con una empresa, Merco-Medina, que ha asumido la gerencia de los demás centros de Merco-Burgos, Merco-Salamanca y Merco-León.

Por otra parte, quiero señalarles que la razón de sustitución de esas empresas no fue sólo porque estuviesen mal, sino porque su dimensionamiento era inadecuado. Es una razón estructural: no las hemos suprimido porque hubieran arrojado números negativos, sino porque estructuralmente no tienen sentido, porque dan un dimensionamiento muy bajo para los costes estructurales y, en consecuencia, a largo plazo afectan a la propia rentabilidad. Es mucho más sencillo en esas zonas operar no con una sociedad, sino con una delegación, que a veces son uno, dos, tres, cuatro almacenes, con una persona en cada uno; en épocas de funcionamiento pueden ser veinte o treinta las que se necesiten, pero en épocas de no funcionamiento quedan reducidos a una persona. Eso nos ha demostrado, ya con los datos que tenemos hoy, una caída en los costes estructurales muy importante. Por tanto, concluyo, no se trata de dejar la empresa en las zonas donde la actividad no era rentable, sino de cambiar el sistema de funcionamiento para ir a un sistema de costes estructurales que permita, precisamente, un funcionamiento competitivo en el mercado.

Me ha preguntado muy en concreto cómo se opera financieramente. Voy a señalarle lo siguiente: antes de nada y de que se adoptara en esta empresa ninguna medida importante o en paralelo con las primeras medidas correctoras, porque eran imperativas, puesto que incluso he dicho que estaban requeridas a nivel de los tribunales, lo primero que se hizo fue estudiar la viabilidad financiera, pues si no era viable financieramente, todo lo demás que hiciéramos probablemente iba a caer al suelo, no iba a resultar. De tal forma, y así puedo decirlo, que este plan, que se ha ido readaptando según se iba negociando, el único capítulo que tiene formulado estrictamente en los mismos términos actuales es el financiero, y sólo después de ver que efectivamente había una posibilidad concreta y real de ir a una captación de recursos financieros más baratos es cuando se adoptaron las demás decisiones de relanzar la actividad. De lo contrario, hoy no sólo no estaríamos con los resultados que he dicho, sino que no habríamos mejorado prácticamente nada la desastrosa situación que existía.

El planteamiento financiero se apoya en lo siguiente (es una cosa elemental, pero que otras empresas lo hacen en algunos casos y algunas cooperativas, pocas, lamentablemente, también lo hacen): aprovechar las compensaciones indirectas que este sector, el ahorro agrario y la forma de actuación de Mercorsa prestan a las entidades financieras. En primer lugar, el plan contempla los suficientes incentivos para que las instituciones de crédito interesen su participación en el mismo a bajo tipo de interés. Segundo, carencia de riesgos. Si una empresa demuestra cumplir rigurosamente, como lo ha demostrado Mercorsa, todas las obligaciones con los bancos —y se ha sido escrupuloso en este tema—, todos los contratos y obligaciones legalmente, documentalmente probados, captan recursos financieros baratos. Naturalmente, sólo hay una excepción, pero estamos en perfecto acuerdo con los bancos, porque hay razones legales respecto de los temas que he señalado antes. Por tanto, las operaciones con Mercorsa no implican riesgos hasta el montante que se establece y dada la viabilidad del proyecto o de las operaciones en curso; naturalmente, en abstracto, pueden implicar riesgo como cualquier otra, pero lo que hacemos es individualizar las ofertas a los bancos en operaciones muy estudiadas que, naturalmente, las eximen de riesgo global. Ya he dicho que en operaciones individuales puede haber riesgo, pero como en toda empresa que opera en el mercado. El mecanismo de compensación interior que se establece exime de riesgos.

Segundo. Reinversión automática de los anticipos o créditos a los agricultores. Cuando Mercorsa negocia con un banco un anticipo a un agricultor, automáticamente se hace efectivo en cuanta corriente, y eso tiene un valor importante en el mercado.

Tercero. Generación de depósitos hasta un 250 por ciento sobre los anticipos. Muy concretamente, para el caso del trigo o de cualquier otro producto Mercorsa negocia con una cooperativa o con unos agricultores —fundamentalmente preferimos, como he dicho antes, la oferta colectiva— comercializar una determinada cantidad que, por ejemplo, supone 100, por acuerdo con las instituciones financieras, cajas o bancos, se anticipa por ellas un 40 por ciento y ese producto pasa a Mercorsa para ser comercializado. Ese anticipo, insisto, entra ya en cuenta corriente y, por tanto, pasa a generar una rentabilidad a la banca y a las cajas. Pero cuando Mercorsa vende ese producto y liquida al agricultor, si el valor es 100, detraída la comisión comercial y gastos específicos, perfectamente identificados, menos el anticipo, pasa también al agricultor a través de la cuenta corriente. Lo que hagan después el agricultor o el banco son temas en los que Mercorsa ni entra ni debe entrar, forman parte de la relación libre, se puede sacar el dinero o mantenerlo allí, invertirlo o hacer lo que se quiera. Es evidente que nosotros generamos un depósito de 100 sobre un anticipo de 40, con lo que estamos en una generación de depósitos de 250.

Cuatro. Tiene Mercorsa una promoción selectiva de clientes. Si un cliente lleva Mercorsa a una caja o a un banco y comporta riesgo, antes que para el banco, lo

comporta para Mercorsa, por tanto hay una selección de clientes en este sentido con riesgo o escaso riesgo, puesto que, por la cuenta que le tiene a Mercorsa, antes de que corra el riesgo el banco, lo corre Mercorsa.

Y quinto. Puede Mercorsa —y ahora en el tema de los cereales lo vamos a ver con claridad— hacer una prestación complementaria a las entidades financieras a través de las garantías prendarias. Por ejemplo, cuando una cooperativa o un agricultor solicita ahora para la financiación del trigo un anticipo o un aval, el banco pide, lógicamente, garantías para prestarlo. Normalmente la garantía que presta el agricultor en su cosecha, su producción, es una garantía prendaria. El banco, para poder realizarlo, necesita algún equipo, algún personal especializado, por lo menos para verificar que el trigo está en tal sitio, es de tal valor y puede compensarle en caso de riesgo. Puede Mercorsa ofrecer este servicio a la banca sin ningún tipo de costes para la misma y, naturalmente, lo está valorando y por eso está operando con nosotros.

Por tanto, a partir de estas contraprestaciones, lo que ha hecho Mercorsa, lo que hemos hecho en este nuevo plan, ha sido simplemente darles valor de mercado. Como a diferencia de otros operadores Mercorsa ofrece esto, el dinero que Mercorsa recaba para la financiación de sus operaciones lo recaba a un tipo determinado de interés. Pero digo más, este tipo de interés que recaba Mercorsa se transfiere al agricultor, deducida exclusivamente la Comisión comercial. Y Mercorsa, que, como he dicho antes, asume riesgos, cobra exclusivamente la Comisión de riesgo, nada más. Si un banco da un crédito —y lo estamos viendo ahora— al 14 por ciento, al agricultor se le da al 14 por ciento y sólo —repito— se deduce la comisión de riesgo. Estamos demostrando que esto, no sólo a Mercorsa, sino también al agricultor, le hace bajar los tipos de interés. Por ejemplo, ahora —y hablo de datos concretos— para los cultivadores de tabaco el acuerdo a que ha llegado Mercorsa con las instituciones financieras para los anticipos que ellos darán a los cultivadores a través de este mecanismo ha permitido bajar tres puntos el tipo de interés a los cultivadores sobre los que ellos mismos estaban dando, y esto es así simplemente por haber eliminado este riesgo y verificarse este mecanismo de contraprestaciones.

En el plan interno ya he dicho antes, y lo vuelvo a ampliar ahora, que funcionarios en estricto mecanismo de competencia. Si un banco ofrece una aportación al 13,20 y otro al 13, Mercorsa opera con el 13. Seremos muy amigos de todos, pero operamos con el que mejores condiciones nos da. El mecanismo para detectar, dentro de todas las instituciones financieras del país, es el siguiente: primero, Mercorsa negocia a nivel global con instituciones financieras, normalmente grandes bancos o la Caja Postal, etcétera, es decir, entidades que tienen una dimensión grande, porque la operación debe ser realizada a un cierto nivel para poder poner en marcha el mecanismo. Así se ha operado y así se ha llegado a esta financiación. Inmediatamente que se consigue este primer contrato se les pone una comunicación a gerentes y directores financieros de los Mercos para que procedan a

la captación de recursos con el límite máximo de las condiciones que se han acordado en la gestión circulante a nivel central. Naturalmente, todas aquellas captaciones que vengan por abajo las aceptamos. Y las que vengan por arriba, no las aceptamos. Sin embargo, al gerente se le factura al precio que consigue, con lo cual se le fuerza, y ello se manifiesta en su cuenta de resultados; por tanto, se les fuerza a un permanente ajuste a la baja en los tipos financieros. Este triple sistema de negociación a nivel central, mecanismo de interacción Mercorsa-Mercos y compensaciones a la Banca, repito, ha dado como resultado ya, al 31 de diciembre de 1983, el descenso de 6,33 puntos en el coste financiero.

Otra cuestión que usted ha planteado y que es fundamental y yo estoy de acuerdo —esta también lo es, usted ha señalado un conjunto de aspectos todos ellos relevantes, sin duda— es el sistema de información. Usted me pregunta qué se va a hacer. Yo quisiera, muy brevemente, señalar antes por qué hay que cambiar un proyecto. Le voy a decir lo siguiente: este proyecto se cambia por tres razones, en la primera no entro porque ya estaba cambiada cuando he llegado. El proyecto que existía de servicio de transformación agraria de Mercorsa estaba contratado antes de mi llegada y habían sido suministrados mil equipos de tres mil contratados. De los 1.000 equipos habían sido suministrados 27, de ellos 18 en los Mercos, uno en Mercorsa central, 19; cuatro en organismos públicos, 23 y cuatro a cuatro entidades OPAS o cooperativas. Permanecían almacenados y siguen 971, esto fue realizado por los anteriores gestores.

¿Cuál es la razón de fondo de que este mecanismo no haya funcionado? No el precio, un instrumento en abstracto no es ni caro ni barato; un instrumento es caro o barato en función del rendimiento. Los operadores privados no han captado el sistema, por eso no se ha vendido, pero no por mí, sino por los anteriores, porque si hubiera habido demanda, si los hubieran podido colocar, todo esto se hubiera resuelto, no por mí, sino por los anteriores, insisto, por la anterior administración de esta empresa. No hay, por tanto, valor en la información que este mecanismo genera, y no hay valor en la información —y vamos al problema clave—, porque el planteamiento estaba conceptualmente desenfocado. Por una pantalla no sale lo que no entra; éste es un principio absolutamente elemental, y la información que entra carece de valor para los operadores privados, para las cooperativas y para todo el mundo. Creo que el énfasis se puso en el instrumento y no en el contenido, y el fallo fundamental de este sistema es el contenido; un contenido de información de posiciones de oferta donde no existe la información ni a nivel comarcal, ni a nivel regional, ni a nivel institucional de producción, cosechas, avances, primeras operaciones, etcétera. Es decir, ese cómputo de información básica que en todo mercado organizado de información se conoce como posiciones de oferta: la posición de los agricultores, de las cooperativas o de los primeros oferentes. Esto se intentó suplir con un sistema, naturalmente heterodoxo, que consistía en una red de corresponsales que iban captando la información como podían

y que estaban desvinculados del sistema productivo. Con ello, o se tiene una red de información de miles de personas en cada pueblo o comarca o no se tiene una información de base.

Los mercados, ustedes saben —y es claro— que los mercados de origen están completamente desorganizados. Por tanto, la información de mercados de origen sólo era significativa en aquéllos que estaban organizados —eran dos o tres— 3 Mercolérica y alguno más. El resto de la información que facilitaba este servicio era la que proporcionaban el Senpa o la Agencia Reuter, si se establecía contrato con ella puede ser una buena información si Reuter lo hace bien, eso es seguro, pero ya no es una información del sistema, sino externa, y ya no estamos hablando de un sistema de información de Mercorsa, sino de Reuter. Con las pantallas, lo único que Mercorsa haría sería transmitir hacia ciertos sectores la información de Reuter; como Reuter ha demostrado ser mucho más eficaz que Mercorsa, la información la suministra directamente.

Alguna empresa considera valiosa la precaria información que se da en el país en este sentido, y se está suministrando; pero son contratos muy distintos en condiciones muy diferentes y con costos muy diversos. ¿Cuál es la nueva estrategia? Primero, partir de la base de que la información funciona como cualquier mercado. La información se compra y se vende. Para captar esa información, Mercorsa está organizando vincular la captación de información con la propia organización comarcal de sus Mercos; los Consejeros de Administración de los Mercos se van a elegir con criterios de comarcalización, de tal manera que esté completada la gama de productos en cada zona de influencia del Merco. Estos Consejeros van a actuar como auténticos representantes de Mercorsa en las comarcas y van a ser los delegados de información, de tal manera que con programas de información previamente elaborados y con programas de captación y de comunicación, por una simple transmisión telefónica o a través de un teléfono conectado a un ordenador, tendremos al día la información con un coste mínimo, insisto, vinculada a los Consejeros, que se elegirán entre personas significativas de las comarcas, relacionadas normalmente con cooperativas, o profesionales que conozcan bien la agricultura.

Se trata de implantar un sistema que tenga esta dimensión, esta distribución geográfica y esta especialización sin tener que contar con un profesional en cada comarca, lo que implicaría —tenemos el cálculo— 196 personas en nómina, que es inviable económica y financieramente, dado que tampoco hay una demanda importante y potente en el mercado de la información.

Estamos en fase avanzada de este sistema de organización comarcal y no hemos avanzado en un nuevo sistema técnico, porque un nuevo sistema técnico debe hacerse no por Mercorsa, sino, en el seno de una coordinación, por los organismos de los entes públicos y privados que operamos en el mercado de la información. En otras palabras: hay otras empresas nacionales como Mercasa, otros organismos como el FORPPA y el Senpa, la propia

Secretaría General Técnica e incluso las Comunidades Autónomas, que tienen corresponsales, que disponen de un sistema de captación de información. Nosotros pensamos que —y así se está llevando en la Comisión que funciona en la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura— debe de haber una coordinación entre todos y una distribución por especialización, de tal manera que Mercorsa, como ocurría hasta ahora, no tenga que dar información de mercados en destino. Esa información debe ser organizada, captada y distribuida por Mercasa. Debe Mercorsa limitarse a los mercados en origen y a las posiciones de oferta. Por tanto, Mercorsa, en este plan general, asumirá captar la información del agricultor, de la agricultura de las comarcas, de las cooperativas, de las zonas de producción y, además, de los mercados en origen, y la distribuirá a través del mecanismo de distribución de todo el sistema, no de una red propia de Mercorsa. La red propia de Mercorsa, que también se puede dar, como la de Reuter, sólo se puede justificar por razones de rentabilidad si Mercorsa con esa red propia tiene unos ingresos que justifiquen su funcionamiento, y hoy por hoy está por hacer todavía, porque es complejo, el estudio de viabilidad económico-financiera de Mercorsa para tener una red propia de terminales, de ordenadores, etcétera, con criterios de rentabilidad.

En todo caso, no es imprescindible que Mercorsa tenga una red propia, puesto que hay muchos organismos —la Secretaría General Técnica, el FORPPA, el Senpa, Mercasa, la Dirección General de Comercio Interior a través de la Dirección General de Información y ahora la Dirección General de Sanidad y Consumo— que tienen redes de distribución de información. Por tanto, Mercorsa puede hacerlo con una red propia o a través de los sistemas actualmente existentes. La decisión es muy sencilla: la que sea más rentable en la relación beneficio-costo.

Usted ha dicho que con el nuevo enfoque se ha suspendido —me gustaría que esto quedara bien claro— el servicio a los agricultores. He dicho antes que de mil pantallas suministradas, 971 están en el mismo almacén en que estaban y se habían colocado por los anteriores administradores de esta empresa. Entiendo que de 1.000 pantallas, el que 971 estuvieran almacenadas suponía que no estaban prestando servicio a los agricultores. De las 27 restantes, estaban colocadas 18, que estaban en los Mercos —ya he dicho antes la situación en la que se hallaban bastantes Mercos—. Creo que estos diez Mercos que se encontraban en este estado caótico no estaban dando servicio a los agricultores. Sí podían estar dando algún servicio las cuatro pantallas que estaban situadas en alguna organización de productos agrarios, concretamente en Zaragoza, y también en algunas cooperativas, específicamente en dos. Daban esa información, cuyo contenido estaba claro que no era positivo, puesto que el mercado no estaba tirando de esas pantallas, debido a que el contenido no era adecuado.

Finalmente, ha mencionado usted —no sé si he olvidado algún tema quizá porque me haya explicado con mucha rapidez, pero me brindo a aclararlo— el tema de semillas y el problema de AGRAR y otras firmas, respec-

to a las que hay alguna anécdota que creo que los señores Diputados conocen. Tema de fondo: la nueva administración de Mercorsa no ha sido quien ha introducido el tema de semillas, ya que había cuatro Mercos que estaban operando en el sector de semillas. Hay tres centros de selección de semillas que están proyectados, incluso presupuestados en el PAIF aprobado en 1982: centro de Selección de Semillas de Merco-Guadiana; centro de selección de semillas de Merco-Medina, centro de selección de semillas de Merco-Mancha. Estos centros no han sido aprobados por mí; estos centros están en el PAIF aprobados con anterioridad; luego no soy yo quien determina la entrada de Mercorsa en semillas, pero tengo que decir que esta entrada es correcta. En mi opinión, quien haya decidido en su día que Mercorsa opere en el mercado de semillas no ha decidido mal, ha decidido bien. ¿Por qué? Porque el sector de semillas en este momento y durante todos estos años ha sido una clarísima exposición de la penetración de las multinacionales en España para dominar un sector, el cerealista concretamente, de maíz y otros productos. No estoy diciendo que las empresas multinacionales no tengan que operar en este país, lo que estoy diciendo es que la política de semillas no puede descansar en los intereses de dos empresas multinacionales. Me parece que eso es exactamente lo que estoy diciendo. No digo que estas multinacionales no deban operar a través de estos centros de investigación, multiplicación y selección. Lo que me parece aberrante es que no haya empresas en España —y voy directamente al centro del problema— capacitadas por su dimensión para articular el proceso de investigación aplicada, experimentación, producción de semilla base y multiplicación de las R-1 y R-2, y el no tener capacidad para ello hace que tengan que recurrir en exclusiva a multinacionales y España, un país agrícola, carece de base para poder contar hoy con una política propia de semillas. Todas las empresas que hay hacen pequeñas aplicaciones en sus zonas y, por supuesto, se valoran, y en la estrategia nuestra hemos dicho que no se debe promover ninguna actuación que perturbe los logros conseguidos por las empresas españolas, los muy poquitos logros, desgraciadamente, conseguidos. Por eso el proyecto está parado, están parados por mí los tres centros de selección, está parado el tema de AGRAR y todo lo demás en espera de un acuerdo que yo reiteradamente he hecho llegar al sector de semillas, pero que no podemos mantener indefinidamente. En todas las zonas por donde voy pasando en las que se me plantea el problema, mi política, la política de la empresa, es exactamente la que estoy aquí señalando.

Datos concretos: en el sector de semillas de cereales, la semilla certificada con la que opera este país es el 12,1 por ciento; el porcentaje medio europeo es el 40 por ciento. Yo les he dicho a los fabricantes de semillas que me parece que no vamos a nacionalizar nada, que lo que vamos a intentar hacer es elevar el nivel de semilla certificada de este país, no para llegar al 40 por ciento, que es una utopía, sino para mejorar un poco más el que tenemos. El dato es incuestionable, la participación de semi-

lla certificada en la producción española en cereales es el 12,1 ó 12,2 frente al 40 en Europa. No digo más.

La investigación en este campo es una de las claves de dominación de los mercados agrarios. Por ejemplo, nuestra maravillosa exportación de hortalizas extratempranas se hace cien por cien con semilla importada de Holanda. No tiene Mercorsa la pretensión de competir con las empresas productoras de semilla de Holanda, porque nos llevan no veinte, sino doscientos años, pero el que la hortaliza de exportación se haga con semilla de Holanda, el que los cereales se hagan con semilla americana, el que las plantas de vivero, los replantones, tengan que venir de los Estados Unidos, me parece que es grave. Me parece que es grave, por lo siguiente: porque a través de este mecanismo se ha producido una de las perturbaciones más graves en el mercado cerealista de este país. Se nos ha forzado, a través de la política de semillas, a un consumo de productos, el pollo y el cerdo, que dependen de una materia prima con base fundamental en el maíz. Un país que no tiene condiciones por su climatología para altos rendimientos de maíz, salvo en algunas pequeñas zonas, un país que tiene una potencialidad enorme en el mercado nacional, y lo estamos demostrando, ha marginado con su política de semillas este proceso.

Nosotros debemos contribuir como empresa pública a generar una semilla que nazca de una investigación aplicada propia española, que conecte con el INIA y tenga en cuenta las aportaciones de las pequeñas empresas privadas que existan. Por eso el programa va a coordinar, no a sustituir, las realizaciones que se hayan conseguido, pero en el ánimo de que el proyecto es suficientemente complejo y que implica una especialización alta que hoy todavía lamentablemente no tenemos.

¿Por qué AGRAR? No está decidido AGRAR. Hemos entrado en conversaciones, hemos tenido varias reuniones, hay que estudiarlo, y AGRAR, evidentemente, tiene problemas como otras muchas empresas. Lo mismo que en otros casos, las empresas en las que participe Mercorsa deberán de pasar por un saneamiento drástico, porque ya he pasado uno y les aseguro que no me es grato volver a pasar más. Es la única empresa que ofrece un nivel de investigación aplicada conectada a la experimentación para poder iniciar el proceso, porque desde cero no lo podemos empezar o es muy difícil. Carecemos de la información suficiente todavía —yo no la he logrado y piensen en que estoy bastantes horas dedicado al tema— sobre cuál es realmente el capital propio de investigación, el acervo de investigación que tienen las empresas privadas. Como todo esto son datos fundamentales para definir una estrategia de la empresa y todavía no están ultimados, como acabo de señalar —pero claramente no me separaré de esta línea que acabo de decir—, condicionará la última toma de posición de AGRAR.

No se trata de nacionalizar nada, se trata de una cosa muy importante: que la producción agraria española no siga dependiendo en un cien por cien de las especies y referencias exclusivas que vienen de las grandes empresas, que nos imponen sus productos, no los que son buenos para este país. He referido claramente dos exporta-

ciones: hortalizas de la zona extratemprana de Almería con producción cien por cien de semillas importadas de Holanda; segundo, cereales, tema clave, maíz, dependencias cien por cien de tipos americanos y multinacionales.

Yo pienso —y termino— que no se crea ningún monopolio, que en este mercado como en los demás Mercorsa no debe superar una cuota de mercado del 10 por ciento —y vuelvo a decir—, ¿cómo se puede hablar de Mercorsa con un diez por ciento cuando no se habla de monopolio en otras empresas privadas que tienen el 25 y el 30 por ciento? Ya operaba Mercorsa durante todos estos ejercicios en el mercado que era posible: cebada, maíz, avena, etcétera; no en trigo, porque del trigo era exclusivo comprador y vendedor el Senpa. Queremos profundizar la línea de contratos. Creemos —es algo que no nos hemos inventado Mercorsa, que está ahí— que las propias fábricas sienten necesidad de concentrar la demanda. Prueba de ello es que hay una asociación de fabricantes de piensos compuestos que tiene un servicio jurídicamente competente para hacer compras en común. Por tanto, está claro que el propio mercado genera un sistema de comercialización que es favorable para las fábricas. ¿Por qué no va a ser igualmente bueno para los productores que podamos generar una dinámica como la de Mercorsa, de forma que, a través de libre acuerdo con cooperativas y agricultores, podamos generar una oferta equivalente para negociar con la Asociación de Fabricantes de Piensos Compuestos? Por tanto, el servicio que en este sentido vamos a prestar es idéntico al que presta el servicio comercial de la Federación de Fabricantes de Piensos Compuestos, ellos por la demanda y nosotros por la oferta. Creemos además que este mecanismo es un factor positivo para neutralizar el excesivo poder de algunas empresas en este sector, no para excluir, ya que no creo que tuviéramos esa pretensión porque me parece que nadie más débil excluye a alguien más fuerte, sino que a lo mejor sucede lo contrario. Es Mercorsa mucho más débil en el sector de cereales que lo que son al menos cuatro empresas perfectamente consolidadas, una de las cuales, ella sola, opera con el 25 por ciento, porque para un consumo de 20 millones de toneladas, una empresa que hace cinco supone el 25 por ciento del mercado.

Con esta finalidad, por tanto, de ordenar el mercado, de neutralizar el excesivo poder de las grandes multinacionales y de introducir el mecanismo de contratos agrarios es con la que Mercorsa va a operar en el mercado de cereales.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Vidal. Tiene la palabra el señor Paños.

El señor PAÑOS MARTI: Gracias, señor Presidente.

Resulta muy difícil —porque no se trata de entablar un debate, sino sencillamente de hacer sugerencias y aclaraciones— responder a todo lo que el señor Presidente de Mercorsa nos ha expuesto. Por lo tanto, voy a intentar sintetizar las dudas que me ha dejado, que son muchas.

Personal. Nos ha explicado un procedimiento de selec-

ción, nos ha dicho que había —si no he tomado mal mis notas— tres por una empresa y tres directamente por Mercorsa. A mí me gustaría felicitar al señor Presidente, pero no puedo. Yo creo que conoce perfectamente alguna publicación de los medios de comunicación, en la que se dice que el Banco Hispanoamericano —supongo que lo conoce perfectamente—, respecto a una de las empresas, concretamente Carbonell, con un equipo técnico y profesionalizado perdió dinero en el ejercicio anterior. Desde que usted ha contratado casi globalmente todo ese personal, ha ganado 800 millones de pesetas en 12 meses. Usted ha hablado de sus «curricula»; yo no dudo de que ese personal sea eficiente, libreme Dios de juzgarlo como usted lo puede juzgar, pero realmente yo no entiendo dónde está la calificación de un profesional cuando usted ficha personas en el momento en que la empresa dirigida por ese personal perdía dinero, mientras que ahora, con los nuevos fichajes del propio Banco Hispanoamericano, ha ganado 800 millones de pesetas. Me deja muy en suspenso que su procedimiento de selección haya sido acertado y me deja muy en suspenso que usted esté en lo cierto. Por supuesto, es una empresa, aunque sea pública, y realmente sabemos por ejemplo que la Función Pública no tiene ese tratamiento de sueldos y salarios, pero usted ha subido en definitiva casi más del 18 por ciento, bastante más en algunos casos. No voy a leer la relación que tengo, pero según la información que poseo los directores generales han pasado de cobrar ciento treinta y tantas mil pesetas a cobrar cuatrocientas y pico mil pesetas; tengo la relación aquí, con nombres y apellidos, de lo que cobraban antes y lo que cobran ahora. Esto no concuerda con lo que usted nos ha expuesto.

Tampoco nos ha aclarado las dudas respecto a que no todo es profesionalización técnica, sino que también existe una profesionalidad común: auxiliares, mecanógrafos, secretarías y demás, que es una de las cosas que yo había dicho, no como base del debate, ni muchísimo menos, pero llama poderosamente la atención en cualquier empresa una presidencia con cuatro auxiliares directamente que suben tanto el costo de esa presidencia, aparte naturalmente de que la misma se ha considerado profesional y se ha subido sus emolumentos, o se los han subido.

En segundo lugar, usted insiste en que no tiene un afán monopolista. Tal vez yo haya utilizado la palabra monopolista de un modo muy genérico. Usted declara que el volumen será de un 10 por ciento. Es la primera vez que nosotros sabemos que Mercorsa piensa solamente en esta cifra de volumen; hasta ahora no lo sabíamos. Pero no se trata de eso. Usted ha hablado a lo largo de su disertación de la elección de consejeros, que serán comarcales y demás, pero ¿en qué proporción? Si usted fija el capital de proporción del 90 a 100, ¿en qué proporción? ¿Van a estar de nueve a uno? Es decir, que en Mercorsa antes, con todos los inconvenientes y desastres —palabra suya, no mía— que usted ha anotado —y nosotros no discutimos que la situación de Mercorsa estuviera bien; sabemos positivamente y mi Grupo ha dicho muchísimas veces, antes de 1984, antes de 1983 y antes de 1982, que no marchaba bien; lo hemos dicho muchas veces—, quiera o

no quiera, había una representación de las entidades, de Cajas Rurales, de cooperativas, de APA, suficiente para sentirse protagonista en la defensa de sus intereses y en el funcionamiento. Usted está hablando aquí del funcionamiento y de que se elijan nuevos consejeros; yo ya sé que no es el momento oportuno. Espero que en una próxima comparecencia se aclaren todos estos puntos.

También me han llevado a equivocación la vinculación y la influencia de Mercorsa, a no ser que sea como fomento de la tecnología aplicada al comercio respecto a la investigación. Por esta Cámara ha pasado el Presidente del INIA y no nos dijo nada de ese plan. Si esto nos lo hubiera dicho el Presidente del INIA, a lo mejor estaríamos informados. Creo que, naturalmente, la defensa de esta materia no es competencia de ustedes, y, por tanto, tendremos que solicitar una nueva comparecencia del Presidente del INIA para ver cómo se ata esta mosca por el rabo. Porque, señores, usted está hablando de investigación y el Presidente del INIA hablaba de otras cosas y no ha quedado el tema muy claro.

Veo que usted es muy amante de nombramientos y ceses, probablemente lo exija su propia responsabilidad. Usted declara que cesa, que nombra, que cesa, sin una selección, porque va bien o porque va mal. No es esta una buena táctica en una empresa, sin meterme particularmente en el tema de las personas.

Por otra parte, dice usted que no se trata de disminuir o de reducir las filiales pero usted ha hablado antes de pasar de 18 a 6. Nosotros le hablamos a usted del rendimiento social que requiere todo el sector agrario; es decir, esa refundición va a llevar a pasar de 18 a 6, o lo que usted estime oportuno, y eso va a suponer ciertas complicaciones. Yo he dicho, efectivamente, que es muy fácil sanear una empresa cuando quita uno lo que no produce; pero lo que hacía falta ver es por qué no era rentable. El que no sea rentable y quitarlo, hacer una refundición, va a tener unos costos que pueden influir en la rentabilidad y, sobre todo, pueden influir en el servicio que se da al campo. Esta refundición estará por ver lo que conlleva y espero que en el programa que usted nos exponga, una vez que le sea aprobado, podamos debatir nuevamente esto.

La mayor dificultad de esta sesión está en que la documentación escrita que nos ha llegado no coincide con lo que usted está exponiendo en este momento. Yo no quiero leer los datos porque supondría prolongar mucho la sesión, pero no coinciden.

A nosotros nos llama la atención cómo puede haber un preplan, un plan y un plan definitivo con aspectos tan contradictorios como veremos en su día, si usted vuelve a comparecer. El plan no está aprobado y estamos ya a mediados de 1984; esto es otra cosa que nos llena de confusión.

No coinciden tampoco los fabricantes de fertilizantes, los de piensos —usted sabe que no coinciden porque Mercorsa ha tenido, según creo, algunos enfrentamientos en cuanto a criterios y conceptos— con la exposición que usted ha hecho, exposición que esperamos que en otra ocasión sea más profunda y podamos nosotros también

hacer una crítica expositiva con más profundidad. Yo lamento decir que no coinciden, pero tengo documentos que ponen de manifiesto la falta de coincidencia con ese plan y ese programa.

Respecto a la información, lo que no hay duda es que en este momento estamos sin ella. Usted dice que hay 971 pantallas que no están puestas; ¡haberlas puesto!, porque eso también tiene una rentabilidad. Usted mismo ha dicho que la información se compra y se vende. Lo que no podemos hacer es un paréntesis y una suspensión de información en momentos tan difíciles para ustedes mismos y para los agricultores como los actuales. Por lo demás, el que usted cambie el plan de información es una cosa de su responsabilidad. Sus explicaciones respecto a ello han sido demasiado amplias, y yo se lo agradezco, pero lo que no se puede hacer es dejar al campo sin la información pertinente. Aunque también en este punto me han surgido algunas dudas cuando se habla de que la información se compra y se vende, que esos agentes se pagarán, etcétera. ¿Qué costo va a llevar esa información? Usted dice que la información es rentable siempre y cuando aumente el tipo de beneficios; eso es muy fácil de decir, yo también estoy de acuerdo con esa afirmación; se compra y se vende según la conveniencia, pero una entidad, un organismo, una empresa pública tiene la obligación de hacer un estudio previo respecto a la conveniencia de la implantación de un nuevo sistema de información, y ojalá resulte positivo, porque el campo, por supuesto, lo necesita.

Yo no quiero ser más amplio por razón del tiempo, pero sigo insistiendo en que con la capitalización de Mercorsa con un 90 por ciento, por una parte, y el 10 por ciento por otra, que se deja a las entidades de las autonomías, no veo claro que Mercorsa deje de cumplir su misión de ayudar a la mejora de las estructuras y temo que se vaya a convertir en una empresa gigantesca y amplia, totalmente competidora del sector privado. Esta es la duda que me queda.

Pensamos, para terminar: ¿no puede ser ese el vehículo que el Ministerio de Agricultura quiere recoger para estatizar —no nacionalizar—, o para intervenir, o para dominar profundamente en un mercado tan importante para España como es el sector agrario?

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor Presidente de Mercorsa, a quien ruego que conteste las cuestiones planteadas con la mayor brevedad.

El señor PRESIDENTE DE MERCORSA (Díaz Tascón): Selección de personal. Se ha citado a unos profesionales de Carbonell. Ya he dicho antes que en esta empresa no hay excepciones y, efectivamente, de cinco personas que he incorporado de esa empresa para Mercorsa y Mercos, porque están en los Mercos, al igual que el personal que no procede de esa empresa, yo creo que se contempla en el Estatuto de los Trabajadores y es habitual en toda empresa, cuando se incorpora un personal se da un plazo de adaptación, que yo personalmente considero

muy corto en el Estatuto de los Trabajadores, porque en dos meses es imposible valorar a una persona, porque cuando quiera tomar tierra ya han pasado no dos, sino cuatro meses. Y se somete al sistema de prueba-error.

Yo no estoy seguro si tanto el personal de Carbonell, como todos los demás, va a dar buen resultado o no. Y he dado algunos ejemplos claros. Lo que sí le digo es que no habrá excepciones; que el tema está sobre la mesa; que no estoy cambiando ni cesando ni nombrando todos los días; se ha hecho durante una etapa, pero le puedo decir que he defendido con uñas y dientes los siete Mercos que tenían unas gerencias profesionalizadas. Y ahí, incluso, por las nuevas y variopintas condiciones donde también podía haber otro tipo de presiones, han sido respetados rigurosamente. Y es más, ahora van a pasar los gerentes a formar parte del equipo de Mercorsa central, para vincular Mercos-Mercorsa y, por tanto, para mí son piezas fundamentales de apoyo. Lo que pasa es que eran siete y para una organización de este tipo, con todos los ceses necesarios, ha habido necesidad de incorporar a otros y éstos, naturalmente, se someten al sistema prueba-error.

Sueldos de Directores. Ya lo he dicho muy claro y estas son las reglas. He tenido que captar a esta gente a los precios que el mercado me exigía. Y le puedo asegurar que el rendimiento que he dado antes manifiesta, suficientemente, que no me he equivocado y que los resultados al día de la fecha, en unas condiciones tan difíciles como con las que estamos operando de falta de medios, costes financieros, demuestran que ya hay incorporada una fuerte profesionalidad. Insisto en que seguiremos en esta línea siempre con relación a los resultados que obtengamos.

Ha dicho antes que en mi Secretaría había cuatro secretarías. Tengo que decirle que no está muy bien informado del número. En este momento hay dos. Una ha sido incorporada por mí, naturalmente, porque había sido secretaria mía también, ya cuando fui Director General del Iresco.

Tengo que decir que no estoy seguro de si en la información que usted tiene, alguien en Mercorsa pone en cuestión su profesionalidad. Si alguien es capaz de ello, le concedo el voto del cuestionamiento. Sólo una persona en Mercorsa.

La otra secretaria que actualmente existe era secretaria del anterior Consejero delegado.

Y tengo que decirle que por el ritmo de trabajo es necesario incorporar una tercera secretaria, porque, digamos, la responsable de Secretaría no cumple prácticamente función de secretaria, sino de coordinación en el esquema en el que funcionamos. Será de la empresa. Y para dar mayores detalles solo me quedaría dar nombres y apellidos y creo que no es el caso.

Ha insistido en el afán monopolista. Créame que en algunas de mis ideas, y ya entramos en el terreno más particular, es más bien un afán antimonopolista. Y creo que ya me he extendido claramente con el tema de cereales.

Creo, personalmente, que esta empresa no debe de pasar del 10 por ciento. Creo que puede cumplir un papel

—y se lo digo sinceramente y hay mucha gente que piensa así— de locomotora que alguien ha citado por ahí —no he sido yo— pero que realmente es ese el carácter que le va.

Sería malo, fatal, que esta empresa tuviera un peso del 40 ó 50 por ciento. ¿Por qué? Porque yo he vivido en la Administración muchos años y sé como funciona y creo que lo que peor le va a una empresa de este tipo es la burocratización. Pero, sin embargo, el renunciar a una empresa de este tipo como organizadora o como galvanizadora de este proceso de renovación comercial, es absolutamente fundamental.

Consejeros de Mercos. Lo diré de forma muy rápida. No es de nueve a uno. El esquema es Mercorsa, 90 por ciento; 10 por ciento, cooperativas y organizaciones profesionales agrarias. Sin embargo, no es de nueve a uno. De diez a cero. Quiero decir que en Mercorsa sólo habrá un Consejero de Mercos. Un Consejero delegado. No necesitamos como hasta ahora que vayan cinco personas de Mercorsa a cada Consejo. Es un gasto inútil y absurdo. Basta con que vaya una persona que marque y tenga presencia de Poder en el Consejo de Administración de Mercos. Los nueve de cada diez, ni siquiera esto. Voy más allá. De un Consejo de 18 ó 20 personas, que puedan tener los Mercos, sólo uno de Mercorsa y el Secretario. Los demás, son todos de las comarcas. Por tanto, estamos descentralizando clarísimamente la presencia de los Mercos, mucho más allá de la etapa anterior. Y serán las instituciones, cooperativas y agricultores de las zonas quienes estén realmente en el Consejo de Administración.

Tema de investigación. Cuando tenga la oportunidad de convocar otra vez al Director General del INIA pregúntele qué pasa con la investigación en el melón. Y les dirá el caso dramático de ser un producto en el que tenemos una investigación maravillosa, que está en las vitrinas. No tiene continuidad de mercado, porque falta el eslabón que le dé valor comercial.

Yo, por tanto, lo que digo claramente es que en el sector de semillas lo que hay que hacer es vincular las diversas instituciones para, desde el proceso ya ni siquiera de la investigación aplicada, sino de la teórica —eso nos queda muy lejos—, desde la aplicación hasta la producción, hasta que se mete en la tierra, haya un proceso continuo que permita dar valor de mercado a nuestra investigación, que no existe.

Mercorsa debe cumplir esa labor de eslabón con el INIA, pero no entrando en la investigación del INIA ni en sus programas, sino enlazando con ellos en acuerdos, convenios, etcétera, que se pueden establecer, para trasladar y dar salida al mercado a esa investigación que, lamentablemente, hoy se nos queda en las vitrinas. Y he empezado a mencionar el caso del melón porque es uno de los casos más dramáticos, ya que tenemos la mejor investigación pero está en las vitrinas, como digo, porque no tiene aplicación, ya que no hay cauce adecuado.

Con respecto a lo de nombrar y cesar, ya he hablado antes. Créanme que soy el más interesado en estabilizar un equipo de profesionales.

Reducción de dieciocho a seis Mercos. Quizá no me he

explicado suficientemente. Es culpa mía. He querido decir que, en cuanto a sistema de gestión, 18 sociedades no son las adecuadas, porque generan un coste estructural muy elevado. Fíjense bien que hablamos de 18 sociedades que no cubren más que un tercio del territorio nacional. Para cubrir el cien por cien del mismo harían falta del orden de las 50 o 60 sociedades. Su coste estructural es tan brutal que no hay forma de aprobarlo. Fíjense bien lo que quiero decir. Por ejemplo, en Duero. Nos cargamos tres sociedades. En lugares en que estaban operando con un Consejo, un Gerente, Administrador, Jefe de compras, Jefe comercial y cuatro o cinco personas a nivel administrativo más los Jefes de almacén, etcétera, nosotros lo hemos resuelto con un almacén y una persona todo el año. Y empleo eventual cuando hay actividad. Y no empleo cuando no la hay.

Así pues, no renunciamos a seguir operando en esas zonas. Creemos que es fundamental. A lo que renunciamos es a sistemas de sociedad anónima para cada pequeña comarca o para cada región.

Los datos no coinciden con la información. Quiero decir una cosa que ya usted ha señalado. En este proceso de elaboración del Plan, como he seguido un proceso de rediscusión o discusión continua, según iba avanzando, con los Directores del Ministerio, Comunidades Autónomas y cooperativas, se iba adaptando, entre otras razones porque era obligado respeto, cuando estaba negociando con una Comunidad Autónoma, que conocieran el punto exacto en que estaba el programa acordado, porque podía estar negociando una redacción anterior que ya hubiera sido transformada, que desconocían y podían cuestionar, incluso mi propia buena fe en el planteamiento. El sistema es avanzar negociando, con objeto de que el programa, cuando salga, sea de aplicación porque ya lo está siendo en todo aquello que los Estatutos me permiten.

Por consiguiente, es un sistema que creo que es mucho más operativo. Quizá aquí juega también esa reserva histórica que hemos tenido, en la que nos hemos movido mucho en la Administración, quizá con un sentido crítico, de que había una política de grandes planteamientos, pero lo lamentable era pasar del «Boletín Oficial del Estado» a la realidad. Ahora, quizá, estamos centrándonos más en discutir los proyectos, para que cuando vayan al «Boletín Oficial del Estado», al Gobierno o a los planes aprobados, sean ya planes, realmente, negociados y en marcha. Esa es la razón de la no aprobación. Estamos ya en fase final de presentación, y todavía me queda salir a Almería y Guadiana a dos reuniones en el Consejo de Administración para discutirlo y, casi, voy a estar en el mismo momento de presentación al Gobierno, cuando todavía lo estoy discutiendo, y no puedo negar al Consejo de Administración de Merco-Almería, que está funcionando maravillosamente bien, la oportunidad, como a todos los demás, de discutirlo.

Los datos, dicen, no coinciden. Ya lo veremos. Quiero decirles que les facilitaré a toda la Cámara, y especialmente a esta Comisión especializada de Agricultura, no sólo los de personal, que he dicho antes, sino los estados

numéricos, oficialmente, porque, que yo sepa, no he dado curso a un programa, oficialmente, para ser llevado al Parlamento, por la misma razón que he dicho antes: no quiero exponer el plan aquí, cuando no es más que mi plan personal, que el Gobierno debe de refrendar o de rectificar.

Sobre que los fabricantes no coincidan, les diré que unos coinciden y otros no, porque creo que también hay una visión comercial y empresarial diferente. Lo que le puedo decir es que, en el tema de los piensos, estamos en negociaciones, dentro de los diferentes Merco, con fabricantes concretos de todo tipo y, a nivel central de Mercorsa, con la asociación nacional y su servicio comercial. Hemos tenido ya, de equipo a equipo, una reunión y estamos preparando un contrato, que no sabemos si se realizará o no, en función de que haya interés mutuo; pero estamos en ello.

Pienso que no es aquí de donde tienen que venir las críticas, y creo que representa bastante bien al sector fabricante de piensos compuestos.

Sobre los fertilizantes voy a decir una cosa, hay una fábrica, que es Río Tinto, que no quiere relaciones con Mercorsa; pero las otras dos grandes fábricas, sí están negociando con Mercorsa, así como otras fábricas a nivel regional también. No sé exactamente a cuál se refiere, salvo que sea Río Tinto, que ha cuestionado la presencia de Mercorsa en el mercado de fertilizantes. Bien, es su opinión; pero hay otras fábricas que no sólo lo cuestionan, sino que lo consideran absolutamente necesaria.

Ha vuelto usted a tocar el tema de las pantallas. ¿Por qué se han parado las pantallas? Creo haber dicho que yo no he parado las pantallas; estaban paradas cuando yo he llegado, y alguien antes o fue incapaz de venderlas y las paró. Lo que tengo es un documento escrito, firmado por la propia empresa, donde se reconoce la inviabilidad comercial, a la que ellos han llegado a la conclusión, como consecuencia de la situación anterior, no mía. Yo me he limitado a constatar. He esperado a pronunciarme bastantes meses, a estudiar a fondo el tema. No me he precipitado creo; no he actuado, ni he declarado, ni he dicho, ni me he pronunciado en ningún sentido, pero cuando he llegado al fondo del problema, tampoco he declarado, sino que he actuado. Quiero dejar constancia clarísima de que yo no he paralizado la salida comercial de estas pantallas, ni he ordenado su almacenamiento; el almacenamiento había sido ordenado con anterioridad a mi gestión; y siguen donde están. La paralización no la he provocado yo, ni creo que los anteriores administradores tampoco. Simplemente, el mercado no ha respondido y han sido incapaces de colocarlas, porque es imposible venderlas, salvo que se regalen —incluso, alguien pensó en esta idea—, no es posible venderlas debido a que no dan una prestación de servicio que sea valorable para atender al coste que supone la inversión de su adquisición. Una vez más, quiero decir que creo que es una cuestión de valoración, como usted ha expuesto. No estoy de acuerdo, en absoluto, con que esta sea una medida o instrumento de política de estatización. He dicho, lo sigo diciendo y lo seguiré diciendo: sería malo que esta

empresa tuviera un predominio del 30 ó 40 por ciento en la comercialización; sería fatal. Ahora, que tenga el 8, 10 ó 12 por ciento, podemos estar más o menos acertados, pero en torno al 10 por ciento puede permitir servir de instrumento; es una forma también de cotejar su presencia competidora con el sector privado, que tiene un 90 por ciento de mercado, y eso es bastante pienso yo, y, además, permite un contraste permanente gestión pública-gestión privada. Por todas estas razones, creo que es positivo, no para estatizar, sino para dinamizar una gestión que siempre ha de ser pública o estatal y privada.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Díaz Tascón.

Por parte del Grupo Socialista, finalmente, tiene la palabra el señor Castells.

El señor CASTELLS I FERRER: Gracias, señor Presidente.

Señoras y señores Diputados, señor Presidente de Mercorsa, mis primeras palabras son en nombre del Grupo Socialista, para congratularme de su comparecencia, que ha sido muy sustanciosa, así como para agradecer la detallada y clarificadora exposición a esta Comisión al explicar la política de su organismo, el plan de relanzamiento de Mercorsa y la reestructuración de los Merco. Corresponde, pues, fijar a este Grupo, y a mí como su portavoz, nuestra posición y hacer una serie de preguntas.

Empezaría diciendo que conocíamos, sobre todo, la filosofía por la que Mercorsa funcionaba. Creo que también conocíamos el papel que debería de haber jugado hasta 1983, y que está jugando, a partir de 1983, gracias, yo digo, a ese equipo de profesionales, de los que usted es el responsable, y gracias a las nuevas ideas que ustedes van imprimiendo dentro de este organismo para que la modernización de la comercialización agraria de España sea totalmente distinta a lo que ha sido hasta ahora. Suponíamos, ya creo que lo suponíamos, y usted nos lo ha confirmado a lo largo de su intervención, el lamentable estado, yo diría caótico estado económico, financiero y técnico que existía antes de 1982; que debería, a nuestro entender, pedirse responsabilidades penales por el tema que usted nos ha ido explicando. Yo sé también que es muy duro admitir esto, y sé también que a muchos Grupos de esta Cámara y de esta Comisión les es muy difícil admitir la situación en que se encontraba. Por eso, algún señor del Grupo que me ha precedido en el uso de la palabra ha dicho que no entra ni sale en cómo se ha encontrado Mercorsa, y es importante saber cómo se encuentra un organismo, para después poder criticar su gestión y poder criticar lo que sea. Por tanto, nosotros sí que entramos y vemos que esa corrupción ha sido, en la medida de lo posible, atajada y que esperamos que, poco a poco, vayan clarificándose las cosas para que, de una vez por todas, los españoles que nos ha votado, el pueblo español y, sobre todo, los agricultores empiecen ya, de una vez para siempre, a creer lo que dice la Administración, sea de nuestro Grupo o sea de otros Grupos, porque,

de lo contrario, siempre estaremos en las mismas y nunca se nos reconocerá nuestra labor de políticos que, como políticos de cualquier opción política, tenemos el derecho de estar al servicio de ese pueblo y, en este caso concreto, de los agricultores.

Teníamos noción, no tan detallada, pero bastante aproximada de lo que se estaba haciendo. Teníamos noción de ver cómo es posible ya en este país poder decir que se puede prestar un servicio sin tener que ser carísimo. Teníamos noción de que se podía, de alguna forma, en esa dicotomía del servicio y de la rentabilidad, conseguir, poco a poco, que sean nuestros servicios, algunos de ellos —otros no lo serán nunca, pero éste sí— rentables y, al mismo tiempo, competitivos, teniendo en cuenta que usted y su organismo, están intentando, a nuestro entender, ser animadores en sitios donde no puede haber un servicio como, por ejemplo, en mi zona, el País Valenciano, donde esos organismos son lo suficientemente fuertes y ustedes pueden estar allí haciendo una labor de coordinación o de animación, pero nunca de sustitución. Y ustedes lo están haciendo y muy bien, por cierto.

No nos ha sonado nuevo lo de estatizar ni lo de nacionalizar ni lo de controlar. Pero algunas señorías de estos Grupos hubieran podido hacerlo con aquellas personas que dejaron el organismo en el estado lamentable con que usted se lo ha encontrado, porque estaban ya en esta Cámara. Quisiera ver las actas del control que en aquellas épocas se hacía a la persona que, como usted, estaba representando en este momento el organismo y, entonces, hubiéramos visto cosas muy raras. No es casualidad que ciertos portavoces que tienen la obligación, a lo mejor, de estar aquí, en este momento no estén y hayan dicho a algún compañero «házlo tú por mí», porque, a lo mejor, no hubieran podido ser tan críticos con la gestión, porque a ellos les tocaba alguna «chispa» de lo que usted nos ha explicado aquí, desde 1982 hacia atrás.

No es, a nuestro entender, criticar lo pasado y sí decir que, cuando llega aquí un alto cargo a exponer la política de su Departamento, sobre todo, para ciertos Grupos de la oposición, les lanzaría un pequeño chascarrillo que se cuenta en mi pueblo, en valenciano, aunque aquí lo voy a decir en castellano, y que dice: «A la puerta de un sordo cantaba un mudo y un ciego les miraba con disimulo».

Nunca ponen en conocimiento su política. Critican las cosas y dicen siempre: ya veremos dentro de cuatro años. Por supuesto, lo veremos dentro de cuatro años, pero para hacerlo peor que anteriormente, tendríamos que hacerlo adrede, y no lo haríamos.

Por tanto, teníamos noción de todo eso y sabíamos aproximadamente los esfuerzos que se estaban realizando por los organismos que usted representa, tendentes a clarificar la situación documental y contable, a ver la corrección de los desequilibrios del ejercicio, a ver la orientación del funcionamiento de la red y a tomar medidas concretas en cada Merco, y todo esto tendente a mejorar la prestación de servicios y la productividad de los mismos, que es importante, de Mercorsa con los Mercos y de los Mercos con los productores agrarios.

A mi entender, se está consiguiendo demostrar que es posible que un organismo sea rentable y cumpla la finalidad por la cual fue creado, y en este caso, el modernizar esa comercialización agraria que tenemos en el Estado español y que, como usted ha dicho, es muy deficiente en comparación con otros países europeos.

Pero el Grupo Socialista, que sustenta con sus votos al Gobierno, no está todavía —y creo que usted tampoco— satisfecho. Necesitamos todavía continuar en esta línea de ir consolidando los logros y de ir con esa constancia y ese trabajo, haciendo que se consigan otros logros muy importantes, que usted ha dejado para una posible comparación, pedida por usted, cuando este plan esté elaborado y aprobado por el Gobierno.

No se nos escapa el fundamental papel que tiene que hacer este organismo de cara a la entrada en el Mercado Común, después de conocer las cifras que usted ha dado de nuestros productos en competencia en el exterior, que son totalmente, yo diría, inadecuados a lo que el mercado europeo demanda.

Por ello estamos preocupados y esperamos que continúen en esta línea de eficacia y rentabilidad. No obstante, como parlamentarios de nuestras demarcaciones, aunque sustentemos con nuestros votos al Gobierno, también tenemos que ser portavoces de las inquietudes que en nuestras distintas demarcaciones, y en el Estado globalmente, están en la calle. Esas inquietudes, y a veces esas preguntas las voy a poner en su conocimiento, en representación de los electores que nos votaron o de aquellas personas que están preocupadas por el tema. Por ejemplo, en una zona como la mía, concretamente en el sector citrícola, teniendo en cuenta las dificultades con las que ha tropezado esta campaña de 1983-84 en los cítricos, y a pesar de que ha sido una campaña récord, 2,2 millones de toneladas en exportaciones, y teniendo en cuenta —y lo digo con pena— la poca eficacia que hasta el momento han tenido los Mercos del área mediterránea, mi pregunta concreta sería: ¿cuáles son las nuevas líneas de actuación de la red Mercorsa de cara a este importante sector nacional y de exportación?

También estaba en mi mente preguntar cuáles son los factores determinantes de la transparencia en el mercado agrario de cara a la información de los precios, pero pienso que no hace falta porque usted lo ha explicado reiteradamente, y yo creo que hemos quedado convencidos de cuál ha de ser la política de información de la red de Mercorsa.

Otra actividad deductiva y comercial exige un planteamiento definido de su estrategia financiera en un riguroso estudio de viabilidad de costes. Usted ha hablado algo de ello, pero quisiera que explicara mejor, con más detalle, la estrategia financiera de la red de cara al futuro.

Por último quisiera saber si en esas irregularidades expuestas que han aparecido, que deben tener nombres y apellidos, hay índices de criminalidad o negligencia, y si eso ha pasado a los Tribunales.

El señor PRESIDENTE: El señor Díaz Tascón tiene la palabra.

El señor PRESIDENTE DE MERCORSA (Díaz Tascón): Como es un poco tarde, pero no debo evadir las contestaciones concretas, voy a contestar lo más brevemente posible.

Política de cítricos, política del Mediterráneo, porque hablar del Mediterráneo es hablar de cítricos, pero no sólo de cítricos, eso es muy importante. Hay algunas zonas y cooperativas que si me oyeran decir que el Mediterráneo son los cítricos, podrían cuestionar mis afirmaciones. Lo que les quiero decir es que es imposible plantear una política seria de comercialización en el Mediterráneo sin partir de la base y del apoyo de los cítricos, y como base para el acercamiento a otros sectores hortícolas que son de una enorme importancia, especialmente en determinadas comarcas.

En la región del Mediterráneo —me centro más en Valencia, porque Murcia es otro mundo, la ribera baja del Segura es otro mundo distinto, que exige unas estrategias muy definidas y muy diferenciadas— la clave es partir de la situación siguiente. Los cítricos tienen mayoritariamente concentrada la oferta por las cooperativas. Sin embargo, no es mayoritaria la comercialización por medio de las cooperativas. La mayoría de la concentración de la oferta por las cooperativas se realiza posteriormente a través de exportadores o intermediarios privados en el interior.

Las cooperativas exportan —Algemesí a la cabeza, y otras más— un porcentaje importante. Individualmente, en algunas cooperativas se llega al 40 por ciento, por ejemplo, en el caso de Algemesí, pero en promedio no pasan del 10 o del 15 por ciento. Aquí se produce un hecho de una enorme importancia. Salvo las que ya tienen marca, el resto son meros suministradores. Los exportadores privados captan el primor, la extra, que, naturalmente, tiene una apetencia importante y una buena cotización en los mercados internacionales. Sin embargo, a veces queda relegada hasta el 80 por ciento de la producción naranjera. Otro grueso importante de segundas calidades —porque todos sabemos que hay mercados de agrios, incluso en exportación— tiene salida a unos precios considerablemente más bajos. Otra parte importante va al mercado interior. El equilibrio hasta ahora siempre era que la demanda superaba la oferta, a veces de forma importante —en estos últimos años de forma decreciente, ahora ya no—, e incluso los destrios tenían salida al mercado interior y a la industria.

Expertos en ello —yo no lo soy—, a los que estoy obligando a consultar, manifiestan que la campaña 1983-84 marca un cambio tan radical en el mercado de cítricos en España que un mercado de más de cien años, a partir de esta campaña, se ha modificado ya —y lo hemos visto— para pasar a ser un mercado de oferta, en el sentido que la demanda interior y exterior del cítrico en fresco no va a ser suficiente para dar rentabilidad a la totalidad de la producción. Esto no sería grave si no se alterara el mecanismo de formación de los precios, pero todos sabemos que cuando un mercado de demanda pasa a ser un mercado de oferta, se modifican a la baja los precios percibidos en la totalidad de la producción. ¿Por qué?

Porque a partir de ahora, ante el peligro de no dar salida en el mercado a la totalidad de la producción, desde el principio se toman posiciones conservadoras y a la baja, con lo cual se va a afectar incluso a las clases extras y va a afectar incluso a nuestra capacidad de remuneración, el valor percibido por la exportación.

Por tanto, Mercorsa en ese caso debe ser, en línea con lo que hemos dicho antes, una empresa de servicios y de comercialización en apoyo y colaboración de las cooperativas, pero un factor modesto, porque su incidencia tampoco debe ser muy grande —y lo seguimos diciendo—, pero debe empezar a jugar en este nuevo mercado.

Mercorsa debe ir a forzar esa política de marca, concentración de marcas, vincular alta calidad a la política de marcas y empezar a plantearse que los destríos tienen que tener un destino en la industria y que, además —y eso es muy importante—, si se organiza bien, tienen salida al mercado de exportación. España tiene que entrar en el mercado de zumos concentrados. ¿Por qué vamos a pensar que sólo Japón y Estados Unidos, y parcialmente Italia y otros en pequeña cantidad, van a ser los que realmente controlen el mercado de zumo concentrado? Que lo controlen Estados Unidos y Japón, vale, pero que lo controlen cerca de nuestras fronteras es preocupante.

Por tanto, Mercorsa va a jugar y Merco-Mediterráneo va a ser la pieza, no sabemos a qué ritmo, dependerá también de los medios, pero marco con claridad la política que Mercorsa va a realizar en el sector del Mediterráneo y de los cítricos. Con apoyo en esa estrategia extenderá sus servicios a cooperativas, por ejemplo a la de Benifayó, en donde el 80 por ciento de su producción no es cítrícola, y es una cooperativa importante en la región valenciana, para conformar las gamas de oferta. Productos como la alcachofa o la cebolla que no son cítricos, y que juegan un papel que tiene una dimensión importante.

Por tanto, tiene que ser una política muy selectiva, por zonas, por comarcas incluso, y por productos, y dentro de los productos, el tema de los cítricos, como la naranja, la mandarina, etcétera. El limón tiene un problema distinto, la producción está más abajo porque hay pocas cooperativas está muy dispersa la oferta y los niveles de retribución son bajos, salvo cuando hay fuerte carencia a nivel internacional. Efectivamente se exporta mucho y a buen precio, pero hemos visto —incluso este año se ha demostrado— cómo de una cotización de 120 pesetas se ha bajado a treinta y tantas en menos de tres semanas. Actualmente la producción —si la memoria no me falla— debe de estar entre las 450.000 a 500.000 toneladas. Las producciones en marcha que entrarán en oferta desde este año a los tres próximos años nos sitúan en 750.000 a 800.000 toneladas. Si no abrimos mercado selectivo, realmente lo vamos a tener difícil. En esta línea, aprovechando este viaje que yo he hecho al Japón invitado por los organismos japoneses hemos intentado desbloquear la exportación de cítricos y frutas al Japón, iniciando el proceso técnico que ha de preceder al acuerdo político para intentar llegar a un mercado que podría absorber

unas 35 ó 40.000 toneladas, si operamos bien y organizamos bien el mercado.

Estrategia financiera. He matizado antes su base. La base es que Mercosa no es ni debe ser, y mientras no esté al frente de esta empresa no lo será, una entidad financiera. Han sido suprimidas radicalmente las prestaciones de créditos y préstamos, y se deben de apoyar en quienes lo saben hacer mejor que nosotros, que son las instituciones financieras. Lo que sí vamos a hacer es jugar las contraprestaciones a fondo, y es lo que estamos haciendo. Y puedo asegurarles que en un mercado de competencia, los resultados se han conseguido precisamente al jugar con la competencia y con la fuerza importante que tiene esta empresa a la hora de negociar, puesto que al estar en todo el Estado, puede redistribuir los recursos en la mejor ubicación o asignación, y esto se valora de forma importante por las instituciones financieras. Por tanto, es una política apoyada en las instituciones financieras y haciendo jugar las contraprestaciones que la empresa genera y que antes he enumerado con cierto detalle.

Se me ha preguntado por las irregularidades y si hay indicios de criminalidad. Ese es un tema muy delicado y para mí lo ha sido desde el principio, porque tenía que resolver bastantes problemas en torno a él, no sólo enfrentarme con un expediente, con un contrato, sino con un contrato que implicaba reconducir la política, los términos del contrato, el tema de las pantallas, los compromisos adquiridos, los términos bajo los cuales los administradores anteriores hicieron este contrato, que es de otro nivel.

Lo que quiero señalar —y apenas estoy diciendo nada ni voy a seguir profundizando— es que si hay o no indicios lo determinarán los Tribunales. Hasta donde llegan las responsabilidades lo determinarán los Tribunales. Y lo que también quiero señalar es que en la Junta General de Accionistas del año pasado, en el acuerdo de resolución se dice que el Presidente estará obligado —por lo demás es una cosa de sentido común— a promover todas aquellas actuaciones tendentes a resarcir a la empresa de los quebrantos sufridos, y eso es lo que he hecho. Se ha contratado a un equipo de abogados, incluso en el equipo de abogados se ha logrado conseguir un abogado del Estado, puesto que ésta es una empresa pública. Me he atendido rigurosamente al planteamiento hecho por el equipo de abogados, dirigidos por el Director jurídico de la empresa. Hasta ahora, una vez se han dado los pasos y verificada la inviabilidad, que ha sido aceptada por los anteriores administradores, y manifestada la insuficiencia del contrato, que es la única base en que nos vamos a poder apoyar porque teóricamente, frente a terceros, un Tribunal puede decir perfectamente que este contrato es válido, y la empresa, si ha firmado, que pague, hay dos dimensiones; una, el propio desarrollo del contrato en los Tribunales, que hay pocas probabilidades de que salga positivo para la empresa, pero que vamos a luchar por ella porque estamos obligados, mi responsabilidad me obliga a ello. Y segundo, la posible responsabilidad —nunca me ha pronunciado más allá de estas palabras—

que pudieran tener los administradores anteriores al haber aceptado los términos de un contrato que no aseguraba suficientemente los derechos de esta empresa. Esto no soy yo quien debe decirlo, no lo he dicho nunca, incluso se me ha puesto una querrela criminal por unas declaraciones que yo no he hecho a nadie, y nadie puede demostrar que yo las haya hecho, y menos un periódico, porque creo que esto es más serio, y no porque la Prensa no sea seria, sino porque la Prensa tiene que registrar hechos y no presunciones. Por consiguiente, nunca he ido más allá de las palabras que en este foro estoy pronunciando y, en último término, serán otros los que sí se pronunciarán. Lo que sí puedo asegurar es que una vez que se hayan pronunciado, por mi parte se aoptarán sin más contemplaciones las acciones tendentes a hacer valer los dere-

chos de la empresa y a resarcir a la empresa de los quebrantos que pudieran haberse producido por actuaciones negligentes o de otro tipo.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Díaz.

Por acuerdo mayoritario de la Mesa, no unánime, consultados los señores portavoces y considerando, lógicamente, que la explicación que hemos recibido en el día de hoy ha sido suficiente a todos los niveles, no vamos a hacer el turno de preguntas y, sin más, levantamos la sesión en el día de hoy.

Muchas gracias.

Eran las dos y veinte minutos de la tarde.

Imprime: RIVADENEYRA, S. A.-MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 30

Teléfono 247-23-00, Madrid (8)

Depósito legal: M, 12.890 - 1961