



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1992

IV Legislatura

Núm. 523

INDUSTRIA, OBRAS PUBLICAS Y SERVICIOS

PRESIDENTE: DON JOSE FELIX SAENZ LORENZO

Sesión núm. 95

celebrada el miércoles, 7 de octubre de 1992

| | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| ORDEN DEL DIA: | |
| Comparecencia del señor Presidente del Instituto Nacional de Industria, INI (Salas Collantes), para informar: | |
| — Sobre lo privatizado hasta hoy y el plan de futuro inmediato. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular (número de expediente 212/001760) | 15294 |
| — Sobre el seguimiento y cumplimiento del plan de empresa Hulleras del Norte, S. A. (HUNOSA) 1991-1993. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular (número de expediente 212/001725) | 15308 |
| Preguntas: | |
| — Del señor Camisón Asensio (Grupo Parlamentario Popular), sobre consolidación de la posición del Grupo Iberia como cuarto operador europeo (número de expediente 181/001974) | 15316 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre política de alianzas con otras compañías europeas, de conformidad con el Plan Estratégico del Grupo Iberia (número de expediente 181/001975) | 15316 |

| | Página |
|--|--------|
| — Del mismo señor Diputado, sobre importancia atribuida a la actuación a desarrollar por el Grupo Iberia a través de las compañías participadas iberoamericanas (número de expediente 181/001976) | 15316 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre intento de renovación de la flota del Grupo Iberia para mejorar la competitividad de su oferta (número de expediente 181/001977) | 15316 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre previsiones del Plan Estratégico del Grupo Iberia en relación con la capacidad de la red de control de tráfico aéreo (número de expediente 181/001978) | 15316 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre previsiones del Plan Estratégico del Grupo Iberia en relación con la situación de los aeropuertos españoles (número de expediente 181/001979) | 15316 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre conveniencia, según las tesis del Plan Estratégico del Grupo Iberia, de crear un terminal propio del Grupo en Madrid (número de expediente 181/001980) | 15316 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre cambios que deben producirse, de acuerdo con lo previsto en el Plan Estratégico del Grupo Iberia, para mejorar la productividad en el «handling» (número de expediente 181/001981) | 15316 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre posibilidades de iniciar un proceso privatizador del Grupo Iberia (número de expediente 181/001982) | 15316 |

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

COMPARECENCIA DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA (INI):

- PARA QUE EXPLIQUE LO PRIVATIZADO HASTA HOY Y EL PLAN DE FUTURO INMEDIATO. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR (número de expediente 212/001760).

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 figuran, en primer lugar, dos comparecencias, ambas del Presidente del Instituto Nacional de Industria, don Francisco Javier Salas, que está con nosotros. La primera se refiere a la explicación de lo privatizado hasta hoy y al plan de futuro inmediato de privatizaciones, se supone que de las empresas que dependen, lógicamente, del Instituto Nacional de Industria.

Para hacer una primera intervención respecto de la solicitud de comparecencia, el señor Salas tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA** (Salas Collantes): Respecto a la política del INI en el pasado, tengo que decir que la palabra «privatizaciones» no es la que más me gusta para definir lo que hemos hecho, y prefiero hablar de «desinversiones». Me voy a referir al año 1985, cuando empiezan realmente las ventas. Lo que se ha pretendido siem-

pre es reordenar la cartera de participaciones del Instituto. Teníamos una cartera desordenada, producto de la historia, no de un solo objetivo, de un solo criterio, sino de distintos objetivos y criterios a lo largo de la historia y de la formación del Grupo INI y, por tanto, se planteó reordenar esto.

En la reordenación, naturalmente, ha habido formación de grupos dentro de línea, agrupar nuestros intereses, cosas que se hizo, por ejemplo, con el sector eléctrico, con el aluminio, con la alimentación, así como la venta de algunas empresas, por ejemplo aquellas que carecían de interés estratégico o en las que el sector privado u otros accionistas lo hacían mejor que nosotros y las vendíamos, como puede ser Textil Tarazona, Marsans, etcétera, y otro tipo de empresas que se vendían porque necesitaban estar integradas en un grupo multinacional de mayor dimensión y de mayor implantación en los mercados mundiales, como puede ser el caso de SEAT, de SKF o de Enasa más recientemente. Procedimos a la negociación y a la desinversión.

Antes he dicho que la palabra «privatizaciones» no me gusta mucho porque lo que hacíamos nosotros era vender. No era muy importante para nosotros quién compraba, si era público o privado. En algún caso era un comprador público, como fue el de la mayoría de nuestro grupo de alimentación en Tabacalera. Desde nuestro punto de vista, eran desinversiones.

Al margen de este tipo de operaciones también se hicieron otras desinversiones con otros criterios, que han sido las salidas a Bolsas de empresas. Normalmente, esto se hacía por razones muy distintas a las anteriores. Estas eran empresas muy bien gestionadas, con buena salud económica y financiera, porque si no difícil sería hacer

una colocación en Bolsa. Se sacaban a Bolsa por razones de tipo financiero, para levantar recursos y para obtener el beneficio que supone la participación de otros accionistas, en cuanto a acercarlas más a normas de mercado, sujetarse a disciplinas comunes para todos los demás.

Por enumerar al menos las principales desinversiones, venta de empresas, les diré que, en 1985, se desinvertió en Textil Tarazona, Secoinsa, SKF y Marsans, Textil Tarazona al grupo Cima Eursa, Secoinsa a Telefónica, SKF a SKF sueca, y Marsans al grupo Trapsa. En 1986 se vendió SEAT, Entursa y Fovisa, Forjas de Villalva; la primera al grupo Volkswagen, como es bien conocido, Entursa a Hoteles de Lujo Españoles y Fovisa a GKN.

En 1987, se vendió Purolator Ibérica a Victorio Luzuriaga. La primera a Knecht Filterwerke, Victorio Luzuriaga a Eisenwerk Brulh. En 1989, MIM, Ateinsa, Astican, Enfersa, Oesa y Mercedes Benz. MTM y Ateinsa al Grupo GEC Alsthom; Astican a Italmar, Enfersa a Ercros, Oesa al grupo Ferruzzi y Mercedes al grupo Mercedes Benz. En 1991, Enasa a Iveco del grupo Fiat, y GEA -Grupo de Empresas Alvarez- a Pickman. En 1992, además de rematar alguna de estas operaciones, como la salida final de la pequeña participación que todavía nos quedaba en Enfersa, se llegó a un acuerdo, que está en fase de cumplimiento en estos momentos, que es el intercambio accionarial entre nuestra empresa de electrónica Inisel y el grupo privado Ceselsa, donde la relación de intercambio en principio es del orden de un tercio dos tercios y con un compromiso en dos años de ir incorporando nuevos socios hasta que no haya un solo accionista que tenga la mayoría.

En cuanto a las salidas a Bolsa son tres operaciones también bastante conocidas: la primera Gesa, filial de Endesa; luego Ence y luego la propia Endesa. Quiero decir que de Gesa sacamos al mercado el 38 por ciento, con lo cual nos quedábamos con el 55, tenía una pequeña parte; en Ence sacamos el 40 por ciento y en Endesa el 20, nos quedamos con el 75. Esto es lo hecho.

Hay otras veinte empresas que no he mencionado, que se han desinvertido en este período, que son filiales de participadas nuestras. Tengo aquí la relación por si a SS. SS. les interesara. Son empresas menores y la mitad de ellas son filiales del grupo de alimentación.

Sobre el futuro no tenemos ningún plan de privatización. Tampoco lo teníamos sobre el pasado, íbamos estudiando caso a caso y haciendo, como he dicho, en cada caso una cosa distinta y según criterios que dependían de la empresa que estuviéramos considerando. Sobre el futuro no hay un plan de privatización, si así se puede llamar a un plan específico de desinversiones, donde listemos empresas o algo parecido. No existe eso. Lo que está ya elaborado es el plan de constitución de Teneo, al que se llevan todas las empresas que deben operar en condiciones normales de mercado, fuera de aportaciones presupuestarias. Hemos dicho que ese grupo tiene que ser autónomo y sobrevivir por su cuenta.

Dentro de ese grupo, el que esas empresas tengan que operar en condiciones de mercado no significa, ni mucho menos, como alguna vez parece deducirse, que sean ya

rentables. Deben ser rentables, pero no quiere decir que lo sean todas. Por tanto, todavía hay muchos problemas que solucionar ahí. Dentro de ese grupo muy probablemente se producirán desinversiones por dos razones: por ser empresas que funcionen mal y que no podamos mantener, porque si lo hiciéramos drenaríamos excesivos recursos, por lo que intentaremos venderlas directamente o incorporar socios que nos ayuden a llevarlas mejor. Esa es una desinversión que se dará igual que ocurrirá el cierre de alguna de esas empresas, como ya hemos dicho, para dejar claro que el que estén en ese grupo no significa que su vida sea fácil, sino que es muy difícil.

Otro tipo de razón será el de empresas que vayan bien y que habrá que vender no por la evolución de su cuenta de resultados, sino para conseguir recursos para atender nuestras necesidades. Es decir, por razones bien diferentes se podrían producir desinversiones. Insisto en que no hay un plan establecido, ni hay una lista. Sí hay algunos sectores en los que ya hemos manifestado que estamos buscando socios que nos apoyen.

En general, nos gustaría -veremos en qué medida lo conseguimos- que fuera un proyecto abierto a otros accionistas, por las razones simples que a cualquiera se le pueden ocurrir: primero, porque al incorporar socios se puede incorporar tecnología, redes comerciales y otras ventajas que pudieran aportar específicamente como socios industriales; segundo, porque la entrada de socios bien reduce nuestras necesidades de aportar capital, o bien directamente si vendemos una de nuestras participaciones supone un ingreso para Teneo o el INI, aunque presumiblemente, de vender algo, sería Teneo.

La tercera razón, y muy importante insisto, es que aunque nosotros ya procuramos que aun siendo socios únicos estén disciplinadas nuestras empresas y funcionen en condiciones normales, eso se asegura más con otros socios, con muchos socios, o estando listado ese valor en una Bolsa.

El gran «desiderátum», lo que sería la prueba del nueve -sin ninguna posición especial sobre privatizar o no privatizar, porque nosotros huimos de entrar en el debate de si es bueno «per se» o no-, el objetivo final, sería que Teneo pudiera ser vendido en parte o colocado en Bolsa, porque eso significaría que es un proyecto de éxito. Sería la prueba del nueve: que no sólo lo creyéramos nosotros, sino que hubiera algún otro inversor dispuesto a invertir ahí, lo cual generaría las ventajas ya anunciadas para las empresas.

Así es como lo planteamos. Esto no responde a un plan de privatización, pero son los criterios con los que nos planteamos nuestro proyecto y con los que pensamos operar.

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

Por el Grupo que ha solicitado la comparecencia, el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Camacho.

El señor CAMACHO ZANCADA: Señor Presidente, creo que el proceso es que, después de que responda el

señor Presidente del INI, yo vuelvo a intervenir a la vista de su exposición inicial, según los precedentes de la Comisión.

El señor **PRESIDENTE**: Los mecanismos son los que establece el Reglamento, señor Camacho. Está en el uso de la palabra.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Verdaderamente, es un problema lo que yo he escuchado aquí. No ha comparecido usted en esta Comisión desde hace un año porque no le hemos llamado antes. Usted es Presidente de un Grupo importante, el Instituto Nacional de Industria, que a su vez tiene muchas empresas. Esas empresas son las que se dedican a comprar y vender. Fue lo que nos dijo usted aquí hace un año: «Nosotros no privatizamos, nosotros compramos o vendemos.» Son palabras suyas del 17 de octubre, me parece, del año 1991.

Habla usted de que no le gusta la palabra privatizar, sino reordenar la cartera del INI, agrupar intereses. Como ha empezado en el año 1983, en estos casi diez años han hecho ya varias agrupaciones del INI. La primera, por ramas de actividad, no dio resultado. La segunda, por tipos de proceso de producción, siguiendo los criterios de que había un director al frente de cada uno de esos procesos productivos, tampoco resultó. Y la tercera consiste en dividir el INI entre empresas rentables y no rentables. Me alegro de que no haya citado usted eso del núcleo de oportunidad, que parece un núcleo de rebajas de enero.

Habla usted no de una serie de privatizaciones, sino de reordenación de la cartera, vender empresas y luego salir a Bolsa. Nos ha citado usted lo que ya se ha publicado sobre las empresas que se han vendido. Sobre las empresas que se han vendido hasta hoy le querría preguntar quién las ha tasado, si lo ha hecho algún experto independiente o usted mismo, y con qué criterio se ha seleccionado el comprador. Son dos preguntas sobre el pasado.

Las salidas a Bolsa también exigen una tasación independiente. ¿Quién las ha tasado? Sabe usted el uso que hay en Europa y en los países libres: que haya tasadores independientes al margen de la propiedad.

Asimismo, le agradecería mucho que me diera la lista de las 20 empresas filiales, que usted llama menores, de alimentación que dice que tiene aquí y que han vendido.

Al hablar del futuro, ha mencionado por fin el grupo Teneo. Me gustaría que en esta comparecencia suya ante la Cámara, en vísperas del debate presupuestario, nos explicara a todos si ese grupo Teneo es una sociedad de cartera, con capacidad de gestión, con dos fines: reinvertir en el grupo o generar recursos para las empresas no rentables. Digo esto porque ya hemos oído muchas veces las contradicciones que hay dentro del propio Grupo sobre el término «privatización».

A veces el Presidente y el Vicepresidente del INI parece que dicen cosas distintas; el señor Solchaga y su propio Ministerio; o el señor Segura y el señor Fuster; todos, gestores públicos que parece que no tienen clara la idea

de lo que debe ser una privatización. Por eso, me va a permitir que se lo explique en dos palabras, a ver si esto le sirve al Gobierno. (El señor **García-Arreciado Batanero**: ¡Vamos a ver!) Y no cobro por ello, señor García-Arreciado, sólo cobro mi sueldo de Diputado.

Privatizar no es vender, ni permutar, ni salir a Bolsa, ni desinvertir, ni hacer intercambios accionariales. El empresario público o usted como director de un holding público —ya no sé si son dos, ni cuántos subholding hay— lo que tiene que hacer es ponerlo en condiciones para servir a la riqueza de la nación, de los ciudadanos. Y si en un momento determinado el Erario público necesita fondos —el Erario público, eso es, el Tesoro público—, usted tiene que dar los fondos al Erario público, no quedárselos usted ni para su propio holding rentable, ni para el holding no rentable.

Nosotros entendemos que ustedes no están de acuerdo en lo que es la palabra privatización, porque no les interesa esa palabra, ya que se tendrían que ir al paro infinidad de presidentes, directivos y consejeros de empresas públicas. Como prueba evidente de la contradicción en la que se encuentran en los diez años, le hago una pregunta muy concreta. La filosofía de la Comunidad Europea, la filosofía del mercado libre y de la competencia libre, es desinvertir, privatizar o generar libre competencia. ¿Cuántas empresas han creado ustedes, INI, en los últimos cinco años? ¿Cuántas empresas públicas han creado ustedes, cuando la filosofía que predicaban es que desaparecieran las empresas públicas?

Ahora sí que digo que hay una gran esquizofrenia en la política del Gobierno en cuanto al sector público estatal. No he llamado a nadie esquizofrénico en particular, ni a la manifestación de una persona en concreto por el respeto que me merecen las personas, pero sí pregunto por qué están diciendo que debe desaparecer una buena parte del sector público y, por otro lado, se dedican a crear infinidad de empresas públicas, esas que usted llama menores. Espero la respuesta, porque tengo aquí para después, para la réplica, un buen número de empresas que sí he conseguido localizar y que han creado nuevas. Quisiera saber a lo que se dedican. Me gustaría saber cuántas empresas son y el valor a las que las están vendiendo, porque usted dijo aquí hace un año: «Nuestro valor es el valor histórico contable.» Por eso le pregunto que me diga con qué criterios están haciendo la valoración de las empresas que venden, porque si es el valor histórico contable, estamos hablando de un holding, de un Instituto, que tiene cincuenta y tantos años de vida.

Ni usted ni los que están a sus órdenes son empresarios, están dirigiendo organismos presupuestarios. Esta es la clave de lo que hay en el INI y de lo que hay en el sector público, porque, gane o pierda, usted sigue acudiendo al Estado, tanto en el sector rentable como en el no rentable. Ahí tiene usted las «perlas» de Endesa y no sé si tiene alguna más, que podrán vivir por sí solas hasta que se les restrinjan ciertas ventajas, pero usted dirige un órgano presupuestario, no es un empresario; no se empeñe en utilizar esa palabra por el mundo porque no hará bien y equivocará a la gente. Además, está usted hiriendo

el prestigio de los buenos empresarios que hay en este país.

Teneo es una sociedad que tendrá unos fondos propios de 835.000 millones de pesetas, según ha dicho usted, cuando esté terminada de constituir al final de este año, y, señor Presidente, esto tiene mucha importancia para la privatización de Teneo. A ver si nos lo consigue aclarar el Presidente del INI, aquí, hoy. Ahí han incorporado veintinueve empresas y la sede de la Plaza del Marqués de Salamanca. Dice usted que las veintinueve empresas valen 658.312 millones de pesetas. Faltan por incorporar hasta final de año otras cuantas, creo que hasta cuarenta y siete. También dice usted que la sede social vale 16.500 millones de pesetas. Ahí es donde está el capital de Teneo al día de hoy. Dice usted que la Intervención General de la Administración del Estado ha auditado los balances de esas empresas antes de su aportación. Yo le pido que nos los mande a la Cámara, y que nos mande también la valoración que han hecho los expertos independientes sobre las empresas que han aportado a Teneo, porque le recuerdo que ha dicho usted varias veces que Teneo es una sociedad de cartera. No es otra cosa.

Ahora viene la contradicción enorme en que usted ha vuelto a incurrir esta mañana aquí. Ha dicho: «En el futuro, de vender algo, sería Teneo.» Lo he copiado literalmente. ¿En parte o en Bolsa? Eso no lo he entendido. Si Teneo es una sociedad de cartera, ¿quiere esto decir que ustedes van a vender las acciones de Teneo con las participaciones que tienen aportadas de todas las empresas del Grupo, de manera que el que compre una acción de Teneo tiene una participación en todas las sociedades del grupo rentable? O, por el contrario, ¿no le va a poder poner usted el cascabel al gato y en este país, franquista todavía después de diez años socialista y cinco de la UCD, de feliz memoria, todavía existen reinos de Taifas y caudillaje en la empresa pública, usted no va a poder poner orden en que el propietario de una empresa con capacidad de autofinanciación se entregue a la posibilidad de que un holding como Teneo pueda dirigir su política de desinversiones? Me explico mejor, porque pone usted cara de extrañeza. ¿Usted va a mandar sobre el señor Fuster para desinvertir y darle a usted, grupo rentable –aunque sea un eufemismo llamar grupo rentable al sitio donde está Iberia y donde, ¡sabe Dios!, lo que tiene usted ahí metido; llamar rentable a Iberia es cuando menos una mentira–, va a conseguir usted que le dé dinero la sociedad rentable a esas sociedades? Pero algo más, ¿va a conseguir usted que den un nuevo salto y vayan al grupo no rentable a darles dinero para pagar a Hunosa, Altos Hornos y Ensidesa? Quiero que me explique cómo va a desinvertir o privatizar, porque no hay más que sacar declaraciones del señor Fuster o de empresarios públicos, de los que usted tiene, rentables o no rentables.

El que manda en la economía es el señor Solchaga, en eso estamos todos de acuerdo, hay unanimidad. El señor González y, en su nombre, el señor Solchaga. El señor Solchaga ya no sabe qué hacer con el INI. Cuando le hemos presionado para que diga que con las privatizaciones –esto sí que lo digo mayúscula– se pueden obtener

recursos para el déficit público o para determinadas necesidades del Estado, él ha llegado a reconocer que iba a privatizar por valor de 500.000 millones en varios años. Pero fíjese que en la declaración última, con la Ley de Presupuestos que acaba de presentar en la Cámara, ya ni siquiera cita al INI, y ha dicho que este año va a obtener recursos de Repsol, 150.000 millones, y de Argentaria, otros 150.000 millones.

Por tanto, él ya no tiene esperanza en el INI y le voy a decir a usted por qué: porque el INI está en quiebra técnica. Consulte usted a sus juristas. Por eso nos da miedo que usted intente, bajo subterfugio, vender una parte de los bienes del Estado a través de participaciones de la sociedad de cartera –Teneo–, o que traten de deshacerse de los valores rentables del Estado para ir ahí disfrazados los no rentables y que al final perdamos un sector público que todavía puede ser importante para el Estado.

Señor Presidente del INI, usted tiene deudas hoy –y me gustaría que me ratificara este dato– por 700.000 millones de pesetas. ¿Es verdad o no es verdad? **(El señor Presidente del Instituto Nacional de Industria, Salas Collantes: Es verdad.)** Usted ha inyectado en las filiales, este año, 263.132 millones de pesetas. ¿Es verdad o no es verdad?

El señor **PRESIDENTE**: No haga preguntas de esa manera, señor Camacho. Le ruego vaya concluyendo.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Le pido que me lo conteste.

El señor **PRESIDENTE**: No, no, en su momento.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Le pido que me lo conteste.

Si usted sabe que España está en la Comunidad Económica Europea y que no se pueden seguir inyectando más fondos a empresas públicas –menos a las rentables, ya veremos a las no rentables–, el billón de pesetas que usted quiere encontrar de aquí al año 1996, ¿de dónde lo va a sacar usted, teniendo en cuenta que hoy debe 700.000 millones y necesita un billón más? Porque sabe usted que no va a ser posible vender lo que tiene. Está usted en una situación en la que tiene que tomar una medida de emergencia. En períodos de emergencia sólo hay una solución. Le da un consejo el Partido Popular: claridad y transparencia. Explíquenos usted la verdad, no con la intervención previa que ha hecho, que es bastante oscura y deslavazada. Comprendo que su papel es muy duro y no quisiera estar en su piel ahora mismo. Sí le quiero agradecer que utilice transparencia y sinceridad en el proceso del INI, tanto de inversiones como de desinversiones. Por ello, le formulo una pregunta: ¿usted cree que es viable Teneo en la situación en la que está el Instituto Nacional de Industria?

El señor **PRESIDENTE**: Le ruego concluya, señor Camacho.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Voy concluyendo,

señor Presidente, pero después de no tener al Presidente del INI aquí desde hace un año y en una situación tan importante como la que se está produciendo hoy sobre la política de privatizaciones o desinversiones, yo apelo a la benevolencia de la Presidencia para aclarar, en muy pocos minutos más, una serie de conceptos que son esenciales y que han sido, además, preparados en el razonamiento inicial.

¿Es cierto que los resultados de Teneo, grupo rentable, los va a presentar usted y los de la sociedad estatal los va a presentar, a partir de ahora, el Secretario de Estado de Hacienda? Porque si eso es así, quiere decir que está desenganchando del Grupo lo no rentable para pasarlo a los Presupuestos del Estado y que todos los españoles corramos, de una manera directa, no indirecta, con las cargas del Grupo no rentable y, sin embargo, los gestores del INI se queden al frente de lo que presumiblemente es rentable y que el Grupo Popular duda de que también pueda serlo. Por ello -y voy concluyendo- le voy a hacer una nueva pregunta.

Este año le han rebajado los apoyos presupuestarios -según dicen los Presupuestos- a 162.000 millones de pesetas. Fíjese usted -con una deuda de 700.000..., cuando usted llegó a pedir 410.000 millones, después rebajó a 261.000 millones y hoy le dan 162.000- en qué situación está. ¿Cómo va a atender los contratos-programa de empresas, cómo la corporación siderúrgica que pierde 60.000 millones, o Hunosa, sobre la que hay una interpección y en la que ahora no entro, con 57.000 millones que le han dado a usted para contratos-programa? ¿Cómo va a atender esas necesidades?

Quiero formular unas preguntas muy concretas al señor Presidente del INI. Aparte de saber cuántas empresas nuevas han constituido, quiero que me diga qué hacen empresas nuevas como Infoleasing, que la han creado ahora para hacer el «leasing» de las empresas del Grupo. Una empresa que se ha dedicado a su vez a vender empresas. Ustedes están vulnerando el objeto social de muchas empresas y ésta ha vendido empresas como Pamesa, usted lo sabe. Una empresa de «leasing» se está dedicando a vender... ¿Y qué cobra, y por qué? ¿No están haciendo ustedes un grupo para que entre sí mismo se defiendan, vendiéndose servicios unos a otros, cobrándose comisiones por las ventas o por las compras unos a otros y, al final, esto esté vulnerando la competencia y esté imprimiendo un proceso de oscuridad y falta de transparencia en el sector público estatal?

Yo le pregunto a usted qué hace Infoinvest. Por qué Musini se asocia con la Bankers Trust para hacer una gestión de fondo y aportan ustedes dinero. Si tiene usted tanta necesidad, ¿por qué aporta dinero? ¿Por qué ahora se va con Renfe a un proyecto urbanístico -al parecer esta noticia ha salido en los periódicos, no sé si será verdad o no, pero aquí está usted para desmentirlo- al gran Bilbao, de 22.000 millones de pesetas? ¿De cuándo acá el INI se va a dedicar a realizar un proyecto urbanístico? ¿Si eso no está en las funciones del INI! Si se llama Instituto Nacional de Industria, no de industria de la construcción.

¿Por qué ustedes han vendido a GEC Alsthom el 15 por ciento que tenían este año por 921 millones de pesetas? ¿Sabe usted que GEC Alsthom ganaba en MTM 1.029 millones y en Ateinsa 1.300 millones y ustedes han vendido una participación rentable, del 15 por ciento, en 921 millones? Mi pregunta es: ¿quién les ha valorado esa participación y por qué la han vendido? ¿Para tapar un agujero de 1.000 millones de pesetas quitan ustedes una participación en una empresa rentable? Esto da una idea de la filosofía que preside su Grupo. No quiero culparle a usted ni al Ministro de Hacienda ni al Gobierno socialista, pero tampoco es Fuenteovejuna. De ese Fuenteovejuna el Grupo Popular se sale.

Ustedes están cayendo en un grave error, que es malvender, sin transparencia, lo poco que vale en el Estado, para colgar de la Secretaría General de Hacienda y del Estado todos los déficit presupuestarios que estamos afrontando. Esta es una de las causas principales de la crisis económica que está atravesando nuestro país.

Termino, señor Presidente, porque espero que me responda más cumplidamente y tener un turno de aclaraciones breve. Quiero decirle al señor Presidente del INI que la situación por la que atraviesa su Grupo industrial exige una emergencia de tal envergadura que sólo con claridad y transparencia y, desde luego, con la colaboración de todos los grupos políticos, incluso creo que necesitará usted a los sindicatos -de eso habrá que hablar otro día- para salir de la situación en la que están ustedes hoy. Díganos lo que piensa ganar o perder este año, tanto en Teneo como en el grupo no rentable.

El señor **PRESIDENTE**: Voy a rogar a los señores Diputados que se atengan, en la medida de lo posible, al tiempo, porque si no va a ser muy difícil que tramitemos los temas que tenemos pendientes en el día de hoy.

Por el Grupo Catalán (Convergència i Unió) tiene la palabra el señor Sedó.

El señor **SEDO I MARSAL**: Señor Presidente, la atención al tiempo es indirecta para mí, porque generalmente nuestro Grupo nunca llega a consumir la totalidad del tiempo, y más hoy que voy a ser muy breve, porque ante la exposición que ha hecho el señor Camacho y las respuestas que le dará el señor Presidente del INI, podremos estar aquí hasta media tarde.

Voy a hacer unas observaciones sobre la exposición que ha hecho el señor Presidente del INI, al que saludo en nombre de mi Grupo. Después de su escueta pero bien ordenada explicación, uno saca la impresión de que ha estado hablando con un liquidador de empresas. El señor Presidente del INI nos ha dado los datos sobre todo lo que han desinvertido entre los años 1985 a 1992, básicamente para obtener recursos. Creemos que con ello han realizado una especie de centrifugación de todo lo malo, pero posteriormente, centrifugado lo malo, nos vamos a meter con lo no tan malo y lo bueno. Al final, nos dice que el gran «desideratum» sería que Teneo fuera sacada a Bolsa, para que prácticamente el INI desapareciera de todo el Grupo.

Desde mi punto de vista, si necesita fondos y obtener recursos, eso no es más que una liquidación. En este tema habría que observar una claridad y transparencia infinitas. Nuestro Grupo cree que ello proviene de la carencia de política industrial que venimos observando en el Gobierno socialista desde hace unos años. Ha habido un gran movimiento –aunque en estos momentos se está desmontando– de política monetaria, los ingresos vienen de las inversiones a deuda o a valores directamente a las cajas del Estado y se ha descuidado totalmente la política industrial del país. Si la industria del país hubiese ido bien, la entrada de dinero en las arcas del Estado a través de la industria vienen por vías indirectas y no son tan rápidas. La política monetaria que se ha seguido desde hace unos años ha perjudicado de tal manera a todos los grupos industriales, debido a la carencia de política industrial, que ha llevado incluso a pensar que al no haber política industrial no vale la pena tener industria y, por consiguiente, vamos a liquidar o a vender, y así obtendremos recursos, que, por lo que se ve, necesitan muchos.

Yo espero interesado las respuestas que dé a las muy detalladas preguntas que ha formulado el señor don Blas Camacho para después ver si en otra intervención entro más en detalle en algún tema.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, el señor García Fonseca tiene la palabra.

El señor **GARCIA FONSECA**: También quiero saludar, por elemental cortesía, al señor Presidente del INI.

Quiero empezar diciendo que mi Grupo lamenta que en una ocasión, que efectivamente no es frecuente, de tener entre nosotros al Presidente del INI para poder debatir, a partir de la situación del holding industrial más importante de nuestro país, cuáles son las líneas fundamentales en el presente y de cara al futuro que se plantea el holding en relación con este grupo de empresas, el debate se centre, una vez más, en el manido tema de si privatizar sí o privatizar no.

Anuncio ya que mi Grupo ha presentado una interpe-lación que se dirige a los temas que nos interesan con relación al INI y al sector público en general. Es decir, cuáles son las funciones, configuración y estructura, criterios de gestión del INI y del sector público industrial en general, que tiene planteados el Presidente del INI y el Gobierno y el Ministerio de Industria. Estos son los temas que a nuestro Grupo le parecen pertinentes, urgentes, fundamentales, y dentro de eso veremos si privatizar sí o privatizar no.

Lo que está detrás –y no muy detrás, pues es bastante obvio y transparente– de la inquietud del Grupo Popular es, por una parte, la transparencia en la privatización –eso es lo que aflora rápidamente–, transparencia con la que mi Grupo estaría siempre de acuerdo, y por otra, que hay que privatizar y que si el Grupo Socialista se queda corto en algo es precisamente en que privatiza poco, según la opinión que una y otra vez expresa el Grupo Popular.

Me parece que es oportuno hacer constar aquí algo que

se sabe pero que generalmente nunca se explicita: que el 80 por ciento –creo que me quedo corto– de las pérdidas de las empresas del Grupo INI obedecen fundamentalmente a un grupo de empresas previamente privadas y que por razón de su ineficiencia, de su fracaso en la gestión privada, ha tenido que ser el sector público quien ha cargado con ellas. No digo esto en descargo de la buena o mala gestión que haya hecho luego el actual equipo que dirige la política industrial del Gobierno y, concretamente, el del INI, pero éste es un hecho que hay que reconocer como punto de partida.

Resulta realmente sorprendente, por no decir esperpéntico, que ilustrísimos representantes del sector privado –dígase, por ejemplo, gestores al mayor nivel de las compañías eléctricas o de la banca– en conferencias públicas, una y otra vez, no se cansen de acusar de ineficiencia a la gestión pública de las empresas públicas. Hay que tener rostro para que estos señores, que han hundido la deuda externa de nuestro país, sean precisamente los que se presenten como prototipo de la buena gestión y acusen, por el contrario, a la gestión pública de ineficiencia.

Dicho esto, quiero señalar que para nuestro Grupo el INI revierte una importancia fundamental y que por eso vamos a intentar seguir con el máximo interés y rigor y con la actitud más positiva posible la gestión que se haga del mismo. El INI es quizá el grupo industrial de nuestro país capaz de tratar con una cierta igualdad a los grandes «truts» industriales de Europa y del mundo, que son precisamente los que determinan en general las grandes líneas de la política industrial.

Así pues, vaya por delante nuestro criterio de que nos parecería suicida que este primer grupo industrial que tenemos en nuestro país fuera alegremente desmantelado y descuartizado para hacer una privatización que, como ya indiqué cuando hablé de las eléctricas o del sector de la banca, es de dudosa rentabilidad y eficacia en la posible gestión privada de los mismos.

Permítaseme traer a colación, por ejemplo, una cita de sectores de la derecha, en un país, Inglaterra, que es referencia para muchos grupos y, sobre todo, para el Grupo conservador de esta Cámara como paradigma de lo que debe ser una política económica industrial, sobre la valoración de la política privatizadora seguida en el mismo. Cito al portavoz de temas económicos de los liberales demócratas en el Parlamento inglés, que decía: «Los nuevos monopolios en el sector privado» (consecuencia de la privatización anterior de las empresas públicas) «han supuesto menores volúmenes de producción, mayores precios para el consumidor, inflación y desempleo, porque los márgenes de beneficio se han mantenido por la vía del recorte del personal.» Esta es la política real que se encubre detrás de palabras bonitas como liberalización, privatización y demás. Estos son hechos consecuencia de una determinada política que se ha practicado y que muchas veces se nos quiere hacer ver como paradigma de la política que se debiera seguir en nuestro país. Espero que mis compañeros socialistas, que en muchos casos se han sentido tentados por seguir esa línea, no caigan del todo en la tentación.

Refiriéndome directamente al Presidente del INI, quisiera hacerle algunas preguntas que son muy generales. Si no hay tiempo ahora para contestarlas ya le adelanto que en otras comparencias y, desde luego, en una interpelación en el Pleno van a ser objeto central del debate sobre política industrial y sobre el Grupo INI. ¿Cuál es el diseño que ustedes tienen previsto para el holding INI? Este me parece un tema fundamental. Usted dijo que no tenían planes. Yo entiendo que se quería referir exclusivamente a que no tienen un plan establecido de privatizaciones concretas. No creo que eso quiera decir que ustedes no tienen un plan, un diseño, de lo que quieren que sea el INI. En ese sentido, hay muchísimos temas que aclarar. Quisiera saber si ustedes van a un grupo con una integración vertical, con integraciones horizontales o con un conglomerado de empresas diversas, etcétera, teniendo en cuenta, en todo caso -y repito lo que señalé al principio-, que un grupo de las dimensiones, de la masa crítica del INI, puede acumular, si se gestiona bien, enormes ventajas en I + D, en redes comerciales, en mejoras de la situación en los mercados financieros, etcétera.

Hacer este diseño y exponerlo a esta Cámara y que ustedes gocen luego de toda la autonomía y responsabilidad para ejecutarlo, a mi Grupo le parece un tema fundamental.

En este sentido, quería preguntar, en este contexto y no fuera de él, cuál sería en ese caso su política de privatización. Supongo que usted no participará del criterio de altos cargos de la Administración, que en alguna ocasión se ha dicho, de que la mejor empresa pública es aquella que se privatiza. Supongo que eso sería una especie de brindis a la demagogia en un momento determinado de cierta euforia.

También quisiera saber si piensa que el INI debe seguir vendiendo empresas rentables, es decir, vender patrimonio nacional, para luego compensar las malas gestiones o el déficit público debido a otros gastos corrientes o de otro tipo.

Una tercera pregunta que para nuestro Grupo es muy importante es: ¿Cuáles son los factores que influyen en la falta de rentabilidad de las empresas públicas no rentables, aparte -ya lo he reconocido al principio- de la herencia, del lastre, de que el sector público haya cargado con un grupo de empresas absolutamente deficitarias? ¿Dónde está la razón por la que empresas que pudieran ser rentables no lo son? Quisiéramos que nos aclarara si está en la estructura del Grupo, si está en los criterios de gestión, si está en que se aplica un concepto de empresa que más que empresarial tiene algo que ver con los mismos criterios que se aplican en la Administración del estado, en general, que pueden ser válidos para un organismo administrativo, pero que pueden no serlo en absoluto -y mi Grupo piensa que no lo son- para la gestión de una empresa; si tiene un grado de autonomía suficiente para que efectivamente puedan hacer una gestión con criterios de gestión técnica rigurosos, etcétera.

Estas son las cuestiones, los criterios, que mi Grupo está sumamente interesado en poder escuchar, debatir y

aportar en relación con el INI en particular y, fundamentalmente, en cuanto al sector público en su conjunto.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo del CDS, el señor Rebollo tiene la palabra.

El señor **REBOLLO ALVAREZ-AMANDI**: Quiero dar la bienvenida al Presidente del INI en esta comparencia.

Paso a preguntarle algunas cuestiones en relación con unos pequeños -pequeños en su cuantía- puntos, pero importantes en su contenido.

En primer lugar, señor Presidente, yo creo que tiene que existir, en un «holding» de empresas como es el INI, un objetivo cuando se adopta la decisión de realizar un conjunto de ventas. Efectivamente, las ventas se pueden realizar dentro o fuera del mercado financiero, quiero decir fuera de Bolsa. Cuando, como el Presidente del INI ha dicho, se trata de incorporar tecnologías o de mejorar la red de comercialización, de allegar recursos para destinarlos a la empresa, o de buscar una dimensión adecuada dentro del mercado europeo o incluso del mercado nacional, lo lógico es seleccionar a los socios y eso es en principio bastante incompatible con salir indiscriminadamente a Bolsa. Es decir, ahí se exige una política de acercamientos completamente distinta.

No me casa muy bien el que se haya mezclado, dentro de este mundo lleno de anécdotas que estamos viviendo en esta mañana, la filosofía básica que hay detrás de esa decisión de vender algunas empresas o participaciones en el capital de esas empresas. Este es el primer punto que le pediría que me aclarase, cómo se separan las dos cuestiones. Todo esto tiene mucho que ver con algo que también se acaba de decir: qué política industrial tenemos en nuestro país, de qué manera el Instituto Nacional de Industria como organismo ejecutor básico de esa política industrial está realizando el acercamiento a ese futuro que tiene mucho que ver con el futuro económico de nuestro país. Dicho de otra manera, cuáles son los criterios de futuro por los que se va a regir el Instituto Nacional de Industria, tanto para las empresas rentables, para ese Teneo, como para las no rentables. ¿Qué objetivos de política industrial hay? ¿Vender las empresas supone que el INI va a abandonar su misión sectorial de impulso de otras empresas, de sectores completos, su impulso territorial, para tratar de ser una locomotora en zonas que sufran un desequilibrio económico respecto de otras zonas del país? En definitiva, ¿tiene o no muy presente el INI su obligación principal de ser empuje de la economía nacional?

¿Por qué formulo esta pregunta? Porque yo he leído declaraciones del señor Aranzadi, del señor Solchaga, en otro orden de cosas, del señor Fanjul, hablando de lo mucho que favorece a la coyuntura económica española obtener 400 ó 450.000 millones de pesetas en los dos años y medio próximos, como consecuencia de un proceso de ventas de empresas del sector público. Una cosa es tener una política industrial dentro de la cual entre la venta de empresas, y otra cosa es que esa venta responda

a una coyuntura. Es enormemente importante diferenciar esto, porque nunca me ha entrado en la cabeza que, por ejemplo, en una economía doméstica se arreglen los problemas de dicha economía vendiendo los muebles. Usted imagínese un padre de familia que dice: como vivimos en una coyuntura un poco difícil, vamos a vender los muebles. Habrá que hacer otras cosas para tratar de que eso, que ocurre en un momento determinado, tenga una proyección en el futuro de cierta estabilidad para la familia. Aquí parece que como necesitamos dinero para enjugar el déficit que tenemos, se acude al fácil expediente de vender empresas, y eso me preocupa enormemente.

Señor Presidente, mi grupo cree que todavía no ha acabado el papel del Estado del bienestar. El papel del Estado en una economía de bienestar solamente puede disminuir o retraerse aparentemente si se sustituye realizar un conjunto de cometidos por otro que es el incentivar y animar a la iniciativa privada para que cumpla «aquellos objetivos tan bien o mejor como los está cumpliendo el Estado. Es la teoría de los flujos, como una marea: en un momento determinado en que la iniciativa privada no tiene suficientes energías, o no acomete una serie de cuestiones, o lo hace muy mal, o tiene un egoísmo feroz, o busca únicamente el beneficio sistemáticamente —y de alguna manera está bien, pero para eso hablamos en la Constitución de una economía social de mercado—, cuando la iniciativa privada no cumple estos puntos viene el Estado y realiza lo que debería llevar a cabo la iniciativa privada, y cuando ésta se potencie y vuelva a encontrar su camino, el Estado se retira y le deja el espacio para poder realizar aquello. No sé si estamos en esa filosofía o en una filosofía coyuntural de vender por vender y compensar parte del déficit, con lo cual mi Grupo no estaría en absoluto de acuerdo, porque significaría vender los muebles.

Si ahora el objetivo es adquirir 400 ó 450.000 millones para enjugar parte del déficit, tiene que haber un plan, y ese plan tiene que respetar las premisas anteriores: una política industrial, incorporar tecnologías, mejorar la red de comercialización, buscar una dimensión adecuada para ser competitivos en un mercado más amplio, etcétera, pero no vender por vender. Lo que me preocupa, sobre todo, es que cuando el INI venda alguna empresa cumpla aquellos condicionantes que ha pactado con los agentes económicos y sociales, fundamentalmente con la representación de los trabajadores.

Le voy a poner un ejemplo, señor Presidente, Enfersa. Enfersa firmó con las centrales sindicales un acuerdo en virtud del cual garantizaba la permanencia de unos puestos de trabajo después de haber realizado una reconversión en el sector, aunque pasaran al sector privado. Ahora vemos cómo está Enfersa. Aquellas representaciones sindicales que firmaron con el INI o con el Ministerio de Industria un papel tienen que saber, por la credibilidad y la fiabilidad que le tiene que merecer el Estado y, dentro de él, el sector público empresarial, que aquello se va a cumplir, que de alguna manera lo que se escribió se va a llevar a cabo y, en consecuencia, que el INI, cuando

vende una empresa no abandona totalmente las responsabilidades que tuvo en aquella empresa, sino que, al adquirir unos determinados compromisos, no solamente por el régimen contractual, sino por lo que es la misión de alguien como el INI, o del Ministerio de Industria, o de la política industrial del Estado, tiene que respetar los pactos con las organizaciones sindicales, con los representantes de la parte más débil.

Estoy de acuerdo con lo que decía el portavoz de Izquierda Unida hace un momento: privatizar por privatizar es un disparate. En cambio, tratar de conseguir que eso se haga dentro de una política industrial explicándola claramente puede ser distinto, y diferenciar lo que es adquirir dinero o adquirir tecnologías, comercialización, dimensión adecuada, también es completamente diferente.

Hay un follón en su exposición que me hace temer que en estos momentos el Estado esté respondiendo a una especie de viento de almoneda, con lo que de ninguna manera estamos de acuerdo. En consecuencia, yo tengo que salir al paso de muchos de los ejemplos que se han puesto esta mañana aquí porque no estoy de acuerdo con ellos. Al contrario, yo animaría al Ministerio de Industria, por supuesto, y al órgano ejecutor fundamental, que es el Instituto Nacional de Industria, a realizar una política industrial que enmarcara la acción del sector público nuestro en condiciones tales que, en esta difícil situación económica para el país sea un ejemplo, un estímulo y un acicate de todas las empresas públicas y de las privadas para ser más competitivos, para incorporar tecnología, para mejorar el desequilibrio inter-regional, etcétera. Esta es la gran misión de un Presidente del INI, la gran misión.

Me importa eso y también la transparencia, pero todas las demás cosas que se han dicho aquí para mí son secundarias si esto quedara claro. Para esto y sólo para esto el Gobierno y el Ministerio de Industria —se lo he dicho muchas veces al señor Ministro y ahora se lo digo a usted, señor Presidente de INI— contarán con la colaboración de mi grupo. Obviamente, para otras cosas, no. Para este viento de almoneda, no. No se acomplejen ustedes. Yo no sé ya cómo decirlo. ¡No se acomplejen, por favor! No hay por qué razón privatizar más que si se cumplen determinados condicionantes que beneficien a la economía del país. Que de repente haya una serie de grupos que estén obsesionados por la privatización a mí no me sirve, en absoluto. Yo le digo al Gobierno que cumpla la misión del sector público en una economía difícil y en un sector público que está carente de norte en estos momentos. Eso es lo que me importa fundamentalmente y lo que le importa a mi Grupo. Yo le ruego, señor Presidente, que eso le imbuya a usted en cada acto que haga, y que cada mañana que se levante sepa que tiene una misión muy noble en este país, cual es tratar de mantener de pie con una eficacia un sector público, una parte muy importante de ese sector público.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Socialista, el señor García-Arreciado tiene la palabra.

El señor **GARCIA-ARRECIADO BATANERO**: Gracias, señor Presidente del INI, por la comparecencia, por la información que nos ha dado y por la que pueda ampliar posteriormente en una segunda intervención, si procede a criterio de la Mesa.

El debate incuestionablemente se ha complicado. Hemos entrado ya en consideraciones de política industrial, anticipando dos interpelaciones sobre política industrial que verá esta tarde la Cámara, entrando algunos de los intervinientes precisamente en esa compulsión por una supuesta venta precipitada del sector público que no se produce nada más que en la mente de algunas personas, desvirtuando el objetivo en sí de esta comparecencia, que era explicar desde qué supuestos de actuación se había intervenido en el INI en los últimos tiempos en los procesos de venta, o como se quieran llamar, y cuál era la planificación de ventas para el futuro.

La primera observación que voy a hacer y quiero subrayar desde el principio, en contraposición con alguna intervención de cierto grupo importante de esta Cámara, es la prudente intervención del Presidente del INI, intervención de gestor público, intervención de una persona sensata y prudente, que tiene en sus manos la corresponsabilidad, porque la responsabilidad última no es suya, de gestionar un sector público de dimensiones, reducidas en comparación con las de otros países pero que en el nuestro garantiza con su presencia muchas actuaciones económicas o sociales que la iniciativa privada jamás ha sido capaz de garantizar ni, al menos por lo que hemos escuchado en boca del portavoz del Grupo más importante de la oposición, sería capaz de garantizar en el futuro.

Sería bueno que este país estuviese siempre gestionado en el sector público por gestores profesionales, por gestores prudentes, y nunca más volviesen los tiempos en que los intereses de las empresas públicas eran administrados no por gestores profesionales sino por políticos en declive o por personas completamente ajenas a los conocimientos profesionales, a los criterios empresariales y al perfil mínimo que debe cumplir quien gestiona, en nombre del interés de los españoles, empresas que a los españoles pertenecen.

A nosotros nos parece de una extremada sensatez que los criterios de desinversión del sector público hasta la fecha hayan sido los expuestos por el señor Presidente; nos parece obvio, evidente, que en la reordenación de las carteras, cuando se tiene una cesta de participaciones empresariales inconexas, incompatibles, mal coordinadas, la primera actuación de un gestor que se precie, sea privado o sea público, sea poner orden en esa participación, integrando en grupos de empresas como las que se han citado las participaciones accionariales, porque no estaban suficientemente gestionadas con una fórmula común, respondiendo a un pensamiento o a un objetivo que sea común a todas ellas. Nos parece de una gran sensatez, y con resultados espectacularmente favorables para algunas empresas históricamente importantes en España como SEAT, la incorporación de socios extranjeros que han aportado un capital y una tecnología que,

lejos de acelerar el proceso de destrucción de esa empresa, han supuesto su reactivación, su plena puesta en marcha con resultados interesantes para los intereses españoles.

La salida a Bolsa de empresas rentables, las que nos han sido citadas, buscando obtener recursos y buscando la participación de socios privados, se ha hecho siempre, especialmente en los casos que nos han sido citados y en algunos otros casos del sector público que no corresponden al INI directamente, manteniendo siempre la mayoría de gestión pública cuando esas empresas cubren o actúan en sectores estratégicos de importancia nacional.

Estos son los criterios con los que ha actuado el INI en los últimos años y corresponden a la primera parte de esta comparecencia que se había solicitado. Por lo tanto, viendo con la suficiente perspectiva los resultados en general del sector público español de los últimos diez, doce años, nuestro Grupo cree que ha sido una actuación correcta, que no solamente no ha empeorado las condiciones del sector público en los años 1980 ó 1982, que no es preciso recordar, sino que han mejorado sensiblemente su eficacia y su dimensión.

En el futuro se niega la mayor, y nuestro Grupo subraya esa negación. A partir de ahí, el debate no tiene más que un valor retórico-dialéctico. No hay plan de privatización en el sector público, en el INI en concreto, que es el que estamos viendo, como ha dicho el Presidente del INI. Nuestro Grupo lo subraya y, en la medida de la responsabilidad que nos corresponde, garantiza que no lo habrá, como tal plan de desinversión, como tal plan de venta de activos públicos.

Lo más importante del futuro que se puede decir es la constitución dentro del Grupo del INI de dos sociedades: una, que es la que integra las empresas que son rentables, o que, por desenvolverse en sectores que son potencialmente rentables, es sostenible la creencia de que deben estar desconectadas en su conjunto, como tal «holding», de las subvenciones públicas, sin negar la posibilidad de que ese «holding» pueda poner en valor en algún instante algunas participaciones accionariales, pueda redimensionar el contenido de algunas de sus empresas o del conjunto del «holding» y pueda dar entrada a participaciones accionariales privadas.

A mí no me asusta hablar de participaciones privadas en las empresas españolas, ni aun cuando esas empresas sean públicas. No obstante, sostengo en nombre de mi Grupo que las participaciones públicas deben de garantizar una dirección empresarial acorde a los intereses públicos; dicho en otras palabras, deben tener la cuantía suficiente para poder gestionar esas empresas, en las que pueden tener cabida los sectores privados.

Yo creo que es acertada la creación de ese Grupo, y nadie con criterios empresariales puede pensar que es malo separar en dos grupos el sector rentable o potencialmente rentable y el que no lo es, y es público precisamente porque no fue rentable en manos privadas y se integraron en el sector público, y debe seguir vinculado a los Presupuestos Generales del Estado, por lo menos mientras exista este Grupo, sigan existiendo los cinco ministe-

rios que se quieren disolver, siga existiendo el INI que, al parecer, por lo que hemos escuchado aquí, también se quiere disolver, y sigan existiendo los seis mil altos cargos que se quieren disolver también en la Administración del Estado.

Sobre el sector público, saliéndonos de lo que era el contenido estricto de este acto parlamentario, que era explicar los criterios desde los que se había gestionado y cuál era la no existente planificación de ventas en el futuro, se complica el debate con un análisis sobre el sector público. Quiero decir, señor Presidente, que mi Grupo sigue sosteniendo que la existencia de un sector público es, en sí mismo, un valor intangible de la economía española, muy especialmente de la economía española donde, después de montones de años, de siglos, de haberse podido constituir grupos empresariales privados importantes, la verdad es que esas lumbreras del mercado, salvadores de la economía, garantes de la libertad de mercado han sido absolutamente incapaces de formar ni un solo grupo, que no sea el público, que tenga una dimensión de cierta consideración, con estrepitosos fracasos en la gestión de otros sectores, por ejemplo, el bancario o el eléctrico, donde ha habido que recuperar desde el sector público algunas economías de empresas privadas que se hundieron escandalosamente al principio de la década de los ochenta.

Nosotros creemos en el sector público, vamos a mantener el sector público, por el convencimiento profundo que tenemos, como he dicho antes, de que es un valor intangible pero valorable y fácilmente perfectible, salvo que se mire desde el prejuicio, en la economía española, sobre la que tiene un efecto integrador, el derivado precisamente de la dimensión del grupo, mientras que no existe ese dimensionamiento de grupos en los sectores privados, con una tremenda incidencia sobre el empleo. Argumento al que, como es lógico y hemos demostrado a lo largo de estos últimos años, no somos insensibles, porque esas empresas públicas, además, son un factor de equilibrio territorial que no estamos dispuestos a que salte por los aires, por muy encendidas que sean las soflamas que se hagan en su contra, y sirven de sostén a sectores estratégicos fundamentales para las economías españolas que, de no mantenerse una participación mayoritaria del sector público en los mismos, caerían indiscutiblemente —son las leyes del mercado— en manos de grupos multinacionales, lo cual desplazaría los centros de decisión y posiblemente apartarían, de entre los objetivos a cumplir por esas empresas, la eficaz defensa de los intereses nacionales.

¿Qué va a ocurrir...?

El señor **PRESIDENTE**: Le ruego vaya concluyendo, señor García-Arreciado.

El señor **GARCIA-ARRECIADO BATANERO**: Voy a concluir en el plazo de unos instantes, señor Presidente.

¿Qué ocurre con la posibilidad, que no cerramos, de puesta en valor, de venta, de desinversión, de privatización, de comoquiera llamarlo cada cual en el futuro?

Señor Presidente, nosotros ni somos partidarios de una política de ventas ni somos partidarios de las ventas políticas. No es preciso insistir aquí en lo que ha insistido algún otro portavoz, solicitando del Presidente del INI que se aleje del torbellino, de las turbulencias, de las convulsiones del mercado y que observe las cosas con cierta perspectiva de futuro. Yo creo que ésa es la clave. Ni debe de haber una política de privatizaciones o de ventas ni, como en otros tiempos, esas ventas deben de ser políticas. Y debe ser así, señor Presidente, porque las privatizaciones o ventas que se produzcan deben de ser consideradas individualmente cada una de ellas en función de las ventajas o de los inconvenientes, de tipo no estrictamente económico ni financiero, que representen para el interés general. Porque no es lo mismo vender Marsans (que bien vendido está porque no tenía ningún sentido que el sector público gestionase una empresa de viajes) que vender Hunosa, de la que dependen 45.000 ó 50.000 trabajadores y toda o gran parte de la economía de una importante región de este país. Por lo tanto, las privatizaciones, cuando se produzcan, deben responder al interés general, deben aportar algo al balance coste-beneficio, en términos sociales, de los intereses generales que representan y deben considerarse una a una. Lo demás, señor Presidente, la gestión de las empresas públicas, la gestión del INI, es decir, los actos administrativos de gestión, quién le ha valorado a usted, cómo le ha valorado, son preguntas que, si el señor Presidente del INI las contesta, bienvenidas sean. A mí, como Grupo Parlamentario, ni me importan. Yo no tengo vocación de gestor, si la tuviera estaría gestionando una empresa. Yo soy un político, hablo en nombre de un grupo político, que controlará desde esta Cámara la eficacia o ineficacia del proceso general de gestión del sector público. Creo que es lo que nos corresponde como grupo parlamentario y, mirando con serenidad —en estos tiempos en los que es un valor que parece estar en declive— los diez últimos años, no se puede sostener, desde un mínimo rigor, ni que la situación del sector público haya empeorado, ni que haya habido una mala administración del mismo, ni que se haya producido dejación de los intereses generales, ni que se haya retrocedido ante los importantes retos, a veces impopulares, que en la gestión de ese sector público ha planteado a este Gobierno.

Por lo tanto, manteniendo para la interpelación sobre la política industrial lo que a la política industrial corresponde, manteniendo para lo que he creído entender también una petición de un debate sobre el sector público en su conjunto, al que acudiremos sin complejos de ningún tipo y en ese momento diremos lo que tengamos que decir, en este momento corresponde decir que lo hecho hasta ahora parece ser sensato, que lo hecho hasta ahora parece ser eficaz, que lo hecho hasta ahora parece responder a la dimensión de defensa de intereses generales que corresponde al sector público. En el futuro, lo que no responda a esos criterios de coste-beneficio, en términos económicos y sociales, favorable al interés general, debe ser vendido; y no se remueve Pablo Iglesias en su tumba ni se mueven las columnas del socialismo ni estamos

diciendo nada que no sea razonable. Lo que no responda a intereses generales, en términos de coste-beneficios económicos y sociales, debe venderse, porque si no, la bondad en sí, el valor intangible del sector público en sí se quebraría y se rompería ese principio. Por el contrario, lo que ofrezca rentabilidades sociales o económicas debe mantenerse; y me preocupa menos si es completamente en manos del sector público o es con participación del sector privado. Nos da exactamente igual. Lo que volvemos a decir es que si esas empresas operan y actúan en sectores estratégicos o de alta tecnología o en sectores en los que la iniciativa no pública ha demostrado su ineficacia o su desinterés por los mismos, deben estar gestionados desde el interés público general, que se supone administra correctamente el Gobierno y, en este caso, el grupo industrial dependiente del mismo.

Nosotros, hoy, reiteramos ese compromiso de defensa del sector público, de una defensa que no viene de la fe del converso, ya que no hemos descubierto antes de ayer el sector público ni hemos elaborado nuestra doctrina al respecto en las últimas cuarenta y ocho horas. Tiene un peso importante, tiene una tradición cultural importante en nuestro Grupo y, mientras nuestro Grupo tenga la responsabilidad de apoyar al Gobierno que gestiona en definitiva esos intereses, nosotros nos declaramos decididamente partidarios de un sector público de dimensiones adecuadas, gestionado con criterios que respondan al interés general en su más amplio sentido y no a las convulsiones diarias de intereses económicos o financieros.

El señor **PRESIDENTE**: Voy a dar la palabra al señor Presidente del INI para que responda a las cuestiones que se han planteado hasta ahora.

Va a ser difícil que podamos tramitar todos los puntos que tenemos en el orden del día. Yo quiero recordar a SS. SS. que, cuando se les dé un turno, vamos a aplicar el Reglamento con rigor, para ver si podemos completar el programa que nos hemos propuesto.

Señor Salas, tiene la palabra para responder a las cuestiones que se han planteado. Le ruego que ejercite su capacidad de síntesis.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA, INI** (Salas Collantes): Lo voy a procurar, señor Presidente.

Creo que el proyecto Teneo del INI merece una explicación detallada, que haré en segundo lugar, porque, por todas las preguntas y planteamientos que se han hecho, me da la impresión de que lo hemos explicado muy poco o se ha entendido mal.

Primero, contestando sobre el pasado y no sobre el futuro, decir que el que se hayan dado pasos posteriores no quiere decir que los anteriores hayan sido un fracaso o no hayan funcionado. La agrupación por empresas fue un proceso exitoso y todavía continuamos en él. El haber agrupado los intereses eléctricos del INI, los intereses en aluminio, los intereses en los distintos sectores, creo que fue una buena medida, lo sigue siendo y todavía seguimos en ese empeño.

¿Quién ha tasado las empresas o los activos que hemos vendido? Depende. En primer lugar, no sé qué quiere decir: quién ha tasado, si es quién valora la empresa o quién fija el precio de venta, porque no son las mismas cosas. Yo lo que le puedo decir es el proceso, intentando sintetizar. Normalmente, en las empresas que estaban con dificultades y que buscábamos un comprador específico se negociaba generalmente sobre valores contables, sobre los que hay un premio o un descuento. Por tanto, normalmente, lo más parecido a una tasación en este caso, que supongo que es a lo que se refiere, es el auditor, o bien el auditor que ya tenía la empresa o bien se fija un auditor. Lo normal suele ser que entre las dos partes se fije una firma de auditoría que revise las cuentas y determine un valor contable, al que se le añade, se le resta, o se hace lo que sea para llegar al precio de venta, pero la base suele ser el valor neto contable auditado.

En las empresas que salen a Bolsa, que es otro mundo, son empresas rentables y hay que valorar el flujo futuro de beneficios, por ejemplo, además del valor contable, las oportunidades, riesgos, etcétera, ahí utilizábamos un asesor financiero, normalmente un «investment bank» en las primeras fue Baring Brothers, en la última Goldman Sachs.

¿Criterios de selección del comprador? Es lo que ya he dicho. Depende de qué empresa y qué venta nos estuviéramos planteando. Normalmente en empresas grandes, importantes, teníamos que negociar con un comprador, en el caso de SEAT con Volkswagen, naturalmente mantuvimos contactos con FIAT y con otros, pero se selecciona a un posible comprador y se avanza en la negociación con él hasta que se llega a un acuerdo. El criterio de selección es casi por eliminación o por aquellos que manifiestan más interés.

Hay empresas pequeñas en que es prácticamente una subasta: se plantea en el mercado que estamos dispuestos a vender, se hace una lista, se contacta con un grupo amplio de potenciales compradores y se vende al mejor postor. En las salidas a Bolsa no hay selección de comprador; hay selección, en todo caso, de grupos de compradores. ¿A quién nos dirigimos, a inversores institucionales o a inversores privados? Nosotros, sobre todo en la gran operación de Endesa buscamos más inversor institucional que pequeño comprador.

En cuanto a la lista de filiales que me ha pedido, se las leeré todas: Textil Tarazona, que ya he mencionado; Ingenasa, que era una filial de ENISA; Igfisa, filial de ENDIASA; Cesquisa, filial de ENISA, Secoinsa, SKF, Marsans y Entursa, que ya he mencionado, eran del INI; Telesincro, filial de INISEL; Frigsa, filial de ENDIASA; La Luz, filial de CARCESA; Insisa, filial de Babcock Wilcox; Remetal, filial de INESPAL; Compañía de Motores MBD, filial de BARRERAS; Gypisa, filial de ENDIASA (ENDIASA era la cabecera de alimentación); Pamesa, filial de ENCE; Issa, filial de INESPAL; Olcesa, filial de ENDIASA; Seat y Fovisa, que ya había mencionado; Evalsa, filial de INESPAL; Litofan, filial de INESPAL; Purolator Ibérica y Victorio Luzuriaga, ya las había mencionado; Lesa, filial de ENDIASA; Carcesa, filial de

ENDIASA; Colsa, filial de ENDIASA; Fridarago, filial de ENDIASA; Astican, ya la había mencionado, filial del INI, igual que Ateinsa, MTM; Pesa, filial de INISEL; Oesa, filial de ENDIASA; Enfersa y Enasa, ya las había mencionado; Adaro Indonesia, filial de ENADIMSA; Gea, que ya había mencionado, y T. S. D., filial de ENOSA, electrónica. Le puedo facilitar, si quiere, la lista por escrito.

Eso respecto a lo que hemos hecho. Respecto a lo que queremos hacer, para empezar, decir que el proyecto Teneo naturalmente ha sido aprobado por el Gobierno y ha sido presentado también, cuando se aprobaron los presupuestos pasados, a las Cámaras. Vaya por delante que no hay opiniones distintas entre el Gobierno y el INI; en el INI naturalmente no nos podíamos plantear ni de lejos el hacer nada de esta envergadura que no fuera discutido, estudiado y aprobado por el Gobierno.

¿Cuál es el proyecto del INI? Vuelvo a decir, la segregación de las empresas que operan en sectores que no deben recibir ayudas y en los que deben desenvolverse en condiciones de igualdad y en condiciones de mercado.

¿Cuáles son los valores de este proyecto? Primero —y ya lo hemos dicho alguna vez—, constituir un gran grupo de capital nacional, fundamentalmente industrial, que ayude al desenvolvimiento, primero de sí mismo, naturalmente, y además de las empresas españolas en un mercado mucho más grande, como el mercado europeo, y en casi todos los casos, en muchísimos casos en el mercado mundial en el que nos toca competir. ¿Por qué es ese un valor, desde nuestro punto de vista, y así lo hemos planteado? Porque hay muy pocos grandes grupos empresariales en este país, de ahí aprovechar una de las pocas oportunidades que hay. Repito que de los diez mayores grupos empresariales de este país, seis son extranjeros y de los cuatro restantes, uno es El Corte Inglés, y los tres mayores son el Grupo INI o Grupo Teneo, el grupo Telefónica y Repsol. Los tres derivados del sector público.

Creemos que eso tiene un valor. Ahora bien, aparecen los problemas presupuestarios. ¿Cómo casa esto con las restricciones presupuestarias y en la situación en la que estamos? Lo primero es que las empresas no son como las carreteras, permítaseme decir esto. En una empresa no se decide si vamos a poner dinero o no vamos a poner dinero cuando es deficitaria; se cierra o no se cierra, pero la empresa está viva y no se decide hacerla o no hacerla, sino que está, por tanto, hay muchas necesidades que salen de la existencia de la empresa.

¿Cómo planteábamos nosotros el proyecto? Lo primero que hacía falta era una capitalización de las empresas del grupo INI a un nivel razonable, cosa que planteamos, y esa capitalización que se está produciendo en el año 1992 es del orden de 400.000 millones; 260.000 millones son del grupo de las empresas que van a pasar a Teneo, pero en las otras ha habido que aportar recursos importantes. Eso va a plantear problemas serios de endeudamiento al INI, de ahí esa cifra de 700.000 millones de deuda.

¿Cuál fue nuestro planteamiento a las autoridades económicas? Decir: apórtame esas cantidades; pero como

era demasiado para aportar de una sola vez, apórtame una parte ahora y, aprovechando una de las ventajas que tiene el INI y es que es un buen instrumento financiero, en años siguientes iremos reduciendo ese déficit financiero que se genera en este primer año.

Obviamente en el planteamiento había esa capitalización previa. Se separaban las empresas rentables, para las que ya no se volvería a pedir dinero a los Presupuestos, y quedaba el INI, la cabecera, con esos problemas que ya hemos dicho financieros o de deuda por tener que capitalizar a las empresas, más las empresas que seguían dependiendo directamente del INI. Son empresas sujetas a contrato-programa, siderurgia, construcción naval, empresas de defensa, como Bazán y Santa Bárbara. Son empresas muy deficitarias, algunas con contrato-programa y otras con unos planes de reestructuración que iban a requerir muchos fondos. En éstas, nuestro planteamiento es que las aportaciones que haya que hacer para esas empresas, por los contratos-programa o por los planes de reestructuración que tengan, serán financiadas por los Presupuestos.

Ese era, así de simple, el planteamiento. Por tanto, el INI iría recibiendo, en principio, esos 400.000 millones —en vez de hacerlo de una sola vez sería en cuatro años— y las empresas lo recibirían, vía contrato-programa o por aportación del presupuesto, para la reestructuración de la siderurgia o para lo que hubiera que hacer. Con las restricciones presupuestarias se pospone esa recuperación del déficit del INI, de hecho, nosotros este año pedíamos 260.000 millones y sólo nos darán 160.000, lo que quiere decir que no conseguiremos reducir mucho nuestro nivel de endeudamiento; que lo que teníamos que hacer en el año 1993, en cuanto a ir recuperando ese déficit financiero, lo tendremos que hacer en 1994 (estoy hablando de temas presupuestarios, pero me parece que para enmarcar el tema hace falta) y en 1993 repetiremos más o menos la situación de 1992.

Con todo este proyecto, ¿qué es lo que pusimos encima de la mesa y aprobó el Gobierno? Repito, constituir ese grupo que debería ser autónomo y que, además, significaba intentar aprovechar una oportunidad, pero eso dependerá de lo bien o lo mal que lo hagamos o de lo bien o lo mal que nos vayan las cosas. Además, el INI seguirá pudiendo gestionar, y seguirá gestionando, otras empresas añadiendo otros criterios, no los estrictamente empresariales, sino por razones territoriales, sociales, por las que sean, pues al fin y al cabo esa es una parte en la que somos claramente instrumentales de la acción de la Administración. Eso lo puede seguir haciendo el INI, y el grupo de profesionales que allí hay se seguirán encargando de esa gestión. Además, seguimos utilizando y ofreciendo el instrumento financiero que el INI es, que es un instrumento importante.

Repito que dentro de lo que se habla de privatización o criterios, este es el plan. Dentro de Teneo lo que tendremos que hacer es lo que cualquier empresario haría para que las cosas funcionaran bien y para ir poniendo en valor ese proyecto. Ya he dicho antes que tendremos que cerrar empresas o plantas que no sean eficientes y que no

funcionen bien, o tendremos que vender algunas porque nos hace falta incorporar a otros socios y nos pidan la mayoría o la totalidad; en fin, se darán todo tipo de situaciones. En algunos otros casos quizá tendremos que vender para levantar recursos, aunque no nos guste vender esa empresa porque ya está puesta en valor y no añadiríamos más valor a la empresa, pero sí conseguiríamos liquidez. Con esos criterios se va a desenvolver el INI, ese es el plan del INI y no otro.

Sobre algunas menciones que se han hecho en cuanto a lo que creemos o no creemos ser o sobre si nos llamamos empresarios o no, los que estamos en el grupo INI somos directivos; no sé si nos llamamos especialmente empresarios, creo que no es normalmente nuestro lenguaje, más bien hablamos de directivos INI. Me es muy difícil aceptar que se me enfrente a mis colegas, amigos y muchos de ellos compañeros que trabajan en el sector privado. Muchos de ellos, cuando vienen del sector privado al INI, no cambian, de pronto no son menos eficientes o menos listos; cuando van del INI hacia el sector privado tampoco cambian y de pronto son más listos o más eficientes. Ese flujo se ha producido siempre, yo llevo 18 años en el grupo INI y he visto entrar y salir a mucha gente -yo mismo estuve antes en un banco en Estados Unidos- y no se produce un cambio notable en las personas al entrar o salir. Hay que procurar seleccionar a los buenos y ya está.

Otra cuestión que se ha mencionado ha sido sobre la competencia y la empresa pública. Estoy bastante en desacuerdo con la forma en que se ha formulado. Creo que no es así, ni se plantea en Europa ni en el mundo en esos términos, o no se deberían plantear. Lo que es importante y creo que sí defiende el mundo -yo hace muchos años que creo en ello- es el valor del instrumento del mercado como un buen asignador de recursos. Actuar en competencia y que el mercado vaya provocando las decisiones oportunas, lo que no quiere decir nada sobre la titularidad de las acciones de las empresas que actúan en ese mercado. Nadie dice nada de que sean públicas o privadas, ni siquiera en Europa; nada del proyecto europeo se opone a la titularidad pública de las empresas que actúan. Otra cosa es que deben actuar en competencia y con las reglas del mercado, que eso es lo que puede defenderse, que es útil para la economía, yo lo defiendo. El mercado es un buen asignador de recursos, aunque no perfecto porque hacen falta otras mil cosas, pero eso no quiere decir que no pueda existir empresa pública.

Sobre la creación de empresas, no le puedo enumerar ahora, porque no lo tengo aquí, las que hemos creado en los últimos cinco años. Vuelvo a decir lo mismo: nosotros no nos planteamos nuestro trabajo con valores externos al mundo empresarial, salvo que se nos diga explícitamente por la Administración: «Haz esto o haz lo otro», y que venga específicamente marcado con un control-programa o con algo que haya aprobado el Gobierno. Para crear empresas o no crearlas, para vender o hacer lo que sea, lo que estamos procurando es dar valor a las empresas en las que estamos, y nuestras empresas compran y venden, naturalmente que sí, y Endesa ha tomado parti-

cipaciones y el grupo de transporte aéreo también, así como otros grupos las han vendido. Ahí estamos haciendo planes de empresas, y en ellos se compra y se vende o se crea o se liquida. No queremos interferir en ese proceso con otros criterios que no sean los empresariales de dar valor a esos negocios.

Sobre la valoración de las empresas que han pasado a Teneo, ya dijimos que eran valores contables, el valor histórico en el INI. Todas estas empresas están auditadas por auditores externos; después de ser auditadas por auditores externos, la Intervención General de la Administración del Estado propone la aprobación de la valoración que hemos dado; de hecho, ahora ya no la propone, ahora ya la aprueba. Ese es el proceso.

En relación a invertir en Teneo o no y si se puede o no se puede, voy a volver a decirlo todo. De las empresas que están en Teneo he dicho que se podrán vender algunas por distintas razones y también se podrían comprar. Sobre Teneo, sobre el «holding», lo que he dicho es que, desde mi punto de vista, sería un éxito llegar a vender una parte de Teneo. Usted antes me decía si vender una parte de Teneo o sacarla a Bolsa. Esto sería vender una parte a algún inversor individual que quisiera entrar, quizá algún inversor institucional, o sacarlo a Bolsa directamente. Repito, creo que eso sería la prueba del nueve de que ese proyecto tiene éxito; sería una buena cosa. No digo nada más, y naturalmente que es una posibilidad, pero para eso falta mucho tiempo, hay que hacer bueno el proyecto antes de pensar en vender acciones de la cabecera.

Sobre empresas como Infoleasing o Infoinvest o Musini, nosotros nos tenemos que desenvolver, insisto una vez más, con criterios empresariales, y si nos parece que necesitamos crear una compañía de «leasing» (por cierto Infoleasing no fue creada ayer, debe ser algo así como del año 1981, y fue creada para comercializar las ventas de Secoinsa) para facilitar la financiación de las ventas de una empresa, la creamos; fue lo que ocurrió hace diez años. Esa empresa se abrió a financiar no sólo sus ventas, sino otras muchas operaciones dentro del Grupo INI, y sobre todo fuera del Grupo INI, con porcentajes muy superiores en mercado fuera del Grupo INI que dentro. Estuvo ganando un buen dinero durante todos estos años, ahora está en declive, como les ocurre a las compañías de «leasing» que están fuera de la órbita bancaria -la banca puede hacer directamente «leasing»- y están decreciendo sus beneficios. Ya hemos reducido notablemente su tamaño y su actividad y quizá la liquidemos y no pasará nada. La hemos creado cuando la teníamos que crear, hemos ganado dinero, y la cerraremos cuando la tengamos que cerrar. En cuanto a que hace otras cosas y no ha prestado apoyo, tengo que decir que Infoinvest es una empresa creada porque las compañías de «leasing» sólo podían hacer «leasing», en un determinado momento quedó claro; entonces creamos Infoinvest que presta otro tipo de servicios como ayudarnos en las ventas de empresas, en temas inmobiliarios. Musini igual. Musini llega a un acuerdo con Bankers Trust para gestionar fondos y lo hace porque hay una posibilidad de negocio. Está

dentro de su campo de actuación; nos parece muy bien, lo apoyamos desde el principio y lo seguiremos apoyando.

Me pregunta sobre lo que hacemos en el Gran Bilbao. Tenemos terrenos importantes en ese área; hay empresas de nuestro Grupo. Se va a constituir una sociedad que estudia cómo desarrollar una serie de terrenos en ese área y tenemos una pequeña participación que nos va a costar unas decenas de millones de pesetas. Participaremos y veremos qué hacemos con nuestro terreno. No sé por qué no íbamos a estar ahí cuando somos propietarios inmobiliarios muy importantes en esa zona.

Venta del 15 por ciento de MTM y Ateinsa. Es una de las previsiones en la desinversión. Estamos encantados de haber vendido. Cuando vendemos una empresa y nos quedamos en un 15 por ciento normalmente es porque nos piden que nos quedemos, porque tampoco para nosotros tiene un gran valor cuando ya hay un gran grupo industrial detrás. Hemos conseguido que antes de la última fecha posible compren ese 15 por ciento, según estaba en contrato y estamos encantados de hacerlo. No sé por qué eso se podría criticar, quizás por alguna razón, pero no veo cuál.

Con todo esto espero que hayan quedado claras algunas cosas. Primero, no somos el gran liquidador, ni nos concebimos así ni tenemos, en absoluto, esa imagen de nosotros mismos. Sí que estamos intentando hacer y desarrollar un proyecto que creemos que tiene un valor importante para el país, y naturalmente para el grupo que gestionamos. No pensamos en vender las empresas rentables especialmente. Creo que ya he hablado sobre ello. Puede que las vendamos pero no tenemos ningún plan. Puede que tengamos que vender una parte para hacer dinero, porque lo que sí es importante -lo es desde el punto de vista presupuestario y para la gente de economía- es que este proyecto, que debe ser autónomo financieramente, lo sea.

Sobre las causas de no rentabilidad de nuestras empresas, o de las que no lo sean es imposible contestar en general. Desde luego, está muy bien recordar al hablar de ello cuál es el origen de una grandísima parte de las pérdidas que genera nuestro grupo. Hay un porcentaje altísimo de empresas que eran privadas no hace muchos años y que se traspasaron en situación de desastre al INI. Naturalmente poner eso en rentabilidad es muy difícil. Eso explica -no es todo y no sirve de justificación- un buen porcentaje de las causas de no rentabilidad.

Sobre todo lo que se ha dicho de vender los muebles, etcétera, espero que haya quedado claro con el planteamiento de lo que queremos hacer y por qué.

Se ha mencionado aquí la política industrial. No es el campo del INI el hacer política industrial. Tendremos que ejecutar algunas cosas, pero, insisto, serán las que se nos digan explícitamente. Nosotros no podemos generar iniciativas en temas de territorialidad, sociales o de creación de empleo, no debe ser nuestra la iniciativa. Nosotros -al menos así concebimos nuestro trabajo- debemos guiarnos por criterios de otro tipo, profesionales o empresariales.

Con esto creo haber contestado.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Muy brevemente, señor Presidente. El tema es tan importante que le ruego me conceda tres minutos.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Camacho, aquí todos los temas son importantes, pero hemos consumido en esta comparecencia más del doble del tiempo previsto. Con la flexibilidad de la Presidencia va a ser imposible cubrir el orden del día que tenemos previsto.

Vamos a utilizar el Reglamento en el artículo 203 que dice que no hay más que un turno por parte de los grupos y la respuesta del representante del Gobierno. Sólo cabe un excepcional turno de observaciones, que tradicionalmente hemos utilizado, pero que es un vicio. Yo creo que en momentos como el actual lo que hay que hacer es aplicar el Reglamento. Tenemos otra comparecencia y allí seré flexible en que se pueda hacer alguna observación.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: Es que yo no voy a intervenir en esa comparecencia, señor Presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene un minuto, señor Camacho.

El señor **CAMACHO ZANCADA**: He pedido tres y se lo agradezco por ser el Grupo proponente de la propuesta. El precedente de esta Cámara es que el proponente tiene derecho incluso a hacer el turno inicial de planteamiento y, en aras de la brevedad, no lo he hecho, pero no quiero perder más tiempo.

Me ha preocupado extraordinariamente, y quiero dársele dicho, las palabras del Presidente del INI que no sabe si se van a vender acciones de Teneo integrantes de todas las aportaciones de las empresas o las empresas. Lo ha dicho así. Esto exige medidas urgentísimas para poner coto a que se siga actuando en esa política dispersa y de no saber hacia qué norte va el Grupo INI.

Los valores y quién valora es un tema muy claro, universalmente reconocido. El Banco Mundial y el Programa Phare de la Comunidad Económica Europea reconocen una «short list» de empresas que están acreditadas y reconocidas por el Estado para valorar. Por tanto, le voy a pedir por escrito toda la valoración y, desde luego, veremos quién las ha hecho y con qué criterios, porque usted se ha contradicho al decir que se han vendido a valores contables históricos y que, además, hay una auditoría.

Quiero decirle, señor Presidente, con esto voy a terminar, que todo lo que se ha hablado aquí sobre la sensatez de una política empresarial del Grupo INI, por el portavoz que apoya al Gobierno naturalmente, se pone de manifiesto en un protocolo de acuerdos firmados entre la ONCE y el Instituto Nacional de Industria, el 5 de diciembre de 1991, para colaborar en determinadas actividades industriales. No sé si esto ha tenido más fruto y, por tanto, se han constituido más empresas. Está a su disposición.

Termino, señor Presidente, diciéndole que natural-

mente vamos a pedir la comparecencia, en la Comisión de Presupuestos, del Presidente del INI porque nos ha parecido insuficiente la política presupuestaria que aquí se ha expuesto y tomaremos medidas, como Grupo Parlamentario de la oposición -y el más importante, sin duda, señor García-Arreciado- para que la política del INI, que no es la política industrial, sino la de la gestión de empresas públicas, sea más transparente, más clara y más eficaz.

El Grupo Popular habla por su boca no por la de un diputado inglés que no sabemos ni quién es. El Grupo Popular dice que lo primero que hay que introducir en el sector público estatal es transparencia y claridad, que es lo que hasta hoy no hay en absoluto, y en un debate en este Parlamento se verá si se privatiza o no, qué se privatiza y qué no se privatiza, porque habrá algunas cuestiones en que no convenga privatizar, pero nunca llegaremos a la esquizofrenia errática de decir que vamos a defender, porque tenemos una historia larga, un sector público fuerte y, después, que hay que vender lo que haya que vender porque conviene venderlo. Eso es algo que está perjudicando a los intereses de todos los españoles.

Señor Presidente, cumplo con los tres minutos, pero nos veremos antes de que termine el año, si la Presidencia lo acepta y el señor Presidente del INI quiere venir aquí.

El señor **PRESIDENTE**: Está prevista la comparecencia del Presidente del INI en el tema presupuestario. No hace falta que la solicite S.S.

Vamos a levantar la sesión durante dos minutos. La vamos a reanudar a continuación para tramitar la siguiente comparecencia.

Se reanuda la sesión.

- PARA INFORMAR DEL SEGUIMIENTO Y CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE EMPRESA HULLERAS DEL NORTE, S. A. (HUNOSA), A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO (número de expediente 212/001725).

El señor **PRESIDENTE**: Se reanuda la sesión para tramitar la siguiente solicitud de comparecencia del Presidente del INI para informar del cumplimiento y del seguimiento del Plan de Empresa Hulleras del Norte, S. A. (HUNOSA), planteada por el Grupo Parlamentario Popular.

Por favor, les ruego que tomen asiento. Las personas que quieran conversar pueden hacerlo fuera de la sala.

Le vamos a dar la palabra al señor Presidente del INI para que haga una primera intervención que le ruego que sea breve.

Señor Salas, tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA, INI** (Salas Collantes): Intentaré ser breve.

Resumiendo el Plan de Empresa, las principales medi-

das que contemplaba son: reducción de la plantilla en 5.964 personas a final del año 1990 -es un tercio de la plantilla-, concentración de la explotación en diez o doce de las veinte unidades productivas existentes -que serán las de mayor tamaño y las que tengan más favorables condiciones de explotación-, reducción de las cargas de estructura y diversificación de actividades.

Sobre cada uno de estos puntos diré cuál es el cumplimiento o cómo vamos en cada uno de ellos.

En plantillas estaba previsto en el año 1992 jubilaciones de 3.343 personas, contratación de 285 y bajas vegetativas del orden de 777 anuales.

El cumplimiento en jubilaciones anticipadas es a 30 de septiembre de 1992. Tras la aprobación del expediente de regulación de empleo se puso en marcha el citado Plan y han causado baja hasta esa fecha 2.248 personas por este concepto. En el cuarto trimestre de este año se estima que podrán acceder a este proceso otros 384 trabajadores, con lo que al final del año 1992 la cifra sería 2.632, que es el equivalente a la práctica totalidad de las personas que reúnen las condiciones necesarias para la jubilación anticipada. Y, como consecuencia de eso, más las jubilaciones ordinarias y las bajas vegetativas, la plantilla de Hunosa, que a finales del año 1990 era de 18.250 trabajadores, se ha situado a final de septiembre en 14.775 personas. Es decir, una reducción efectiva de 3.475 trabajadores, que es el 19 por ciento de la plantilla. En esas cifras ya se han incluido 253 nuevas incorporaciones del total de 800 que están previstas en el Plan de Empresa.

El segundo punto es la concentración de la explotación. A 30 de septiembre se han cerrado las siguientes instalaciones: el lavadero de Pumarabule que se cerró en 1991, el Pozo Mosquitera, el Pozo de San Mamés y San Víctor. Con las centrales sindicales ya se ha pactado el sistema general de traslado y está previsto, por tanto, para el 15 de octubre el cierre del Pozo Polio y del lavadero Carrocera.

Los siguientes cierres previstos son: El Pozo San José y el lavadero Turón. Pendiente de concentrar quedaría el Pozo Entrego, el Pozo Barredo, que está en estudio de traspaso a Figaredo, el Pozo de Santa Bárbara, que se está reconsiderando su viabilidad, y el Pozo Pumarabule, que está negociándose el cierre. Luego, en servicios centrales, está el grupo Carrocera, que se cerrará a finales de este año, y el lavadero Batán, que se reducirá su tamaño a lo largo del año 1993.

Sobre la reducción de cargas de estructura, que es el tercer punto, la estructura directiva se ha reducido, también a 30 de septiembre, suprimiéndose once direcciones de las 25 existentes y se ha concentrado la estructura en cuatro grupos de producción.

También se han reducido otras instalaciones y se han cerrado trece economatos, el de Oviedo, Riosa, Ablaña, Rioturbio, Figaredo, Urbiés, Santa Cruz, Bustiello, Bo, Santa Ana, Collanzo, San Luis y La Huerta. Todavía hay algún cierre más previsto. Y también se prevé cerrar en breve el taller general de Turón concentrándose toda la actividad en el de Santa Ana.

Por fin, en el cuarto punto, de diversificación –estoy hablando también de 30 de septiembre–, se ha alcanzado con el Gobierno autónomo del Principado un acuerdo para realizar una ampliación de capital en Sodeco por 1.000 millones de pesetas para continuar sus actividades de promoción. Se prevé a finales de 1993 la entrada en explotación de la central térmica de lecho fluido circulante cuyo combustible son los estériles de escombrera. Es una central con una potencia de 50 megavatios y con una inversión de 16.000 millones de pesetas. Se ha creado la división industrial y de diversificación. Entre las iniciativas tomadas o acciones que están en curso figura el aprovechamiento del gas metano de las capas de carbón. Hay un contrato con Unión Texas, una UTE, para estudiar esta explotación.

En cuanto a la reutilización de terrenos de cielo abierto, hay un proyecto de siembra de frutales conjuntamente con la Consejería de Medio Rural, que se prevé iniciar en este otoño. También hay un proyecto de constitución de una sociedad con el Principado y con otras empresas para una compañía de cartografía. Está el proyecto de una empresa para fabricación de equipos de seguridad y medicina, y una serie de contactos con socios privados, que están en un estado avanzado de negociación.

En combustiones complejas, también se ha finalizado una primera fase, y estamos abordando una segunda que está en estudio para posibles mezclas de combustible con neumáticos, biomasa, etcétera, y conseguir un combustible barato. En utilización de estériles también está en vías de constitución una empresa con otros socios, para explotar los estériles de mina en obras públicas y construcción.

En agricultura se están estudiando cultivos hidropónicos en invernaderos, etcétera, y la utilización de estériles en esta línea. En utilización de residuos se ha firmado con Cogersa un acuerdo para estudiar las posibilidades de reciclado y reutilizar componentes de residuos sólidos urbanos y residuos industriales. Hay algunos estudios más en curso en el sector agroalimentario.

Yo diría que éste es, sucintamente, el estado de avance del plan de empresa de Hunosa.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Qué grupos desean intervenir además del interpelante? (**Pausa.**) Voy a conceder estrictamente diez minutos para cada una de las intervenciones.

El señor Martínez Arévalo, por el Grupo Popular, solicitante de la comparecencia, tiene la palabra por diez minutos.

El señor **MARTINEZ AREVALO**: Gracias al señor Salas por su comparecencia. En su intervención sobre el seguimiento y cumplimiento del plan de empresa y, como era de suponer, se ha limitado, según nuestra visión, al seguimiento de la reducción de plantilla, bien sea por jubilaciones o bajas vegetativas, o por el cierre de pozos, que, en definitiva, interfieren con esa reducción de plantilla. A continuación ha dado algunos detalles sobre los acuerdos en diversificación de actividades, en donde pa-

rece que los avances están más en estudio que realizados en la práctica.

En su momento, el Grupo Popular manifestó que había otros parámetros importantes en la evolución y en el grado de cumplimiento de la empresa en este plan, que voy a tratar de significar y pedirle aclaraciones o medidas que puede tomar el accionista para que estos otros parámetros también se cumplan en la misma proporción de los que usted ha indicado.

Pensamos –no sólo el Grupo Popular, sino también otra serie de instituciones– que el plan de empresa tenía un planteamiento que se basaba en una supuesta contención de pérdidas globales en función de una fuerte reducción del empleo, y que, sin embargo, consideraba secundariamente la presentación de alternativas que consiguieran una mejora o, al menos, una contención en los resultados unitarios de la empresa. Paradójicamente, según las directrices del propio plan de empresa, se llegaba a que empeoraran los parámetros de coste en pesetas por tonelada, produciéndose una total divergencia, en nuestro criterio, respecto a las ideas que corren en la Comunidad Económica Europea de establecer, como usted sabe perfectamente, un precio de coste de referencia. Si esto no se controla y no se toman las medidas adecuadas, estimamos que en 1994 lo que va a producirse va a ser un deterioro de esos parámetros, y va a haber una segunda fase de ajuste de esta empresa, que de nuevo irá en la línea de reducción de empleo.

Curiosamente, en este período de puesta en marcha del plan de empresa, como ya parece que viene siendo habitual por parte del accionista, se ha nombrado un nuevo Presidente, y se da la paradoja, por lo menos por dos veces consecutivas, de que aquella persona, máximo responsable de la empresa, que negocia un plan con todas las fuerzas sindicales y autonómicas, posteriormente resulta que no es el que ha de ejecutarlo, con lo cual parece que se quiere buscar una salida a las responsabilidades personales de los altos cargos de esta sociedad. No sé por qué razón se produce esto. Quizá usted pueda dar alguna explicación sobre el particular. Que conste que no se trata por parte del Grupo Popular de establecer quién debe ser el Presidente, que es nombrado por el Gobierno socialista, pero sí pretendemos exigir responsabilidades. Y lo que está claro es que aunque se realice el cambio de Presidente, la responsabilidad del accionista permanece en cualquiera de los casos. Por eso nosotros hemos solicitado la comparecencia del máximo responsable del accionista.

Pasando a los parámetros que usted ha obviado en su primera intervención, y con datos de la propia empresa, he de señalar que en 1991 se producen otras situaciones aparte de la reducción de plantilla. Está la producción, que en este período ha estado en el 81 por ciento de la prevista en el plan; hay unos costes para esa producción, que son prácticamente los mismos que figuraban en el plan, insisto, para una producción de casi un 20 por ciento más, y unos resultados cercanos a los 65.000 millones, que tienen una desviación de un diez por ciento respecto a lo previsto. El coste por tonelada, que insisto

en que es un parámetro a tener muy en cuenta para el posible futuro de esta empresa, ha alcanzado en ese período la cifra de 36.650 pesetas, es decir, un 23 por ciento por encima de la previsión que se establecía en el plan de empresa.

Por consiguiente, hay una desviación importante en parámetros económicos, en parámetros fundamentales, que da como consecuencia, además, que en el resultado, ya medido con subvenciones, con lo que figuraba en el plan de empresa que iba a aportar el Estado a través de los Presupuestos, haya una desviación de 7.800 millones de pesetas.

Por los datos de que dispongo hasta el mes de agosto del presente año, el concepto que puedo manejar en este momento es el relacionado con los resultados hasta esa fecha, que ya alcanzan una cifra del orden de los 42.000 millones de pesetas sobre un total de 55.817 previstos para el período, lo cual, extrapolando con un cierto sentido de la proporción y sin tratar de cargar las tintas, hace sospechar que este resultado a finales de 1992 pueda moverse en una cifra del orden de los 64.000 a 66.000 millones de pesetas, con lo que estaremos nuevamente con una desviación muy importante sobre la previsión de estos 55.817 que figuraban en el plan.

Al propio tiempo, es de significar también que parece intuirse -sospecho que el accionista lo podrá analizar mucho mejor que yo- un deterioro en la calidad de la producción vendible. Aquí siempre hablamos de toneladas, pero como no se habla de toneladas equivalentes, las comparaciones pueden ser muy favorables para el rendimiento, puesto que está prácticamente en lo previsto, pero depende de qué toneladas estemos hablando. El valor de esa producción en este período del año 1992, hasta agosto inclusive, ha tenido un incremento en el precio de venta, con relación al año anterior, del 3,2 por ciento, cuando la previsión era de 5,6 por ciento. Esto no tiene otra explicación que las calidades que se están vendiendo son diferentes a las que estaban previstas obtener, y ése es un aspecto que puede ser interesante considerar.

Si establecemos con estos datos cuál es la previsión de lo que puede suceder, cuando han transcurrido veinte meses del plan hasta agosto, a final del mismo período, desgraciadamente, con la línea seguida hasta este momento nos encontraremos con que los resultados económicos del período completo van a superar ampliamente las previsiones establecidas en el citado plan en más de un diez por ciento, sin ningún género de dudas. Los resultados, repito, por tonelada a los que se va a llegar al final del año 1993 se van a separar muy mucho de esa convergencia en el precio de referencia que se trata de establecer en la Comunidad, porque con esta línea de actuación no es alarmista pensar que el precio de la tonelada de Hunosa -insisto en tonelada no equivalente, sino tonelada física- pueda alcanzar con esta tendencia al final del año 1993 del orden de las 37.500 pesetas, lo cual parece que es un elemento alarmante y a tener muy en cuenta.

En definitiva, pensamos que la previsión de pérdidas al final del año 1993 va a estar, según la tendencia actual, por encima de lo previsto en el plan de la empresa en más

de unos ocho mil millones de pesetas, y el precio unitario de la tonelada va a estar por encima del once por ciento de la previsión; sobre todo, y lo que hay que tener más en cuenta, del orden de un 25 por ciento del precio que tenía esa tonelada en el momento de partida, es decir, de la realidad del año 1990, que fue cuando se planteó este torbellino no financiero, sino social, y de alguna manera debe tener una corrección.

Asimismo, en los Presupuestos Generales del Estado para 1993...

El señor **PRESIDENTE**: Señor Martínez Arévalo, le ruego concluya.

El señor **MARTINEZ AREVALO**: Concluyo, señor Presidente.

En los Presupuestos Generales del Estado para 1993 la cifra que se consigna para Hunosa es de 49.500 millones. Como conoce, las previsiones del plan eran de 49.810 millones de pesetas, es decir, prácticamente lo mismo, pero la realidad -insisto- va a estar por encima en unos ocho mil a diez mil millones de pesetas.

Con estos datos, si es que no estoy equivocado, y creo que he sido bastante prudente al estimarlos, yo preguntaría qué medidas va a adoptar para ver cuál es el futuro de esta empresa a partir del año 1994 y cuál es la valoración que el INI hace, no ya con nuevas fórmulas que establezca la Comunidad Económica Europea, sino aun suponiendo que los criterios sean los mismos que las restricciones que tiene la actual directiva 2.064, cuál puede ser el planteamiento de cara a 1994 para defender el empleo y la digna subsistencia o reducción de la empresa Hunosa.

En cuanto a la diversificación de la empresa por el grupo INI, quisiera recordarle que, independientemente de lo que ha citado, en un documento del plan se dice textualmente que en el marco de instrumentos y actuaciones coadyuvantes al de la inversión, tanto Hunosa como el conjunto de empresas del grupo INI tienen la voluntad de analizar y evaluar las posibilidades de creación de nuevas actividades, generadas en el ámbito de su actividad y con los objetivos siguientes: modernización y reforzamiento del aparato industrial; actuaciones producto-servicio encaminadas a ofrecer productos de mayor calidad y valor añadido; protección del medio ambiente.

A todo esto es, en realidad, a lo que ha contestado en su intervención, pero también figura en dicho plan, rubricado por el accionista y por los sindicatos, que, por su parte, el grupo INI potenciará la captación y puesta en marcha de proyectos de inversión nacionales y extranjeros, tanto a partir de los contactos que permite establecer la actividad de sus empresas con otros grupos industriales, como a partir del análisis de su cartera de proyectos propios y de cooperación internacional. Asimismo, el INI proseguirá su colaboración con Enisa como instrumento destinado a realizar actividades de captación de proyectos de asesoramiento a los empresarios interesa-

dos y dinamizador del proceso de reordenación sectorial y reindustrialización.

Creo que con el tiempo transcurrido, si estamos hablando de un plan de tres años y hemos recorrido el 55 por ciento en tiempo del mismo, debe tener alguna respuesta el señor Presidente del INI más concreta a algunos de estos compromisos que adquirió en la mesa de negociación.

Espero su contestación.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: En nombre de mi Grupo deseo plantear también una serie de interrogantes que nos parecen muy importantes en relación con el futuro y el grado actual de cumplimiento del plan para la empresa Hunosa.

En primer lugar, aunque sea algo conocido, creo que es pertinente señalar que el plan inicial que la empresa presentó en la mesa de negociación con los sindicatos fue unánimemente cuestionado no solamente por los trabajadores, sino por la práctica totalidad de los grupos sociales y políticos de Asturias. Allí entendimos que el plan en cuestión no era ningún plan de futuro, sino que en la práctica significaba el cierre o la liquidación total de la empresa en plazos no ya breves, sino bruscos.

Afortunadamente, en unas negociaciones muy largas y muy laboriosas, tanto las presiones y negociaciones por parte de los sindicatos como por parte de las fuerzas políticas asturianas en su conjunto, sin excluir a ninguna, condujeron a que el plan llegara a ser acordado en común con las fuerzas sindicales. Pero no por ello, a pesar de lo que esto supuso como avance y como reconocimiento de lo que lo acordado podía tener para el futuro de la empresa, se despejaron los interrogantes que en Asturias, en general, e incluso en los trabajadores existían y siguen existiendo, en relación a cuál va a ser el futuro real de esta empresa. Digo que incluso el plan aprobado, con todas las mejoras que se hayan podido introducir, fundamentalmente a partir de la negociación con los sindicatos, es un plan que tiene tales lagunas, tales inconcreciones, tales compromisos, en muchos casos abstractos, que luego, su puesta en práctica está sufriendo demoras, retrasos, lo cual sigue alimentando la sospecha de que esta primera y dura reconversión pueda ser solamente un primer paso que, tal y como se está llevando a cabo, pueda justificar una segunda -a partir de 1993- no menos dura que la anterior.

De alguna manera, para explicar estos interrogantes y también intentando contrarrestarlos, a partir de las respuestas que usted nos pueda dar ahora, voy a hacer alusión a una serie de aspectos contenidos en ese plan.

En primer lugar, una cosa que a juicio de mi Grupo Parlamentario, y creo que a juicio de los propios sindicatos, aparece como una de las lagunas realmente graves en el plan, en un plan que pretende ser estudiado rigurosamente y de futuro para la empresa, es que a la hora de definir cuál va a ser la definición -valga la redundancia-

productiva de la empresa -por emplear las palabras literales que figuran en el plan-, nos encontramos con lagunas tales que, así como por una parte se describen con nombres, apellidos y apodos los pozos, las unidades básicas que van a seguir funcionando, en principio, según lo que el plan prevé, y se señala incluso la plantilla global del conjunto de estas unidades básicas por grupos, sin embargo, cuando ya se habla de plantillas por cada una de estas unidades, por pozos, o la producción en kilo/toneladas, no aparece ningún dato. Esto es una cosa que, incluso de forma gráfica y obvia, aparece en el propio plan. Figuran, al final, unas cifras totales, pero que no son la suma de sumandos que se especifiquen en cada una de las unidades que, sin embargo, sí se definen en el plan. A nosotros nos parece que es un problema grave que no figure en el plan. Y sería gravísimo que no solamente no figure en el plan, sino que no estuviera, por lo menos, en los estudios, en los planes no plasmados aquí por escrito, pero que tenga la propia empresa.

Mi primera pregunta es: ¿cuáles son los parámetros concretos que tienen previstos para cada unidad de producción? Unidad de producción por unidad de producción, cuáles son los parámetros que tienen previstos, para que se ajusten luego a las estimaciones globales que la empresa atribuye al grupo en su conjunto, es decir, plantilla-tipo, producción por pozo en kilo/toneladas, costes previstos por tonelada en cada unidad, etcétera. A nosotros esto nos parece un dato fundamental, porque si la empresa esto no lo conoce -y espero que no sea así-, realmente sería un plan hecho en el aire y, por tanto, merecería, objetivamente, poca fiabilidad.

Antes de entrar en las cuestiones concretas que le voy a plantear quería hacer un pequeño inciso, al hilo de su primera intervención. No sé si he entendido bien; si no he entendido bien, me corrige y, si lo he entendido tal y como lo dije, intente aclarármelo, por favor.

Usted, entre las unidades básicas, en los pozos que concretamente mencionaba que van a seguir en la definición productiva de la empresa, aludió a dos, Santa Bárbara y Pumarabule. Yo entendí que planteaba que estaba todavía en estudio que estos dos pozos pudieran seguir o se pudieran cerrar. Si yo entendí bien esto, explíqueme, entonces, cómo en el propio plan -dos páginas siguientes de este listado de pozos- se dice: En relación con los pozos Santa Bárbara y Pumarabule, contemplados en la última propuesta de la empresa para su cierre -la última se refiere dentro del proceso de negociación no en la firmada; la firmada es ésta-, se reconsidera su situación en razón de fijar objetivos más ambiciosos de producción en el marco global de los objetivos previstos en la última propuesta de la empresa, así como por razones de optar por el máximo aprovechamiento de las reservas y concesiones propias del yacimiento carbonífero de la empresa Zona Tandinsiedo, cuyos estudios geológicos y demás la empresa posee y parece que no son desdeñables. Me parece que hay una contradicción entre lo que usted dijo -si yo le entendí bien- y lo que escribe en el plan. De ser así, sería ya un incumplimiento muy concreto sobre una parte del mismo.

Siguiendo con las cuestiones, y refiriéndome a aspectos concretos escritos en el plan, ¿cuáles son las razones por las que aún no ha sido constituida la comisión de negociación para desarrollar la planificación de la segunda fase? Segunda fase que es decisiva, porque -y usted lo sabe bien- en Asturias nadie, prácticamente -al decir prácticamente quiero decir que siempre puede haber alguna excepción que confirma la regla-, se oponía a una reordenación, a una reconversión -o como usted le quiera llamar- de esta empresa. Únicamente desde el punto de vista de Asturias, de los trabajadores y de la propia opinión pública asturiana en general, creíamos que debiera hacerse un plan de viabilidad no que permitiese que lo que quedase de la empresa, los grupos seleccionados, fuesen competitivos a nivel del mercado internacional, pero sí que pudiesen ser asumibles, aceptables en relación a los precios de referencia o a las condiciones actuales de la zona. Sin embargo, tema fundamental para ello era precisamente la constitución de esa comisión de negociación, para desarrollar la planificación de la segunda fase, que empieza a partir de 1993, es decir, pasado mañana. Esta comisión tenía que haberse constituido inmediatamente y, según mis noticias, todavía no ha sido así, lo cual supone un segundo elemento de incertidumbre, puesto que si mal va la aplicación de la primera fase y en la segunda, la comisión que tendría que concretarla y desarrollarla aún no se ha constituido, esto alimenta -repito- los interrogantes sobre la viabilidad práctica del plan de futuro para salvar lo salvable, que nosotros creemos que hay partes importantes salvables, de la empresa Hunosa.

Otra pregunta que ya ha sido planteada, incluso con datos, que no voy a repetir, por el compañero que me ha antecedido en el uso de la palabra, es la siguiente: ¿cómo piensa el INI, en la actual situación, reducir los costes unitarios antes de 1993, costes que se han disparado este año, o incluso los costes globales? Entre las causas del alejamiento de las previsiones está el retraso que se ha hecho, por ejemplo, de las plantillas, de las jubilaciones, que, lógicamente, al haberlas hecho con tal retraso y todavía no estar completas, han seguido pesando sobre los costes globales e incluso unitarios de las empresas.

El señor **PRESIDENTE**: Señor García Fonseca, le ruego concluya.

El señor **GARCIA FONSECA**: Leo dos o tres preguntas más y concluyo, con la benevolencia del señor Presidente.

Además, en el plan no solamente estaban los aspectos de la estructuración o específicamente industriales de Hunosa, sino medidas de diversificación de esta empresa e incluso del papel de Hunosa en la reindustrialización de las comarcas mineras. Y leo, por ejemplo: ¿Qué se ha hecho para definir, coordinar e impulsar -son palabras textuales- todo el proceso de reindustrialización y de verificación de la empresa? Usted ha dado algunos elementos, pero parece que todavía está todo «in fieri», en estudio, no mucho más allá del momento en que se escri-

bieron estas cosas. Participación de Hunosa en la importación de carbones a través de Carboex, que también era otro tema que figura explícitamente en el plan. Y en cuanto a la reindustrialización de las cuencas mineras, deseo hacerle dos preguntas nada más: Situación y calendario concreto del compromiso de poner en marcha un programa de formación de tres años, y con precisión económica -plan de choque-, que también figuraba en el plan de la empresa, aunque se escape, en parte, a sus competencias. Creación de suelo industrial -seis áreas en las cuencas mineras y, de ellas, 12 hectáreas en Sama- realizado hasta la fecha y calendario de lo máximo hecho.

Por último, quisiera también alguna explicación más pormenorizada de captaciones de inversiones extranjeras, proyectos y previsiones a corto, medio y largo plazo, compromiso que también figura explícitamente en el plan.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario de CDS, tiene la palabra el señor Rebollo.

El señor **REBOLLO ALVAREZ-AMANDI**: Señor Presidente, procuraré ser lo más esquemático posible, para que incluso sobren algunos minutos de los que me ha concedido.

Señor Presidente del INI, dentro de la filosofía general que pone de manifiesto que la minería del carbón es un sector estratégico y, por tanto, que Hunosa tiene que cumplir unas funciones en correlación con esa característica del sector, hay en Asturias un objetivo de interés general, donde también Hunosa tiene que cumplir un fin que se ha puesto de manifiesto en el propio plan estratégico de Hunosa y en el llamado plan de reindustrialización de Asturias, que es colaborar en la mejora del tejido industrial, al que usted se ha referido.

Yo simplemente quiero decir que tenemos poco tiempo para negociar con la Comunidad Económica Europea lo que viene a ser la segunda fase. En primer lugar, hay que despejar la incógnita del año 1994 y, después, la segunda fase, de 1994 a 1996, e incluso tratar, en todo caso, de que aquellos pasos de reducción o de restricción que se impongan por la Comunidad Económica Europea, tengan siempre la compensación de fondos estructurales o de fondos de cohesión, que se vuelquen, en virtud del principio de especialidad y adicionalidad, sobre las comarcas mineras, en definitiva, sobre Asturias.

Descendiendo ya a temas concretos, señor Presidente, ¿qué sabe usted del compromiso adquirido de entrar Hunosa en el capital -la fórmula concreta es lo de menos- de Carboex, para poder, dentro de ese programa de diversificación, realizar esa actividad concreta?

Segunda pregunta: ¿qué hay de los fondos de formación profesional, de las plazas reservadas -dos mil jóvenes- dentro de este programa firmado por la empresa y con la aquiescencia plena del Gobierno? Esto es muy importante porque mira también hacia el futuro.

Tercera pregunta. Señor Presidente, a ver si lo consigo explicar correctamente. Lo que menos me importa en este momento es saber el coste a pesetas corrientes por

tonelada. Me importa mucho más comparar el coste a pesetas corrientes por tonelada en el año 1990, con el coste a pesetas corrientes que estamos teniendo en estos momentos en Hunosa, y las previsiones para 1993. Porque si se están cerrando pozos necesito saber si ese cierre está bien decretado y el índice más elemental que se me alcanza es ver si el coste a pesetas constantes baja, porque si a pesetas constantes no baja, descontando la inflación, indiscutiblemente habría que poner un poco en tela de juicio el cierre, si no de todos, de parte de los pozos.

Hay otra pregunta que se refiere al control de los activos ociosos de Hunosa. En relación con esa filosofía general a la que aludía al principio de mi intervención, quiero pedirle, señor Presidente, que me diga qué medidas se han adoptado en ese tema del control de los activos ociosos, relacionando ese control con el destino, al que aludía al principio, de esos activos ociosos para Hunosa en el conjunto de la economía asturiana.

Creo que con esto, señor Presidente, en unión de las preguntas que han hecho anteriormente mis compañeros, podemos tener un dibujo más claro de lo que es el presente, y sobre todo de las perspectivas con las que se aborda por parte del INI, de Hunosa y, si acaso, del propio Gobierno, la discusión de lo que dentro del Plan Ceca pueda corresponder a la minería asturiana en los ejercicios que faltan.

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

El señor **GONZALEZ GARCIA**: Señor Presidente, voy a ser también muy breve, atendiendo las peticiones de la Presidencia.

Quisiera iniciar mi intervención felicitando al Presidente del INI por una razón que no ha sido descrita aquí, pero que creo conveniente recordar. El Plan de Hunosa es el primer plan concertado que ha contado con la firma de todos los interlocutores sociales, y está desde un mandato del Congreso de los Diputados por el que se pedía exactamente eso. Creo que es motivo para congratularse y felicitarle a usted por haber conseguido llegar hasta el final, allá por los meses de marzo y abril del presente año.

En primer lugar, me gustaría que nos dijera usted, si es que tiene una información, aunque sea globalizada, pero una información al respecto, cuál es el ambiente empresarial, habida cuenta que el plan es 1991-1993, que las negociaciones finalizaron en marzo de 1992, y que se generó a lo largo de todo este tiempo un ambiente de reivindicación y de verdadera preocupación en Asturias, por tanto, también en la empresa, y me imagino que en su holding, en el INI. Quisiéramos saber cuál es la visión que ahora tienen, a seis meses vista de esa firma, respecto a cómo está evolucionado el ambiente y las posibilidades de trabajo, con un mayor sosiego, si es que da lugar a él, cuestión que nos parece absolutamente imprescindible para hablar del futuro de nuestra gran empresa minera y del futuro de Asturias.

Respecto a los datos que ha dado, señor Presidente, me parece importante que marche en plazo, tal y como está

describiendo con lo que nos dice, el tema de las jubilaciones. Si acaso me gustaría saber, si puede hablarnos algo, cuál va a ser el mecanismo financiero, si lo tienen cerrado o sencillamente si están ustedes haciendo frente a los costos de los complementos de la prejubilación, porque sabiendo que su organismo, el INI, como tal holding está detrás de la operación, no nos cabe ninguna duda de su solvencia, pero sabemos también que tienen que llegar a algún tipo de acuerdo con alguna entidad financiera, y quisiéramos saber cómo van esas negociaciones. En cualquier caso, sé que han tenido ustedes problemas con algunos grupos, como son los titulados o grupos 1 y 2 empresariales. Parece que ya va por mejor camino, pero si tiene alguna sugerencia que hacernos en cuanto a, insisto, la bondad y la facilidad para el proceso general de jubilación, o si hay algún inconveniente y puede decirnos en qué parte podríamos colaborar desde nuestra pequeña participación a nivel de Congreso, insisto que se lo agradeceríamos.

Respecto a la concentración de explotaciones, tengo claro que el plan es perfectamente descriptivo. Las que han cerrado son las que correspondían. En todo caso, sí ha dado usted una visión respecto a esa prevención de estudio con Santa Bárbara y Pumarabule, que me parece acertada. Esperemos que nos pueda decir, a medida que pase el tiempo, bien por su vía o por la vía de la empresa, cuáles son las decisiones definitivas respecto a las dos unidades, y esperemos que sean positivas, por supuesto.

Nos preocupa el traslado de personal. Sabemos que puede plantear problemas en cuanto a categorías, de reiteración en unidades, en grupos, etcétera. Nos gustaría poseer alguna información que pudiera mandarnos por escrito respecto a cómo es la ordenación que pretenden para no duplicar o incluso triplicar categorías, o tener una reiteración de puestos de trabajo en algunas unidades y falta de los mismos en otras. Le agradecería que nos mandase cómo va evolucionando y qué previsiones tienen de cara al futuro sobre este tema.

Referente a la diversificación -y estoy atendiendo a los cuatro puntos que usted mismo ha mencionado como importantes-, creemos que es muy significativo ese apunte que usted ha dado de la capitalización de Sodeco; creo que es fundamental para que al hablar tanto de activos ociosos como de cualquier otro tipo de reindustrialización en esas comarcas, Sodeco pueda disponer de la suficiente liquidez como para poder iniciar operaciones de verdadera envergadura. Por tanto, recibimos con agrado, y ya lo había anticipado el Presidente de la Comunidad Autónoma, Juan Luis Rodríguez Vigil, el hecho de que el compromiso siga adelante, pero nos alegra mucho oírlo de su boca porque esto ratifica definitivamente la posibilidad. Asimismo, nos agrada oír que a finales de año puede estar funcionando, me imagino que será en período de pruebas, el grupo termoelectrico, cuestión que también puede significar a medio plazo una importante inyección de dinero para las arcas de la empresa Hunosa.

Una de las cuestiones que más me han llamado la atención -y quisiera que me ampliase algo, si es que lo tiene a mano- es el contrato o la sociedad que tienen confor-

mada con Unión Texas, que es el aprovechamiento del gas metano, las pruebas que están haciendo en el pozo María Luisa, porque de los resultados positivos de esa operación pueden derivarse también importantes ingresos para la sociedad y, desde luego, un aprovechamiento del gas metano que podría derivarse hacia otras áreas importantes del yacimiento. Por todo ello, me gustaría, si tiene algún dato más, que nos lo diera.

La estructura de la plantilla nos parece correcta. Me imagino que seguirán un proceso de disminución, adaptándolo a las nuevas circunstancias en cuanto a unidades productivas, por lo que dentro de esa marcha nos parece correcto.

Lo que sí quisiera es aclarar algo respecto al análisis de las tendencias. Todo es posible cuando se analizan datos de tendencia. Señor Presidente, nosotros valoramos mucho que en los años 1990, 1991 e incluso primeros de 1992 haya habido esa marcha descendente debido al ambiente mismo de la negociación y todo lo que ocurrió alrededor de ella; insisto, valoramos muy positivamente el que a partir de ese primer trimestre de 1992 haya habido una recuperación clara de la empresa. Disponemos de algunos datos por los que sabemos que su rendimiento en kilos por jornal se está aproximando claramente a lo largo de todo el año 1992; es decir, considerando incluso los tres primeros meses están llegando cerca de los 1.070 kilos, con lo cual, repito, están aproximándose claramente a los objetivos del plan. También sabemos que la producción lavada está ya en niveles superiores al 90 por ciento de las previsiones, incluso considerando los tres primeros meses del año. Creemos que éstas son cifras reales, más o menos al 30 de septiembre, es decir, con tres meses por delante todavía para, de seguir esta tendencia de mejora, poder acercarse claramente a los objetivos de producción y productividad. Y le digo esto porque para nosotros es verdaderamente importante que sigamos una trayectoria, que la empresa pudiera seguir una trayectoria de acercamiento a los estándares por los que pudiera verse una mejoría en cuanto a esos parámetros de costo por tonelada y de necesidades, por tanto, de subvención en futuro.

No confundimos la doble línea de exigencia comunitaria. Sabemos muy bien que la Comunidad, por la aplicación de la 2.064 y en sus resoluciones, nos pide que el Estado disminuya el volumen de ayudas globales a la minería del carbón, y sabemos que ése es el principal objetivo de cumplimiento de Hunosa hoy, reduciendo el volumen global de las ayudas. También quisiéramos que usted tuviese en cuenta que nuestra opinión nos lleva a pedirle los parámetros que se corresponden a los estándares, que indudablemente en un futuro la Comunidad va a tratar de implantar respecto a los ratios de costo por tonelada, y los correspondientes márgenes de maniobra para que pueda haber esa garantía, digamos, estratégica, de abastecimiento en los países. Por tanto, es conveniente que sigamos la trayectoria de mejoría que la empresa tiene desde marzo/abril del presente año.

Es algo que nos preocupa mucho y que no quisiéramos dejar de recordarle, aun reconociéndole, primero, el gran

logro que ha significado el hecho de materializar el plan en un acuerdo de todas las partes implicadas, y segundo, el hecho de que ustedes estén llevando a cabo, dentro de estándares firmados, una labor positiva. Pero nos preocupa que en un futuro, más allá de estos pasos, pueda desbordarnos si no conseguimos continuar con esa línea de mejoría que claramente se ha evidenciado a lo largo de estos últimos seis o siete meses.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Presidente del INI tiene la palabra para responder a las cuestiones que han sido planteadas por los distintos grupos parlamentarios.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA** (Salas Collantes): No puedo dar todos los detalles que me han solicitado porque no los tengo aquí o porque no me los sé, pero procuraré contestar lo que sí sé.

Se han dicho cosas y se han dado datos, muchos de ellos ciertos, sobre la evolución de los parámetros económicos. Efectivamente, no hemos conseguido todavía todo, pero estamos en el camino. Respecto a la productividad, del objetivo del plan de 1.054 kilos lavados por jornal, acumulado a agosto teníamos 1.018, aunque es verdad que en el mes de agosto se alcanzaron 1.070. Tampoco tenemos tanto tiempo. Aunque no hayan pasado muchos meses, lo cierto es que hemos alcanzado un acuerdo, hemos cambiado el Presidente y hemos pacificado un poco el ambiente. Pero no ha pasado tanto tiempo, repito, y tenemos que tener un poco de paciencia, ya que vamos mejorando e intentando alcanzar esos objetivos.

La producción lavada creció un 12,7 por ciento sobre el año 1991, comparando hasta agosto; la producción mecanizada, un 7,8 por ciento, y la productividad, un 12,8 por ciento.

No obstante, desde un punto de vista económico y en pesetas, sí que se pueden producir desviaciones, y tendremos que hacer frente a ellas desde el INI, según como quede al final la estructura patrimonial. Pero es previsible alguna desviación.

Sobre el cambio de presidente, también puede verse al revés. No sé el caso del anterior, pero probablemente sea parecido al de éste. No es tanto que se vaya una vez que negocia el plan; a lo mejor es que tiene que estar hasta que acabe una tarea empezada, como es la negociación del plan. Pero es un puesto que, créanme, quema bastante.

El pozo de Santa Bárbara está reconsiderándose; sólo eso. Respecto al de Pumarabule, se está considerando también la posible explotación a través de la mina de Lieres. Es otra forma de explotarlo y lo estamos estudiando, insisto, para ver si se pueden hacer economías. Pero no está decidido.

Referente a la comisión para el estudio de la segunda fase, todavía tenemos tiempo para formarla. Insisto en que no hace tanto que hemos cerrado estos acuerdos. Hace poco que hemos cambiado al presidente y tenemos

que constituirlo. Tampoco hemos estado tan presionados por la urgencia; lo haremos en breve. Además, hay que tener en cuenta las restricciones comunitarias y hay que aportar nuevas luces para afrontar esa segunda fase.

Sobre la captación de proyectos, ya he explicado los esfuerzos que estamos haciendo en diversificación y cómo estamos concentrando nuestras acciones a través de Sodeco y de una dirección que se ha creado para estos temas en la empresa. Además, el grupo INI intenta, en la medida que puede, que no es fácil, captar proyectos o reconsiderar con otras empresas qué actividades puede desarrollar allí, pero no resulta muy fácil.

Los proyectos que he mencionado no son sólo estudios; hay algunos que están en una fase relativamente avanzada de negociación. Había una pregunta sobre uno de ellos, sobre el del gas metano con Unión Texas. Ese es la exploración y explotación del gas metano, las capas del carbón en el permiso Asturias central. Es una UTE en la que está al 72 por ciento Unión Texas, y Hunosa en un 28 por ciento. Hay una primera fase de inversión de 250 millones de pesetas, y se ha realizado ya el primer sondeo, que ha tenido algunos problemas. Se han cortado los paquetes de Sotón y María Luisa, y se ha profundizado hasta casi 1.600 metros. No obstante, hay que realizar una revisión del proyecto, tanto técnica como económica, antes de seguir con los sondeos, y en ello se está trabajando.

Se ha hablado sobre la participación de Carboex. Estamos considerando, dentro del grupo INI -Carboex es una sociedad participada por otras, por Endesa entre ellas, que también es minera y compradora de carbón-, las participaciones accionariales. Todavía no puedo decir cómo va a quedar. Podría ser que participara en mayor medida Hunosa.

Referente al plan de formación, no depende sólo de nosotros, pero haremos todo lo posible por acelerarlo.

Sobre el ambiente empresarial, ya había explicado que, efectivamente, en estos meses, como no podía ser de otra manera, ha mejorado. Hemos acabado una fase con muchas turbulencias, cual es la negociación, y yo creo que ahora tenemos mucho mejor ambiente, por eso estamos intentando desarrollar el plan. Como ya digo, están mejorando algunos parámetros.

Los mecanismos financieros todavía se están negociando, y tienen, como es sabido, el respaldo del INI, que yo creo que es suficiente desde el punto de vista financiero. El INI en sí mismo ya es un buen mecanismo financiero y, repito, un buen respaldo. Esperamos no tener mayores problemas por ese lado.

En la reducción de costes, el retraso en las jubilaciones se nota. Lo que pasa es que, afortunadamente, se nota una vez, que es en el período que comprende ese retraso. Al año siguiente, producidas ya las jubilaciones, el coste está reducido, no se produce una nueva acumulación. En esto sucede también lo que comentaba antes, que probablemente alguna desviación económica se producirá. Según nuestras previsiones, tendremos que hacer frente a ellas el año que viene.

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

El señor **MARTINEZ AREVALO**: Quizá figura lo que voy a decirle entre los datos de que usted no dispone. Yo le he comentado algo sobre la calidad de los carbones; creo que estoy en lo cierto. De todas formas, me gustaría que me lo confirmara, porque eso es claro que influye en lo que ha expuesto usted como positivo del rendimiento. Depende qué utilicemos como dividendo para saber en qué situación estamos. Si estuviéramos hablando de toneladas equivalentes, no tendríamos ningún problema ni usted ni yo.

En cuanto a los retrasos en la jubilación, que es indudable que los hay y que influyen en los costes, también influyen en la producción.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias por la brevedad.

Tiene la palabra el señor Rebollo, brevemente también.

El señor **REBOLLO ALVAREZ-AMANDI**: Tan sólo quiero rogar al señor Presidente del INI que me interesa mucho la respuesta a una pregunta que le he hecho. Entiendo perfectamente que no lo tenga en estos momentos, pero le ruego encarecidamente que me lo remita por escrito. Me refiero al dato comparativo del coste a pesetas constantes por tonelada en el ejercicio que usted quiera, señor Presidente. A lo mejor el año 1990 no es el más adecuado, porque creo que había complicaciones en las relaciones internas dentro de la empresa, pues coja el año 1989, me da igual, y ese coste, a pesetas constantes, compáremelo con el coste en el año 1992. Si de ahí hay que descontar el mayor coste por el retraso de las jubilaciones, sepáreme ese dato. En definitiva, no quiero cazar a nadie. Simplemente quiero tener un diagnóstico más exacto de la situación.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Presidente del INI.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA** (Salas Collantes): Efectivamente, no tengo los detalles de estos datos aquí. Sí creo que en calidad algo de lo mencionado ocurre, pero no puedo precisar porque insisto en que no tengo aquí el dato.

En cuanto a la cuestión concreta del coste por tonelada, lo mandaremos por escrito.

El señor **PRESIDENTE**: Lo envía, por favor, a esta Presidencia, que será la que lo distribuya a los señores portavoces.

Muchas gracias, señor Salas, por la información que ha suministrado en estas comparencias.

Antes de pasar al siguiente punto del orden del día, relativo a la respuesta de preguntas, se levanta la sesión por un minuto.

Se reanuda la sesión.

CONTESTACION A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- **SOBRE CONSOLIDACION DE LA POSICION DEL GRUPO IBERIA COMO CUARTO OPERADOR EUROPEO. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001974).**

- **SOBRE POLITICA DE ALIANZAS CON OTRAS COMPAÑIAS EUROPEAS, DE CONFORMIDAD CON EL PLAN ESTRATEGICO DEL GRUPO IBERIA. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001975).**

- **SOBRE IMPORTANCIA ATRIBUIDA A LA ACUACION A DESARROLLAR POR EL GRUPO IBERIA A TRAVES DE LAS COMPAÑIAS PARTICIPADAS IBEROAMERICANAS. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001976).**

- **SOBRE INTENTO DE RENOVACION DE LA FLOTA DEL GRUPO IBERIA PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE SU OFERTA. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001977).**

- **SOBRE PREVISIONES DEL PLAN ESTRATEGICO DEL GRUPO IBERIA EN RELACION CON LA CAPACIDAD DE LA RED DE CONTROL DE TRAFICO AEREO. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001978).**

- **SOBRE PREVISIONES DEL PLAN ESTRATEGICO DEL GRUPO IBERIA EN RELACION CON LA SITUACION DE LOS AEROPUERTOS ESPAÑOLES. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001979).**

- **SOBRE CONVENIENCIA, SEGUN LAS TESIS DEL PLAN ESTRATEGICO DEL GRUPO IBERIA, DE CREAR UN TERMINAL PROPIO DEL GRUPO DE MADRID. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001980).**

- **SOBRE CAMBIOS QUE DEBEN PRODUCIRSE, DE ACUERDO CON LO PREVISTO EN EL PLAN ESTRATEGICO DEL GRUPO IBERIA, PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD EN EL «HAND-**

LING». FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001981).

- **SOBRE POSIBILIDADES DE INICIAR UN PROCESO PRIVATIZADOR DEL GRUPO IBERIA. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO (GP) (número de expediente 181/001982).**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Camisón, como siguiente punto del orden del día figura la contestación a una serie de preguntas referidas todas ellas a Iberia y formuladas también todas ellas por el señor Camisón. Para responder a dichas preguntas está con nosotros el Secretario de Estado de Industria, don Alvaro Espina. Dado que hay una relación bastante estrecha entre todas las preguntas, le sugeriría al señor Camisón si sería posible agruparlas y plantear el tema en un debate flexible en el tiempo en relación al número de preguntas. Esta Presidencia cree que este sistema sería más sencillo que tramitar separadamente cada una de ellas.

¿Cuál es la opinión de su señoría?

El señor **CAMISON ASENSIO**: Efectivamente, señor Presidente. Tenía la doble opción de sustanciarlas separadamente, para lo cual, según el Reglamento, dispondría de muchísimo tiempo, o hacerlo de una manera global, como sugiere muy acertadamente la Presidencia. Dado que el objetivo de este diputado es establecer con el Ministerio de Industria un debate con rigor sobre todo el plan estratégico de Iberia, entiendo que la proposición que hace el señor Presidente es correcta, y voy a formular las preguntas de una manera global, porque será bueno no abusar de los compañeros de la Comisión, siempre que la interpretación del señor Presidente en los tiempos sea razonablemente coherente con todo lo que hay que debatir en este asunto.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Camisón. Tiene la palabra S. S. para formular el tema globalmente.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Señor Secretario de Estado, el Grupo Popular y yo mismo agradecemos y valoramos su presencia aquí, máxime teniendo en cuenta que su agenda está muy apretada todos los días. Lo mismo que digo esto, debo añadir que mi Grupo tiene que dejar constancia en esta Comisión que lamenta la no presencia del señor Ministro y su rechazo a contestar a las preguntas de la oposición. Dicho esto...

El señor **PRESIDENTE**: Señor Camisón, que quede claro que reglamentariamente la sustitución del Ministro está prevista y, por tanto, no es una falta de voluntad del Ministro, sino que la presencia del señor Secretario de Estado lo que revela es la voluntad del Ministro y del Ministerio de contestar a sus preguntas.

El señor **CAMISON ASENSIO**: He empezado mi in-

tervención agradeciendo y valorando la presencia del señor Secretario de Estado, pero lo otro también es cierto. Hay verdades que son doblemente ciertas.

Señor Secretario de Estado, hoy intentamos entrar en un debate constructivo y riguroso del plan estratégico elaborado por el Grupo de Iberia. Nos consta que en el Grupo se ha venido trabajando -se puede decir que este plan acaba de salir del horno- recientemente, que se resumió hace muy poco tiempo en el diagnóstico del Grupo Iberia, y justamente a principios de verano, a consecuencia de ese diagnóstico, surgió el plan estratégico.

Se ha hecho público este plan en unos momentos especiales, en unos momentos que son vísperas del mercado único, en un ambiente generalizado en todo el mundo occidental de la desregulación y del aumento de competencias, y ello estando, además, toda la industria del transporte aéreo -según se ha expresado el propio Grupo Iberia- en un ambiente de fase cíclica recesiva. En definitiva, estamos con una industria en un momento de turbulencia -ahora se habla mucho de turbulencia; quizá no se diga tanto que estas turbulencias suelen ser el fracaso de una gestión- y, por tanto, se nos ha venido diciendo que este plan que estábamos preparando es el punto de partida para hacer al Grupo Iberia más competitivo, como cuarto grupo operador, dentro del entorno europeo y muy cerca de los que van en cabeza, el grupo de los tres -Air France, British Airways y Lufthansa- y cerca de estos tres -sobre todo del último, Lufthansa-, sumando la acción de Iberia las perspectivas de sus enlaces con la programación con Iberoamérica.

En esta línea nosotros tenemos claro que la legislación aeronáutica en estos momentos está afectada por la libre competencia de la Comunidad en tres aspectos fundamentales, en que se nos acerca ya la pérdida del monopolio de los vuelos domésticos; la desaparición de las restricciones de capacidad está a las puertas, y también los competidores que aparecen en las rutas intraeuropeas. Nos gustaría saber, en relación a estas tres cuestiones -y es la primera pregunta que le hago-, la valoración del Gobierno sobre la situación a la que se enfrenta el Grupo de Iberia. Porque para conseguir todo esto es obvio que Iberia debe adaptarse a una situación más competitiva, pero debiera tomar nota de mercados que ya han pasado por situaciones semejantes y que han ganado la partida, como en el caso de Estados Unidos, y la han ganado en base a un dominio de un mercado con un conjunto coherente de rutas para convertirse en la opción preferente del usuario; en una captura amplia, de modo que se pueda llegar a diversificar el riesgo y, por supuesto, a conseguir la fidelidad de los clientes más atractivos, cuidando mucho el tamaño, de forma que sea el suficiente para alcanzar economías de escala, y, lo que es más importante, fortaleza financiera ante las guerras comerciales y la eficacia en la gestión, tanto en las áreas operativas como en las comerciales.

Estudiando el plan estratégico, Iberia reconoce clarísimamente que su situación ante esta perspectiva no es buena. Por tanto, nos gustaría saber la posición del Gobierno ante esta situación que Iberia, con toda sinceridad,

pone sobre la mesa. Porque Iberia tiene un importante mercado doméstico en Europa, e incluso en sus relaciones con Iberoamérica, pero no está al mismo nivel en el resto de vuelos intercontinentales. Incluso en el mercado europeo está peor que otras líneas de bandera. También es público y notorio, señor Secretario, que la eficacia de gestión y los resultados comerciales y la productividad de Iberia en los últimos años está bajo mínimos y el propio grupo lo reconoce. Quisiera saber su opinión sobre estas confesiones de Iberia sobre la situación.

También se da la opción de que Iberia tiene que elegir entre la explotación de lo que ella considera puntos fuertes -yo los llamaría puntos menos débiles-, que son el tamaño y el dominio, y los puntos que Iberia reconoce ya claramente débiles, como son la cobertura y eficacia. Quisiera saber la impresión del Gobierno sobre este dilema que se le presenta a la compañía.

Con estos antecedentes, el grupo propone un objetivo muy complejo pero que, resumiéndolo al máximo, intenta conseguir en los próximos cuatro años, en cuanto a tráfico y a ingresos, un tráfico de 39.000 millones de PKT y generando unos ingresos de tráfico de 675.000 millones de pesetas.

Para conseguir esto, Iberia espera llegar en el año 1996, en su mercado global y utilizando siempre la unidad de los PKT, y analizando por rutas en el caso del mercado doméstico, a 12.300, con un incremento del 7,7 por ciento; en el corredor España-Iberoamérica llegar a 9.950 PKT, con un incremento del 10 por ciento; un incremento sustancioso en cuanto a España-Europa Occidental, del 11,7 por ciento; en España-Atlántico Norte incrementos del 8,6; España-Lejano Oriente, el 11,6; España-Africa, el 12,3; España-Oriente Medio, el 15,6 por ciento -es impresionante; y sin embargo, extraña el recorrido España-Europa del Este que prácticamente no crece nada en los cuatro años.

Yo sé que todo esto concuerda un poco con las previsiones a nivel teórico que se han venido manejando a nivel de instituciones como IATA o AEA, pero entendemos nosotros que, expresándolo en un término muy coloquial, son muchos lobos en esta programación cuatrienal.

En cuanto al atractivo y posición de empresa está claro -yo creo que estamos de acuerdo todas las personas que más o menos estamos interesados en esta materia de transporte aéreo- que, a nivel global Europa, Iberoamérica y Lejano Oriente son mercados que conviene potenciar, pero también es cierto que hay que proteger la red doméstica, porque los competidores están ya a la puerta, y también habrá que aumentar todo el tráfico a Oriente Medio y a Africa.

En esta línea está claro que Europa es el mercado más atractivo y en donde entendemos nosotros que Iberia tiene una gran capacidad de crecer, si lo hace bien. Puede crecer porque, en estos momentos, en este tráfico tan atractivo solamente tiene el 12 por ciento en su conjunto, aunque el 47 por ciento está en el tráfico regular. Quiere decir eso que el mercado está todavía en manos de las compañías «charter». Pero al abrirse la competencia es

probable, si se actúa con cierto grado de eficiencia, que todo ese mercado fluya en favor de las compañías regulares y, por tanto, Iberia puede recoger gran parte de este tráfico que hoy está en manos de las compañías «charter».

Las rutas entre Europa e Iberoamérica es el segundo gran mercado para nuestra compañía de bandera en base, fundamentalmente, como es obvio, a la posición predominante de Iberia, pero en base, naturalmente, a que debe establecerse una coordinación con la programación de las líneas intercontinentales y, lo que es más importante y más difícil, con el movimiento regional iberoamericano dentro de Hispanoamérica, porque no vale llevar al viajero y soltarle en Santo Domingo o en Buenos Aires. Para que vaya habrá luego que darle salida de distribución.

El mercado español es clave, por supuesto, para Iberia, pero a partir de ahora le van a salir competidores, y me imagino que el Gobierno tendrá previstas -y se las pregunto- medidas para proteger a Iberia en el mercado doméstico español.

Todo esto lleva a que el plan estratégico prevea, en cuanto a unos ingresos de tráfico de pasajeros esperados y por regiones -sin entrar en el escenario expansivo, que creo que es demasiado optimista lo que fija el grupo, ni en el restrictivo por no pecar de pesimista, yéndonos a lo que estima básico el grupo y, por tanto, más alcanzable-, unos ingresos totales, como decía, de 675.000 millones de pesetas a nivel de 1996, pero es que los divide de la siguiente forma: en cuanto a ingresos domésticos, 292.000; Europa, 211.000; e intercontinental, 170.000. Entendemos que no hay concordancia en la comparación de ingresos intercontinentales respecto al europeo, puesto que en el intercontinental está incluido nada menos que Iberoamérica, que es una de las opciones fuertes de Iberia, está el Lejano Oriente, que también es un segmento a potenciar, y está todo el flujo con Africa y Oriente Medio. Vemos que sigue siendo superior, a pesar de todo, el tráfico del área geográfica infinitamente más pequeña, como es Europa. Después de ver esta proyección del grupo da la sensación de que ya de entrada se está actuando con poca fe.

En cuanto a la cobertura de los segmentos de mercado, estamos de acuerdo, como no podía ser menos, con la distribución que se hace en cuanto a la agrupación de los mismos en un mercado de largo recorrido, incluyendo en esto a Estados Unidos, Canadá, Iberoamérica, Lejano Oriente y Africa del Sur, como decía; mercado tipo europeo, donde está por supuesto Europa Occidental, Europa del Este, Oriente Medio e, incluso, Africa del Norte; y dentro de Europa Occidental los tráficos troncales, los tráficos periféricos, los turísticos y los regionales; y, el mercado doméstico, también según tráficos troncales, periféricos y regionales.

Vamos a analizar separadamente estas posibilidades de los mercados.

En cuanto a largo recorrido, evidentemente hay que recurrir a toda la programación de aviones tipo «wide-body», fundamentalmente el B-747, el DC-10 y otros

calibres quizá más modernos, llevándose a cabo, naturalmente, a través de la unidad cooperativa de la línea internacional de Iberia. Pero es que nos encontramos recientemente, ayer mismo, con que Boeing -y me refiero al 747, que es el tipo de avión clásico que debe hacer este servicio- la propia Compañía fabricante estadounidense, Boeing, está pidiendo a las líneas aéreas que revisen sus 747 a consecuencia de lo ocurrido en Amsterdam hace dos o tres días. La misma Compañía está ya recomendando que se comprueben los anclajes de sujeción de los motores. Esto ya ha provocado algunas reacciones. Por ejemplo, el Gobierno regional de Berlín ya ha comenzado a cerrar aeropuertos urbanos y en España ya hemos visto ayer o antes de ayer a autoridades de Iberia asomarse a las pantallas de televisión o en los medios de comunicación y mostrar su preocupación por los problemas del aeropuerto de Valencia.

Por eso, preguntamos al Gobierno si, como consecuencia de estos hechos, está prevista también en nuestro país la revisión de los 747 o el estudio de soluciones a aeropuertos conflictivos o difíciles, como puede ser el de Valencia.

Siguiendo un largo recorrido, es obvio que el mercado de Estados Unidos y Canadá es muy competitivo, muy difícil. Por otra parte, está pendiente la unión de Delta y Continental y hay que ser conscientes de que si Iberia aparece tiene que hacerlo con una posición clara de debilidad.

En el caso de Iberoamérica, obviamente estamos mejor. Se puede contar ya con Aerolíneas Argentinas, con Ladeco, con Viasa, y hay que apostar por una estrategia importante, pero, repito, cuidando los enlaces con todas las capitales significativas y relevantes de América del Sur, poniendo énfasis en esta distribución a pesar de que se mantengan las puertas de llegada que se están utilizando ya, Santo Domingo y Buenos Aires, y manteniendo los dos ejes básicos Madrid-Caracas y Madrid-Buenos Aires.

En cuanto a la cobertura del mercado doméstico, nos encontramos con tres tipos de rutas ya clásicas, Iberia-España, Aviaco y Binter. En cuanto al primer mercado, debe enlazar, como es sabido, las ciudades con mayor densidad de tráfico, que son Madrid con Barcelona, Palma, Valencia, Sevilla, Bilbao, Santiago, Málaga, Las Palmas, Tenerife; los enlaces que parten de Madrid y Barcelona y los que parten de Sevilla a Valencia, a Málaga y a Las Palmas, o sea, un total de veintitrés, que representa una cuota de mercado del 70 por ciento de los PKT.

En esta línea, surge una duda a nuestro Grupo y nos gustaría que el señor Secretario de Estado nos la aclarara. Esto requiere dar inmediatamente un paso en la línea de la especialización y llevar, por ejemplo, a Aviaco al segmento que le corresponde. La primera experiencia que se ha hecho ha sido con Alicante y la reacción del pueblo alicantino no ha sido positiva. Hay que saber si el Gobierno, ante la batalla que le espera en esta necesaria lucha por la especialización, tiene previsto a qué velocidad se va a llevar, habida cuenta de que es difícil el encaje de un cambio en una comarca, provincia o región, acos-

tumbrada a un corredor de Iberia y pasarlo a un corredor de Aviaco o incluso de Binter o Viva.

En cuanto a esta especialización, entendemos que habrá que adjudicar los «carriers» adecuados, que en Iberia-España son los A-30, pudiéndose utilizar algunos también para Iberia-Europa, y los B-727 para, de una forma paulatina, irlos sustituyendo por los B-757. En las rutas periféricas, que son las de los aeropuertos importantes domésticos y los flujos de éstos entre sí, reservarlos a Aviaco, como habíamos dicho, pero en base a esa especialización.

Aquí llegamos a otra gran duda de nuestro Grupo, señor Secretario de Estado. Estudiando el desglose de tráfico no por rutas, como hicimos antes, sino por unidades operativas, vemos que el incremento total del grupo Iberia pasa del 91, con 23.700 millones de PKT a cerca de 39.000. Viéndolo por unidades, Iberia-internacional tiene un incremento del 10,6 por ciento, Iberia-Europa 10,6, Iberia-España 5,6, Aviaco 12,3, Viva 26,9 y Binter 25,6.

Entendemos que este despegarse de los pequeños, empezando por Aviaco con un 12 y pico por ciento, pero sobre todo por Viva y Binter, será debido a las perspectivas, según este proyecto, de que la industria turística española se va a incrementar de una manera espectacular en los próximos años, pero las cifras de turismo no van en esa dirección. Por tanto, vemos una gran contradicción que nos gustaría que nos aclarara, señor Presidente.

Pasando a la cuestión siguiente, en cuanto a política de participaciones y alianzas, hay dos campos claros; uno, alianzas con compañías iberoamericanas y otro con Europa.

Respecto a las primeras, hemos estudiado el tráfico internacional de Europa con Iberoamérica y nos encontramos con la grata sorpresa, que ya nos esperábamos, de que el país que más tráfico genera es España, con un 27 por ciento, le siguen Italia con el 15, Francia con el 12, Portugal, alto para su tamaño, 12 por ciento, y va disminuyendo. El líder es España con el 27 por ciento. Sin embargo, cuando estudiamos el tráfico internacional Europa-Iberoamérica, tomando datos en ambos casos del año 1990, los últimos que tenemos, vemos que ese liderazgo que mantiene España en la generación de tráfico no lo mantiene en cuanto a la importancia de las compañías, puesto que Varig, la compañía brasileña, le pisa la importancia del liderazgo a Iberia. Varig se lleva el 23 por ciento del mercado y a Iberia se le rebaja al 17 por ciento. Así, el conjunto de los demás llega a una cantidad importante, cerca del 40 por ciento. Luego vemos que, de entrada, con ese proyecto importante, ambicioso, de ir al mercado de Iberoamérica, por el que ya se viene luchando varios años, a estas alturas, la compañía brasileña Varig está en mejor situación de salida que Iberia.

Reconduciendo nuestra intervención al campo de las alianzas con compañías europeas, es un tema que hay que estudiar a fondo, sobre todo en base a las ventajas que se pudieran obtener en el orden del dominio de rutas o de aeropuertos, en mayor cobertura y mejor producto, en conseguir ventajas de economía de escalas y en mejora

de eficacia de gestión de vuelo. Aquí nos encontramos otra vez con una doble opción, o Iberia hace una alianza con una compañía mayor, lo que tendría las ventajas de mayor peso en aeropuertos o en cobertura, pero podría ser filializada, o en compañías semejantes o pequeñas, por lo que se vendría a un equilibrio de influencias, pero con pérdida de peso en esas ventajas. Ante este dilema, nos gustaría conocer la posición del Gobierno, que además es un dato que nos interesa para el inminente debate de Presupuestos en esta Cámara.

En cuanto a los medios directos de producción, sobre todo los fundamentales, el de flota, el de tripulación y el de mantenimiento, también es necesaria una consideración muy detenida.

Respecto al plan de flotas, entendemos que se debe buscar cubrir los clásicos objetivos, como el de competitividad, el de especialización por unidad de negocio y el de incrementos sustanciales en la utilización. Esta competitividad de la oferta se traduce en la sustitución en las rutas europeas de los DC-9 y B-727 por los nuevos MD-87, A-320 y A-321; en la oferta de otras bandas fuera de España, por los B-757, en el caso de Aviaco por los MD-88 y, en largo recorrido, por el A-320. Ante esto llegamos a que, en el objetivo fundamental, que es el incremento de utilización, nos separa del resto de las compañías un «gap», una diferencia trascendente, puesto que para llegar a igualar a nuestros competidores tendríamos que aumentar en largo recorrido un 23 por ciento y en radio medio un 15 por ciento, que son objetivos que, en principio, a nuestro Grupo le parecen insalvables. Nos gustaría que el señor Secretario de Estado nos convenciera de lo contrario.

En cuanto al plan de tripulaciones, el problema se centra, como es lógico, obviamente al tratarse de personal, en temas de productividad, y el objetivo debe ser acercarse a las compañías de bandera europeas tanto en horas/bloque de tripulantes técnicos como tripulantes de cabina.

Vamos terminando, señor Presidente, pero quiero mencionar dos o tres temas de la máxima trascendencia. Quizá, a Iberia como grupo no le atañe directamente el tema de las infraestructuras, pero el propio grupo lo aborda en su plan estratégico de una forma crítica respecto al Gobierno. Creo que, entonces, merece la pena analizarlo en esta Comisión.

Iberia precisa de esta infraestructura y, por tanto, se preocupa de su existencia y de su dimensión. Vamos a centrarnos, por resumir y por la hora, en dos temas fundamentales: en el control de tráfico aéreo y en el de aeropuertos.

Es clara, está demostrado y están de acuerdo tanto las compañías nacionales como todas las administraciones, la escasa capacidad del control de tráfico aéreo en Europa. Eso está produciendo unos problemas serios de mayores paradas que se traducen en dos direcciones fundamentales: en una destrucción del nivel de puntualidad y en la puesta en peligro de los enlaces, que al llegar tarde no se consiguen. Esto es producto, obviamente, de que todo el control de tráfico aéreo europeo está soportado

por 22 sistemas distintos, y éste es un galimatías que está causando todos estos inconvenientes. Eso es cierto, pero no es menos cierto, señor Secretario de Estado, que el plan SACTA está fracasando.

Se ha hecho el traslado de Paracuellos a Torrejón. Ahora estamos recogiendo el fruto de aquellas adjudicaciones, injustificadas en su día, a CESELSA, sin experiencia en aquel tiempo -no digo que ahora no la tenga- y que se está traduciendo en un porcentaje alto de incidentes aéreos tipo «A», los peligrosos, o en hechos como el ocurrido hace unos meses a la altura de Guadalajara entre un avión alemán y otro español a una distancia de 10 metros, producto del fallo del control de tráfico aéreo español o, en la congestión de Barajas o de otros aeropuertos españoles, problemas que estamos sufriendo constantemente.

La situación del control de tráfico está así y, por tanto, nos gustaría tener alguna noticia del Gobierno, sobre todo de cara al debate de Presupuestos, acerca de si va a haber alguna solución a nivel europeo y a nivel español.

En cuanto a los europeos, Iberia denuncia insuficiencias claras en dos aspectos: en capacidad de pistas y en capacidad de terminales. Nos encontramos, como oposición, con que Iberia lo denuncia y el Gobierno nos lo niega. Nos gustaría, de una vez por todas, tener la opinión del Gobierno en esta situación deficiente de los aeropuertos españoles que está provocando un deterioro de los resultados de Iberia, haciéndolos negativos.

Ahora, en este ambiente, surge la situación crítica de Barajas y el Gobierno aprueba el nuevo plan director con la ampliación de Barajas. Pero responde también a una crítica de la propia Iberia cuando admite...

El señor **PRESIDENTE**: Señor Camisón, S. S. es consciente de que la responsabilidad sobre aeropuertos no corresponde al Ministerio de Industria sino al de Obras Públicas, Transportes y Comunicaciones. Por tanto, el Secretario de Estado le va a poder contestar en lo que corresponde a la responsabilidad del Ministerio de Industria, que es en relación con las decisiones o el plan estratégico de Iberia.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Señor Presidente, yo entiendo su advertencia, que es oportuna, pero antes hablé de que este tema del control de tráfico de aeropuertos es una pieza fundamental del plan estratégico de Iberia. Lo recoge en un capítulo aparte. Y, ¿por qué lo recoge? Porque le interesa mucho. Es natural que lo plantee y que al Ministerio del cual depende Iberia, que es con el que estamos teniendo contacto ahora, le plantee la cuestión, porque otro tema común de Gobierno es el intercambio de acciones entre un ministerio y otro. Luego, creo que es oportuno que tratemos, aunque sea de una manera rápida, este tema de infraestructura.

Le afecta tanto que Iberia entiende que Barajas, hoy por hoy, no puede considerarse como un «hub» clásico, a pesar de la situación geográfica y estratégica tan estupenda que tiene. Y ello es así, entre otras cosas, porque este aeropuerto carece absolutamente de sistema de movi-

mientos, de interconexiones. Pues, en ese momento, el Gobierno aprobó el plan director, y tenía varias opciones: una, la ampliación de Barajas, que es por la que ha optado, a pesar de problemas de nieblas, de montañas en la zona norte y de ser ésta una zona congestionada de Madrid -ahí tenemos reciente el caso de Amsterdam-; dos, considerar el tema de un gran aeropuerto en una zona llana, se habló de Seseña, solución óptima desde el punto de vista operativo pero la más cara y, por tanto, discutible; y tres, una solución intermedia que hubiera sido acondicionar Torrejón, que no era la solución óptima pero que compaginaba mejor unos temas con otros. Esa decisión está tomada ya, luego este problema futuro al que se enfrenta Iberia es debido a una decisión del Gobierno y, por tanto, Iberia lo denuncia en su plan.

Además, en este plan director de Barajas hay un tema fundamental para Iberia y que, sin embargo, el plan director no lo recoge, que es la posibilidad de una terminal propia de Iberia en Madrid. Hubiera sido de una gran trascendencia, de futuro incluso, y ni siquiera se ha comentado, el que Iberia tuviera su terminal propia como la tienen otras compañías de bandera.

Termino con dos cuestiones rápidamente. Una es el tema del «handling», al que no le damos importancia pero que la tiene. No olvidemos que el 25 por ciento de la nómina de Iberia está dedicada a estos menesteres -nada menos que 8.425 personas- y que necesita cambios profundos. Y, si no, véanse las esperas que los usuarios de Iberia están sufriendo, sólo doy este detalle, al recoger las maletas al final de un largo viaje.

Terminando, el plan propone, como conclusión apoteósica final, como resultados esperados, como programa de mejoras, una serie de cosas que conviene comentar rápidamente, porque una cosa es predicar y otra dar trigo. Esto, que ha sido tan fácil escribirlo, programarlo, debatirlo y encuadernarlo, si no se traslada a la realidad es un fracaso del plan, es un fracaso de Iberia y es un fracaso del propio Gobierno.

El tema nos preocupa porque parte de unos resultados fuertemente negativos de Iberia, reconocidos incluso por la propia Iberia. Parte de unas necesidades de inversión por Iberia en el próximo cuatrienio de medio billón de pesetas, y si no no hay nada que hacer. Para esto Iberia propone, como decía, un crecimiento del volumen de tráfico del orden del 67 por ciento de PKT y doblar los ingresos en estos cuatro años. Eso es muy difícil creérselo. Eso es lo que dice el plan. Y, claro, para eso tiene que recurrir a una productividad en medios directos realmente impresionante -ambiciosos los llama el plan-, nada menos que un incremento de la productividad de flota de un 25 por ciento a partir del año 1992, mantener una productividad en cuanto al mantenimiento de un 2 por ciento anual y una reducción de personal del 10 por ciento. Esto es lo que dice el plan. Esto es de un optimismo desbordante, y lo plantea el Gobierno justamente en un momento de crisis económica. Es tan de crisis, y con esto termino, que yo creo que es sintomático o carismático el hecho siguiente. Este verano han llegado a Iberia, a Barajas, de todo el contrato de suministro de Airbus, de los

A-320, de esta fábrica, dos Airbus para ser incorporados a la flota de Iberia. Iberia no tenía dinero para pagarlos como consecuencia de la crisis, Infoleasing no actuó —gran ocasión para que Infoleasing, estatal, hubiera actuado, y antes estaba aquí el Presidente del INI— y, al no actuar por dificultades económicas, tiene que intervenir una empresa privada, pagar los 8.000 millones, ser propietaria ahora de esos dos aviones y ahora hacer «leasing», arrendárselos a Iberia. Consecuencia: que al ser una empresa privada la que ha importado y es propietaria, tiene que liquidar el IVA, que son 1.200 millones. La empresa dice que no y el Gobierno obliga a que en esa liquidación no se paguen los 1.200 millones. Luego en este mundo de dificultades financieras están sucediendo casos tan estrambóticos como éste, que es el propio Gobierno el que fuerza la transgresión de la ley y comete un fraude fiscal de 1.200 millones. En este ambiente llega Iberia con esta propuesta.

Esto es todo de momento, señor Presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Esta Presidencia comprende que la modificación del mecanismo puede complicar un poco la respuesta del señor Secretario de Estado, por lo que, en la medida de lo posible, si quiere algún tiempo para ordenarla, no habría ningún inconveniente.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA** (Espina Montero): No, señor Presidente. Mi petición, por si podía reubicarse la agenda, tenía que ver con un compromiso previo en Sevilla, en concreto en la Sociedad Cartuja 93, pero, una vez pasada la hora de tomar el avión, tengo todo el tiempo disponible, de modo que ya no tengo ningún tipo de dificultad.

Empezando por el final, porque es el último comentario que me sugiere, S. S. se queja de lo ambicioso de los objetivos del Plan estratégico del Grupo Iberia. Ha mencionado muchos indicadores —yo no voy a entrar en ellos— de productividad, de calidad, de mejora de servicio, de seguridad, etcétera. El Gobierno mantiene —en eso sí puedo responder a S. S. afirmativamente— un alto nivel de exigencia respecto a los objetivos que se establecen para el Grupo Iberia dentro del Grupo TENEO, a su vez dentro del Grupo INI, y que están fijados en documentos, que son, en concreto, el «paif» del Grupo o de la empresa y el propio Plan Estratégico del Grupo Iberia, con un alto nivel de exigencia y con un razonable grado de ambición. Esos son criterios que el Gobierno traslada a la gestión de sus empresas, empresas en las que es accionista mayoritario; cuando lo es directamente, lo hace a través de un grupo como, en este caso, el Grupo TENEO, que es del que Iberia forma parte en esta fase de consolidación del Grupo. De modo que yo no creo que deba S. S. mostrar sorpresa respecto a la ambición, que en última instancia está planteada en un documento del Plan Estratégico que el propio Presidente del Grupo Iberia, don Miguel Aguiló, tuvo ocasión de exponer en este Congreso de los Diputados el 6 de abril, de modo que ha habido oportunidad de discutirlo antes incluso de su presentación y su ratificación pública, y es bien conocido.

Por tanto, sabiendo que todo lo que son escenarios sobre los que trabaja un plan estratégico están sometidos a la confirmación del entorno sobre el cual se elaboran, en ese contexto, el Grupo Iberia fija unos objetivos que al Gobierno le han parecido razonablemente ambiciosos, en un nivel, por supuesto, de alta exigencia.

El último comentario que hacía S. S. respecto a la dificultad para alcanzar esos objetivos en un momento de crisis estoy seguro de que no significa que S. S. considera que ese momento de crisis va a prolongarse a lo largo del período 1992/96, puesto que ésa es la duración o el horizonte temporal del Plan Estratégico, a seis años; y, por utilizar un término alegórico, Iberia debería sobrevolar los avatares coyunturales, puesto que se trata justamente de un plan estratégico y no un plan de emergencia o un plan de actuación a corto plazo.

En el plan hay objetivos claramente señalados, a los que S. S. hacía referencia, que orientan, como todo plan estratégico, los ejes de actuación sobre los cuales el Grupo Iberia basa sus actividades y su propio plan de actuación: dominio de mercados, ampliación de la cobertura, objetivos que son imprescindibles en este negocio para, entre otras cosas, ampliar la fidelidad de los clientes. Su señoría hablaba de objetivos ambiciosos también en ese punto, el aumento de la cuota de mercado, que para el conjunto del período 1992/96 ha fijado la compañía en torno al 11 por ciento, con un aumento en el año de arranque —este año 1992 respecto a 1991, que fue un año particularmente malo— muy superior, del 20 por ciento, modulando ese objetivo en años subsiguientes. Pero esto implica, como digo, una estrategia de dominio de mercados, de ampliación de cobertura, de consecución de un tamaño que permita alcanzar economías de escala, que permita diversificar también riesgos del mercado y que proporcione fortaleza en ese entorno de competitividad muy superior, al que S. S. hacía referencia, dados los cambios que se están produciendo, tanto en el marco institucional y normativo como en las propias pautas, o el nivel de exigencia del grado de competitividad dentro del negocio.

Finalmente, S. S. hacía referencia ahora, al término, a objetivos ambiciosos, también por lo que se refiere a la eficacia de la gestión en todas las áreas. Especialmente, el Plan estratégico hace énfasis en la mejora de eficacia en las áreas operativas y comerciales, pero todas están sometidas a ese nivel de exigencia. No hay objetivos de «ranking»; en el Plan estratégico simplemente se hace una descripción de lo que es la panorámica y la posición del Grupo por tamaño; no se trata de rivalizar en posiciones de «ranking», eso dependerá de cuáles puedan ser los objetivos de tamaño del resto de los grupos. En consecuencia, no hay objetivo alguno al respecto y cuando S. S. preguntaba por las posibilidades de mantenerse o no, ahí el Grupo no va a rivalizar ni el Gobierno tiene ningún tipo de temor al respecto. Los objetivos deben establecerse en términos de adecuación del tamaño a las necesidades o los requerimientos de la mejora de competitividad y del resto de los objetivos.

Por lo que se refiere a la situación coyuntural, ya digo

que no estamos, desde luego, en un momento óptimo de coyuntura alcista, en este negocio ni en los restantes, pero este área de actividad es un área profundamente cíclica y lo que importa, lógicamente, no es tanto contemplar la evolución de los resultados, tanto operativos y comerciales como económicos, en términos aislados, que es muy importante, cuanto la evolución comparativa y la situación comparativa. A este respecto, 1991 ha sido el año peor del transporte aéreo para todas las compañías, prácticamente, tanto en América como en Europa. Con excepción de una compañía, todas las compañías europeas perdieron dinero el año pasado; probablemente lo mismo sucedió en el caso americano y probablemente sucederá también este año con bastante generalidad. En concreto, el caso de los resultados de Iberia, después de unos resultados negativos del orden de 33.000 el año pasado, espera cerrar este año sabiendo que existe también dentro del año una profunda estacionalidad, como conoce perfectamente S.S., y que, por tanto, las previsiones de la primera parte del año no pueden ser extrapoladas para el conjunto de una reducción muy sustancial de las pérdidas. El propio Presidente del Grupo ha tenido ocasión de manifestar aquí sus previsiones. Creo que pronto podrá elevar oficialmente nuevas previsiones de cierre de ejercicio. Objetivos, por tanto, ambiciosos pero adecuados a ese nivel de exigencia que el Gobierno desea para la empresa.

Ha hablado S.S. de alianzas y ha pregonado al Gobierno respecto a las mismas. El Gobierno no señala al Grupo las alianzas adecuadas, es justamente el Grupo quien diseña, en discusión dentro del propio Grupo, y propone en cada caso cuáles pueden ser las alternativas adecuadas. Sin embargo, debo decir que la prioridad fijada así en este momento en el Plan Estratégico no es tanto las alianzas como el fortalecimiento del propio Grupo. Esa será, en cualquier circunstancia, la mejor baza, la fortaleza -y a eso está dirigido el Plan Estratégico- previamente alcanzada para una estrategia de alianzas que al mismo tiempo deben irse estudiando, deben irse estudiando por el Grupo y proponerlas en su momento a su accionista, en el momento, como digo, en el que resulten prioritarias. Hoy no lo son ni para Iberia ni prácticamente, diría, para ninguna otra compañía europea. Las grandes compañías europeas están justamente formando y fortaleciendo sus propios grupos, tanto en el interior del Continente como en la relación entre los dos continentes, entre Europa y América, estableciendo, por tanto, posiciones estratégicas, que es el énfasis prioritario que se establece en este Plan.

Sabe S.S. por lo demás que este Plan, que comportaba ya en su año de arranque una importante ampliación del capital, ha tenido también, entre la comparecencia aquí del Presidente del Grupo Iberia y esta mía para responderle, el importante test de la evaluación por parte de las autoridades comunitarias de esa ampliación de capital y ha sido considerada como plenamente compatible. Por tanto, el examen de viabilidad que razonablemente la Comunidad establece a la hora de evaluar ese tipo de ampliaciones para juzgar o señalar si existe algún tipo de

ayuda al Estado ha sido contemplado como un plan en el que no existe ayuda de Estado y ha sido aprobado. Ese es un importante espaldarazo a una de las previsiones de apelaciones financieras que el Plan hacía justamente en su año de arranque.

Respecto a los temas de posicionamientos estratégicos, no tengo que señalar otra cosa que la de confirmar el fortalecimiento que ha supuesto para el Grupo el establecimiento de una serie de posiciones en compañías iberoamericanas participadas. Su señoría ha hecho referencia al mismo. No se trata de la apuesta más importante del Grupo, como señalaba en una de sus preguntas. En el plan, cuando uno evalúa el volumen de las inversiones y a qué se destinan los distintos paquetes de inversiones de estos 760.000 millones previstos para el conjunto del período, justamente el 74 por ciento del mismo no se destina a lo que tendría que ser su apuesta más importante, la participación en otras compañías o adquisiciones, sino justamente a la flota que es la principal prioridad establecida por el plan. Y, desde luego, ello justifica que esos 560.000 millones, de esos 760.000 a los que me refiero, se destinen a la ampliación y renovación de la flota con 130 aviones adicionales, que, dado que durante el período 1989-1996 -que es al que me estoy refiriendo- se darán de baja cincuenta aviones, producen un crecimiento de ochenta, lo que implica, respecto a las ciento veinte actuales, la consolidación de una flota de doscientos aviones, dentro del grupo Iberia estrictamente, no hablando ahora de las compañías participadas.

Este aspecto, que es una parte importante y sustancial de la estrategia del Grupo, se corresponde con objetivos de internacionalización plena de las actuaciones de Iberia, consecuentes, por lo demás, con una línea de política industrial que el Gobierno no sólo establece para una empresa como ésta en la es accionista mayoritario, sino que aconseja al resto de las empresas españolas en sus planes de competitividad, para lo cual durante este mismo año el Gobierno ha aprobado un plan de fomento, un plan de política industrial para la internacionalización de la empresa española.

Respecto a los comentarios que hacía en relación a la renovación de la flota, ha hablado de criterios a tomar en consideración, durante el período del plan estratégico, la inversión de esos 560.000 millones de pesetas de todo el período 1989-1996, en el que se contempla el redimensionamiento completo de la flota, durante el período 1992-1996, esa prioridad queda marcada con una inversión de 400.000 millones de pesetas, en el marco estricto temporal del plan estratégico.

Su señoría ha hablado de los criterios a utilizar. Hay otros, evidentemente; ha señalado los más importantes, pero las necesidades y los gustos de la clientela son también aspectos a tomar en consideración; el nivel tecnológico de los aparatos; los costes de la inversión; las condiciones de financiación de la inversión; los costes operativos; la vida útil, etcétera. En cualquier caso, los criterios de renovación toman en cuenta un aspecto fundamental para este negocio en el futuro y es justamente la versatilidad, la capacidad de la compañía para dar respuesta a

cambios importantes en la demanda que se producen demás en períodos de tiempo relativamente breves. Querría señalar a este respecto la capacidad que ha mostrado la compañía y las disponibilidades de la flota para dar respuesta a cambios sustanciales en la demanda, como los que se han producido durante este período de la Exposición Universal de Sevilla, a cuyos cambios la compañía ha podido responder destinando a esa línea aparatos de amplia capacidad, el Airbus 300, que ha permitido solventar, como digo, fluctuaciones muy rápidas. Una no disponibilidad de la gama de flota adecuada no hubiera permitido a la compañía responder a esas fluctuaciones de la demanda; fluctuaciones rápidas que se producen en el período de decisiones de cambio de flota, que son siempre de muy largo plazo. Su señoría ha hablado de dos aspectos en los cuales el Presidente le ha precisado acerca de las competencias y el ámbito en el que razonablemente el Secretario de Estado de Industria debe limitar sus actuaciones por no sustituir o no usurpar atribuciones que no le son propias, pero haciendo, eso sí, una manifestación absolutamente rotunda de plena coordinación con las autoridades, en primer lugar, a Aviación civil y, en segundo lugar, con las actuaciones y los planes del Ministerio de Obras Públicas y Transportes.

Es evidente —lo señalan todos los informes europeos— que la capacidad actual de la red de control de tráfico en Europa es insuficiente y deben adoptarse medidas por todas las autoridades y todas las administraciones para paliarlo. Es algo que figura en los informes anuales de las correspondientes asociaciones y ha sido asumido así como base para planificar las actuaciones de inversión en infraestructura.

En ese contexto, no diría, desde luego, que la capacidad relativa de nuestro sistema de control de tráfico aéreo sea inferior a esa situación general que se detecta en Europa y, por supuesto, respuesta a ello son los propios planes de la Administración de Aviación Civil española.

Ha hecho una mención a decisiones anteriores y adjudicaciones a productos y sistemas fabricados por una empresa española, Ceselsa, hoy formando parte del propio conglomerado Inisiel-Ceselsa, como S.S. sabe, que yo creo que no son muy acertados ni razonables ni justos con la calidad de esos productos y su capacidad para ganar adjudicaciones no sólo en España, sino en otros muchos sitios. Y, desde luego, esos otros muchos sitios implican recientes concursos o adjudicaciones en aeropuertos tan desarrollados y tan sofisticados como los de Holanda, así como toda la red de Moscú o de Delhi, excelentes perspectivas tanto en Finlandia como en América.

De modo que me parecen profundamente injustificados los juicios que hace S.S. respecto a la calidad de los productos de una empresa española puntera que lleva a cabo, además, importantísimos esfuerzos de inversión en I + D y que justamente están viéndose recompensados ganando concursos contra competidores de primer nivel mundial.

Yo creo que ése es uno de los aspectos desventajosos que algunas modalidades de debate político respecto a las

actuaciones de las empresas públicas suponen para éstas. Es cierto, y el Gobierno lo comparte, que las empresas con un accionariado mayoritariamente público no tienen por qué disfrutar de ventaja u oportunismo alguno, pero creo que tampoco es razonable que por el hecho de ser públicas soporten una desventaja.

Evidentemente, el tipo de debate político, a la hora de evaluar este tipo de aspectos, se presta mucho más a la difusión de mensajes simplificados que probablemente no pueden precisar lo que podría ser una evaluación o un juicio profesional de los resultados y la calidad de los productos de nuestras empresas.

Respecto al tema de los aeropuertos, quiero desmentir cualquier idea que S.S. haya podido sugerir de descoordinación o de falta de cooperación entre Iberia y la Administración responsable, en este caso el Ministerio de Obras Públicas y Transportes. El plan estratégico evalúa, como es la obligación de la empresa, cuáles son las condiciones de infraestructura en los aeropuertos que resultan imprescindibles para prestar el servicio con la adecuada eficacia y calidad.

Dicho esto y evaluados estos aspectos, evidentemente es claro que aeropuertos como el de Barajas resultan cruciales para las operaciones de una compañía como Iberia, que tiene ahí su centro, y no sólo para ella, sino para otras compañías del grupo, y en muchos casos también para el tránsito de aeronaves pertenecientes a las compañías participadas, para las que resulta perfectamente legítima la preocupación y la disponibilidad por parte de la compañía para la máxima cooperación de una manera constructiva, pero de una manera también vigilante respecto a la evolución y a las necesidades que se van detectando.

Al mismo tiempo, ese nivel de máxima cooperación se está traduciendo en una excelente coordinación entre los pasos y las decisiones que la compañía da en su propio Plan estratégico con las previsiones y la puesta en marcha de los planes de actuación que desarrolla el Ministerio de Obras Públicas y Transportes.

Es cierto que la responsabilidad sobre los aeropuertos españoles no es tarea de Iberia y que este desarrollo de infraestructuras está enmarcado por parte del Ministerio de Obras Públicas y Transportes en un objetivo global del Gobierno, que ha sido señalado y que se enmarca dentro de ese compromiso de mantenimiento de inversión del 5 por ciento del PIB en inversiones de infraestructura a lo largo del programa de convergencia.

Finalmente, S. S. hacía referencia a los temas relacionados con actividades como el «handling». Ciertamente, se están produciendo cambios importantes en el contexto en el cual la empresa desarrolla sus actividades y, desde luego, en este ámbito es público el concurso para la nueva adjudicación de este servicio, que a medio plazo puede alterar y modificar el panorama actual. Esta es un área cuyo nivel de funcionamiento es básico para la comodidad y para el confort de los pasajeros. Es una actividad muy intensiva en mano de obra y, por tanto, los aspectos relacionados con la productividad, las metodologías de trabajo y los sistemas de organización, resultan cruciales.

El concurso que está en este momento en marcha trata justamente de poner al día las condiciones en las que las empresas prestan el servicio. No tiene que ver con aspectos de productividad, que se están mejorando y sobre los cuales la Compañía en cualquier caso trata en el plan estratégico; tiene que ver, como digo, con las condiciones en las que las compañías o empresas prestan los servicios.

Finalmente, respecto a las dudas que S. S. manifestaba sobre problemas de asignación dentro del grupo de las tareas o atención a las distintas áreas de actividad, yo creo que no es razonable plantear objetivos nominalistas de cuál de las compañías o empresas del grupo lleva a cabo las actividades con base en preferencias más o menos vinculadas al nombre de las mismas. Se trata -creo yo, y así se establece en los objetivos del plan estratégico- de plantear exigencias de servicio y de calidad y, por supuesto, dentro del Grupo Iberia «strictu sensu», así como, dentro del ámbito más amplio del Grupo Iberia y sus compañías participadas, se trata de que ésta pueda sacar el máximo partido de las sinergias que se producen en el seno del propio grupo para prestar, en las mejores condiciones de competitividad, de servicio y de calidad y, por supuesto, con el máximo nivel de seguridad, todas estas actividades.

Señalaba tangencialmente S. S. una preocupación por la aplicación por parte de Iberia de recomendaciones de revisión de aeronaves de acuerdo con los constructores. No me cabe la menor duda -sin preguntar- que Iberia está -como lo está siempre- a la cabeza en el cumplimiento de los máximos niveles de exigencia de seguridad que están al alcance de las compañías transportadoras.

Creo que todo esto toca los aspectos más sustanciales de su intervención.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Camisón, para turno de réplica.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Voy a ser muy breve, puesto que después de oír al señor Secretario de Estado el tema no va a dar mucho más de sí.

Le ha extrañado al señor Secretario que yo calificara los objetivos de ambiciosos. Yo no los he marcado; los marca el plan. Yo he comentado que el plan los califica de ambiciosos. En lo que se refiere a mi planteamiento, he dicho que el problema está en la credibilidad respecto a los objetivos ambiciosos que marca ese plan estratégico. Obviamente, el Grupo está en su pleno derecho para marcarlos, pero los españoles, mi Grupo y en este caso este diputado, son muy libres también de creérselos o no.

El señor Secretario de Estado dice que el problema económico actual no va a durar cuatro años. Nos gustaría que hubiera un poco más de acuerdo entre los diversos miembros del Gobierno, porque ha estado aquí el Presidente del INI y nos acaba de decir que los problemas del Grupo -Iberia pertenece al Grupo INI- van a continuar, por escasez financiera, durante el año 1993 con la misma crudeza que en el año 1992, y que las soluciones vendrán en los años 1994 ó 1995. Esta frase la ha dicho en esta misma sala el Presidente del INI hace muy poco tiempo.

Luego si este plan es para cuatro años, el año 1992 está acabando, el año 1993 el Presidente del INI lo ve tan negativo como el actual e incluso el siguiente; no entiendo, señor Secretario de Estado, en qué basa su postura, contraria a la mía, respecto a considerar esos objetivos ambiciosos como fácilmente alcanzables, que contrastan con la postura de falta de credibilidad por mi parte.

Respecto a no posicionarse la Compañía de bandera española en el ranking del tamaño en un puesto o en otro, digo lo mismo. Yo planteo que el Grupo INI, al redactar su plan, considera como un punto básico en su estrategia el decidir qué tamaño va a adoptar, porque éste va a condicionar la marcha empresarial de todo el transporte aéreo español, tanto de pasajeros como de mercancías.

Ha hecho referencia a la ejecución por Ceselsa del control del tráfico aéreo. Yo me he referido, en cuanto a la falta de experiencia, al momento de su ejecución; creo que ha quedado bien claro. Para que fuera defendible la postura que ha manifestado ahora el señor Secretario -y en aquel momento estaba adjudicado el control a una empresa puntera mundial para ejecutarlo y se le dio el cambio para que lo hiciera ésta-; para que fuera defendible su postura, repito, no tendrían que producirse las disfunciones que se están produciendo diariamente, que estamos sufriendo todos los españoles, y que están siendo noticia diaria en los medios de difusión.

En cuanto a que ha apreciado por mi parte una cierta postura encontrada entre Iberia y aeropuertos, digo lo mismo. El plan estratégico califica la situación de los aeropuertos españoles como precaria y no conveniente y aboga porque se mejore. Luego esa idea, aunque la comparto igual que Iberia o en términos más crudos, sin embargo, es una idea que tendrá que rebatírmela no sólo a mí mismo, sino también al propio Grupo Iberia, porque si lo lee verá que la crítica al sistema español de aeropuertos parte del propio plan estratégico.

Para terminar, dice usted que le extraña que yo haya hecho una pregunta respecto al incremento de algunas compañías, como Binter y Viva -me imagino que su observación venía por ahí, puesto que el señor Secretario no ha entrado en detalle-, que estaban especializadas en turismo en un momento de descenso clarísimo. El señor Secretario manifiesta que el plan estratégico huye de esa especialización o que huye de la adjudicación de distintas tareas a unas y otras áreas de negocio. Digo lo mismo. Este comentario del incremento previsto por el Grupo para Binter Iberia lo justifica en el gran incremento del turismo en este cuatrienio, y ante esto mi postura ha sido también muy sencilla, y es que falta credibilidad.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Secretario de Estado, tiene la palabra para responder a las cuestiones planteadas.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA** (Espina Montero): Muy brevemente, señor Presidente.

Voy a precisar, porque creo que no ha habido contraposición en lo que decía su señoría. Cuando yo hablaba

del período de cuatro años -y no creo que S. S. piense razonablemente que la crisis económica internacional va a durar ese tiempo-, lógicamente me refería a esa crisis económica cuando hablaba del impacto cíclico sobre la demanda de transporte, y es a ello a lo que hacía mención S. S. cuando planteaba el momento por el que atravesaba ahora Iberia. Yo había entendido que se refería al problema de la demanda de transporte de los años 1991 y 1992, afectados por la coyuntura cíclica en la que se mueven estos años. No entendía que nos estuviéramos refiriendo al contexto del Plan de Convergencia y, por tanto, al diseño a cuatro años de los escenarios presupuestarios.

Respecto al tamaño, por supuesto que hay una apuesta y unas necesidades de tamaño del grupo Iberia. A lo que yo me había referido es a que lo que importa es el tamaño adecuado y no tanto el puesto en el ranking, porque el tamaño absoluto es lo que se evalúa en el plan, se describe cuál es la situación de ranking relativo en el punto de partida, pero la posición en la que se termine dependerá también del tamaño de los otros, que tendrán sus propios objetivos, sus propios requerimientos, sus posibilidades de financiación, de inversión, etcétera. Pero el plan debe valer por sí mismo y no por el tamaño que los demás consideren como adecuado.

Referente al tema de Ceselsa, quiero despejar claramente su participación en ese tipo de concursos. La experiencia adquirida, la verificación de los resultados, los equipos instalados y los procedimientos diseñados por esta empresa, contemplada por otras administraciones de control aéreo, han servido como elemento curricular para las adjudicaciones que después ha obtenido la compañía. De manera que no creo que esas disfunciones a las que hace referencia S. S., hayan podido ser juzgadas, dentro del mundo profesional de las administraciones, como imputables a la empresa. Por tanto, antes de descalificar los productos y los servicios de una empresa, a la hora de conocer disfunciones o problemas o tener noticias periodísticas, hay que hacer un examen riguroso y profesional, para no correr el riesgo de dañar los intereses legítimos de esta compañía, que ahora se encuentra asociada, en un proceso de formación de grupo, con Inisel, y

en aquel momento era una compañía sin relación alguna con el Grupo.

En cuanto a las dos áreas de infraestructuras, los comentarios del plan estratégico y las insuficiencias en materia de tráfico aéreo, son generales en la infraestructura europea y están extraídas precisamente de documentos en ese ámbito.

Y por lo que se refiere a la infraestructura aeroportuaria, debo decir que se basan exactamente en la misma reflexión que el Ministerio de Obras Públicas y Transportes y el Gobierno, ya que han tenido el mismo tipo de evaluación para diseñar sus propios planes de actuación.

Respecto al tema al que hacía referencia su señoría, sobre lo ambicioso, ahora me ha precisado, de los objetivos de crecimiento de mercado de Viva y los asociaba exclusivamente con previsiones de evolución turística, tengo que decirle que no pueden asociarse legítimamente sólo a ese punto, puesto que el Plan Estratégico lo asocia a ese punto, a las previsiones de evolución del mercado turístico y, al mismo tiempo, a objetivos perfectamente legítimos de ampliación de la participación de la cuota de mercado de esta empresa dentro del conjunto del tráfico «charter».

Cuando hablaba de las quejas de adecuación, de algunos comentarios en periódicos de si vuela Aviaco o vuela Iberia, mi réplica, mi respuesta exclusivamente trataba de decir que lo que importa es la calidad del servicio, la eficiencia, la puntualidad, etcétera, y no tanto el nombre de la compañía que vuela dentro del propio Grupo, ya que es perfectamente legítimo, dentro del Plan Estratégico, que el Grupo pretenda sacar el máximo partido de las sinergias internas. Es mi único comentario al respecto.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Secretario de Estado, por la información que ha suministrado y por su comparecencia entre nosotros.

Con esto damos por terminado el orden del día de la sesión de hoy.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y quince minutos de la tarde.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961