



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1992

IV Legislatura

Núm. 493

INDUSTRIA, OBRAS PUBLICAS Y SERVICIOS

PRESIDENTE: DON JOSE FELIX SAENZ LORENZO

Sesión núm. 91

celebrada el martes, 23 de junio de 1992

ORDEN DEL DIA:

- Comparecencia del señor Presidente de la Corporación de la Siderurgia Integral (García Hermoso), para informar de los estudios realizados por Ensidesa sobre nuevas reconversiones y sobre medidas que va a tomar el holding para su desarrollo futuro. A solicitud del Grupo Parlamentario IU-IC (número de expediente 212/001017).

Se abre la sesión a las doce y quince minutos del mediodía.

El señor **PRESIDENTE**: Señoras y señores Diputados, vamos a iniciar la sesión de la Comisión de Industria, Obras Públicas y Servicios, en cuyo orden del día figura la comparecencia del señor García Hermoso, Presidente de la Corporación de la Siderurgia Integral, pa-

ra informar sobre los estudios realizados por Ensidesa sobre nuevas reconversiones y sobre medidas que va a tomar el holding para su desarrollo futuro. La solicitud de la comparecencia la ha realizado el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

Vamos a dar la palabra al señor García Hermoso para que exponga la información inicial solicitada.

El señor García Hermoso tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Buenos días. Comparezco aquí después de que lo hiciera anteriormente, allá por los meses de septiembre y octubre, respectivamente, en el Congreso y en el Senado, cuando iniciábamos el trabajo de lo que finalmente se ha convertido en lo que llamamos el Plan de competitividad conjunto de AHV y Ensidesa. El plan de competitividad es un plan estratégico que se ha preparado a lo largo de estos últimos meses comenzando aproximadamente a mediados de julio, cuya primera versión estuvo concluida a mediados o finales de diciembre y que desde finales de enero, a la vuelta de las vacaciones de Navidad, comenzó a ser discutido por el Gobierno y en la Comisión Delegada de Asuntos Económicos. En estos momentos, una vez obtenida una primera aprobación del plan, está siendo discutido o negociado con los representantes sindicales en reuniones que se llevan celebrando aproximadamente desde el 13 de abril. Finalmente, éste es un plan que también ha sido presentado en Bruselas y está siendo sometido a una primera revisión o auditoría, si ustedes quieren, a fin de ver la razonabilidad de las bases empresariales del plan.

Como plan estratégico me gustaría referirme en primer término a lo que yo creo que son las características metodológicas fundamentales en cuanto a cómo se ha preparado el plan, que son dos líneas. En primer lugar, en lo que se refiere a la definición del tipo de empresa que se quiere tener se ha partido de hacer un análisis exhaustivo de cuáles son las condiciones de mercado, de cuál es la evolución previsible de la demanda durante los próximos diez años en los distintos mercados, tanto en el español como en el comunitario, como fuera de Europa o en el resto de los países europeos, etcétera. Se ha tratado de ver, hasta donde ello es posible en las circunstancias actuales, previsibles impactos de las modificaciones que se están produciendo en la capacidad de oferta de distintos países, básicamente lo que sucede en los países de la Europa del Este, y a partir de ahí se ha establecido en relación con el volumen de ventas el objetivo del mantenimiento de nuestras cuotas de penetración en los mercados comunitarios, siendo éstos los mercados que pensamos que se van a mantener con unos niveles de precio o que conseguirán recuperar unos niveles de precio que realmente permitan realizar una producción-venta rentables. Por último, se ha establecido un aparato productivo que permite obtener para el volumen de producción previsto unos costes que son competitivos con nuestros competidores europeos. Por tanto, los puntos clave directrices del plan de competitividad han sido, primero, el establecimiento de una demanda, de un objetivo de mercado que es ambicioso, y, segundo, la definición de un aparato productivo que permita obtener al conjunto AHV-Ensidesa unos costes de producción que compitan bien con los europeos. Un corolario a estas dos afirmaciones es el hecho de que, obviamente, ni AHV ni Ensidesa individualmente, según se ha podido

constatar tras los análisis realizados, tienen ninguna viabilidad como empresa independiente.

Establecidos estos dos parámetros-directrices de la elaboración del plan, en cuanto a la metodología, ha sido un plan hecho de una manera muy compartida; se ha empleado un mínimo de seis meses, en los que, dirigido por las tres personas que nos hemos incorporado a la Corporación de la Siderurgia Integral, un equipo que para redondear está compuesto de unas cien personas (si hiciéramos un recuento preciso serían más de cien personas, mitad provenientes de Ensidesa y otras compañías de su Grupo, y la otra mitad provenientes de AHV y otras compañías de su Grupo) ha estado trabajando codo con codo, con todos los problemas iniciales que ustedes estoy seguro se imaginan, conociendo mutuamente las dos organizaciones, viendo las ventajas y los inconvenientes de los distintos componentes de las dos, tanto en el terreno industrial como en el comercial, así como en el terreno de capacidades para la gestión a los sistemas y subsistemas que hay que analizar en una empresa, y el resultado es precisamente una alternativa de propuesta de plan, que es aquella con la cual los gestores nos encontramos más cómodos o más seguros, dentro de la incertidumbre que todo plan a futuro tiene, de que garantiza lo que hemos definido como el objetivo del plan de competitividad, que es el establecimiento de una unidad empresarial viable y estable a medio y largo plazo. Es decir, se han revisado múltiples alternativas y finalmente los responsables de la compañía hemos puesto una encima de la mesa, que es aquella que pensamos que asegura lo mejor posible esa viabilidad de manera estable a medio y largo plazo para el conjunto de las dos empresas.

Ya que SS. SS. tuvieron la amabilidad de soportar una introducción por mi parte larga sobre cuál es la situación de la oferta y de la demanda en la industria de la siderurgia integral en Europa y en el mundo, no voy a repetir esto, pero en esencia con lo que nos encontramos es con un panorama en el cual todas las previsiones hechas por todos los institutos que se dedican a estas cosas sobre consumo y demanda de acero manifiestan una evolución plana a lo largo de la próxima década. Esta es una constante y una característica muy determinante de por qué hemos fijado ese objetivo en cuanto a cuotas de penetración de los mercados, porque pensar que nosotros vamos a crecer en cuotas de penetración es pensar que los demás van a disminuir, dado que la evolución del consumo va a ser plana, y a nosotros nos parece excesivamente optimista y arriesgado establecer un objetivo de crecimiento en nuestras cuotas de penetración, dado que nosotros tenemos una labor de gestión enorme que hacer para llevar a cabo toda la reestructuración industrial y para buscar apoyos en toda nuestra configuración comercial también, y por tanto nos daríamos por bien librados si conseguimos mantener nuestras cuotas de penetración en el mercado comunitario. No va a ser nada fácil hacer eso, cuando estamos compitiendo con los números uno de la industria en el mundo, quitados los japoneses.

Otro aspecto es el de los costes. Ustedes recordarán también de mi comparecencia anterior que les mostraba cómo, tras el análisis exhaustivo que se había realizado de los costes de producción de la bobina caliente (siendo ésta el primer semiproducto a partir del cual salen todos los restantes productos llamados productos planos), tanto de Ensidesa como de AHV, eran los más elevados de toda la oferta comunitaria y, por tanto, cómo en una situación de exceso de oferta era una aspiración que flotaba en el ambiente, y sigue flotando, que los menos competitivos son los primeros que tienen que desaparecer para que se produzca un ajuste de la oferta a la demanda, y cómo, por tanto, el esfuerzo que nosotros tenemos que hacer como empresa, a fin de lograr un coste competitivo dentro de tres, cuatro, cinco años, que nos permita continuar presentes en el mercado, es un esfuerzo muy duro, porque los demás no se van a estar quietos a lo largo de este tiempo.

La configuración de la nueva sociedad que permitiría que el conjunto de Ensidesa y AHV fuera rentable de manera estable a medio y largo plazo es una configuración que trata de sacar el máximo posible de las mejores instalaciones actualmente existentes en el conjunto de las dos empresas, y lo que sucede es que eso requiere unas inversiones muy fuertes en el caso de lo que actualmente es la cabecera de Gijón-Avilés, puesto que, centrando la producción de acero en Avilés sobre todo, hay que reconstruir los hornos altos de Gijón, lo cual va a requerir unas inversiones muy importantes.

La previsión de ventas nos lleva a que el complemento de producción que en estos momentos y en el futuro será capaz de dar el complejo Gijón-Avilés (que según nuestro volumen-objeto de 4,5 millones de toneladas de ventas son unas 900.000 toneladas) habrá que obtenerlo de otras instalaciones. Tras revisar múltiples alternativas incluida el obtener estas 900.000 toneladas a partir de las instalaciones de Avilés, se ha llegado a la conclusión de que la mejor solución es la de realizar una inversión en acería compacta, que consiste en una nueva tecnología de fabricación de acero y bobina caliente. En estos momentos hay dos instalaciones de este tipo en Estados Unidos, una tercera que está entrando en funcionamiento en Italia y han comenzado los estudios de cuatro o cinco adicionales. Esta instalación, que se caracteriza por tener una mejor relación de producción por peseta invertida, produciría unas 900.000 toneladas. De esta manera hemos intentado dar a ambas organizaciones —Ensidesa y Altos Hornos de Vizcaya— una misión en la construcción de la nueva empresa y tratar de buscar una solución que sea competitiva en costes, y esta solución es tan competitiva como cualquier otra de las estudiadas. Finalmente se llegó a dos alternativas que eran equiparables en coste. Esta es una de ellas, la que se propone en el plan de competitividad conjunto que se está discutiendo en este momento con los sindicatos. Esta alternativa es competitiva en costes y es mucho más equilibrada, desde el punto de vista tecnológico, en el sentido de que permite que la nueva empresa tenga una pata en la si-

derurgia tradicional, muy evolucionada por las inversiones que se van a realizar en las instalaciones de Avilés y de Jeriña, y otra pata en lo que va a ser una de las líneas de evolución de la siderurgia moderna. Esto mismo ocurrió cuando los hornos eléctricos y determinadas tecnologías de laminación sustituyeron a los hornos altos para la producción de productos largos.

El resultado de todo ello es una empresa que va a requerir un abultado volumen de inversiones y que va a generar también un abultado número de excedentes, alrededor de 9.700 personas, de las cuales 6.300 estarán en Ensidesa, básicamente Asturias, y tres mil y pico en Baracaldo-Sestao. Este plan va a consumir en lo que es la reestructuración industrial del orden de cuatro a cinco años, porque en la medida que se ha pretendido que sea un plan autosuficiente, hay que realizar estos pasos para que sea compatible desde el punto de vista de ingeniería de la construcción y de la remodelación de las distintas instalaciones.

Finalmente este plan dará lugar al nacimiento de una nueva compañía que recibiría, en un diseño que está todavía por concretar, los activos siderúrgicos de los dos grupos de compañías actuales AHV-Ensidesa. Esta compañía será necesario que nazca con una gran capitalización con vistas a que pueda cumplir las «ratio» requeridas tanto por la Comunidad como por la competencia para poder mantenerse en el mercado.

Para tener éxito en todo esto se necesita un componente importante como son las medidas de gestión que habrá que llevar a cabo, porque estamos hablando de dos compañías con pérdidas continuadas durante prácticamente los últimos veinte años, y dicho sea con todos los respetos, estoy seguro que SS. SS. se harán cargo de que va a haber que introducir sustanciales modificaciones en las actitudes, hábitos y organización del trabajo.

Por mor de la brevedad y para poder contestar a sus preguntas, termino la explicación sobre el panorama general del plan de competitividad que quizá SS. SS. conocían. He pretendido dar una visión de lo que han sido las ideas de fuerza que hay detrás del diseño y la elaboración de este Plan de competitividad conjunto de AHV-Ensidesa y de las principales características en las que se concreta este plan.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor García Hermoso.

En primer lugar, voy a dar la palabra al Grupo que ha solicitado la comparecencia. Por el Grupo de Izquierda Unida tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Quiero agradecer, por estricta cortesía parlamentaria, la comparecencia del señor García Hermoso en la que nos acaba de explicar sucintamente —quizás en la réplica pueda hacer alguna otra consideración que vaya más allá de lo dicho— lo que él ha denominado Plan de competitividad conjunto para Altos Hornos de Vizcaya y Ensidesa. Digo sucintamente porque, como él mismo acaba de decir,

no ha dicho nada nuevo que no estuviera ya recogido por los propios medios de comunicación desde hace una larga temporada.

Mi Grupo quisiera señalar en primer lugar a este propósito que este plan, que ahora está no sé si en negociación, yo diría que está en fase de simple información a los sindicatos, parece un «culebrón» por entregas a los que nos tienen acostumbrados las televisiones, ya que el plan se anunció a principios de verano de 1991; luego hubo una presentación de un plan de emergencia, que luego se rechazó, en octubre de 1991; a finales de 1991 se empezó a filtrar el plan definitivo (antes se filtraron distintos informes base), y de ahí salen los elementos básicos sobre los cuales ha dado una nueva información (nueva en el sentido de repetirla, ya que no ha habido aportaciones nuevas) el señor García Hermoso; el plan se presenta a los sindicatos el 13 de abril de este año y después de tantos meses, de tantas entregas y no entregas, al final se plantean urgencias siempre por motivos exteriores, de la aprobación comunitaria, y con una especie de presión, casi chantaje, se presenta a los sindicatos, a las regiones afectadas y a la opinión pública española en general diciendo que si no se aprueba esto, que puede ser malo, todavía sería peor.

El plan se ha retenido así varios meses y nosotros entendemos que esto ha empeorado la situación. Yo creo que las razones de este retraso no han sido técnicas, sino que han sido razones de «oportunidad», entre comillas, para no hacerlo coincidir con planes de otras empresas públicas, concretamente de Asturias, y de otras comunidades autónomas. Su elaboración, repito, ha sido como la de un «culebrón» de varios meses, lo que a nuestro entender le resta virtualidad y cuestiona la credibilidad de sus contenidos.

Voy a entrar a valorar también sucintamente los distintos aspectos del plan, empezando lógicamente por el plan industrial. Quiero dejar clara la postura de mi Grupo sobre lo que conocemos del plan, que sigue siendo genérico incluso en el texto de que disponemos, diciendo que para nosotros no es un plan de competitividad. El señor García Hermoso decía que esto era lo que presidía fundamentalmente el plan. Si esto es así, a nuestro juicio entonces es un rotundo fracaso y ello por muchas razones. En primer lugar, porque no parte de un análisis de la situación de la siderurgia española. En segundo lugar, porque no valora los aciertos y errores de la planificación anterior y, por tanto, no aprende de dichos errores, que fueron muy gordos. Tengan presente los señores Diputados que no hayan seguido muy de cerca el tema de la siderurgia integral en España que hubo un plan, que además supuso inversiones cuantiosísimas, que comprendía de 1984 a 1990, un plan que teóricamente estaba diseñado para hacer competitiva nuestra siderurgia y que justo cuando terminaba, en el año 1990, necesitaba ya de otro plan urgente y además no menos drástico que el anterior. Como no se nos hace un análisis de cuáles fueron los fallos del plan anterior, nos parece que no es una metodología adecuada y que, desde luego, por la misma

metodología seguida en este aspecto, no da fiabilidad a lo que pueda resultar de este plan que se nos propone.

La tercera razón por la que nos parece que no es un plan de competitividad y en todo caso casi podríamos decir que ni siquiera es un plan es porque en el texto, y desde luego ahora también en la exposición del señor García Hermoso, no se hace ninguna argumentación sobre las medidas esenciales que se pretenden adoptar. Únicamente alude a la necesidad de reducir la capacidad por el tema de los mercados, dejando de lado una cosa que es bastante obvia en la siderurgia: el problema del mercado es problema de precio y calidad, no es tanto un problema de dimensión; este sería un problema en cualquier caso y sobre todo si no tuviéramos la calidad y el precio adecuado.

No argumenta la necesidad de reducción de empleo. Se habla de 9.700 personas y no se sabe por qué 9.700. No argumenta —y me refiero ya concretamente al aspecto siderúrgico, del cual lógicamente me hago más portavoz por ser de mi circunscripción el caso de Ensidesa— la infrautilización de la acería LD-III. El señor García Hermoso dijo textualmente, si yo no entendí mal, que uno de los criterios lógicos a seguir sería el aprovechamiento al máximo de las mejores instalaciones actualmente existentes en ambas empresas. Pues bien, yo creo que no hay ninguna duda de que a nivel de acería, que es precisamente la cabecera entendida en un sentido largo, donde se dan esos sobrecostes que él mismo señalaba con relación a la siderurgia europea, si hay alguna instalación moderna, alguna instalación que no tiene absolutamente nada que envidiar a cualquier otra instalación del mismo tipo de la Comunidad Económica Europea, esa es la LD-III.

Pues bien, en el nuevo plan, a la LD-III —la acería más moderna de Europa, como se le ha llamado, la perla de Ensidesa y la perla de la siderurgia integral española— se la va a dejar a la mitad de su capacidad. A nosotros nos parece que esto es una cosa monstruosa y no encontramos otra monstruosidad mayor como no sea la de no dar una explicación de por qué esto se hace así. ¿Cómo es posible que a la LD-III, que con una inversión relativamente pequeña, en un tercer convertidor, podría llegar a los cinco millones de toneladas, se la deje en 2,5 de los cuatro y pico que va a producir el holding en su conjunto? Una acería —vuelvo a repetir— que además produciría cualquier tipo de gama y desde luego a una calidad superior a cualquier otro modelo. A nosotros nos parece que este es un punto crucial y para Asturias desde luego es un punto clave, sobre el que no se ha argumentado ni se argumenta y para el cual nosotros particularmente no encontramos absolutamente ninguna justificación. Es como si dispusiéramos en una empresa de transportes de un camión último modelo, de las mayores dimensiones y de las mejores calidades, para luego transportar cuatro sacos de patatas. Resulta realmente algo inconcebible y, por tanto, rechazable yo creo que desde el punto de vista de la siderurgia integral en su conjunto, si realmente se quiere que funcione como conjunto, y desde luego

desde el punto de vista de Ensidesa y de lo que representa para Asturias, todavía con más razón.

Lo mismo podríamos decir del diseño o las previsiones que se hacen con relación a las instalaciones de Veriña —los trenes de alambrón, de chapa o los estructurales—, que son hoy las que producen menos pérdidas o incluso ganancias, aunque sean pequeñas, de las instalaciones en general que tiene nuestra siderurgia integral. Además, se están haciendo mejoras, como bien sabe el señor García Hermoso y nosotros reconocemos, que van a entrar en funcionamiento inmediato y que van a hacer que todavía estos trenes de Veriña sean mucho más competitivos; por ejemplo, la colada continua va a abaratar el alambrón en 7.000 pesetas-tonelada. Estas nuevas obras hacen que si ya hoy son competitivas las instalaciones de Veriña, con estas nuevas remodelaciones van a ser absolutamente competitivas, por supuesto a nivel de cualquier otra instalación española e incluso a nivel de la Comunidad Económica Europea y, sin embargo, en el plan que se nos ha presentado se reduce la producción de estas instalaciones cuando podrían perfectamente, en condiciones de las más rentables de Europa, producir un millón quinientas mil toneladas. Yo creo que es otro de los puntos clave para el que no encontramos absolutamente ninguna explicación. No se dice casi nada en el plan, en el aspecto concreto, de en qué se van a gastar las inversiones. A nuestro entender, el plan industrial es absolutamente injustificable y no garantiza la competitividad.

Al plan comercial me referiré luego al final porque creo que sería incluso interesante hacer alusión a algunos de los acontecimientos recientes que están teniendo lugar en este ámbito, pero voy a referirme más concretamente al plan laboral, que va a suponer nada más y nada menos que la reducción...

El señor **PRESIDENTE**: Señor García Fonseca, le ruego que abrevie su intervención, porque está diciendo que al final..., cuando ya ha consumido su tiempo.

El señor **GARCÍA FONSECA**: Al decir al final me refería a que quizás en la réplica. Terminó enseguida, señor Presidente.

Digo que el plan laboral, que va a suponer, nada más y nada menos, que 9.700 personas en excedentes, es decir, que es un hachazo que nos deja prácticamente a la puerta de la liquidación, se justifica diciendo que pretende compensar una plantilla desequilibrada, reduciendo la dedicada a actividades indirectas para potenciar la plantilla de estructuras, es decir la plantilla productiva, necesidad que nosotros reconocemos y hemos apuntado en más de una ocasión. Sin embargo, con una reducción tan brutal —por ejemplo, en Ensidesa supone el 40 por ciento de una plantilla que ya ha sufrido anteriormente otro recorte similar—, tan sólo se compensa el desequilibrio en un 2 por ciento, pasando del 23 al 21 por ciento de plantilla en actividades indirectas. La medida es tan drástica y tan dura para

un resultado, que es el que se pretende, tan exiguo, que nos parece absolutamente injustificada y desproporcionada.

No voy a hablar ahora —algún día tendremos ocasión de hacerlo— de que el plan no contempla para nada —no existen— a los trabajadores de las empresas auxiliares. Simplemente lo que quisiera decir es que al menos el anterior plan de reconversión de la siderurgia integral tenía un plan industrial, un plan laboral y un plan financiero, pero en este caso ya ni siquiera hay un plan financiero —el índice del documento se cuida mucho de mencionarlo—, y un plan sin justificación, sin premisas, sin apoyatura, puede ser un guión, pero si a ello añadimos que carece de un plan laboral y de un plan financiero, el plan no es prácticamente nada. Por tanto, para nosotros el denominado plan de competitividad no es tal plan. Pero, en el caso de que lo fuera, no es un plan con luces y sombras; si tal fuera, sería para nosotros —para Asturias en particular— un plan tenebroso, y entendemos que también sería tenebroso para la siderurgia española y, por ende, por supuesto para cada una de las dos empresas y concretamente para Ensidesa y para Asturias.

¿Cómo se puede hablar de gestión conjunta, de empresa única, de plan técnico, etcétera, para luego, frente a la medida lógica de poner en funcionamiento el tercer convertidor de Ensidesa al que aludía antes, la acería LD-III, con un coste relativamente bajo —repito—, al lado de los altos hornos y a la boca de entrada más idónea, optar por no optimizar la LD-III, que costó en su día 100.000 millones de pesetas, y sin justificación?

A nuestro juicio lo más grave de este plan es que aunque reconoce al principio la dinámica internacional de fusiones, tal como figura en el texto que se nos ha entregado, aunque apunta la necesidad de tener una dimensión competitiva, luego, con el argumento del estancamiento de la demanda, pretende una reducción de la capacidad que nos coloca en el séptimo lugar entre las siderurgias europeas, en zona de peligro, por escasa dimensión, cuando el problema en el mercado —repito una vez más— es el tipo y la calidad de los productos.

El señor García Hermoso decía antes que Ensidesa por sí sola no tiene viabilidad, Altos Hornos por sí sola tampoco —y en esto estamos totalmente de acuerdo—, y con estas reducciones drásticas ambas empresas siguen sin tener viabilidad ninguna. Por tanto, este es un primer paso que si culmina por donde está apuntando, va a implicar la práctica desaparición de la siderurgia integral de nuestro país.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Grupos que desean intervenir? (Pausa.)

Por el Grupo Popular tiene la palabra el señor Camacho.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Señor Presidente de la Corporación de la Siderurgia Integral, muchas gra-

cias por su asistencia. Señor Presidente, voy a ser muy breve con el fin de que pueda intervenir el Diputado por Asturias, don Pedro Martínez Arévalo. Sólo pretendo formular al señor García Hermoso unas preguntas que tiene relación directa con nuestro último encuentro en esta Cámara, a propósito del debate de los Presupuestos Generales del Estado, allá por el mes de octubre.

Se hablaba entonces de unas pérdidas —esta es la primera pregunta concreta que quisiera hacerle— para Ensidesa por valor de 17.000 millones, que al final parece que han sido de 24.000 millones de pesetas para el año 1991. Me gustaría saber si es cierto que al final las pérdidas para Altos Hornos de Vizcaya y Ensidesa del año 1991 han sido 55.000 millones y si en el año 1992 las pérdidas que se prevén son 80.000 millones, con unos costes financieros para Ensidesa de 18.000 millones y para Altos Hornos de 12.000 millones.

Al lado de esta presunción, salvo para 1991, que ya está constatado y es oficial, efectivamente parece que es difícil elaborar un plan financiero para la salvación de la siderurgia integral, y más después de haberle oído decir que exige un abultado volumen de inversiones. Yo le pregunto lo siguiente: ¿Cuál es el coste de la reestructuración? Es una pregunta concreta y precisa, porque la cifra de 800.000 millones de pesetas —que yo he oído— me parece quizás aproximada y querría que usted la confirmara o la rebajara sustancialmente, si fuera posible, sobre todo teniendo en cuenta que el Consejo de Ministros del viernes pasado acordó incluirle a usted entre las empresas que han ido al cementerio del Dante —el Inise— con lo cual no tendrá usted ni un céntimo del Estado. En el mes de octubre decía que usted contaba con sus accionistas, y lo decía porque venía cargado de optimismo —que yo no quisiera rebajárselo—, venía usted ilusionado y aquí todos le felicitamos, lo recordará, porque de verdad ha cogido un toro difícil en su responsabilidad pública. Usted quería acudir a las comunidades autónomas y querría saber si el País Vasco y Asturias le van a dar a usted algún dinero, porque parece ser que en el País Vasco no están dispuestos más que a compensar deudas fiscales, y en Asturias también lo tienen difícil. Por tanto, ¿de dónde va a sacar usted ese abultado número de inversiones?

Voy a formularle a continuación una pregunta técnica. Después de ocho meses, en los Presupuestos Generales del Estado aparecía una partida de empresas asociadas, inmovilizado financiero, por un importe de 28.300 millones de pesetas. Usted pidió en aquel momento confidencialidad —la pidió tres veces— y nosotros le hemos dado la confidencialidad, pero creemos que no le hacemos un favor manteniéndola, sobre todo porque ya tenemos que saber adónde van esos 28.300 millones de pesetas, y quizá sea éste el día —a propósito de que empiezan las vacaciones parlamentarias— indicado para saberlo.

La última pregunta —y termino, señor Presidente—, se refiere a la configuración de la nueva sociedad. La fusión se va a hacer pronto, no en los cuatro años que

se preveía, sino que se realizará a principios del año que viene. Me gustaría que me dijera quiénes van a ser sus socios. Si va a ser el INI, ya sabemos por dónde puede venir la financiación, en cuanto le ponemos las letras: Inise porque si hubiera tenido usted suerte y le hubieran puesto Inisa, hubiéramos podido encontrar fondos, pero en el Inise, nada.

Por último, quisiera saber si es la Dirección General de Patrimonio es la que le va a financiar a usted, teniendo en cuenta que va a comprar los bonos y la participación del Banco Exterior de España para, naturalmente, hacerle un favor al Banco Exterior de España, pero me temo que no para hacerle un favor a usted. Entonces quisiera saber cuál va a ser la composición de su accionariado y el capital de la nueva sociedad. También quisiera saber si de verdad van a desaparecer las denominaciones de Altos Hornos de Vizcaya y de Ensidesa para hacer una nueva sociedad anónima, o no, o va a ser la Corporación Siderúrgica con las dos cabeceras.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Martínez Arévalo.

El señor **MARTINEZ AREVALO**: Señor Presidente, quería hacer un repaso del borrador del plan de competitividad, porque partiendo de la intensa reconversión de los años 1980, que se vendió y que parecía que iba a contribuir decisivamente a recomponer la situación del sector siderúrgico y a despejar el futuro, yo no tenía por qué dudar en aquellos momentos de que aquello iba a ser así, como tampoco dudo ahora de lo que usted ha expuesto, pero los datos conducen a otras conclusiones, desgraciadamente.

El plan de reconversión previsto para esta década —según las cifras de las que dispongo— supuso del orden de unos 750.000 millones de pesetas, excluidos los costes laborales, y se produjo una reducción del 37 por ciento de los puestos de trabajo. En el caso concreto de Ensidesa, después de haber tenido una ampliación de capital de cerca de 107.000 millones de pesetas y una subvención de 28.000 millones, se redujeron más de 7.500 puestos de trabajo, y los parámetros que indican qué es lo que ha ocurrido han (evidenciado) que en el año 1984 las pérdidas eran del orden de los 24.600 millones de pesetas, de los cuales había 26.800 millones de gastos financieros. Llegamos a 1991 y nos encontramos con que las pérdidas son de 25.400, según los datos del informe de gestión de Ensidesa, con unos gastos financieros de 18.400.

Yo creo, por tanto, que en esa reestructuración, y haciendo hincapié en el caso de Ensidesa concretamente, no se debe liquidar esta cuestión indicando, como dice el borrador del Plan de competitividad, que era un esfuerzo escaso y tardío. A mí me parece excesivamente simple el calificativo, y creo que debería existir un análisis en profundidad de las causas que han llevado a ello, así como una mayor responsabilidad por parte del accionista, para saber por qué no se alcanzaron las

previsiones y cuál ha sido la gestión en este período, puesto que el accionista, al menos en el caso de Ensidesa, continúa siendo el mismo que ahora propone este nuevo Plan de competitividad.

Es cierto que el Grupo Ensidesa, con una cifra de negocio del orden de los 200.000 millones en el año 1991, ha tenido unos resultados negativos que suponen casi el 13 por ciento de esa cifra de negocios y que presenta una situación de financiación bastante conflictiva, ya que, en la financiación total, solamente asume con fondos propios el 27 por ciento, teniendo 114.000 millones de endeudamiento a largo plazo y 132.000 y pico a corto.

Esta inquietud que asalta a todos los colectivos relacionados con las zonas en donde están implantadas las industrias siderúrgicas integrales cobra una mayor relevancia en el caso de Asturias, al estar azotada no sólo por la crisis industrial siderúrgica, sino también por la de otras actividades. En ese sentido, nos gustaría saber, en cuanto al compromiso que en su día estableció el Presidente del Gobierno con el Presidente de la Comunidad Autónoma relativo a las inversiones que se iban a realizar, de aquella cifra de que se habló —que no sé si será cierta o no pero que salió en los medios de comunicación— cuál se está considerando en el caso específico de la Corporación Siderúrgica.

Es claro que, según los datos industriales de que dispongo y que ustedes han elaborado, el conjunto de Ensidesa y Altos Hornos ha suministrado al mercado nacional 3.060.000 toneladas, lo que equivale a un 23 por ciento de lo que ha sido el consumo aparente en el año 1991, cifrado en 10,6 millones de toneladas, que es la cifra que ustedes señalan. Existe también un déficit en la balanza siderúrgica entre la importación y la exportación procedente de países comunitarios del orden de 415.000 toneladas, lo cual nos va a servir para enmarcar un poco y después comentar lo que son los niveles de producción a los que usted se ha referido, teniendo en cuenta, además, que el consumo aparente medio por persona/año en España está en 267 kilogramos, mientras que la media europea está en 386. Esto parece indicar que, indudablemente, existen posibilidades de mercado, porque la demanda a nivel español, si queremos equipararnos al resto de los países comunitarios, es de suponer que va a subir, y también por la competencia que tenemos de las importaciones comunitarias. Por tanto, el problema que tiene la siderurgia integral en España es un problema de competitividad, pero con una señalización muy concreta que usted hoy ha calificado o adjetivado aquí diciendo que en las medidas de gestión tienen que establecerse sustanciales modificaciones, que evidentemente es uno de los problemas fundamentales.

En cuanto al plan de competitividad, yo lo primero que pediría es si, por favor, puede enviarnos el texto del mismo, ya que el que tenemos quizá corresponda a un borrador, y puede que ahora esté más evolucionado y alguna de las cuestiones que estamos planteando haya sido ya superada. En el borrador de que dispongo, la producción prevista —tal y como ha indicado us-

ted, por lo que parece que no se ha modificado— es de 4,5 millones de toneladas/año, de las cuales el 76 por ciento se va a destinar al mercado nacional (3.500.000 toneladas en números redondos), que en relación con lo que le indicaba antes relativo a que Ensidesa más Altos Hornos se situaba en una cuota de mercado de 3.060.000 toneladas, significa un crecimiento del orden 400.000/420.000 toneladas, y una subida de la cuota que pasa del 23 por ciento actual al 29 por ciento. El resto, el 24 por ciento de los 4,5 millones, se va a dedicar, por lo que parece, a la exportación, en donde usted decía que había que mantener esa cuota del orden de las 900.000 toneladas.

Respecto a todo esto, a mí me gustaría conocer, si es posible, cuáles son en estos momentos los niveles de exportación de Altos Hornos más Ensidesa, para saber si coincide con esta cifra, aunque parece que usted ha indicado que sí, que se mantiene. De todas formas, yo creo que esa previsión de 4,5 millones, con esos parámetros de desarrollo del consumo —lógicamente en el caso español—, y la competencia de las importaciones, puede cuestionar un poco la previsión de ambición que usted indicaba. Porque el hecho real es que la suma de producciones actuales de Altos Hornos y de Ensidesa, por separado, lo que sufre es un recorte de un 13 por ciento en el plan que se presenta. Por ello, parece que puede ser rechazable este Plan de competitividad en cuanto a producción se refiere, si pretende dar respuesta a las necesidades nacionales —como he indicado— en materia siderúrgica hasta el año 2000, ya que lo primero que hace es acordar una disminución en la capacidad, considerando, insisto, el consumo aparente más bajo del mercado español y la competencia de las importaciones.

Referente al esquema societario de la Corporación, ustedes indican que la existencia de una nueva Sociedad de las características enunciadas en la página 31 del borrador que obra en mi poder, facilita, sin duda, una política de cooperación con las tendencias a la concentración que se observan en el contexto comunitario, como se indica también en la página 29 del mismo texto. Parece un poco sorprendente, y desde luego desde el punto de vista empresarial muy cuestionable, que un plan de la envergadura que se pretende dar al presentado, no contemple ni siquiera como hipótesis de trabajo las posibles vías de financiación, ya que las manifestaciones que se realizan sobre las posibles estructuras de futuros accionistas no pasa de ser, en principio, un ejercicio de voluntarismo, y en ese aspecto no puede considerarse nada más que una especie de tanteo de fuerzas, sin que aparezca para nada explicitado cómo se va a financiar esa nueva sociedad. Yo me atrevería a preguntarle qué se pretende hacer; es decir, ¿con esta segunda reestructuración lo que se pretende es terminar de sanear en lo posible la siderurgia integral española y después, por la vía que indican de acceso al accionariado, vender a empresas europeas que estén implantadas en el sector?

El señor **PRESIDENTE**: Señor Martínez Arévalo, tiene que concluir ya.

El señor **MARTINEZ AREVALO**: Concluyo enseguida.

Otra preocupación que convendría dejar ya definida es el tema de los activos ociosos, porque ustedes, en la página 31 del documento, indican que Ensidesa y Altos Hornos aportarán a la nueva Sociedad —y usted lo ha repetido hace un momento— sus activos y sus pasivos, y la diferencia serán las acciones que se emitan a favor de las dos empresas y que venderán a inversores interesados. Si esto es así, lo que yo no sé es cómo en las distintas reuniones que están manteniendo ustedes con las autonomías se habla de activos ociosos, que serán los terrenos y los inmuebles para el desarrollo industrial, porque, si es así, bajarían indudablemente los activos de la fusión o de la cooperación de estas dos sociedades, y consiguientemente habría menos disponibilidad de fondos. Yo creo que debe aclararse de una forma definitiva esta cuestión, si se va a jugar con los activos ociosos, como se está hablando, en distintos foros, o es un activo que la Corporación va a mantener para producir ese efecto de disponibilidad de fondos al emitir las acciones.

No quiero insistir en el tema de la gestión, pero creo que es fundamental y espero que en su réplica nos amplíe un poco cuáles van a ser estas sustanciales modificaciones que ha señalado.

Por último, en cuanto a las inversiones, desde el punto de vista de Asturias vemos que la concentración de la producción, como usted ha indicado, es de forma prácticamente exclusiva al arrabio y al acero, y se olvidan otros productos con valor añadido más interesante, lo cual obliga a Asturias a mantener unas líneas de productos que son los de más difícil competitividad y que en cualquier sensibilidad que tenga el sector o incumplimientos, como ha ocurrido en otras ocasiones, de los planes de reestructuración, los números negativos conduzcan a que sea la primera región o zona afectada de la empresa afectada. En este sentido hay una descompensación en el Plan de competitividad, en cuanto que se destinan a Asturias inversiones reales para instalaciones del orden de 80.000 millones y 88.000 a otras zonas geográficas. Es decir, Asturias, que queda con una carga del 80 por ciento de la producción, recibe el 45 por ciento de la inversión total, mientras que el resto va a otras autonomías, en donde solamente hay un 20 por ciento de la producción. Yo no sé si tiene esto una explicación o si se trata de una decisión político-salomónica de decir: para que todos queden contentos, 45 por ciento aquí, 45 por ciento en las demás comunidades.

No tocan ustedes, en absoluto...

El señor **PRESIDENTE**: Señor Martínez Arévalo, tiene que concluir.

El señor **MARTINEZ AREVALO**: Concluyo. No tocan ustedes, en absoluto, ninguna medida de reindustriali-

zación que pueda ayudar a las zonas afectadas y, por consiguiente, le voy a hacer tres preguntas muy concretas: ¿Cuáles van a ser los cierres definitivos que van a establecer? ¿Cuál va a ser la composición definitiva del accionariado? ¿En qué medida van a participar las siderurgias privadas? Tenía, por último, una sobre la Comisión Económica Europea, pero como me dice usted que lo están estudiando en estos momentos y que, por tanto, no va a poder avanzar nada más, no la voy a efectuar.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra la señora Larrañaga, del Grupo Mixto, Eusko Alkartasuna.

La señora **LARRAÑAGA GALDOS**: Voy a ser breve. No obstante, quisiera, al igual que el señor García Fonseca, además de darle la cortés bienvenida, exponer la preocupación respecto al tiempo y a la cadencia que este plan está teniendo.

Usted, cuando se debatieron los presupuestos, nos prometía que a finales de año el plan estaría elaborado y, además, nos prometió una cosa que, a nuestro juicio, era muy importante, como es que este plan sería elaborado contando con el conocimiento de las comunidades autónomas y de los sindicatos. Hasta donde nosotros podemos saber, las comunidades autónomas en estos momentos están absolutamente alejadas del conocimiento de este plan, y creo que ni muchísimo menos están conformes con lo diseñado en el mismo. Una de las cuestiones que me gustaría saber es cuál es el camino que han recorrido de discusión y de debate con las comunidades autónomas, si lo hubiera habido, y cuál es el grado de participación de las mismas en el diseño del plan.

Por otro lado, voy a realizar una serie de preguntas sobre lo que a mí me preocupa. Me gustaría que nos detallara un poco más, si fuera posible, una de las cuestiones que el plan alude como muy importante, que son las inversiones en I+D; es decir, cuál es el plan de inversiones en I+D, qué va a suponer tanto cuantitativa como cualitativamente y en qué aspectos se va a invertir eso. En segundo lugar, me gustaría, al igual que a mis compañeros, obtener un desglose de las inversiones en las distintas plantas o instalaciones, incluidas a ser posible las plantas acabadoras de laminaciones y tubos de Lesaca o incluso la de Perfisa. En tercer lugar, nos gustaría conocer con algo más de detalle el plan comercial y esos 35.000 millones de los que se habla que se destinarán al mismo. Estamos oyendo noticias de que se está vendiendo parcialmente alguna línea del plan, y nos gustaría tener algún conocimiento más exhaustivo sobre ello.

Hay un tema que nos interesaría mucho conocer, y es cuál es el calendario previsto, si es que lo hubiere, para la implantación de la técnica de la miniacería en Vizcaya, en Sestao y, exactamente, si hay establecida algún tipo de coordinación con la capacidad productiva del Horno María Angeles; en definitiva, cómo se va a realizar ese proceso de implantación de la miniace-

ría. Porque, como usted comprenderá, a nosotros, que somos representantes de la Comunidad Autónoma del País Vasco, hay una cosa que nos interesa sobremanera, y es que la producción de acero en Vizcaya siga manteniéndose; es decir, que no se reduzca a que en Vizcaya exista el proceso de tratamiento posterior, sino que entendemos que la producción de acero debe centrarse también en Vizcaya, en la medida en que cabe la posibilidad de que las dos entidades jurídicas que en estos momentos integran la Corporación Siderúrgica dispongan de esa capacidad.

Para finalizar, hay una pregunta que me gustaría que respondiera, y es saber si ustedes han estudiado, y, si lo hubieran estudiado, por qué han renunciado al hecho de considerar Altos Hornos de Vizcaya y Ensidesa como unidades operativas autónomas, sin perjuicio de la coordinación, etcétera, y de esos parabienes que dicen aportará la Corporación Siderúrgica Integral.

No voy a competir sobre la situación industrial. Yo creo que la Cornisa Cantábrica, en general, está padeciendo una situación industrial catastrófica. No quiero que ni una provincia ni otra se lleve el premio. Además, creo que es un premio que a ninguno de los aquí presentes nos apetece obtener. Pero sí me gustaría que nos hablara de las medidas de reindustrialización que posiblemente esta Corporación tenga presentado o haya estudiado tangencialmente, habida cuenta del impacto que incluso en el empleo inducido y en el empleo directo puede tener la implantación de un plan de estas características.

Esto es todo lo que quiero decir.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Socialista, el señor Gracia tiene la palabra.

El señor **GRACIA PLAZA**: Seré lo más breve posible.

Yo quería empezar con dos cuestiones de introducción previas. La primera es que si hoy hablamos de un plan de competitividad es porque hubo antes otro plan que permitió la supervivencia; es decir, que estamos en un proceso, y seguramente después de este Plan de competitividad habrá que preparar otro para aún seguir mejorando. Pero no quiero olvidarme, insisto en ello, que si hoy hablamos de lo que estamos hablando es porque aún existe el sector.

En segundo lugar, los que venimos de ciencias sabemos que la tecnología no lo resuelve todo, y que incluso algunas de las soluciones que pueda dar son rechazables por caras y por inaguantables. Además de otros condicionantes, como los políticos y los sociales, que al menos son tan importantes a la hora de plantear los planes como los que estamos hablando, y entre ellos incluimos, evidentemente, los calendarios, que tienen que tener en cuenta estos factores.

Y, dicho esto, añadiré que a mí del plan me llaman la atención un par de cosas. Una de ellas —en la que quiero, por cierto, que se abunde— es por qué se renuncia a parte de las entregas que hoy se están haciendo desde las instalaciones españolas. Esto tiene que tener

una justificación. Yo quería que el Presidente que comparece aquí abundase en esta cuestión.

Una pregunta que también me ha surgido a lo largo de la exposición que han hecho algunos de los que intervinieron antes, y que ellos no han expuesto, es si existe hoy en Europa algún producto que no tenga sobrecapacidad instalada. Evidentemente, cuando se habla de nuevas posibilidades y de nuevos productos, es que deben existir. Si no existen, evidentemente, la posibilidad de saturación de algunas de las instalaciones que en estos momentos tenemos pasa por desplazar a otras que están en ese mercado.

Hay dos puntos dentro del plan que me llaman la atención y sobre los que quisiera que abundara. Veo claro cuál es el factor de garantía en las entregas de lo que es la defensa del propio mercado; es decir, el garantizar que la entrega se hace en el momento oportuno, con la calidad oportuna y respetando aquello que se ha pactado con el cliente, y tengo claro que el factor calidad es uno de ellos. Pero también tengo claro que si las cosas no se hacen bien a lo largo del proceso, nos podemos encontrar con que esa garantía y ese mercado que aún es propio puede ser menos propio, y que no solamente depende de las decisiones que se tomen desde la empresa, sino que depende de factores que se han mencionado aquí, concretamente del grado de conflictividad social que se pueda generar en determinada comunidad o del grado de conflictividad político. Quisiera también que abundara en cuáles son los riesgos de pérdida de mercado propio, que en estos momentos permite sostener el plan, si no se hacen las cosas de una forma mínimamente consensuada. Evidentemente, luego habrá un reparto de responsabilidades.

Lo segundo que me llama la atención es un aspecto estrictamente técnico: cómo es posible aplicar la técnica del justo a tiempo a una industria como la siderúrgica. Veo clarísimamente que en una industria de síntesis, como el sector automoción, el justo a tiempo es algo casi consustancial. Si pudiera abundar en ese tema se lo agradecería, porque a mí me resulta relativamente complicado, al menos desde el punto de vista de los suministros hacia la industria de cabecera, entender qué es lo que significa esa oferta. Me parece tremendamente innovadora porque, efectivamente, resuelve gravísimos problemas, por ejemplo, en temas financieros, que no vendrían mal en un sector que tiene las ventas cargadas, me parece, en un nueve o diez por ciento financieramente.

Quiero sacar una sola conclusión. Yo creo que todos estamos de acuerdo en la necesidad del plan, o al menos de un plan. Todos tenemos dudas, también el Grupo Socialista, en algunos aspectos, y hay quien tiene dudas en todos los aspectos, pero yo creo que la mayoría solamente en algunos. Los socialistas, en todo caso, somos conscientes de lo complicado que es acertar cuando se hacen cosas para el futuro, y por eso tenemos que acudir, obligatoriamente, a procesos. Nosotros entendemos esta fase como un proceso, y tenemos claro que para acertar en lo más —y lo más sería mante-

ner en España el sector— hace falta que todos echemos una mano.

Termino diciendo que de los parlamentarios socialistas la mano de apoyo la va a tener. Invitamos a los demás a que también hagan lo mismo, porque, si no, el riesgo claro que tenemos es que nos podemos quedar sin sector.

El señor **PRESIDENTE**: Voy a dar la palabra al señor García Hermoso para que responda a las cuestiones planteadas.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Señor Presidente, señorías, voy a ver si soy capaz de dar respuesta a los problemas planteados.

Si me permiten, voy a ir repasando los puntos planteados por los distintos portavoces que han intervenido, que me parece lo más sencillo, porque si intentara dar una respuesta conjunta necesitaría un proyector de transparencias y como media docena de horas.

Lo primero que me sorprende es que por parte de algunos señores Diputados se diga que no se ha repartido información o que no existe información. Eso no es verdad. También se dice que las cosas no se han estudiado suficientemente, y justifican eso en función de un informe de unas 80 páginas, que es lo que se ha repartido. Lo que sucede es que por pura metodología de trabajo, y también un poco por lo que profesionalmente se entiende que es la información interesante para distintos ámbitos de decisión, yo mismo no dispongo, por ejemplo, de los miles de análisis realizados a lo largo y ancho de las dos empresas y por todos y cada uno de los consultores que nos han estado echando una mano.

Lo primero que me gustaría exponerles es la seguridad que pueden tener SS. SS. de que el plan es el producto de un análisis muy profundo por parte de muchas personas y realizado con distintos controles de calidad externos, y esto último es lo que han realizado los distintos consultores. Además, al igual que sucede con la gestión, el plan no es sino una continuación, porque desde hacía un año más o menos se llevaban estudiando distintas soluciones alternativas para cabecera por parte de un grupo de trabajo reducido de las dos empresas, y todo lo que ahí se había producido luego nosotros lo retomamos. Por tanto, no cabe duda que la experiencia de todos los profesionales que han intervenido aquí está absolutamente impregnada por sus más de 20 años de profesionalidad en el sector. Desde este punto de vista me parece cuanto menos arriesgado decir que en el plan no hemos partido del análisis de la situación española, como una forma rotunda de descalificarlo. Para que ello hubiera sido así, los participantes en su redacción no deberíamos haber estado aquí prácticamente nunca.

Dejando aparte este tipo de descalificaciones, que no creo que merezcan mayor comentario, voy a intentar contestar a los distintos puntos.

En primer lugar, el plan claramente parte —todos los que hemos participado en él de una forma u otra somos protagonistas de las propuestas del plan anterior— de los aciertos y errores de la reconversión anterior, como ha dicho el Diputado señor García Fonseca. Lo que sucede es que los planes de reconversión realizados individualmente en cada una de las empresas —que yo digo que básicamente estaban bien hechos y que es lo que nos permite ahora poder seguir hablando de que existe una base y una infraestructura industrial siderúrgica que puede ser utilizada para realizar una buena empresa de siderurgia integral en nuestro país—; esos planes de reconversión, decía, se realizaron en un momento en que la demanda tiraba, en que los precios, en consecuencia, tiraban, y que, además, se carecía de la experiencia de lo que es un mercado tan absolutamente competitivo como el que a partir del año 1989, en el momento en que tiene lugar la inflexión de la demanda, se ha producido en Europa.

Por lo tanto, yo creo que las decisiones tomadas respecto a dimensión de empresas, respecto a inversiones, respecto a plantilla que permaneció en cada una de las empresas, fueron decisiones que no sé si hay que calificarlas de superacertadas, pero por lo menos sí de muy razonables a la vista del contexto que se estaba analizando y que se consideró que podía venir hacia adelante. Para mí, la mayor —y lo digo con gran rotundidad— confirmación de que la planificación realizada fue acertada está en el hecho de que en el año 1989 ambas empresas obtuvieron beneficios, y eso estando las dos patas arriba, con los trenes sin entrar en funcionamiento en su conjunto y teniendo que hacer grandes importaciones de «slab» para procesar aquí, trabajando en maquila, etcétera.

A pesar de esa situación, que no era en la que se encontraban nuestros competidores, que ya tenían su aparatos productivos afinados desde hacía dos o tres años antes, ambas empresas ganaron dinero en el año 1989. Y lo único —casi nada— que ha sucedido es que en estos momentos estamos con precios nominales equivalentes a los del año 1982. Es decir, diez años de inflación para algunos factores de coste; diez años en los que se ha visto una bajada media de los precios, de unos grupos de productos con otros, a lo largo de los últimos dos o tres años —y estoy hablando del segundo semestre de 1989, 1990, 1991 y de los precios de 1992 que están a unos niveles más o menos similares a los del año 1991—, continuamente decrecientes, habiendo disminuido, como media, alrededor del 25 por ciento. Un 25 por ciento de margen bruto no hay sector alguno que lo aguante. Una disminución en los precios del 25 por ciento, que va directamente contra la cuenta de resultados, no hay sector alguno que lo aguante, independientemente de que se gestione bien, mal o peor. Eso es una realidad y, aparte de eso, nos podremos aprovechar y sacudirle con ese 25 por ciento a los gestores y a los que hicieron el plan en el año 1986. Pero la realidad es que ésa es la enorme disminución de precios que se ha producido.

¿Cuál es la lección que hemos aprendido y que estamos tratando de no incidir en este plan? Precisamente la que yo he definido como las dos directrices del plan de competitividad conjunto de AHV y de Ensidesa. Primero, la rentabilidad no es un problema de tamaño. Precisamente el mantenimiento de las dos empresas como empresas independientes llevó a una mejora de sus trenes de laminación, tanto el de Avilés como el de Ansio, con un crecimiento de la capacidad productiva —que luego, por cierto, en el de Ansio no ha podido ser nunca llenado, porque sus aguas arriba no producían ni el arrabio ni el «slab» suficiente para laminar los dos millones y pico de toneladas que el tren de Ansio puede laminar—, habiendo realizado AHV unas inversiones que luego no se han utilizado en su conjunto. Por tanto, en ese momento lo que se genera es una sobrecapacidad. En definitiva, se ponen las bases para generar una sobreproducción. Cuando se genera, lo que hay que hacer es venderla a cualquier precio, al grito —que es uno de los paradigmas de este sector— de que producir más permite absorber más costes fijos y que, por tanto, los que hay que hacer es producir más. Tengo que confesar que, en algunos casos, podría polemizar bastante sobre lo que se considera coste fijo y coste variable en los escandallos de las dos empresas.

Por eso digo que este plan está basado en corregir los dos fallos —vamos a decirlo así— del plan anterior. Uno, hacer una previsión realista de la demanda que se puede servir rentablemente, y no hacernos ilusiones de que a base de producir mucho, por mor de absorber mayores costes fijos, vamos a ser capaces de competir con los coreanos, porque no es verdad. No lo es porque, entre otras cosas, nuestras empresas son sufridoras de cien años de historia, cien años de configuración industrial y, si no, recordemos solamente qué pasa con AHV, cómo es su cabecera en Baracaldo, dónde está Ansio, cuál es la ubicación de Ansio, cuál es la conexión entre Ansio y la cabecera de Baracaldo, dónde está Etxebarri, cuál es la conexión entre Etxebarri..., dónde está Lesaca, etcétera. Pensemos solamente en eso y veamos porqué estas empresas son sufridoras. Por tanto, nuestro escandallo de costes va a poder ser de un volumen determinado que va a hacer muy difícil el que pretendamos ir a parámetros coreanos.

La segunda directriz clave de este plan es que tengamos costes competitivos con los europeos, precisamente algo que se dejó de hacer en el anterior. Como he dicho antes, los costes alcanzados, las plantillas planificadas, para las compañías eran suficientes para obtener beneficios, como así se produjo en el año 1989; sin embargo, esto no supuso un parámetro de reflexión suficiente el que nuestros costes compararan bien con la media de nuestros competidores. Ese es el ejercicio adicional que estamos haciendo hoy.

Si se hubiera hecho ese ejercicio en los años 1984/1986 se hubiera llegado probablemente a conclusiones similares a las actuales y se estaría hablando de unos excedentes similares a los producidos en su momento. Aventurándome en el mundo —no sé si se pue-

de decir— de los futuribles, se me ocurre que seguro que fueron varias las fuerzas sociales y políticas que intervinieron. Primero está la propuesta de los gestores de las dos empresas, porque todas estas cosas comienzan con las propuestas de los gestores y a los que vienen detrás —dicho sea con todos los respetos— les puede parecer más o menos razonable lo que los gestores dicen, pero estos planes siempre surgen de las propuestas de unos gestores. Primero, repito, están las propuestas de los gestores de las empresas que probablemente se vieron incapaces de avanzar más allá de lo que ahora se demuestra que está siendo necesario. Segundo, otras fuerzas sociales e incluso políticas de cualquier signo —centrales o de las distintas comunidades autónomas—, ¿cómo hubieran aceptado otra alternativa distinta a la diseñada en su momento, que fue suficiente, insisto, a la vista de los resultados de 1989, que propusiera unas reducciones de plantilla y probablemente de capacidad similares a las actuales? Personalmente debo confesar que no veo que se hubiera podido acordar esa solución, porque en los años 1984/1986, el entorno permitía soluciones más optimistas, como la que finalmente se adoptó, y que, insisto, se ha mostrado como razonablemente acertada a la vista de los resultados de 1989.

Creo que he dejado muy claro algo que para mí es fundamental que se entienda: que la dimensión de empresa está en función de cuáles son los mercados accesibles, en términos de rentabilidad, que se pretenden obtener. En segundo lugar, que el diseño industrial está en función de intentar lograr unos costes equiparables a los de la media de nuestros competidores. De hecho, el coste unitario de bobina caliente nos sale en el entorno de los primeros 30 millones de toneladas ofertadas sobre un total de oferta de bobina caliente en Europa de unos 60 millones de toneladas. Dejando claro que estas dos directrices claves del plan precisamente parten de una valoración de los puntos débiles de las soluciones propuestas en el año 1986, todos los demás temas están suficientemente argumentados en los trabajos realizados. Se ha efectuado un análisis exhaustivo de las plantillas, como se ha realizado un análisis exhaustivo de los otros aspectos. Se ha elaborado un presupuesto base cero por comparación con otras siderúrgicas y con otras plantas que fueran similares a las nuestras, y que hemos tratado de localizar y de ir viendo, por cada uno de los distintos componentes de la estructura de nuestra mano de obra, dónde eramos excedentarios. Se plantea que donde se es más excedentario no es a pie de obra, en las máquinas, en las instalaciones industriales, sino en toda la parte de servicios compartidos, mantenimiento y demás, y mucha parte de administración donde, como en cualquier empresa privada, están los problemas, porque ajustar las instalaciones industriales es una cosa mucho más objetiva. Una de las cosas que vamos a tener que hacer y que va a requerir más esfuerzo de gestión y de colaboración —de ahí nuestra voluntad de ir tan lejos como sea posible en alcanzar un acuerdo con los sindicatos— es un

gran proceso de reconversión de personas a nuevos puestos de trabajo. Si queremos hacer el programa de bajas por la vía no traumática que suponen las prejubilaciones, vamos a tener que hacer un gran movimiento interno de mano de obra, con un enorme esfuerzo de formación de personal.

Honestamente, no entiendo al Diputado García Fonseca cuando dice que se está infrautilizando la acería LD-III y se le deja a la mitad de su capacidad. No sé cuáles son los parámetros que S. S. maneja. Lo que dicen mis datos es que, efectivamente, no se construye el tercer convertidor y se utilizan a tope las posibilidades ofrecidas por los dos convertidores y las dos máquinas de colada que quedan, de forma tal que el flujo entre Avilés y Veriña en lo que es planchón para la chapa gruesa aumenta sobre la situación actual. Me considero incapaz de entrar en discusiones de detalle, por lo menos en este momento, pero las cosas son así. Esto quiere decir que la acería de Avilés va al máximo en sus condiciones actuales, sin meter nuevas inversiones en lo que se refiere a la construcción del tercer convertidor, pero si introduciendo otro tipo de inversiones y de mejoras técnicas que permiten incrementar los consumos específicos y la producción obtenida a partir, como digo, de los dos convertidores y las dos máquinas de colada continua.

Lo mismo sucede con las instalaciones de Veriña, donde yo no veo honestamente que se reduzcan la capacidad ni la producción. Yo no sé qué datos tendrá el Diputado García Fonseca. **(El señor García Fonseca: Los suyos.)** Pues entonces, los leemos de manera distinta. Teniendo en cuenta que el cuello de botella, es decir, lo que fija la producción en esta industria, es la capacidad de los trenes de laminación, los trenes de laminación de «blooms», de alambrón y de chapa gruesa permanecen tal cual. Por lo tanto, la capacidad, ni se toca.

En cuanto a la producción contemplada en el plan, tonelada arriba tonelada abajo, es igual a la realizada en los años 1991-1992, pasando la producción de alambrón de 1991-1992 de unos 387.000 toneladas a 350.000; el tren de estructurales de 352.000 a 350.000 y la chapa gruesa de 548.000 a 550.000. Para estar trabajando a cinco años vista, hablar de una diferencia abismal de 50.000 toneladas en este millón y pico de toneladas, me parece un poco excesivo decir que esto supone una reducción dramática de la producción en Veriña. Refiriéndonos a realidades y planes, el que haya una diferencia de 50.000 toneladas sobre 1.200.000 toneladas es absolutamente despreciable.

No veo eso cuando, además, con el tren semicontinuo de Avilés, centrándonos en la producción de productos básicos que se realiza en Asturias, está previsto pasar, por mejor gestión y por mejoras de inversiones realizadas, de 2.200.000 a 2.300.000. Si cogemos el conjunto de laminación en caliente, tanto de largos como de planos, que la nueva empresa tiene planificado producir en Asturias, hay un neto de 50.000 toneladas de más sobre la producción del año 1992. Esos son los datos.

El señor **PRESIDENTE**: Señor García Hermoso, le ruego que utilice al máximo su capacidad de síntesis porque está respondiendo solamente al primer Diputado.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Se me ha preguntado dónde se van a realizar las inversiones. Está absolutamente analizado y hay detalles numerosos entre el personal profesional de las dos compañías. Efectivamente, no se tiene aprobado un plan financiero, lo que no quiere decir que no se tenga «in mente» un diseño financiero porque no está finalizado. Habrá que realizar una serie de análisis complementarios, y en la medida en que no ha pasado por los consejos ni por la juntas generales de las compañías, es un plan que no deja de ser un diseño de unos profesionales sobre cómo impulsar la obtención de financiación.

Lo que a mí me gustaría señalar es que la alternativa empresarial que incluye el plan de competitividad conjunto no es la única alternativa, sino que se ha trabajado dentro de un conjunto, que nosotros hemos resumido en diez propuestas, que es lo que se ha enseñado a los sindicatos, y finalmente se llega a la conclusión de que hay dos que son similares en costes. Sobre esos dos, se toma una decisión empresarial en base a una serie de juicios sobre distintos parámetros. Si me lo permiten SS. SS. voy a citarlos. Han sido los siguientes. Respecto a requerimientos de mercado: mantenimiento de cuota en la CEE de los doce, eliminación de los productos y mercados sin margen, flexibilidad en las variaciones del mercado y su impacto en coste, así como reducción de dependencia de los canales de distribución. En lo que se refiere a costes: consideraciones sobre costes logísticos, energéticos, mantenimiento del medio ambiente, productividad de instalaciones, evitar obsolescencias, tecnología frente a la competencia y frente al cambio, estrategia, cooperación atractiva con otras empresas, misión y objetivos claros para cada organización. Finalmente: requerimientos comunitarios, rentabilidad, adecuación de la capacidad y duración de la ejecución del plan.

Todos estos factores conjuntamente considerados son los que me llevaron a asumir personalmente la propuesta del equipo de coordinación del plan de competitividad y a presentar lo que llamamos: «la alternativa diez» como propuesta a nuestros accionistas y, en su momento, al Gobierno.

Pasando ya a contestar a algunas de las consideraciones del Diputado señor Camacho, diré que, básicamente, la diferencia de resultados producidos entre el presupuesto y el real de fin de año, tanto para Ensidasa como para AHV —sobre la que no me ha preguntado el señor Camacho—, es fundamentalmente de precios. Normalmente por gamas de productos, los volúmenes de venta se han mantenido, ha empeorado algo el «mix» de mercados, pero, sobre todo, ha sido un problema de peores precios que los presupuestados. Eso explica casi toda la diferencia de resultados. En la

medida en que se ha vendido menos pesetas y ha habido mayores pérdidas, se han producido más gastos financieros, gastos que también han subido.

En cuanto al coste de la reestructuración, ya he conseguido yo mismo hacerme un lío sobre lo que este concepto significa. Si por tal entendemos aquello que no es recuperable porque van a ser pérdidas a lo largo de los próximos cinco años, los costes están alrededor de los 450.000 millones de pesetas. Tienen su origen en amortizar las instalaciones en un nivel similar al que lo realizan nuestros competidores europeos, hacer frente a toda una serie de compromisos sociales que no están contabilizados por parte de las dos empresas, más la estimación de costes de las bajas del plan que hemos realizado. Porque hasta los restantes 600.000 millones de pesetas provienen de la creación de una empresa que tenga un grado de endeudamiento que compare bien con nuestros competidores. Pero, como digo, los costes de reestructuración, si no recuerdo mal, están en torno a los 450.000 millones de pesetas. Todos están prácticamente incurridos. Por lo tanto, va a haber que hacerles frente de una forma o de otra, y lo que se podrá es intentar reducirlos vía mejor gestión o mejores acuerdos. Las inversiones realizadas que hay que amortizar están ahí.

Respecto a la participación de las comunidades autónomas, en su momento se les hizo una propuesta. Lo que se está haciendo es una apuesta industrial, que es otra cosa que me gustaría aclarar a SS. SS. Yo entiendo que lo que se está haciendo en estos momentos, apostando por el plan de competitividad, es, fundamentalmente, una apuesta industrial, que conllevará nada menos que una cifra en inversiones industriales de alrededor de 170.000 millones de pesetas. Porque si no se hicieran estas inversiones, los cincuenta y tantos mil millones de pesetas que creo recordar que cuesta la reconstrucción de los dos hornos altos de Gijón, la acería de Avilés no valdría para nada.

Una de las cosas que hay que hacer es complementar aguas arriba, concentrando todos los hornos altos dispersos que hay entre Gijón y Avilés, la producción de arrabio en Gijón, a base de reconstruir unos hornos mayores, de mayor diámetro de crisol que permite una mayor productividad, y realizar determinadas modificaciones técnicas metiendo inyección directa de carbón, haciendo modificaciones en las cargas, sustituyendo el cok por inyección directa de carbón, sustituyendo mineral de hierro sinterizado por pellets. Se trata de hacer una serie de modificaciones en el esquema productivo aguas arriba, en cabecera, con vistas a lograr que la acería esté compensada.

Insisto en que la apuesta que se está haciendo, lejos de ser liquidacionista o desindustrializadora es, por el contrario, industrializadora, que no va a ser nada fácil sacar adelante en la Comunidad Económica Europea con todos nuestros competidores diciendo que para qué se hace esto si ellos son capaces de servirnos todos los «slabs» que nosotros necesitaríamos para la producción de bobina que pretendemos fabricar.

No quiero dejar de contestar al señor Camacho que preguntaba qué es eso de las inversiones comerciales. De ese presupuesto se han realizado algunas, y en otras seguimos trabajando. En este tema lo más importante es trabajar y anunciarlo una vez que estén hechas. Las que se han hecho han sido las de «gálicas», de «rivière» y un par de inversiones en comercializadoras de chapa gruesa, en las que se ha gastado precisamente, si no recuerdo mal, alrededor de unos 5.000 millones de pesetas que vienen a apoyar precisamente la situación de los productos elaborados en Gijón.

Respecto al planteamiento del Diputado Martínez Arévalo, simplemente deseo aclarar un tema. No deseo repetir otra vez cómo hemos llegado a una dimensión de empresa y por qué nos hemos fijado en esos volúmenes de ventas. Me ha parecido entenderle que el consumo de acero por persona es de 267 kilogramos. Tengo que confesarle que, de acuerdo con los datos que tengo aquí, en el año 1990, el consumo de acero equivalente por habitante en nuestro país fue de 308 kilos. Fueron 254, en 1986; 230, en 1987; 280, en 1988. Con 308 nos situamos a un nivel superior al del Reino Unido, equivalente al de Francia y claramente inferior al de Alemania e Italia, cuya estructura industrial es la que es en lo que se refiere a fabricación de coches y otros productos.

He comentado muchas cuestiones en las respuestas anteriores. Querría hacer una aclaración en lo que se refiere a las medidas de reindustrialización. Hasta la fecha, nosotros hemos trabajado en el plan de empresa. Es más, somos conscientes de que nos quedan por completar algunos aspectos, en concreto, toda nuestra política de productos, donde todavía nos resta trabajo por realizar. Pero es que un plan de estos no se acaba nunca. Hay que estar haciéndolo todos los días, y esto forma parte de la gestión diaria. El plan global, lo que son las directrices por las que uno se tiene que mover, es muy amplio. Uno no puede poner en un papel toda la riqueza de la vida y la cantidad de imponderables que se producen a diario. Sin embargo, estimo que el plan está más que terminado para empezar a gestionarlo, independientemente de que falten algunos detalles.

Nosotros, que hemos hecho el plan de empresa, no hemos prestado una atención específica al tema reindustrializador, por dos motivos: uno, porque pensamos que no es nuestra prioridad, por lo menos la de los gerentes de la compañía; y, dos, porque, aun no siendo nuestra prioridad, sí tenemos gran sensibilidad hacia el problema y un interés en participar y en colaborar en los temas de reindustrialización, porque en lo que se refiere a creación de empleo, de puestos de trabajo, es algo que nos ayudará a gestionar el plan de excedentes. En la medida en la que podamos colaborar en la creación de empresas, intentaremos hacerlo. Ahora bien, sabiendo siempre cuál es nuestro sitio en este asunto y siempre dentro de una modestia de recursos que es inevitable, porque la principal exigencia que se nos va a pedir como gestores de estas empresas es que

seamos capaces de lograr los dos objetivos de rentabilidad y competitividad en costes que nos hemos fijado.

En cuanto a los comentarios de la Diputada señora Larrañaga, realmente me extraña —aunque estoy seguro que lo dije si la Diputada lo dice— que yo hablara de negociación o participación en la elaboración por parte de las comunidades autónomas. Yo debo confesar que suficientemente laborioso ha sido poner de acuerdo, en un plan empresarial, a un conjunto de profesionales de dos empresas tan complejas y tan distantes algunas veces como AHV y Ensidesa como para que, además, pensáramos que tenía alguna viabilidad de ser eficaz el realizar una especie de gran asamblea donde estuvieran presentes todos aquellos que pensaran que tenían algo que decir. En primer lugar, yo, personalmente, y alguno de mis colaboradores hemos mantenido reuniones periódicas con distintos representantes de las comunidades autónomas, hemos tratado de explicar por dónde estábamos enfocando nuestro plan y hemos tratado de recoger sus comentarios. Hasta ahí es el trabajo que hicimos en la fase de preparación del plan. Desde hace más o menos mes y medio o dos meses, que es cuando se plantea el tema de la participación de las comunidades autónomas en la nueva empresa, en aquellos sitios donde nos hemos podido reunir, hemos explicado el plan y hemos dejado la documentación; en ningún caso se ha entrado en una negociación para ver cómo puede llegar a participar en el accionariado cada una de las comunidades autónomas afectadas. No se ha llegado a ninguna negociación que significara remangarse las mangas de la camisa y ponerse a trabajar para ver en qué condiciones, con qué importes, etcétera, entran las comunidades. No se ha hecho ese trabajo, está hecha una oferta.

Lamento no disponer en este momento —por lo menos no estoy seguro de tenerlo— del desglose en I+D, pero sí quiero señalar que la idea fundamental de I+D consiste en hacer mucho más D que I, como siempre, porque ya vamos con suficiente retraso, en fuerte conexión con el plan de productos que se inició hace más o menos un mes. Estamos tratando de elaborar unos programas de actuación concreta sobre cómo hacer mejoras en los distintos productos y alguno de los procesos. Digamos que la voluntad de constituir tres centros de tecnología, todos ellos pequeños y modestos, uno en Asturias, otro en el País Vasco y otro en Navarra, pretende poner cerca de cada una de nuestras plantas productivas un grupo de tecnólogos que traten de ver cómo podemos mejorar tanto lo que se refiere a productos, que es fundamentalmente lo que se va a hacer en Navarra, como a tecnología de producción, que siempre influye en los productos, que son los de Asturias y del País Vasco.

Por lo que se refiere al plan comercial, a nosotros nos gusta decir —y yo me llevé una pequeña advertencia del Diputado señor Camacho en mi anterior comparecencia— que éste es un tema más bien confidencial en términos concretos, pero en cuanto a sus directrices, sí me interesa aclarar que cuando decimos

que pretendemos estar en la distribución y, más aguas abajo, en los servicios, lo estamos planteando con una gran cautela porque en este país ya existe exceso de capacidad en este segmento de la actividad siderúrgica, y pensar que nosotros nos vamos a poner ahora a generar mayor exceso de capacidad me parece una insensatez, porque se trataría de recuperar el tiempo perdido creándonos problemas y creándoselos a otros señores que, además, lo hacen bastante bien, dicho sea de paso. Algunas veces, esto ha sido particularmente mal entendido como consecuencia del excesivo revuelo que se ha generado al publicarse unas determinadas cifras de inversiones comerciales y demás. Creo que lo que hay que retener aquí es que, para que el plan de competitividad tenga éxito, tiene que ser un plan que no puede estar hecho contra nuestros clientes, y una parte muy importante de nuestros clientes son estos centros de servicios y estos almacenistas. Por tanto, lo que estamos estudiando es a qué tipo de colaboración, accionarial o no, se puede llegar con alguno de ellos. Naturalmente, lo que sucede es que, para llegar a colaboraciones, la voluntad no solamente tiene que ser de nuestra parte, sino que tiene que ser también por parte de estas empresas, y unas veces les interesa y otras veces no y con cada uno de ellos se puede llegar a acuerdos distintos.

En relación al calendario previsto para la implantación de la acería compacta y coordinación con el horno María Angeles, les voy a enseñar este diagrama de barras, que es el resumen de un extensísimo trabajo realizado por la gran cantidad de ingenieros que existen en esta empresa, calibrando al día las entradas, paradas y reconstrucciones de las distintas instalaciones. Obviamente, en tanto en cuanto los hornos eléctricos previstos en Vizcaya no estén construidos y no se haya hecho la reconstrucción de alguno de los hornos de Gijón, el horno 2-A, que es el María Angeles, continuará en funcionamiento, si no tengo mal los datos, hasta el mes treinta de realización del plan; luego el horno María Angeles tiene todavía una larga vida.

En definitiva, aprovechando las preguntas del portavoz del Grupo Socialista, diré que a las entregas a las que estamos renunciando son aquellas que, después de analizar pormenorizadamente productos y mercados, resultan menos rentables, algunas de las cuales veríamos si adoptáramos criterios razonables de medición de los costes variables, que se están realizando a precios por debajo de costes variables. Lo que se ha hecho ha sido seleccionar con bastante detalle productos y mercados, porque dentro de cada grupo de productos hay toda una familia diversa, dentro de las hojalatas hay distintos tipos de hojalata, etcétera. Eso es lo que se ha abandonado. En resumen, lo que se está abandonando son los mercados y las entregas a terceros países, que son aquellos que están más lejos de nuestro alcance y en los que se va a continuar añadiendo oferta.

Respecto de su segunda pregunta, efectivamente, en general, se puede decir que para todos y cada uno de los productos existe sobrecapacidad en Europa, existe

exceso de capacidad instalada, porque normalmente en esta industria hay una cierta contradicción técnica entre lo que es un tamaño óptimo, desde el punto de vista de los costes de producción, y lo que es una demanda que aparece, y en la medida en que cada uno de los productores ha intentado instalarse por su cuenta, normalmente, el efecto inducido que se ha producido es este exceso de capacidad. Por ello, cada vez más, las empresas solemos ponernos de acuerdo para hacer inversiones compartidas, y el caso último es el de Galmed, donde nosotros estamos haciendo una inversión juntamente con Solac y con Thyssen para una instalación de unas 350.000 toneladas de galvanizado.

Por cierto, y también de forma un poco contradictoria, ha habido que vencer para su autorización grandes resistencias de la Comisión Europea porque algunos funcionarios habían pensado que esto era una especie de alianza a tres.

La respuesta sobre si existe algún producto que no tenga sobrecapacidad instalada en Europa es no. En general, para todos los productos, incluso los más evolucionados, lo que es el galvanizado del automóvil o los repintados, existe sobrecapacidad. Por tanto, lo que resulta bastante falto de realismo es pretender instalar más capacidad de la que hasta la fecha está diseñada.

Los riesgos, si no se hacen las cosas de una forma mínimamente consensuada, son que, en la medida en que no seamos capaces de hacer toda una gestión complejísima de un plan que va a llevar entre cuatro y cinco años, con unos entrecruzamientos endiablados, para poder mantener la capacidad siderúrgica en todo el proceso del producto, si tenemos problemas para servir a nuestros clientes o si en algún momento tenemos problemas para producir en cabecera, vamos a tener muy difícil la recuperación de unas cuotas de mercado, porque una vez que uno pone un pie es muy difícil quitarlo.

Respecto al «just in time», se refiere fundamentalmente a lo que es el concepto de centro de servicio, donde la programación de la producción no requiere esos «lags» que se requieren en cabecera, sino que se puede ir a períodos de una semana, incluso de días, y por eso en lo que es el corte de la bovina, los flejes, los distintos tamaños, para consumidores finales, ahí sí se puede hacer gestión de «just in time» en el sentido estricto. En toda la cadena del proceso productivo sí hay posibilidades de ensamblar mucho mejor, y de hecho esta es la posibilidad que ofrece la conjunción, la gestión conjunta de Ensidesa y Altos Hornos, en la medida en que permite mucha mejor gestión de «stocks», una especialización de plantas que permite aumentar series y, por tanto, disminuir costes, ubicar la producción más cerca del destinatario final, del cliente y, por tanto, hay cantidad de esto que se da en llamar sinergias con la unión de las dos compañías, que es lo que finalmente nos ha llevado a proponer la constitución de una sola empresa a partir de las dos actualmente existentes.

Pido perdón a SS. SS. por lo deslavazado de las res-

puestas, pero había muchas y muy complicadas. (El señor **García Fonseca pide la palabra.**)

El señor **PRESIDENTE**: No hay un segundo turno, como saben SS. SS., pero voy a dar dos minutos a cada uno de los portavoces para que hagan las observaciones que crean oportunas, estrictamente dos minutos.

Señor García Fonseca, tiene la palabra.

El señor **GARCIA FONSECA**: Brevísimamente entonces. Lo que pasa es que es lamentable que un tema de esta envergadura tengamos que tratarlo de esta manera.

Simplemente quiero señalar que usted dice que la reconversión anterior tuvo dos fallos: una demanda no realista y que hay que hacer mercados accesibles. Pero esto no es algo fijo, es algo que se conquista. Por ejemplo, en el último boletín de «Metales y Metalurgia» se dice, hablando del desembarco de Usinor-Sacilor en el grupo Gonvarri o en Barcelonesa de Metales, que «demuestra una confianza en el futuro del mercado siderúrgico español, un mercado que presenta, a pesar de la difícil situación actual, un potencial de crecimiento apreciable. El consumo español de acero "per capita" es todavía bajo; en 1991, la industria española del automóvil ha desplazado a Italia en el "ranking" internacional...».

El señor **PRESIDENTE**: Señor García Fonseca, no se le entiende.

El señor **GARCIA FONSECA**: Lo siento mucho por las señoritas, lo que pasa es que el señor Presidente me constriñe. Luego les paso la nota.

Ya dice esta misma revista que la realización del plan de desarrollo comercial del señor García Hermoso se ve comprometida y que da la impresión de que la corporación siderúrgica se limita a redactar muchos informes y documentos internos, pero sin poder tomar las decisiones oportunas. Quiero decir que lo de las cuotas de mercado es algo a conquistar con una política comercial dinámica y no esperando a que otros nos tomen la delantera.

En cuanto a los costes competitivos, usted dice que se dejó de hacer en el plan anterior, hablando de manera suave y eufemística. No es que se dejara de hacer, es que se hizo mal. Se hicieron algunas cosas importantes y bien, pero otras se hicieron garrafalmente mal. Usted, además, aludía a las razones, decía que reconoce que otras fuerzas sociales, e incluso políticas, se opondrían a otras soluciones más racionales. Me temo, señor García Hermoso, que con su plan va a pasar exactamente lo mismo.

Sobre lo de plantillas ya le dije lo que le tenía que decir, lo que consiguen con una medida tan drástica.

Sobre la LD-III el que me deja perplejo es usted a mí cuando me dice que una acería, con un tercer convertidor, que supone una inversión relativamente baja en relación a cualesquiera de las otras que ustedes tienen planteadas, produciría con mejor precio, con más cali-

dad y con menor coste —ya la tienen a la máxima capacidad, 2,5 ahora—, cuando, vuelvo a decir, con una elemental operación, producirían ustedes con mejor precio, mejor calidad y menor coste. No lo entiendo, explíquemelo. Esto es lo que nos deja perplejos.

En cuanto al tema de Veriña, mire usted de dónde saco los datos. Luego, resulta que usted mismo reconocía que había una diferencia, aunque dice que inapreciable. Pues es una diferencia de producir 1.500.000 toneladas a producir, como ustedes plantean ahora, 1.250.000, número exactos. Dígame por qué no 1.500.000, cuando resulta que con las reformas que ya están prácticamente en marcha producirían ustedes sin ninguna competencia en el mercado nacional, y desde luego compitiendo con cualquier otra siderurgia europea. Dígame por qué no van a vender ustedes a tope aquellos productos e instalaciones que son rentables, que ya lo son actualmente, y que lo van a ser mucho más.

Por último, quiero recordar una cosa. Usted habló de concertación con los sindicatos, me alegro de oír la palabra. Desde luego, ellos no tienen esa impresión, ellos están diciendo que ni siquiera hay negociación, que únicamente se habla, se les informa. Yo le quiero recordar, porque creo que es un momento adecuado para ello, que esta Cámara —no esta Comisión—, el Pleno del Congreso de los Diputados acordó por unanimidad —si no recuerdo mal lo de la unanimidad, en todo caso por mayoría— que en el tema de estas grandes empresas públicas, y concretamente se referían a Ensidesa, debiera llegarse a una solución concertada. No rebajen ustedes los listones.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Camacho, tiene la palabra.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Muy brevemente, señor Presidente. Yo le pregunté si las pérdidas para este año estaban previstas en 80.000 millones de pesetas y quién le iba a financiar los 600.000 millones que ha dicho usted que van a llevar adelante este plan. Gracias por las contestaciones anteriores.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Martínez Arévalo, tiene la palabra.

El señor **MARTINEZ AREVALO**: Dos cuestiones. En cuanto al consumo por habitante, he utilizado los datos que tengo, que es un documento del Grupo de Ensidesa que se llama «Informe de gestión», en donde figuran en el año 1991, 267. Puede estar equivocado, pero lo digo por contestar a su pregunta sobre de dónde lo he sacado.

Después, yo le he pedido, y no sé si nos lo va a hacer llegar, el Plan de Competitividad más afinado o como lo tengan ustedes. Le rogaría, para nuestro conocimiento, que nos lo enviara.

En cuanto a la cuestión planteada sobre la disyunti-

va o la historia que hay montada con los activos ociosos, me gustaría que contestara algo, si puede.

Ya veo que no ha tocado —lo ha dicho mi compañero— el tema del accionariado; ni tampoco ha entrado en el tema, de las medidas de gestión sustanciales, no sé si premeditadamente o no.

El señor **PRESIDENTE**: La señora Larrañaga tiene la palabra.

La señora **LARRAÑAGA GALDOS**: Simplemente decirle que usted sabe tan bien como yo qué supone negociar con una comunidad autónoma, y si no pregúnteselo a su señor Ministro, que sabe perfectamente lo que es negociar con una comunidad y con los dirigentes de la misma.

El señor **PRESIDENTE**: El señor García Hermoso tiene la palabra para responder a las cuestiones planteadas, brevemente, por favor.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Vuelvo otra vez a hacer las mismas manifestaciones que antes le hice al Diputado señor García Fonseca. Si se ha llegado a la conclusión de que la mejor solución es el diseño que hemos presentado, y ese diseño presentado plantea una determinada forma de funcionar para la acería LD-III, es porque, en el conjunto de los costes, esa solución por lo menos es tan buena como la otra. La otra alternativa que finalmente se rechazó es precisamente la que contemplaba un tercer convertidor en Avilés. Lo que pasa es que, además de los costes puramente industriales, hay un montón de costes; básicamente, en este caso, los costes de logística y transporte. Hacer más «slabs» en Avilés, como no pueden ser laminados en Avilés, requerirían ser embarcados y enviados a Ansio, y eso supone aproximadamente dos mil pesetas por tonelada, si no recuerdo mal las cifras. Por tanto, al final, los costes totales, que es como hay que medir estas cosas, como el señor García Fonseca sabe muy bien, salen «aprés» de forma que la solución mantenida lleva a la mejor utilización de la acería LD-III de Avilés y a la mejor utilización de otra serie de recursos porque, como el señor García Fonseca espero que conozca, lo que sucede es que las instalaciones de siderúrgicas no solamente están en Asturias, por más que en Asturias haya muchas cosas, sino que hay muchos otros sitios donde tenemos la oportunidad de aprovechar las instalaciones y el «know how» a no ser que el señor García Fonseca lo que pretenda sea que el resto desaparezca, y si es eso lo que pretende yo creo que lo mejor que puede hacer es decirlo... (El señor **García Fonseca**: No, no, no.) Sí, porque hay que ser consecuente con las propuestas. Las propuestas que se hacen conllevan una serie de consecuencias y las consecuencias son las que son, y no son otras. Y si nos metemos dentro de lo que estamos tratando de resolver, insisto, los costes son equivalentes y, por tanto, a partir de ahí y

con todas las variables de decisión que he tenido en mis manos, a fin de decidir cómo hacer que una empresa tenga viabilidad, se ha decidido la solución propuesta.

Podemos estar discutiendo todo lo que el Diputado quiera sobre el tema del alambrón y de los demás largos, pero honestamente no comprendo —seguro que lo he entendido mal— que se nos diga que nosotros lo podemos vender sin ninguna otra competencia, cuando resulta que en los únicos productos en los que hay competencia doméstica —y muy eficiente por cierto porque son empresas líderes a nivel europeo— es en los estructurales y en el alambrón.

No voy a ponerme ahora a defender a mis competidores porque no es mi objetivo, ni mi misión, ni, además, quiero; lo que sí puedo es tener en cuenta cómo son esos competidores y qué tipo de decisiones en Ensidesa —puesto que esto afecta sólo a Ensidesa— son las más oportunas para tirar adelante en el conjunto, porque si me equivoco, a lo mejor me gasto todo el dinero público que ustedes sean capaces de conseguirme para cepillarme esta empresa y la de mis competidores. Y no estoy por la labor de gastarme el dinero público de esa manera.

¿Solución concertada? Lamentablemente, y seguro que el Diputado tiene información suficiente de cómo están transcurriendo las negociaciones —insisto negociaciones— con los sindicatos, me parece que no todos los intereses coinciden. Estaríamos todos muy contentos, yo el primero, de poder crecer en capacidad y en producción en Asturias y poder crecer en capacidad y en producción en el País Vasco. Eso es lo que quieren los distintos representantes de los trabajadores en función de su procedencia. Seamos honestos. Pero eso nos lleva a un tamaño de empresa que daría lugar a que dentro de dos años estén contándole a otro todas estas cosas que usted me ha contado a mí, al principio, sobre lo mal que lo hicieron en el año 1986. Por mi parte voy a hacer todo lo posible para que eso no suceda. Lo cual no quiere decir que no piense que me puedo equivocar y que dentro de dos años usted me estará echando en cara todas las equivocaciones que he tenido, cosa que asumiré con mucho gusto. Pero tengo que asumir las equivocaciones que pienso que puedo asumir en función de los riesgos que yo y un equipo de personas profesionales estamos pensando que somos capaces de afrontar para tener éxito en la gestión de las empresas. Me gustaría que el señor García Fonseca lo entendiera porque este es un tema demasiado sensible como para hacer exploraciones superficiales sin querer profundizar y asumir todas las consecuencias de algunas de las propuestas que se hacen.

La solución será tan concertada como sea posible, dentro de que se haga aquello que el equipo gestor piensa que puede hacer o se le demuestre que se puede hacer con rentabilidad. Se lo he dicho a los sindicatos desde el primer día: soluciones que mejoren la rentabilidad, soluciones que nosotros aceptaremos. Espero que el señor García Fonseca me dé un mínimo crédito

en cuanto a mi sensibilidad hacia los problemas sociales de mis compatriotas. Yo no me divierto disminuyendo plantillas, y no me divierte disminuir actividad. Al revés: Toda mi experiencia profesional previa a incorporarme a este trabajo ha sido con empresas que han crecido. Es muchísimo más divertido profesionalmente que tener que convencer a unos señores de la necesidad de tener que disminuir las plantillas, que es bastante duro y triste.

Respecto de las pérdidas del año 1992, tengo que decir que la previsión de las mismas está a nivel de unos 60.000 millones de pesetas que más o menos es el equivalente a las pérdidas del año 1991, más las variaciones que puedan venir como consecuencia de la inflación de costes y el empeoramiento de gastos financieros. En este momento yo no dispongo de ninguna previsión que suba las pérdidas a esenivel.

Sobre el tema accionarial no le puedo decir más porque lo tienen que aprobar los accionistas. La financiación, según mi humilde opinión, deberá tener una parte presupuestaria y otra parte de unos accionistas que apuesten por una aventura que permita coger dinero para hacer frente a todas las obligaciones que se van a generar en las dos empresas viejas, por decirlo de alguna manera, como consecuencia de todos los excedentes que se van a producir. Si SS. SS. quieren puedo volver aquí y contarles cómo nos financian. Es posible que en una fecha más postrera seamos capaces de completar determinadas negociaciones que darán una estructura más clara del esquema accionarial. Yo no tengo ninguna duda de una cosa, y es que, salvo que tengamos una enorme habilidad, la mayoría de esta empresa será pública en los próximos meses, como sucede en gran número de las siderurgias europeas.

Respecto de los activos ociosos no sé si entiendo bien la pregunta. ¿Va encaminada a si vamos a poner los activos ociosos a disposición de los ayuntamientos? Como a S. S. no se le oculta, la generación de activos ociosos es una oportunidad de generación de ingresos para las compañías. Por tanto, nuestra intención es que esto sea así. Trataremos de ver cuál es el precio razonable para que, en la medida en que esos solares se vayan quedando disponibles, puedan ser utilizados en otros usos industriales. Nuestra disposición es, como en todos los aspectos, razonable porque está clara la cuestión. Nosotros necesitamos el dinero pero, como le pasa a cualquier empresa privada, el dinero no se obtiene a cualquier precio. Por tanto, habrá que llegar a unos acuerdos razonables sobre el precio al que se podrán vender esos activos.

Creo con esto ya he contestado a todas las preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Señor García Hermoso, muchas gracias por la información suministrada. Muchas gracias, señoras y señores Diputados.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y treinta y cinco minutos de la tarde.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 247-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961