CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1993 IV Legislatura Núm. 623

INDUSTRIA, OBRAS PUBLICAS Y SERVICIOS

PRESIDENTE: DON JOSE FELIX SAENZ LORENZO

Sesión núm. 112

celebrada el miércoles, 3 de marzo de 1993

Página

ORDEN DEL DIA:

— Comparecencia del señor Presidente de la Empresa Nacional Elcano de la Marina Mercante, S. A. (ENEM) (García López-Dóriga), para informar de la actividad de la citada empresa, de acuerdo con los Estatutos. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular (número de expediente 212/002244) 18752

Comparecencia del señor Presidente de la Compañía Trasmediterránea (Delso Heras), para informar:

— Sobre la composición, desarrollo de actividades y función del Copecán. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular (número de expediente 212/002269) 18761

— Sobre la cuenta de resultados de la citada Compañía en el ejercicio de 1992, pérdidas y ganancias, inversiones en la renovación de la flota y financiación, así como de las posibles repercusiones del segundo Registro de Buques. A solicitud del señor Mardones Sevilla, del Grupo Parlamentario Mixto (número de expediente 212/002317) 18762

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

— COMPARECENCIA DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL ELCANO DE LA MARINA MERCANTE, S. A. (ENEM), PARA INFORMAR DE LA ACTIVIDAD DE LA CITADA EMPRESA, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO (Número de expediente 212/002244)

El señor **PRESIDENTE**: Señoras y señores Diputados, da comienzo la sesión de la Comisión de Industria, Obras Públicas y Servicios, en cuyo orden del día figura en primer lugar la comparecencia de don Ramón García López-Dóriga, Presidente de la Empresa Nacional Elcano, comparecencia solicitada para informar de la actividad de la citada empresa de acuerdo con los estatutos, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular.

Para una primera intervención, tiene la palabra el señor Presidente de la Empresa Nacional Elcano.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL ELCANO DE LA MARINA MERCANTE, S. A.** (García López-Dóriga): Buenos días.

La Empresa Nacional Elcano, como SS. SS. saben, es propiedad del Instituto Nacional de Industria en su cien por cien. A lo largo de su historia, que está próxima a cumplir 50 años, ha tenido, por decirlo de alguna manera, tres situaciones estatutariamente distintas.

En 1943, el 20 de octubre, se funda la compañía, que anteriormente había sido regida por una junta gestora inspirada en los principios de la Ley de 7 de mayo de 1942, y esos estatutos fundacionales recogen el espíritu de crear una dinámica acelerada para reconstruir la flota mercante de la marina española y, al mismo, realizar una actividad, cosa que la iniciativa privada no podía hacer, en cuanto a reactivación de instalaciones industriales, sobre todo referidas a la construcción naval y a la construcción de motores marinos.

La segunda situación estatutaria, puesto que esta primera dura algo más de 23 años, se corresponde con una modificación que tiene lugar allá por el año 1966, cuando, después de acuerdo de Consejo de Ministros del año anterior, el 11 de julio de 1965, la compañía segrega las actividades fabriles para concentrarse exclusivamente en las actividades navieras y armadoras o armadoras y navieras. A partir de 1966, surge la primera modificación estatutaria, correspondiente, como digo, a la segregación o cese para Elcano de actividades de astilleros —Elcano tenía unos astilleros en Sevilla— y de fabricación de motores en Manises, en Valencia. Esta situación dura desde 1966 a 1992, y aunque la compañía ha venido manteniendo actividades que son prácticamente las mismas, de acuerdo con lo solicitado en la nueva Ley de Sociedades Anónimas y en el nuevo Reglamento del Registro Mercantil, la compañía, dentro del marco inspirado por el Instituto Nacional de Industria, lo que hace es enumerar exhaustivamente y con concreción todas aquellas actividades mercantiles llevadas a cabo por ella y, por tanto, surge un nuevo estatuto mucho menos vago, o sea, más preciso, en medio de una correspondencia razonable actualizada en un régimen libre de mercado y abiertamente competitivo, abandonando toda secuela de lo que había constituido al principio su entorno de desenvolvimiento, que era realmente un régimen autárquico y altamente perfeccionista. Esto se lleva a cabo en 1992 y la compañía disfruta hoy de unos estatutos que le permiten realizar las actividades que en realidad han venido realizando desde 1966, pero enumeradas con mucha más concreción y abandonando todo signo proteccionista.

Yo podría decir que a estos tres estatutos corresponden dos estadios netamente distintos: uno, antes de 1966, desde 1943, cuando la compañía alternaba las actividades armadoras y navieras con las actividades industriales, y una segunda actuación centrada en las actividades armadoras y navieras, en la que la compañía ya, habieno dejado de ser protagonista de la construcción de buques y de la fabricación de motores marinos, se centra exclusivamente en actividades navieras, de transporte marítimo, en actividades que tienen que ver siempre con las actuaciones en el transporte marítimo. Hay, sin embargo, una adaptación —resumiendo—, la producida en 1992, cuando la compañía hace una determinación concreta y sumaria de todas sus actividades, y así tenemos un estudio de 1992 que, sin modificar sensiblemente —yo diría que operativamente no modifica en nada— las actividades de Elcano, sin embargo sí elimina todo signo que no tenga que ver con una razón de ser económica y competitiva de la compañía.

Esto es lo que en realidad yo creo que puedo decir.

El señor **PRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Presidente de la Empresa Elcano.

El Grupo que ha solicitado la comparecencia es el Grupo Parlamentario Popular, en cuyo nombre tiene la palabra el señor Camisón.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Señor Presidente de la Empresa Nacional Elcano, desde el Grupo Parlamentario Popular le saludamos con todo respeto en su comparecencia en esta Comisión.

Para empezar, nos gustaría conocer las pérdidas que ha tenido esta Empresa Nacional en el último trienio, o sea, en los años 1990/91/92.

Usted nos ha hecho un análisis de la situación reglamentaria y estatutaria de la empresa en estos momentos y la evolución que ha tenido desde su fundación. De la lectura, sobre todo, de los estatutos hemos deducido que esta Empresa Nacional debe tener la consideración de naviera o armadora nacional a todos los efectos que le fueran beneficiosos o de aplicación, en su caso, para cumplir los objetivos de la Ley de 7 de mayo de 1942, que usted ha citado, y cualesquiera que

se dicten que tengan relación con el incremento y desarrollo de nuestra marina mercante. En definitiva, uno de los fundamentales objetivos sociales era el más rápido y forzado incremento y perfeccionamiento de nuestra marina mercante. Siendo así los estatutos, le preguntamos si en todo momento esta Empresa ha cumplido esos objetivos y, cuando se ha salido de ellos, si hubiera lugar, en qué sentido se ha desviado.

Establecen esos objetivos que corresponde al Consejo organizar, dirigir e inspeccionar la marcha de la sociedad y proponer a la Junta General el reglamento de régimen interior. En primer lugar, yo le rogaría, señor Presidente, que, si fuera factible, enviara a esta Comisión —y le ruego al Presidente ampare esta petición— un ejemplar del reglamento de funcionamiento interno de la Empresa Nacional, si es que existe, pero, entre tanto llega, yo ya le preguntaría si en ese reglamento queda suficientemente clara la obligación, en caso de suministros externos, de consultar a tres proveedores y, en el caso de que exista esa obligación, si se ha cumplido en todo momento por la Empresa que usted preside.

Usted ha hecho una historia de la Empresa en los últimos años que concuerda más o menos con nuestros datos. A nosotros nos consta que, en efecto, el 2 de febrero del año 1983 se nombró Consejero Presidente Ejecutivo a don Pedro Sancho Llerandi, conocido en esta Comisión por otros temas de Telefónica relacionados con determinado escándalo político que no es del caso hoy, pero sí ocurre que ya este Presidente nombra como Director Comercial a don Francisco Javier Rodríguez Díaz. El 10 de octubre de 1983, se nombra Presidente a don Antonio Rodríguez Andía y confirma a este mismo Director de área comercial, don Francisco Javier Rodríguez Díaz. El 18 de noviembre de 1985, se nombra presidente a don Javier Targueta Paz y confirma al señor Rodríguez Díaz como máximo responsable del área comercial, y el 30 de diciembre de 1990 se le nombra a usted Presidente y también confirma a este mismo señor como responsable del área comercial. Dado que a nosotros nos preocupa un poco esta actuación, que queremos contrastar si efectivamente está dentro de la norma estatutaria de la compañía, nos extraña su actitud un poco del tipo de «actuación Onassis», y nos gustaría saber si todo esto va en esa dirección, si todas las actuaciones que luego analizaremos van en la dirección de preparar a la Empresa para un futuro cambio de propiedad en ese sentido o algo por el estilo, porque nos gustaría que nos diera las razones que han impulsado a la Empresa Nacional Elcano a mantener contra viento y marea a este responsable del área comercial, señor Rodríguez Díaz, como máximo responsable en la materia a lo largo de tantísimos años, porque se da la circunstancia de que en estos años se ha dado un giro brusco a la política comercial de la empresa, pasando de ser un armador propiamente dicho, que debía preocuparse por tener su flota perfectamente preparada para la contratación de fletes, a ir a una capacidad de transporte muy superior a su capacidad de fletamiento, teniendo que fletar barcos extranjeros en cantidad para hacer frente a estos contratos. Según nuestros datos, en el último año, para poner un ejemplo, se han fletado más de cincuenta buques extranjeros, entre 40.000 y 100.000 toneladas de capacidad de carga, además de los tres buques que tiene, como sabe el señor Presidente, durante cinco años contratados: el «Pina Prima» y el «Enyiba», de 70.000 toneladas cada uno, y el «Belén», de 110.000 toneladas.

Ante estos datos, nosotros estimamos que ENEM se ha convertido en un operador con una misión de una negociación en un mercado libre de fletes muy superior a su capacidad. Como su capacidad es realmente ilimitada respecto al resto de armadores, se está acelerando, como consecuencia, una crisis en el resto del sector, puesto que en fondo lo que está ocurriendo es un «dumping» por parte de Elcano, por motivos comerciales, frente a una competencia nacional ya atravesando un momento crítico especial.

El resultado no es bueno, puesto que copa prácticamente la totalidad del mercado y además las comisiones de fletamiento realizadas por esta empresa pública van a través de un solo «broker» —y me gustaría que lo confirmara—, puesto que se viene utilizando exclusivamente Franco-Española-Marítima (FEM); si es que es así, le preguntamos por qué motivos se mantiene la exclusividad de este «broker».

En esta situación surge también una pregunta para nosotros trascendental, ¿por qué ENEM, con estas pérdidas y esta situación está incluida en Teneo, según la última decisión del Gobierno sobre empresa del INI, manteniendo unas pérdidas tan considerables, cuando el concepto de Teneo era radicalmente el opuesto?

Según nuestros datos, señor Presidente, el señor Rodríguez Díaz tiene poderes del Consejo para cuestiones muy importantes, por ejemplo, para compraventa de buques, nada menos, aunque el Consejo le autorice en cada operación; plenos poderes del Consejo para fletamientos, utilizando, como digo, el único «broker», FEM, y nos gustaría confirmar si para todo esto hay una nominación del Consejo.

A raíz de este otorgamiento de poderes se han hecho actuaciones que nos gustaría clarificar hoy. Por ejemplo, se ha promocionado, otra vez con la exclusividad de FEM como «broker», la realización de Joint Ventures, como armadores extranjeros, como es la para nosotros entelequia del caso El Cafret, que nos gustaría que nos explicitara.

Por no tener tiempo de analizar a fondo, vamos a elegir un último movimiento de la Empresa Nacional, es la venta de los buques «Castillo San Javier» y «Castillo de Monterrey», realizadas recientemente, que han suscitado, dentro del mundo de transporte marítimo, opiniones muy controvertidas y se nos afirma que sin concurso público y por adjudicación directa. Nos convendría conocer la realidad de este hecho, que luego veremos que además concuerda con la opinión sobre el tema a nivel europeo, por lo menos en este sector.

Otro aspecto a clarificar —nosotros quisiéramos que

hoy quedara clarificado— es la razón por la cual Elcano ha creado una naviera en Las Bahamas, con el nombre de Lauria, a cuyo nombre se abandera —en bandera de conveniencia, por supuesto— la flota que mantiene bajo pabellón español actualmente los buques «Castillo de Kermoso» y «Castillo de Atienza», más dos petroleros de nueva construcción que están también bajo esta nueva compañía. Para evitar la reacción del grupo de trabajadores ante este hecho se han sucedido una serie de fuertes indemnizaciones que nos gustaría que nos detallara y quisiéramos que nos dijera qué influencia ha tenido esto sobre el desarrollo económico de la empresa.

En cuanto a nuevas contrataciones, ahí está el hecho de que también, según nuestras informaciones, se está forzando por parte del Gobierno a que se dé preferencia a esta empresa nacional sobre un mercado libre en los transportes de graneles del propio INI, como el caso de empresas públicas como Carboe, Ensidesa, Endesa, etcétera, lo que está provocando, según opinan gran parte de armadores comunitarios —estamos ya en Europa, señor Presidente—, una serie de inquietudes, porque estiman que hay una competencia desleal, incluso han anunciado ya que van a acudir a tribunales europeos en Bruselas para clarificar esta situación. Le pedimos, señor Presidente, que nos clarifique la situación en este punto.

Le hablaba antes del caso de los dos buques vendidos, el «Castillo San Javier», que ahora se llama como sabe, «Cañaveral», o el «Castillo de Monterrey» que ahora cruza los mares con el nombre de «Texas City». De acuerdo con el último market-report de Galbraith Limited (que también es un «broker» europeo prácticamente utilizado en exclusiva por Elcano, donde nosotros vemos en relación entre las responsabilidades que tiene a su cargo el señor Rodríguez con el «broker» único franco-marítimo y esta empresa Galbraith), cuando anuncia al mundo las noticias de esta venta, vemos que le da un sentido de conflicto en cuanto a la fijación del precio, porque se anuncia un precio de venta de siete millones, más o menos, de dólares de coste por cada uno de los buques; sin embargo, los ingresos de Trasmediterránea son cinco millones, aproximadamente, por cada uno, pero a nosotros nos sorprende terriblemente que al poco tiempo aparezcan puestos en el mercado otra vez para la venta cada uno en nueve millones de dólares, con lo cual vemos que hay un aumento de valor en esa venta de cuatro millones de dólares por cada unidad, frente a un total de ocho millones; o sea, hay unos mil millones de pesetas de cambio de valor, que, de haber sido mal gestionados, irían a costa del bolsillo del contribuyente español y nos gustaría que nos aclarara la real situación de esta materia.

El señor **PRESIDENTE**: Le ruego vaya concluyendo, señor Camisón.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Sí, señor Presidente, lo voy a intentar.

Entrando en el resumen, pondría énfasis final en que nos explique un poco todas estas cantidades pagadas por la empresa nacional para tranquilizar las inquietudes de los trabajadores en orden a consolidar el montaje de la empresa Lauria en Las Bahamas.

También le reitero nuestro interés en que se aclare si se intenta con esta operación ir llevando cada vez más flota de la Empresa Nacional a Las Bahamas. Hay un hecho que usted seguro conoce, que es que en las últimas reuniones al respecto de la Empresa Nacional ha habido determinadas centrales sindicales que han pedido la dimisión del señor Rodríguez Díaz. Queríamos conocer su actitud y la del Consejo respecto a esta petición de dimisión.

¿Estima el señor Presidente que a nivel del Consejo está dotado de suficiente capacidad de conocimiento de los hechos como para tomar las medidas que más convienen a la naviera?

Hay un hecho ahí que nos preocupa y es que vemos que hay contratos blindados altos a cierto nivel de cúpula directiva de la Empresa Nacional. Por ejemplo, se nos ha asegurado, y queríamos contrastarlo, que por el cese en la presidencia del señor Targueta el blindaje abonado fue del orden de unos 35 millones de pesetas.

También, resumiendo, uno de los últimos pasos dados por la Empresa que usted preside ha sido todo el aspecto de contrataciones de personal y gestión de tripulaciones, encargado sin concurso, a dedo, al «broker» Barber, de origen noruego, cuando en España hay empresas de este tipo con solvencia suficiente. ¿Por qué se ha hecho esto de una forma directa y qué tipo de comisiones se han abonado por todo este concepto?

Como última cuestión respecto al esquema financiero, según nuestros datos, hasta el momento la Empresa Elcano ha recibido o va a recibir, con una lógica que nosotros quisiéramos hoy ver justificada, las siguientes partidas: unos 3.000 millones de pesetas como planes de viabilidad. Hay que recordar que la finalidad era mantener operativas las flotas de los armadores nacionales con bandera española. También va a recibir 9.500 millones de pesetas del INI o de otra procedencia estatal, de los cuales 3.500 van a ir orientados a pagar indemnizaciones al personal, como he insistido a lo largo de mi intervención, y 6.000 millones de pesetas para refinanciar los dos buques de carga seca, el «Castillo de Lopera» y el «Castillo de la Luz».

Resumiendo, ¿qué justifica que la Empresa Nacional Elcano esté recibiendo subvenciones estatales para abanderar parte de su flota en bandera de conveniencia cuando se acaba de crear justamente el segundo registro español en Canarias? Creemos que con esta política ENEM vuelve a ir en contra de los propios estatutos en lo que se refiere al fomento de la Marina Mercante española.

Esto es todo en mi primera intervención, señor Presidente.

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

Tiene la palabra el señor Andreu, por el Grupo de Izquierda Unida.

El señor **ANDREU ANDREU**: Gracias por su comparecencia, señor Presidente de la Empresa Nacional Elcano.

Mi Grupo Parlamentario quisiera expresarle la preocupación que tenemos por algunos hechos que han sucedido en la gestión de la Empresa Nacional Elcano; hechos que pueden afectar profundamenta a la situación de los trabajadores de dicha empresa. Por lo pronto, el año pasado crearon una compañía en Bahamas, la «Laurent Shipping», a la que adjudican cinco barcos, algunos de muy reciente construcción, como el «Veléz Blanco» y el «Almudaina», con unos créditos a la exportación de 14.000 millones de pesetas, concedidos por la Banca pública española.

Este hecho ha supuesto una reducción en la Empresa Nacional Elcano de 277 trabajadores fijos y 100 interinos. Para que llegaran a esta situación de una forma pacífica con los sindicatos, se comprometieron a que en los seis barcos restantes se mantuvieran los 320 puestos de trabajo y dieron una garantía de que en diez años, como mínimo, la empresa seguiría adelante sin mayores problemas.

Este trasvase de empleo al «Laurent Shipping», cuya flota también tendría trabajadores que no serían españoles, supone para ustedes un ahorro de más de mil millones de pesetas en empleo. No hace un año que ha pasado todo esto y el Presidente de la Empresa Nacional Elcano parece ser que dice que el acuerdo no es sostenible, que la situación de la empresa no es viable y que, a pesar del esfuerzo que hicieron el año pasado los sindicatos aceptando esta especie de plan de viabilidad con la creación de esta compañía como una bandera de conveniencia, ustedes manifiestan que tienen problemas de gestión y que la empresa va a tener que sufrir cambios y nuevas pérdidas de empleo. Esto, además, se da en una situación —aunque yo lo veo desde un prisma diferente al que lo ha planteado el anterior portavoz parlamentario— en la que tienen asegurada la carga líquida y en la que los fletes de carga seca van a mejor, por lo que no parece muy comprensible que puedan existir dudas sobre la viabilidad de la Empresa Elcano en un futuro, cuando el 70 por ciento de la carga es el INI y tiene una serie de fletes asegurados y los fletes que se están haciendo con el exterior parece que van a mejor.

Quisiéramos que nos explicara esta situación y si realmente con la creación de esa bandera de conveniencia considera que tiene problemas en la gestión de la Empresa Elcano. Confío en que haga comentarios que puedan tranquilizar a los trabajadores de esta empresa.

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

El señor **GRACIA PLAZA:** Voy a ser muy breve, señor Presidente, y voy a explicar el porqué inmediatamente. Cuando se me encarga un trabajo parlamentario de una comparecencia, suelo hacer una preparación reuniendo documentación. Como la solicitud de comparecencia era para informar de la actividad de la citada empresa de acuerdo con los estatutos, intenté hacerme con un ejemplar de los estatutos, con la literatura parlamentaria que sobre el tema se ha generado, porque se habían formulado preguntas en esta Comisión, especialmente por escrito, por las que se han ido respondiendo a una serie de cuestiones y con las posibles operaciones con los buques o los activos de la empresa. En este caso, habida cuenta de la redacción, como manual de procedimiento estuve a punto de traerme «El Proceso», de Kafka, porque preguntar por la actividad de la citada empresa de acuerdo con los estatutos hacía pensar que en la Comisión iba a surgir algo más de lo que decía la pregunta. Como es sabido, en «El Proceso», de Kafka, lo que ocurre es que hay una especie de acusación, más o menos general, en lo que hay una víctima que no puede defenderse porque no sabe de qué se le acusa. Hay alguien más o menos en la sombra que es el que va a tomar la decisión y que en ese momento juzga con unos métodos y representando a un tipo de sociedad y de poder determinado y el resultado final es inevitable: el pobre acusado, indefenso, termina por caer en alguna contradicción, porque como no sabe qué le pueden preguntar, casi seguro que no va a poder responder.

De todo lo que no han sido insinuaciones maliciosas se encuentra respuesta en la literatura que se ha generado en este Congreso: de los volúmenes de tráficos que lleva la propia compañía y lo que contrata, de a quién se ha vendido los barcos y a través de quién se han vendido, a través de quién se contrata, de cuál es la nueva situación de los estatuos, de cuál es el tipo de mercado en el que se ha metido, etcétera. De todo ello hay respuesta ya en las preguntas respondidas en esta Cámara. Evidentemente, no puede haber respuesta respecto a la insinuación de si unos barcos se venden en algo más de cinco millones de dólares y salen al mercado posteriormente a nueve millones de dólares. Lo que haría falta saber a continuación es si se han vendido o no a ese precio y cuáles han sido las circunstancias anteriores.

Así pues, simplemente quiero constatar que eso no es el procedimiento. Si hay algo que se quiere saber, parece de sentido común que en esta Cámara se sea claro y se pregunte por aquello que se quiera saber. Si es algo que es opinable, lo discutiremos y opinaremos unos y otros. Lo que no se puede es disfrazar la petición de una comparecencia para luego lanzar una serie de imputaciones más o menos oscuras, dejarlas en el aire e intentar impedir que se puedan responder por el procedimiento de no avisar de lo que se va a hacer.

Solamente quisiera resaltar dos o tres cosas. En primer lugar, este portavoz ha notado una cierta nostalgia de los antiguos estatutos y ante esa cierta nostalgia entendemos que son adecuados los actuales. Los de 1942 se daban en unas circunstancias que en este país

están absolutamente superadas, afortunadamente, y nos parecen más adecuados los nuevos estatutos. No compartimos esa nostalgia.

En segundo lugar, cuando hay armadores europeos que ponen en cuestión los intereses de una empresa española, el Grupo Socialista, en principio, va a estar siempre del lado de la empresa española. Posteriormente veremos cómo se pueden defender los intereses de esa empresa española de la mejor forma posible que sea compatible con la Comunidad Económica Europea y con los competidores europeos.

En tercer lugar, cuando hay acusaciones de determinados competidores respecto a una empresa pública, nosotros en principio, vamos a intentar defender aquélla de la que son accionistas los 38 millones de españoles que nos han nombrado sus representantes.

Así pues, de aquello que no ha sido insinuación maliciosa, este portavoz se siente suficientemente contestado con la literatura parlamentaria.

No tiene nostalgia de los antiguos estatutos. Cuando ha habido algún tipo de puesta en cuestión de los intereses del sector público español nosotros siempre hemos hablado del sector público español y de la empresa correspondiente. Y, por último, el procedimiento de Kafka de preguntar por una cosa y acusar de otra nosotros no lo compartimos porque entendemos que no es propio de un sistema democrático.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra el señor Presidente de la Empresa Nacional Elcano, para que responda a las cuestiones planteadas por los distintos Grupos parlamentarios.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL ELCANO DE LA MARINA MERCANTE, S. A.** (ENEM) (García López-Dóriga): Se han suscitado aquí una serie amplísima y variadísima de cuestiones que constituyen, desde mi punto de vista, la razón apasionante de la gestión en una naviera, ni más ni menos.

En el corto espacio de tiempo de que dispongo procuraré ser lo más concreto, en aras a que aquí quede lo que yo creo que se merece la Elcano de hoy, que es una imagen de transparencia absoluta, mal que le pese a alguien. En ese ánimo, que interpreto que es el que nos mueve a todos a buscar las explicaciones del Presidente al paso por esta Comisión, quisiera responder de una manera telegráfica profundizando en algún detalle que pueda ayudar a resolver algunas de las cuestiones planteadas, entiendo que de matiz, puesto que la empresa, a través del INI, ha enviado a esta Cámara, a esta Comisión, una respuesta amplia sobre los temas que se han tocado ahora en esta sala.

En primer lugar, quiero decir que como Presidente de Elcano me siento vinculado a los estatutos y que en un rápido repaso (sin estar sujeto a nada, porque yo procedo de la minería del carbón y he venido limpio a este negocio) he tenido la ocasión de comprobar cómo Elcano, aunque haya hecho cosas mal, como han hecho la mayoría de las empresas en el pasado, siempre ha estado vinculada al cumplimiento de los objetivos estatutarios.

El ánimo reciente actual es construir una naviera moderna competitiva. Ser armador nacional o no es una cuestión que no es prioritaria. Yo tengo que decir que en los nuevos estatutos no prima el crecimiento forzado de la Marina Mercante española. Sí prima un grupo marítimo español naviero que sea autosuficiente, porque si no estaríamos aceptando consumir recursos públicos y eso no creo que pueda ser un concepto moderno de la empresa.

En segundo lugar, quisiera decir que Elcano —al tocar este tema voy a tocar bastantes puntos y no quisiera ser reiterativo— no tiene reglamento de régimen interior, pero Elcano conduce la gestión con una serie de instrucciones y normas de procedimiento que, con la incorporación de un presidente a partir del 3 de diciembre de 1990 (que se diferencia en algo de los anteriores, porque no somos nadie iguales), lógicamente, repito, está cambiando y en torno a un nuevo sistema de información para la gestión se están incorporando nuevas normas de procedimiento, pero no hay reglamento de régimen interior.

Elcano y su Presidente han dado por válido a un equipo de gestores. El reciente Presidente de Elcano apuesta por la cultura de empresa ampliamente participativa y no por la cultura de poder. Si hubiera sido así hubiera practicado el desembarco de la compañía con dos, tres, cuatro o cinco personas de mi confianza. Las personas de mi confianza son los actuales profesionales de Elcano y el actual director de operaciones, Javier Rodríguez Díaz, antes director comercial, goza de mi confianza. Por eso todas sus prácticas están validadas por mí, por el Consejo y, en definitiva, por el INI, que es quien controla la mayor parte de los actos de Elcano a través de las normas y procedimientos que resuelven las relaciones del INI con las empresas participadas mayoritariamente.

Por eso yo he entendido que no podré decir nunca que nuestros no éxitos o fracasos serán debidos a tener un equipo que no sea el adecuado. Me reafirmo en que es un equipo altamente cualificado desde el punto de vista profesional, como de hecho creo que podríamos demostrar en una visualización detallada de todas las actuaciones comerciales.

Late aquí la pregunta de por qué Elcano reiteradamente contrata con un «broker». Yo me explicaré. Elcano tiene la puerta abierta a todas las organizaciones de corredores marítimos españolas y extranjeras. Ciertamente, en España hoy hay muy pocas organizaciones de corredores marítimos, es decir, la competencia entre ellos y su forma de proceder en el negocio ha ido llevando esto a una neta diferenciación de situaciones.

Franco-Española Marítima es un «broker» que, apoyado en una muy buena organización externa, no propia, gracias a sus relaciones con otros «brokers», se ha posicionado de una manera que permanentemente le ha ofrecido a Elcano más oportunidades. Elcano ha desarrollado —como está contestado en la documentación

parlamentaria anterior— en el 67 por ciento de las ocasiones contratos comerciales que están individualizadamente protagonizados por él y solamente en un 26 por ciento ha acudido a Franco-Española Marítima para formalizar contratos. Repito, solamente ha sido en el 26 por ciento de las ocasiones y no es porque nuestros negocios estén ofrecidos al exterior a través de FEM, es porque FEM nos ha traído los negocios a Elcano.

Yo estoy esperando que otras empresas (Bergé, Alta Shipping, etcétera) nos traigan negocios atractivos porque serán firmados con ellos. Ahora mismo, con ocasión de poner en venta el «Castillo de Atienza», que va a cumplir 20 años, nosotros hemos recibido insinuaciones de Alta Shipping. Serán estimadas como lo será cualquier otra que optimice.

Quiero añadir a esto que hay una razón de confidencialidad y de optimización de datos relativa al tamaño de la compañía. La compañía Elcano es grande en el contexto nacional, pero muy pequeña en el contexto internacional. Nosotros no tendríamos tamaño, aunque lo deseáramos, para proporcionar nuestra salida al exterior a través de más de dos o tres «brokers», pero correctamente tengo que asumir y admitir que sí sería factible. Por otra parte, no nos gusta el procedimiento de concurso público declarado. Puede ocurrir, por ejemplo, lo mismo que le ocurre a Ensidesa cada vez que saca sus transportes. Nosotros acabamos de ser adjudicatarios de un millón de toneladas de mineral de hierro en abierta competencia con otras 16 firmas de transporte marítimo. Ninguna es española, sólo la decimoséptima: Elcano.

Al hablar de esto de paso estoy respondiendo a otra pregunta, porque, claro, aquí se ha mencionado lo de «dumping», que realmente tengo que decir que me ha parecido muy duro y tengo que contestar con igual dureza y objetividad que nada más lejos de la realidad. Es decir, el INI recibe una facturación de sus empresas de 12.000 millones al año y Elcano sola factura a empresas del INI algo menos de 1.600 millones de pesetas. Esto no puede significar que Elcano en modo alguno tenga que admitir la preferencia. Es decir, Elcano está en negocios abiertamente competitivos y en concursos abiertamente competitivos firmas habituales en el transporte de Ensidesa, como ustedes podrán comprobar en cuanto quieran.

Quisiera decir también que yo no interpreto que Elcano haya dado un giro brusco a su política. Es decir, Elcano lo que sí ha hecho ha sido dar un giro brusco a su planteamiento empresarial, porque Elcano no tienen ninguna razón para permanecer en el INI sociedad estatal. Elcano está encuadrado en Teneo, porque la política de comportamiento de la empresa y sus defectos se inscriben en algo que necesariamente tiene que ser moderno. Nosotros tenemos defectos estructurales, pero pueden ser abandonados con una gestión acertada. Nosotros podemos corregir nuestros costes, tenemos que tener sensibilidad social para rectificarlos porque de hecho la corrección de costes sabemos que va a afectar, cuando menos, a condiciones de trabajo de trabajadores españoles, si no a los puestos de trabajo, como tengo que admitir que ya ha afectado en una primera revisión importante de los costes laborales.

Yo quisiera decir que estamos en Teneo porque no hay ninguna argumentación que sostenga que el Estado va a acudir en nuestra ayuda con subvenciones permanentes. Eso no creo que lo deba tolerar el Gobierno español, la Administración española, pero tampoco creo que el orden socioeconómico superior en el que estamos lo vaya a tolerar. Por lo tanto, creo que la compañía está bien en Teneo y que la compañía puede ser autosuficiente con todas las medidas que se han ido adoptando y que hay que adoptar todavía.

Se ha preguntado aquí por los resultados de 1990-91 y 92. Yo recuerdo muy bien los de 1992; son 4.066 millones de pérdidas antes de impuestos; cifra en la que hay importantísimas cantidades de saneamiento, y no están todos finalizados en 1992. 2.869 millones corresponden a indemnizaciones pagadas al personal de mar o planes de jubilación anticipada para poder proceder al retiro y reducción de los costes laborales de acuerdo con el planteamiento de la compañía; 829 millones de pesetas es el quebranto derivado de la operación de venta de los cementeros. Pero quiero aprovechar para decir aquí que estos comenteros (estamos dispuestos a demostrarlo donde sea) se han vendido por 10.150.000 dólares los dos, Castillo de Javier y Monterrey. Nosotros sabemos que los «reports» de mercado son diversos. Yo he leído comunicaciones en donde han aparecido 13 millones, en otras 14 millones. No conozco la de 18 millones. Lo único que puedo decir es que no hay más que una cierta realidad, que se corresponde con la venta en 10.150.000 dólares; es decir, 5.075.000 dólares cada uno. Nosotros hemos estado cinco meses en mercado y hemos conectado con 700 empresas directamente o a través de «brokers», y hemos tenido al final dos opciones para materializar, incluso hemos jugado con la posibilidad de deteriorar la final que se ha llevado a cabo, por tratar de optimizar otra que apuntó como posible, pero que dependía de la realización de un dique en Holanda, y al no ser adjudicado este dique por paralizar el proyecto, los cementeros no han podido ser vendidos mejor. El quebranto de 829 millones es un quebranto doloroso para la compañía, pero no es menos cierto que una expectativa de pérdidas superiores a los 600 millones de pesetas cada año, nos obligaron a tomar esta decisión; es decir, vale más admitir un quebranto por una sola vez, pero destruir un negocio ruinoso. Las expectativas de exportación de cemento desde España o las de importación o/y las de importación desde Estados Unidos eran cada vez más ruinosas, y las compañías de importación de grano a España, coexistiendo con estos movimientos de cemento, eran mucho más difícilmente casables. Por tanto, quiero decir que con un quebranto importante, pero con un buen saneamiento se ha producido la venta de los cementeros.

En cuanto a la razón de ser del Lauria, tengo que decir que hoy día el negocio del transporte marítimo se construye con dos parámetros básicos para que pueda

sobrevivir. La primera condición es que los costes de capital sean competitivos. La segunda —y seguida— es que los costes operativos sean competitivos. Nosotros en los costes de capital lo único que tenemos que hacer es asumir los que ya tenemos hoy derivados de las compras que la compañía ha hecho, no siempre afortunadas, pero muchas veces impuestas en años anteriores por el régimen proteccionista y de ayuda a los astilleros que comenté, y en otra ocasión la empresa ha tenido vedado el acceso al mercado de segunda mano, que es donde se pueden encontrar oportunidades satisfactorias. Yo confío en que esto en el futuro no ocurra.

La segunda cuestión es atención a los costes laborales. Es doloroso decirlo, pero los costes españoles y el sistema de contratación español no favorecen la consecución de los costes laborales. La aparición del segundo registro, desde mi punto de vista, dentro de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, marca un hito histórico, pero no está hoy día preparado para facilitar a las compañías el grado de competitividad que tienen que tener. Yo confío que con el desarrollo del reglamento y la incorporación de nuevas medidas, que no espero que sean proteccionistas, pero sí flexibilizadoras, se pueda alcanzar lo que hoy día no se alcanzaría ni en el primer registro español ni en el segundo registro español, y sí se alcanza en los pabellones de conveniencia. Pero, insisto, Lauria no significa la independencia absoluta de Elcano, la renuncia al carácter español de la naviera, porque el grupo español de transporte marítimo se seguirá llamando Elcano; y Elcano tendrá una sociedad filial, como tiene Lauria, que le permitirá alinear sus costes, empleando trabajadores competitivos y siempre que puedan ser españoles, aunque las condiciones de contratación sean condiciones internacionales, admitidas por los sindicatos internacionales que han suscrito los acuerdos de la OIT. Por tanto, yo diría que la razón del Lauria es una razón profunda de subsistencia a través de la propia actividad del transporte marítimo en régimen abierto competitivo, y no en régimen de subvención a través de algo en donde no podemos estar, que sería la sociedad estatal del INI.

Yo creo que de una manera un poco desordenada estoy procurando contestar a las preguntas, porque se han planteado tal variedad de temas y tal concreción dispersa que, al tocar uno, se toca otro.

Nosotros tenemos —y ha salido aquí— una contratación de tripulaciones —he querido entender, porque es la única que existe— a través de un club manager «Barber» noruego. Pero, insisto, no hay un contrato de exclusividad firmado con «Barber». Es decir, para nosotros «Barber» es como «Candina» lo puede llegar a ser, y de hecho ya hemos tenido contactos con ella, ha sido el primer agente que hemos utilizado por una razón. Es decir, «Barber» es una firma prestigiosa en el mercado internacional en la que, con independencia de facilitar tripulaciones más baratas, hasta cuatro veces y media de la que nosotros hemos tenidos con nombres y apellidos españoles en la legislación laboral española a través del convenio, encontramos la garantía de unos determinados estándares, a los que no podemos renunciar. Nosotros queremos seguir integrando los resultados del Lauria para satisfacer impuestos fiscales en España, dentro del grupo de transporte marítimo Elcano. Por tanto, ni que decir tiene que ahí hemos querido encontrar una amplitud y una solvencia, generalmente reconocida en el ámbito del transporte marítimo, que quizá con una firma española al principio no íbamos a encontrar. Pero ahora que nos encontramos más distendidos y que nuestros buques que tienen bandera de Bahamas, aunque tienen un marchamo claramente español, y que en determinado momento podrían regresar al segundo registro español si las condiciones en él fuesen igualmente competitivas, nosotros demostraremos en breve que no hay nada que impida tener gestiones para contratar tripulaciones económicas y competitivas a través de otros organismos que no sean el «Barber» noruego.

Las comisiones son las habituales. Yo no las recuerdo de memoria, pero es la comisión habitual que se paga. Está en el contrato, y si la Comisión tiene interés en conocerla se puede mandar una información adicional.

Por otro lado, tengo que decir que rechazo de plano que el contrato del señor Targueta —he creído entender aquí— haya sido blindado y muchos menos con estas cantidades. Tengo que decir simplemente que no es correcto.

Por último, quiero decir que los planes de viabilidad ciertamente han significado una ayuda importante a una deterioradísima estructura financiera. El Estado español, a través del plan de viabilidad, ciertamente ha contribuido con 3.197,3 millones de pesetas, contribuyendo en aquel momento el INI, el accionista único, con un compromiso de capitalización de 3.500 millones. Esto ha sido llevado a cabo parte en el año 1990 y parte en el año 1991. En el año 1992, siguiendo una propuesta de la compañía para capitalizar previamente a la entrada en Teneo a la misma y dotarla de una musculatura financiera capaz, Elcano ha conseguido que el INI capitalizara la compañía con otros 9.500 millones. Previamente, en febrero del mismo año había puesto 500. Esto, ciertamente, valoraba los esfuerzos que la compañía tenía que hacer en costes de salida para indemnizar al personal, y no tanto la construcción de los buques Lopera y La Luz —quiero hacer esta precisión—, sino el hecho de que por delante, y todavía como consecuencia de actuaciones que no habían sido independientes por parte de Elcano, estaba el tema Drilmar. Drilmar es una participación financiera compartida con Repsol-exploración al 50 por ciento, que tiene un equipo de perforación semisumergible —la plataforma Drilmar I— y que es un negocio atípico para Elcano que deseamos desinvertir. La situación del mercado de perforación de plataformas semisumergibles y la situación actual del mercado de explotación hacen prever para esta actividad pérdidas importantes que Elcano no puede sopor-

tar. Así que nuestro horizonte está en desinvertir esta participación financiera. El quebranto es otra de las razones que nos ha ayudado a aprovisionar, de manera que le digamos al INI que para poder cruzar este desierto necesitamos dotar a la compañía de una capitalización en el punto de partida, pero no específicamente para los buques Lopera y La Luz. Es para resolver el quebranto de Drilmar, es para resolver las indemnizaciones con el personal y es para capear el temporal de fletes de 1992.

A este respecto tengo que decir que es cierto que se llegó a un acuerdo con los trabajadores, y es cierto también que demostraron una elevada comprensión admitiendo que el empleo había que reducirlo en 377 personas. Esto se llevó a cabo el año pasado, pero no es menos cierto que la situación económica mundial, que tanto incide en el transporte de materia de prima, ha cambiado y se ha endurecido tremendamente, de tal manera que nosotros planteamos al INI una revisión de la situación en tan sólo cinco meses con un horizonte de pérdidas en los próximos cinco años de algo más de 8.600 millones de pesetas. Naturalmente, el accionista dijo que esto prácticamente significaba, por desaparición de los recursos recientemente inyectados, el cierre de la compañía. Nosotros tuvimos necesidad de revisar el plan incorporando nuevas medidas de reducción de costes.

Ahora se presenta, como los sindicatos saben, la necesidad de reconsiderar aquel acuerdo que llevaría prácticamente a la disolución de la compañía. Yo espero que con el mismo grado de comprensión y diálogo que hemos tenido encontremos una solución.

Es premisa imprescindible para la compañía preservar el empleo español, aunque no pueda serlo en las condiciones que hasta ahora han primado.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra para un turno, no de réplica, sino de aclaraciones, el señor Camisón, brevemente, por favor.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Efectivamente, pero de entrada estará de acuerdo el señor Presidente que el portavoz del Grupo parlamentario Socialista ha hecho una alusión directísimamente a mi actuación que debo, brevemente, poner en su sitio.

Veo que el señor portavoz en esta ocasión vuelve a insistir en esta manía del Grupo parlamentario Socialista en ayudarnos, al Grupo Popular, a marcar nuestra propia estrategia parlamentaria. Es una vocación didáctica permanente que hoy se ha repetido una vez más. Yo le aconsejaría que nos deje a nosotros mismos marcar lo que tenemos que hacer, lo que tenemos que decir y cómo debemos actuar políticamente, que no necesitamos andaderas, instrucciones ni consejos del Grupo parlamentario Socialista en ningún caso, y en esta comparecencia tampoco.

Su referencia a Kafka, a esta situación kafkiana que ha citado está exclusivamente en su mente, porque lo que propone es una misión imposible. El querría que nosotros —lo ha dicho— de la exposición de comparecencia que pidiéramos se dedujera todo lo que vamos a plantear, todo lo que vamos a decir sin necesidad de ir a más recovecos o averiguación de por dónde vamos. Eso supondría que el día antes, si él quiere o intenta, le demos un resumen de la actuación que vamos a tener, y eso creo que es totalmente impresentable. De situación kafkiana, en absoluto. Nosotros creemos, ya que él ha insistido en este tema, que todos los puntos que han sido planteados por mí hoy en esta Comisión tienen relación con las obligaciones estatutarias de esta empresa pública y, por tanto, no me he salido de la cuestión en un solo momento.

El dice que está en favor de la defensa de los accionistas españoles. Por supuesto que nosotros también, pero que admita que es una empresa pública y que acabamos de conocer por el señor Presidente que está en un nivel de pérdidas que no sé qué calificativo ponerle, quizá el nivel de espeluznante sea demasiado elevado, pero por lo menos un nivel de pérdidas realmente impresentable.

El señor Presidente de la empresa pública ha citado estas pérdidas impresentables del año 1992, y no se acuerda de las de los otros dos anteriores.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL ELCANO DE LA MARINA MERCANTE, S. A. ENEM** (García López-Dóriga): Quinientos millones aproximadamente.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Ahora lo dice. No lo había dicho en su intervención.

A lo que iba yo es a que, efectivamente, eran pérdidas también anteriores que, además, ahora comprobamos que van en crecimiento progresivo casi geométrico.

El señor Presidente nos dice, por ejemplo —aprovechando el mínimo de tiempo que tengo—, que él vino del mundo del carbón; vino limpio y que, por tanto, no tiene por qué entrar en cuestiones anteriores de la empresa pública. Nosotros creemos que si usted ha llegado ahí se hace responsable de conocer, al menos, todo lo que ha ocurrido en los últimos años en esa empresa. Ahí disentimos.

Luego ha entrado en una serie de disquisiciones totalmente vaporosas para no tocar realmente los temas concretos que yo he planteado.

Manifiesta que no ha habido cambio brusco, para a continuación decir que solamente ha sido un cambio de estrategia. Realmente yo opino que es lo mismo y, por tanto, ha habido un cambio marcado en la dirección que yo había apuntado.

Luego, por ejemplo, nos ha referido, en el tema de la venta de estos dos buques, una serie de trabajos intensos, de varios contactos, y que como no cuajaron hubo que venderlos a ese precio, de 5.000 millones por cada buque. Luego el mismo señor Presidente, a la hora de exponer sus actuaciones, ha reconocido el fracaso de esta gestión en la venta, que ahora en el mercado parece ser que es mayor. Nos dice que todo es consecuen-

cia de un quebranto doloroso en la situación. El que a usted, como Presidente, le produzca un dolor este quebranto, lo sentimos, pero el pueblo español paga las consecuencias de esos errores políticos.

Tomamos buena nota también de que nos ha reconocido ciertas insuficiencias actuales de la decición del Gobierno de crear el segundo registro español. Hemos hecho una serie de análisis que no tengo tiempo de exponer, pero si recorriera todos los temas planteados se vería que usted los ha eludido, en general. Ha intentado dribarlos todos y no entrar en la materia.

La sensación que saca mi Grupo de su actuación, señor Presidente, es que no clarifica, que no elimina nuestra inquietud. Por tanto, vamos a seguir teniendo iniciativas parlamentarias sobre la actuación de la Empresa Nacional Elcano, puesto que nuestro propósito es hacer un control parlamentario a nivel de esta Comisión y del Pleno de esta Cámara para llegar a conocer todas las cuestiones que a nosotros nos preocupan y que en esta Comisión no se han dilucidado.

El señor **PRESIDENTE**: En el aspecto reglamentario, y antes de que se siga el debate, lo que sí quisiera decir es que lógicamente cada Grupo es libre de plantear las iniciativas en la forma que quiera; pero en un trámite informativo como este parece conveniente, o por lo menos es la recomendación de esta Presidencia, que los portavoces de los Grupos parlamentarios vengan con la documentación adecuada, para lo cual es bueno que en el planteamiento que se hace se sepa cuál es el motivo para el que se viene. Independientemente de eso, lógicamente cada grupo parlamentario plantea el tema como le parece oportuno y, además, esta Presidencia tiene la máxima flexibilidad siempre en las intervenciones de los grupos para que no se vean restringidas desde el punto de vista político. **(El señor Camisón Asensio pide la palabra.)**

Tiene la palabra el señor Camisón.

El señor **CAMISON ASENSIO:** Le agradezco sinceramente lo que acaba de decir, pero eso tiene una salida lógica perfecta, que es que ahora tiene opción el Gobierno, a través del señor Presidente de la empresa pública, en aquellos temas que no haya contestado, profundizado y que este Diputado haya planteado, en enviar posteriormente a usted, en calidad de Presidente de la Comisión, la documentación pertinente, si está de acuerdo en colaborar con la oposición en este tema.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra el señor Andreu, brevemente, por favor.

El señor **ANDREU ANDREU:** Muy brevemente, señor Presidente.

Aunque es en una comparecencia que no ha sido solicitada por nosotros, el texto de la misma permite que mi Grupo exprese las inquietudes que tiene sobre la Empresa Nacional Elcano.

En este sentido quiero expresar que las manifestaciones que ha hecho el señor Presidente sobre el futuro del empleo para mi Grupo no pueden ser satisfactorias. No pueden serlo porque no somos de la opinión de que sea la dureza de la situación del mercado internacional de fletes el que pueda justificar otra actuación de ajuste de empleos.

Nosotros consideramos que si se ha dicho a los sindicatos que en dos años la empresa era viable, sus razones tendría en su momento para decirlo. Ello ha sido un elemento fundamental para esa actitud de comprensión que el mismo Presidente ha reconocido que tuvieron los sindicatos en el momento de reducir 377 empleos, lo cual no es un hecho baladí y significa un esfuerzo importante por parte de los trabajadores. No lo comprendemos porque los programas operativos anuales de 1992/1996 se contradicen con los de 1993/1997, y no lo compartimos tampoco porque, efectivamente, hay un incremento de fletes de cargas secas y además, incluso, los cambios monetarios que se están produciendo últimamente favorecen un mayor número de ingresos por parte de la empresa Elcano.

Por tanto, no podemos compartir que los problemas puedan estar en la situación del mercado internacional de fletes. Nosotros somos de la opinión, salvo que se nos demuestre lo contrario, que los fallidos sobre sus previsiones son problemas de gestión de la empresa Elcano y, desde luego, no consideramos que deban ser en última instancia los trabajadores quienes tuvieran que pagar con una nueva reducción de empleo una mala previsión o una gestión no correcta o incorrecta por parte de la empresa. En ese sentido creemos que deben plantearse los temas, revisando aspectos de la gestión, y no revisando temas de empleo en la Empresa Nacional Elcano.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra el señor García.

El señor **GRACIA PLAZA:** En un turno de aclaraciones, quiero que quede constancia en el «Diario de Sesiones» de qué cuestiones han sido contestadas en esta Cámara de las que han sido planteadas aquí.

Han sido contestadas las siguientes: el tema de la existencia en el régimen interior, las atribuciones del Consejero Presidente, la política comercia, los objetivos y resultados de Elcano de 1987 a 1992, nuevamente la política del departamento comercial, cuáles son las consecuencias de convertirse en operador, cuántos buques extranjeros han sido fletados por Elcano, qué capacidad de carga, cuál es el costo de la contratación de determinados buques durante cinco años, cuáles son las consecuencias para Elcano de ser operador, cuáles son los poderes del ejecutivo y director de Elcano, cómo están constituidas algunas sociedades filiales, cuánto y cómo se han vendido los buques «Castillo Javier» y «Castillo de Monterrey», por qué las ventas no se han hecho por concurso público y sí por adjudicación directa, cuál ha sido el «broker» de la operación, cuáles son las ventajas de creación de la naviera Lauria, si a

determinadas empresas públicas se les ha hecho presiones para que cotraten con Elcano, qué modificación ha habido en los estatutos, por qué se mantienen negociaciones y contrataciones a través de un mismo «broker», además esta última contestada muy extensamente con los porcentajes que ha dado el Presidente nuevamente aquí.

Yo creo que es conveniente aclarar que todas estas cuestiones, que son el gran núcleo de la comparecencia de hoy, han sido contestadas en esta Cámara con pelos y señales.

Un solo matiz político para terminar. Es verdad que cada uno se sitúa en esta Cámara políticamente donde quiere y utiliza los modelos de actuación que cree que mejor le van. Es evidente que aquí ha habido alguien que ha intentado hacer de víctima al compareciente. El Grupo Parlamentario Socialista, en el tema de Kafka, se coloca en la posición del escritor, que hace una denuncia determinada e intenta evitar que esa víctima se convierta realmente en víctima, y el Grupo que ha pedido la comparecencia se coloca en la posición de los acusadores que representaban, evidentemente, a un cierto poder totalitario. Yo creo que en democracia, incluso el Grupo del Gobierno, tiene derecho a decir lo que piensa y a situar a cada uno en su sitio.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Camisón, exclusivamente para contestar a esta alusión.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Exclusivamente para decir que me siento extrañado por la gravedad de la acusación del señor Gracia. Por primera vez, después de tantos años juntos, le oigo decir semejante cuestión de totalitarismo, que creo que ha debido de ser un lapsus al decirlo, cuando realmente, en estos momentos, este Diputado, representando legítimamente también al pueblo español, está utilizando una figura parlamentaria legítima, cual es la comparecencia de un representante del Gobierno en una labor constitucional de controlar al Ejecutivo, y punto. Y eso de totalitarismo no tiene nada, de democrático todo, señor Gracia.

El señor **PRESIDENTE**: La interpretación de la Presidencia es que ha sido simplemente una figura literaria y, además, teniendo en cuenta que tiene la connotación de kafkiana, no vamos a darle más debate.

Tiene la palabra el señor Presidente de la Empresa Elcano, para responder a las aclaraciones solicitadas.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL ELCANO** (García López-Dóriga): Quisiera decir brevemente, para terminar, algo relativo a la cartera de clientes de Elcano, para que se extraiga de aquí la consecuencia que proceda.

Clientes de Elcano son: Carbocem-SAF, Carbocem-USA, tanto de carbón importado de Sudáfrica como de Estados Unidos; Trasnatal, empresa exportadora sudafricana; Aluesa, perteneciente al «holding» de Hinespal; Alcoa, importador norteamericano de la zona del Golfo, desde Guinea Ecuatorial en Africa; la Corporación Siderúrgica Española; Altos Hornos de Vizcaya; Carboex, como «traders» y como importador para Endesa; CEITO, empresa japonesa importadora de grano; la Empresa Nacional de Electricidad Francesa (EDF); y la Siderurgia francesa Sollac.

Esto en cuanto al espectro de clientes que nosotros tenemos identificado y que constituye la base firme de actividad a través de contratos de transporte, que significarán más del 80 por ciento de los movimientos de transporte marítimo de Elcano en los años 1993 a 1997. Quiero decir con esto que el capítulo de especulación para Elcano está muy lejos de serlo. Nosotros estamos apostando por una estructura de negocio firme, basada en una composición para nosotros ideal, sin pretender otros objetivos de mayor riesgo que la de asistir al desarrollo de importaciones de carbón en España y a los tráficos internacionales más próximos que completan nuestro esquema de optimización de flota propia y ajena. Esto quiere decir que Elcano, simplemente con este mantenimiento de clientes, que no significa incorporación de ninguno nuevo, sino simplemente de dos que lo han sido ya (caso de la Siderurgia Francesa y de la Electricidad Francesa Nacional), pasará de seis millones y medio de toneladas en carga seca a once millones y medio de toneladas en 1997. Simplemente quería decir esto.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor García López-Dóriga, por la información suministrada.

Damos por finalizada esta comparecencia y en dos minutos recibiremos al siguiente compareciente, el señor Presidente de la Compañía Trasmediterránea, reiniciando con ello la sesión. **(Pausa.)**

COMPARECENCIA DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TRASMEDITERRANEA PARA INFORMAR:

— SOBRE LA COMPOSICION, DESARROLLO DE ACTIVIDADES Y FUNCION DEL COPECAN. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO (Número de expediente 212/002269)

El señor **PRESIDENTE:** Señoras y señores Diputados, vamos a reanudar la sesión, con la comparecencia del señor Delso, Presidente de la Compañía Trasmediterránea.

Hay dos solicitudes de comparecencia, una del Grupo Popular y otra del señor Mardones, del Grupo Mixto, y yo no sé si quieren que las tramitemos separadamente.

El señor **CAMISION ASENSIO:** Separadamente.

El señor **PRESIDENTE:** Vamos a dar la palabra al señor Delso, Presidente de la Compañía Trasmediterránea, para tramitar la primera de las comparecencias,

que es para que informe sobre la composición, desarrollo de actividades y función del Copecán.

Tiene la palabra el señor Delso.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TRASMEDITERRANEA** (Delso Heras): La verdad es que esto no sé si es una especie de confusión en el tiempo —es posible— porque ya en la última comparecencia parlamentaria que tuve creo que a preguntas del señor Soriano, miembro del Grupo Popular, él mismo dijo que la pregunta sobre Copecán venía mal en el tiempo porque ya había desaparecido.

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

El señor **CAMISON ASENSIO**: Efectivamente, tiene razón el señor Presidente de Trasmediterránea. Esta es una iniciativa nuestra antigua, ya desfasada, incluso Copecán ya no existe. Es otro ejemplo, señor Presidente, de la congestión de esta Comisión que venimos sufriendo todos y, por tanto, mi Grupo, como autor de esta iniciativa, estima que es un tema en el que ya no debemos ni entrar siquiera.

Si le parece pasamos a la comparecencia siguiente.

El señor **PRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Camisón.

Solamente quiero decirle que, desde el punto de vista de la Presidencia, estimamos conveniente la comparecencia del señor Delso, a solicitud del Grupo Mixto, y al repasar las iniciativas pendientes había una que, naturalmente, no quisimos dejar de tramitar. Si está fuera de lugar en este momento agradezco la colaboración de sus señorías.

— **SOBRE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LA CITADA COMPAÑIA EN EL EJERCICIO DE 1992, PERDIDAS Y GANANCIAS, INVERSIONES EN LA RENOVACION DE FLOTA Y FINANCIACION, ASI COMO DE LAS POSIBLES REPERCUSIONES DEL SEGUNDO REGISTRO DE BUQUES. A SOLICITUD DEL SEÑOR MARDONES SEVILLA (G. Mx) (Número de expediente 212/002317)**

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos, por tanto, a tramitar la comparecencia solicitada por el Grupo Mixto, por el Diputado señor Mardones, para que el señor Presidente de la Compañía Trasmediterránea informe sobre la cuenta de resultados de la citada compañía en el ejercicio de 1992, pérdidas y ganancias, inversiones en la renovación de flota y financiación, así como de las posibles repercusiones del segundo registro de buques.

El señor Delso tiene la palabra para informar sobre este tema.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TRASMEDITERRANEA** (Delso Heras): Agradezco, alguna otra vez lo he dicho, la oportunidad de poder explicar las cuentas de una compañía que de alguna manera reflejan la evolución de todas las personas, las estrategias, etcétera, en esta compañía y en cualquier otra.

No se pueden explicar los resultados aisladamente durante un año si no los enmarcas dentro de una estrategia; estrategia que fue presentada en esta Comisión Parlamentaria hace un año y medio o dos años, una estrategia que estaba basada en lo que se llama un plan de trabajo, un plan de negocio o un plan estratégico, valga la redundancia.

Ese plan estratégico, como en cualquier empresa —en mi opinión da lo mismo que sea pública o privada—, tiene que buscar la rentabilidad combinada con las obligaciones sociales que pueda tener.

Nosotros nos fijamos un plan estratégico, que fue presentado a esta Cámara, que consistía en muchos puntos a tocar, muchas tripas a tocar dentro de la empresa, pero con dos objetivos finales claros, duros y total y absolutamente definidos: que la empresa pasara de tener pérdidas —las había tenido durante toda su vida— antes de subvenciones y de atípicos, a obtener ganancias, si era posible (un plan estratégico es una previsión, o un deseo; para eso se hacen todos), antes de subvenciones y de atípicos y, a su vez, reducir el nivel de subvenciones todo lo que fuera posible.

Todas las variables, todas las renovaciones de flota que se han hecho, toda la estrategia de personal, de control de costes, de rotaciones, etcétera, como en cualquier otra empresa de transporte, ha estado basada en eso, también la estrategia de ventas, etcétera.

Eso se consiguió en el año 1991 y se ha consolidado en 1992. Por darles datos, la Compañía tuvo un total de ventas de 31.795 millones de pesetas, con unos costes de 29.388, y le quedaba un margen positivo operativo de 2.400 millones. Estoy hablando de 1990. A eso había que agregar los gastos generales, con lo cual le quedaba un margen operativo, después de gastos generales, de 179 millones de pesetas.

Siguiendo la escalada normal de cualquier otra empresa (es una cuenta de pérdidas y ganancias la que estoy relatando, aunque sea un aburrimiento citar números, pero así debe ser), nos encontrábamos con un margen negativo, después de gastos financieros y de amortización, de menos 2.886 millones. Había que incluir unas provisiones netas por diferentes razones: en cargadores que no te han pagado, fallidos en agencias de viaje, lo que sea, y nos quedaba un resultado de compañía antes de aportación estatal, antes de subvenciones y de atípicos, de menos 3.281 millones de pesetas o sea, estamos en 1990 en menos 3.281 millones de pesetas; y unas subvenciones después de 4.995 millones.

Sobre estos dos factores era sobre los que nos interesaba operar. ¿Por qué nos interesaba operar sobre ellos, la filosofía de por qué éstos y por qué no el beneficio neto? Esto hay que mezclarlo un poco con Europa, hay que mezclarlo un poco con las decisiones de Bruselas, en donde sabíamos que, aunque todavía no está escrito ni nada, en un momento determinado las

subvenciones tienen que tender a desaparecer. Además, en cualquier caso, aunque no tendieran a desaparecer, aunque siguieran, aunque se mantuvieran, la estrategia del equipo directivo era decir: tenemos que mantener la empresa de tal manera que sea rentable, que dé beneficios, aunque no recibamos subvención, y haciendo los mismos tráficos que nos obliga el contrato del Estado, de tal manera que cuando en un momento determinado te presentes a los analistas financieros, salgas a Bolsa, o vayas a pedir un crédito, el banquero que tengas enfrente te diga: sí, aunque no haya subvenciones ustedes generan dinero suficiente para pagar los intereses financieros, para pagar la amortización de deuda, etcétera.

A su vez, el otro parámetro era reducir las subvenciones por diferentes razones: para ayudar a bajar el déficit del Estado, para cumplir en el futuro las obligaciones con Europa, etcétera.

En 1991 el total de ventas fue de 32.369 millones de pesetas, simplemente un 1,81 por ciento más. Quiere decir que si más o menos se subieron los precios ese año un 5 por ciento o cuatro y pico por ciento, y has crecido un 1,81 por ciento, ello significa que ha sido un año que has perdido unidades de venta, porque si hubieras tenido las mismas unidades de venta tendrías que haber crecido lo mismo que te hacen subir las tarifas. Entonces, si has crecido un 1,81 por ciento han sido un año malo de ventas, en 1991.

El esfuerzo fue por costes, la parte global de toda la estrategia en los siguientes años era por costes, y los costes los conseguimos hacer descender el 7,18 por ciento, con lo cual nos da un crecimiento del margen operativo, que antes he dicho de 2.406, de 5.092 millones, de un 111 por ciento. Después, si incluimos los gastos generales y de administración, que también descienden un 11,3 por ciento respecto del año anterior, el margen operativo, después de gastos generales, crece el 239 por ciento.

Siguiendo con la cascada de resultados, metemos costes financieros y de amortizaciones, así como provisiones netas, y nos queda un resultado de explotación, antes de subvenciones y de atípicos, por primera vez positivo —estoy hablando de 1991— en la historia de la compañía, de 81.150.000 pesetas. Esto técnicamente, en el argot financiero, es una igualación, pero es positivo, por primera vez.

A su vez, las subvenciones, que había dicho antes que en el año 1990 eran 4.495 millones, bajan hasta 2.986 millones, lo que supone un descenso en un año del 40,22 por ciento. Este es el resultado del año 1991. Las cifras del año 1992 están cerradas prácticamente, pero todavía no ha terminado la auditoría. Las cifras de los años anteriores son las auditadas por Arthur Andersen, pero las de 1992 son cifras que están pendientes de auditoría, que terminará dentro de diez o veinte días, puesto que la presentación obligatoria de los balances terminados, que antes era en el mes de junio, ahora la fecha tope es el 23 de marzo; o sea, estas cifras estarán totalmente ratificadas por la auditoría antes del 23 de marzo.

En el año 1992 las ventas han sido de 34.088 millones, con un crecimiento del 5,31 por ciento. Vuelvo a lo mismo. Si tenemos en cuenta que los precios han crecido más o menos el 4,5 ó el 5 por ciento, ha sido un año mejor respecto a unidades transportadas, tanto de pasajeros como de carga, pero prácticamente el crecimiento ha sido cero. Pero los costes directos, en vez de crecer el 5,31 por ciento, lo hacen sólo el 1,58 por ciento. Por lo tanto, el margen operativo crece de 5.092 millones, que estábamos en el año 1991, a 6.378 millones, que supone un crecimiento del 25,26 por ciento. Los gastos generales crecen 15,78 y el margen operativo, después de gastos generales, lo hace en el 27,84 por ciento.

Siguiendo la misma estructura que antes he hecho de la cascada de resultados, tenemos costes financieros, amortizaciones y provisiones, y nos encontramos con un resultado de la compañía, antes de subvenciones y de atípicos, de 761 millones de pesetas. Puede variar algo de aquí a los resultados finales de la auditoría —como es normal en cualquier auditoría y como sabe también cualquier persona que tenga experiencia en empresas—, pero no más de 50 millones arriba o abajo, en función de alguna anotación que te haga el auditor, tanto para bien como para mal; pero en estos momentos estamos en un cierre provisional de 761 millones de pesetas, cuando el año anterior era de 81 millones de pesetas. Es un crecimiento del 838 por ciento. Esto de los crecimientos es como lo de los salarios, puede decir mucho o puede decir poco. Si uno parte de una base baja, como es 81, crecer a 700, sale un 800 por ciento, pero realmente esto es como si uno gana dos millones y pasa a cuatro, es un crecimiento del cien por ciento, pero no significa nada en los que es la realidad.

A su vez, el otro parámetro importante es el de las subvenciones, que las hacemos descender de 2.986 millones, que eran el año anterior, a 1.820 millones, lo que significa otro descenso prácticamente del 40 por ciento, igual que el año anterior, el 39,05 por ciento. Estos son los resultados de la compañía. Creo que en ellos está bastante reflejado el esfuerzo y la canalización, por decirlo de àlguna manera, o los resultados positivos que ha dado la aplicación del plan estratégico.

Contestando a la pregunta del Grupo Mixto, diré que una de las partes importantes de este plan estratégico, aunque todavía no se ha concretado con la presencia de los buques, porque todavía no han llegado, ha llevado consigo —que eso sí está reflejado en los costes financieros— la inversión en tres unidades nuevas —estoy hablando en grandes números— para la flota de Canarias; un barco para Península-Canarias y dos barcos intercanarios. A su vez, se ha hecho otro programa de inversión y renovación de los barcos del Estrecho. Antes de mi llegada a la presidencia de esta empresa estaba pedido un jet-foil para Canarias, pero lo grueso del plan estratégico era la renovación de la flota de Canarias. ¿Por qué la renovación de la flota de Canarias? Este es un punto importante en lo que es el esquema del plan estratégico. ¿Por qué renovamos Canarias y no renovamos el Estrecho y Baleares? Porque,

dentro de estos números del año 1990 que he expuesto, de la foto fija de 1990 de la que partíamos, Baleares ganaba dinero, el Estrecho ganaba dinero y Canarias perdía 5.000 millones de pesetas; siempre hablo antes de subvenciones y atípicos. Nos decidimos a operar con Canarias, en primer lugar, y dejar Baleares para el año 1993-1994, porque es bastante más difícil en cualquier empresa, en cualquier tipo de negocio, pasar a ganar el doble en un sitio que estás ganando dos, cinco, que recortar pérdidas en un sitio que estás perdiendo. Esto ha dado como resultado que las pérdidas de Canarias, que eran de 5.000 millones de pesetas, en estos momentos se han quedado en 289 millones de pesetas.

Respecto a la pregunta sobre la aplicación del segundo registro de buques, la verdad es que ha empezado a operar el día 1 ó 2 de enero, cuando ha estado preparada toda la estructura administrativa del segundo registro que lleva Marina Mercante. La Compañía Trasmediterránea, dentro de lo que dice la Ley del segundo registro, ha sido la primera empresa que ha aplicado la puesta de un buque en la domiciliación de ese segundo registro; lo hemos aplicado en la única línea, dentro de las nuestras, en la cual se puede permitir el segundo registro, que es la única línea internacional que tenemos, que es Algeciras; es decir, Península-Africa-Tánger. Está aplicado desde hace una semana y el segundo registro, en mi opinión como empresario, cuando sea aplicado, supone una repercusión total y absolutamente positiva para lo que es el naviero.

El segundo registro va tendente a reducir costes de personal, que creo que he dicho en esta Comisión alguna vez que suponen el 68 por ciento de los costes de un naviero. La aplicación del plan está prevista de aquí al año 1999, si bien es cierto que para Canarias no se podrá aplicar hasta el 1 de enero de 1999. Pero haciendo un dibujo de proyección económica, si se pudiera aplicar ahora significaría, más o menos, la reducción de los costes de tripulación en más del 50 por ciento. Si tenemos en cuenta que esos costes son el 68 por ciento de los costes de un naviero, quiere decir que en el momento en que se aplique, desde luego, se les puede exigir a los navieros mucha más estabilidad en precio, incluso bajada de precios. Estoy diciendo una cosa que normalmente no debería decir un empresario, pero, evidentemente, puedes demostrar que ha habido una reducción de costes por medio de una ley, por lo cual se le puede decir: Usted no me suba los costes o bájelos, porque está incrementando su margen; o reparta usted en precios lo que incrementa su margen por esta ley que le ha venido dada. He hecho esta especie de hipotética conversación que yo tendría con los navieros cuando fuera aplicado el segundo registro para ratificarme en que la repercusión del segundo registro para mí es total y absolutamente positiva.

No tengo más contestaciones. No sé si el señor Mardones se quedará satisfecho con lo que he dicho.

El señor **PRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Presidente de la Compañía Trasmediterránea.

Vamos a dar la palabra, en primer lugar, al señor Mardones, que ha sido quien ha solicitado esta comparecencia.

El señor **MARDONES SEVILLA**: Muchas gracias, señor Delso, Presidente de la Compañía Trasmediterránea, por su comparecencia y la información que nos ha dado aquí sobre la cuenta de resultados, la renovación de flota y repercusiones. Yo quisiera que me ampliara determinadas informaciones que no han estado contempladas en la extensa exposición que usted ha hecho, comprendiendo verdaderamente lo que es tener o no tener delante de uno todo el balance de la empresa con su cuenta de resultados.

En primer lugar, comenzaría por pedirle, señor Delso, que hiciera llegar a esta Comisión la memoria del ejercicio cerrado, con la cuenta de resultados y el balance de la misma. No sé si está ya editada, y Trasmediterránea puede disponer de ella a estas fechas, pero es norma de las compañías estatales, como de cualquier otra empresa, por supuesto, disponer de esta documentación. Yo todavía no lo he recibido —no sé si la Comisión— de ninguna empresa del INI ni de Iberia, pero todos los años nos hacen llegar a los miembros de esta Comisión el folleto impreso con la cuenta de resultados y el balance del ejercicio que ha finalizado. Digo esto porque estamos en marzo y normalmente los plazos de entrega de las imprentas pueden retrasarse.

Mis preguntas son las siguientes: en el balance y en la cuenta de resultados del ejercicio de 1991, junto a los ingresos por ventas —como el señor Presidente se ha estado refiriendo a subvenciones y atípicos— me gustaría saber si la empresa ha percibido subvenciones en ese año, cuál sería la cuantía y, sobre todo, que me especificara los atípicos y su origen.

La segunda pregunta es si en la cuenta de resultados y, por tanto, en el balance se ha introducido en beneficios los resultados de la venta de patrimonio inmobiliario. Ha habido varios presidentes de compañías que ya han pasado por esta Comisión. También hay informaciones que se han dado por algunos señores Ministros respondiendo a preguntas formuladas en Pleno. Estoy recordando en este momento el caso de Iberia. Se aludió a la venta de determinados inmuebles de la calle de Velázquez, al tipo de operación que se había hecho sobre el comprador y cómo se había introducido eso en la cuenta de resultados y en el balance. En el caso de que Trasmediterránea tuviera también alguna operación de venta de sus activos inmovilizados o inmobiliarios, desearía que el señor Presidente nos proporcionara esta información. Lo digo porque este Diputado ha leído noticias de prensa, incluso hechas por algunos grupos políticos a algunas personas que han introducido una especie de incógnita o de duda en una operación que, a nuestro juicio, es perfectamente lícita y está dentro de las normas mercantiles que ampara la legislación española, el Código de Comercio y que establece perfectamente el Registro Mercantil. Lo digo

para que aquí no haya sombras de duda en lo que son operaciones habituales de empresas.

La tercera pregunta se refiere a los costes de personal, de los que usted ha hablado, los financieros y los de administración general. Usted ha hecho un avance, lo cual me exime de formular la pregunta en su totalidad, al decir (creo que ha sido en el ejercicio de 1991, o, quizá sea en el de 1992, no sé si he entendido bien) que los tres grandes campos operativos de Trasmediterránea, las líneas de Baleares y del Estrecho, dan resultados positivos, dan beneficios, y la de Canarias había dado pérdidas; incluso las ha cifrado el señor Presidente. No sé si se estaba refiriendo al ejercicio de 1991 o al de 1992 y cuál es la expectativa. Ha hablado de las pérdidas en las líneas de Canarias, y el motivo de la justificación de la inversión es una renovación de flota de un buque que realiza el trayecto de la Península a Canarias y después de dos buques para el tráfico interinsular. Desearía que me pudiera detallar cuál es la expectativa de esas pérdidas y la absorción de las mismas con la entrada de unos nuevos navíos, que tengo que suponer que llevan implícito un coste financiero, así como la inversión, que es otra parte de mi pregunta en la comparecencia general de hoy.

Relacionado con esta pregunta me gustaría saber cuál es en este momento la estructura de costes financieros de Trasmediterránea. ¿Tiene deuda en dólares? ¿Cómo pueden influir las expectativas de evolución de la cotización de la peseta a lo largo de 1993? Me supongo que estos costos financieros están contemplando la inversión en la renovación de flota, si no me lo aclara el señor Presidente. No sé si en el balance, en la cuenta de resultados, la cuantificación de la renovación de flota, sea para Canarias o sea para la que sea, se conceptúa como inversión fija anual, con la anualidad que haya pactado con los astilleros para el pago de los buques, o con las instituciones que le están financiando la operación frente a los astilleros. Nos gustaría que nos detallara estos aspectos: cómo está haciendo la financiación de estos buques, utilización de intermediarios financieros, cuál es el coste financiero, qué se está pagando en astilleros, no digo los de Unión Naval de Levante tan sólo, sino los que están en Finlandia, creo, según nos dijo el señor Presidente de Trasmediterránea en su comparecencia de diciembre, es decir, con los dos buques que estaban construyendo allí.

La siguiente pregunta es si usted estima la reducción de costes de personal y de administración. Como se ha referido al capítulo de administración y costes generales, me gustaría que me concretara si hay una expectativa de reducción bien por gestión, bien por otra medida sin tener que ir al segundo registro. Lo relaciono con esto dado que hasta el 1 de enero de 1999 no hay efectos económicos del segundo registro en la cuenta de resultados ni a favor ni en contra de Trasmediterránea. Para finalizar mis preguntas en mi turno, señor Presidente, en cuanto al segundo registro me gustaría saber si se puede beneficiar de la reducción de costes que usted ha cifrado en un 50 por ciento. Entiendo que se refiere a costes de personal, dado que, como usted bien ha dicho (y éste es el gran problema y el talón de Aquiles no sólo de las navieras españolas, sino también de las de la Comunidad Económica Europea, ya que los costes de personal representan el 68 por ciento), con esto la competitividad y la competencia exterior es imposible. No es problema de Trasmediterránea. Es problema de todas las navieras.

En diciembre, con motivo de su comparecencia, creo que hablábamos de la preocupación que nos asaltaba el hecho de que, al desaparecer Copecán, Trasmediterránea no fuera a tomar ninguna iniciativa lícita de abandonar líneas como, por ejemplo, el tráfico frutero canario de carga, porque esto era fundamental. Yo le decía que seguiré siempre apoyando la presencia de Trasmediterránea, con todas las exigencias que sean necesarias, porque al menos tenemos la garantía de que el Presidente de Trasmediterránea viene a esta Comisión. Quien no puede venir y a quien no podemos citar es al Presidente de la naviera Pinillos o a cualquier otro Presidente de una naviera privada que no tiene por qué venir aquí a rendir cuentas ante esta Comisión, pero, afortunadamente, las empresas estatales sí están sometidas a este control parlamentario y también a la acción política del Gobierno de obligarles bien por contrato-programa, bien por cualquier otra disposición de rango legislativo suficiente a atender líneas estratégicas en todas estas cuestiones.

Esto era fundamentalmente, señor Presidente, lo que quería que usted me ampliara en su información, sin perjuicio de alguna involucración de una cuestión con otra, que a veces hacen puente en todas esas cuestiones. Finalmente, señor Presidente, como le había pedido el desglose por las tres líneas operativas de Trasmediterránea —Estrecho, Baleares y Canarias—, me gustaría saber cómo está la cuestión carga en esta cuenta de resultados. Prácticamente el señor Presidente nos dijo en diciembre, y en conversaciones que hemos tenido con él los Diputados canarios recientemente en Tenerife, que se garantiza la carga, y Trasmediterránea ha optado por una situación mixta de transporte aéreo de pasajeros entre Canarias y la Península, con transporte aéreo hasta Jerez y el vehículo fundamentalmente por barco, pero yo no me estoy refiriendo a la carga de vehículos, de coches de uso propio, sino a la carga de mercancías y, en concreto, a la de frutas en la línea de transporte entre la Península y Canarias. Señor Presidente, entenderá que esto se lo digo porque con los últimos acuerdos que ha habido a nivel de la Comunidad Económica Europea y lo que pueda venir por el GATT en la entrada de plátanos de Africa o del Caribe en Europa, que no se mantenga la situación paradójica, aunque se entiende perfectamente con los costes de personal, de que sea más barato trasladar una tonelada de plátanos de un país del Caribe a Europa en un buque de bandera de conveniencia, que son los que emplean las multinacionales bananeras, con bandera de Bahamas, de Barbados o de Panamá, que transportar

una tonelada de plátanos desde un puerto canario a un puerto peninsular.

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

Por el Grupo Parlamentario Socialista, el señor Costa tiene la palabra.

El señor **COSTA COSTA:** Intentaré ser breve dada la explicación suficiente que nos ha ofrecido el Presidente de la compañía Trasmediterránea. Sin embargo, ya que estamos ante una comparecencia que nos presenta unos datos muy positivos, en primer lugar me gustaría felicitarle por esos datos, ya que históricamente la compañía no había conocido unos resultados tan brillantes. Por tanto, desde la perspectiva de rentabilidad de la empresa, creo que esta Comisión y nuestro grupo parlamentario en particular tiene que mostrar su satisfacción por estas cifras y por la evolución de la compañía a partir del plan estratégico que fue presentado en su momento a esta Comisión. Es evidente que ello es el resultado de un trabajo serio y responsable, mantenido en el tiempo con rigurosidad y que permite afrontar el futuro de la compañía con nuevos horizontes y con nuevas perspectivas.

Ya que está aquí el Presidente de Trasmediterránea, no podemos dejar pasar la oportunidad de referirnos a este futuro de la compañía más que al pasado, porque creo que las cifras dicen mucho por sí solas. En primer lugar, ha hecho referencia a tres unidades de negocio de la compañía con diferentes resultados, con resultados bien distintos en cuanto a su explotación: las islas Canarias, por una parte; el Estrecho, por otra y Baleares como tercera unidad de negocio.

Las referencias que tiene este Grupo Parlamentario y este diputado concretamente son que las líneas de las islas Baleares son las más rentables de la compañía. Si se está corrigiendo el déficit que existía en otras líneas, mi pregunta sería si existe una expectativa razonable de que los precios, en aquellas líneas que están siendo de alta rentabilidad en la compañía, puedan sufrir una bajada o sè mantendrían para los próximos años; si esta política de equilibrio entre las tres unidades de negocio va a tener, en aquellas unidades que son más rentables, un mantenimiento de precios para los usuarios.

En segundo lugar, y dentro de este mismo marco, nos gustaría conocer cuándo se va a abordar y en qué términos la adaptación de la flota de Baleares, que ha sido propuesta de una manera yo creo que razonable, dado que los peores resultados de la compañía venían dándose en Canarias y, por tanto, donde urgía actuar era donde se daban peores resultados. Pero había una serie de previsiones en la flota para las islas Baleares, y querría saber si se van a afrontar en los años 1993 y 1994, tal como ha hecho en una breve referencia.

También me gustaría conocer en qué medida va a afectar la liberalización del tráfico marítimo a la rentabilidad de la Compañía Trasmediterránea y a los servicios que ésta presta en algunos ámbitos geográficos que son absolutamente necesarios como servicio público, dado que ésta es una de las únicas vías de comunicación que existe. Me estoy refiriendo a las tres unidades de negocio en las que la Compañía Trasmediterránea presta un servicio insustituible para los usuarios. Si esta liberalización se hace en unas condiciones de no exigir, a los que entren a operar en estas líneas, un mínimo de servicios y de unas garantías económicas de mantenimiento de los servicios en el tiempo, entendemos que esto puede distorsionar el marco de servicio público que está prestando en la actualidad Trasmediterránea y, por lo tanto, lo vemos con preocupación. Vemos con preocupación el que la liberalización de esos transportes no sólo suponga una mejora de los servicios, sino que inicie un marco de inestabilidad que al final provoque un empeoramiento del servicio público que se está prestando en estos momentos.

También, y dentro de las previsiones de futuro, nos gustaría conocer las medidas de privatización que existen para la compañía. Hemos leído en distintos medios de comunicación que existe un plan de privatización de una parte de la compañía. Nos gustaría conocer si es una noticia que se pueda confirmar, y, si existen expectativas de esta privatización, en qué porcentaje se va a abordar esta privatizacion y, sobre todo, si puede tener efectos sobre la plantilla de personal o sobre los servicios que viene prestando la compañía y sus sistemas de funcionamiento.

Yo creo que una vez aclarados los buenos resultados de la compañía en el último ejercicio, en 1992, ésas son incógnitas que se ciernen sobre el futuro y a las que nuestro Grupo no puede permanecer ajeno.

Nos gustaría conocer en profundidad el marco de estas reformas, que pueden afectar en gran medida al futuro funcionamiento de la compañía, y por ello le rogamos, si tiene a bien contestar y puede hacerlo, que nos dé la respuesta y si no que nos haga llegar estos datos que le hemos solicitado.

Queremos reiterarle nuestra satisfacción por el trabajo realizado por la dirección de la compañía, por los resultados que está obteniendo y por haberlo hecho manteniendo lo básico de los servicios públicos que está prestando a tres áreas geográficas de gran importancia socio-económica para nuestro país.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra el señor Delso, Presidente de la Compañía Trasmediterránea, para respoder a las cuestiones planteadas.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TRASMEDITERRANEA** (Delso Heras): Voy a empezar por la contestación al señor Mardones, del Grupo Mixto.

En cuanto esté editada la Memoria de 1992, más o menos dentro de un mes —el cierre, la presentación es el 23 de marzo, y luego lo que tarde la imprenta—, se la facilitaremos.

La segunda pregunta se refiere al nivel de subvenciones, si es que se habían recibido pese a los resultados

y los atípicos de 1991. Antes lo he explicado. Quizá no me he expresado bien. He dado toda la explicación, y además la hago habitualmente en nuestras reuniones estratégicas o cuando hay algún periodista. Siempre nuestra estrategia está basada en decir: resultados antes de subvenciones y de atípicos. Luego quiere decir que ha habido subvenciones y que ha habido atípicos. Lo de los atípicos es muy importante, porque puede llegar a confundir. Si un año vendes un edificio y has ganado 8.000 millones de pesetas, eso no es recurrente, porque no todos los años no vende usted un edificio ni un barco.

Efectivamente, dije que 1991 era el primer año en que se habían obtenido resultados positivos antes de recibir las subvenciones. Fueron 81 millones de pesetas. En 1992 han sido 761, o lo serán cuando esté ratificado por la auditoría. Pero en 1991 ha habido subvenciones de 2.986 millones, que se vienen a sumar a esos 81 millones. La subvenciones en 1990 habían sido 5.000 millones —4.995 concretamente— y bajan a 2.986 en 1991, y en 1992 los beneficios positivos han sido 761 millones y las subvenciones de 1.820 millones, que habría que sumar. Bajan de 2.986 en 1991 a 1.820 millones. A su vez, después, el siguiente epígrafe que iría debajo sería el de los atípicos. Y lo enlazo con la tercera pregunta.

Efectivamente, ha habido un atípico importante en la compañía, que es la venta del edificio. La venta del edificio se hizo en 1991. ¿Por qué vendemos un edificio? Para monetarizar activos que no son necesarios para el tráfico marítimo. En castellano, prefiero tener un barco que tener ladrillos, y prefiero no tener un edificio en un sitio de lujo —la milla de oro, como es Azca— y tenerlo en la M-30, en la M-40 o en Alcorcón, porque no realizo una labor en ese edificio de representación social ni de ver a clientes. Con ese dinero lo que hago es ayudar para la inversión de los nuevos barcos.

Pero hay una pregunta que por más que se les explique resulta difícil llegar a transmitir su sentido a la sociedad, o incluso a la Administración del Estado que gobierna en estos momentos. Se pregunta: ¿cómo teniendo beneficios tiene subvenciones? Es que realmente no son subvenciones. Es un contrato con el Estado y aunque tú tengas beneficios puedes recibir esos dineros, no vamos a llamarle subvenciones ni nada. Te obligan a hacer una serie de tráficos, que viene en el contrato del Estado, y alguien los tiene que pagar, porque si fueras estrictamente privado —aquí entramos en su análisis de decir: prefiero que esté controlada por el Estado, que tenga que ver en ella el Estado, para poder llamarle a usted— tendrían que pagarte. Dicen: tiene usted un contrato que le obliga a realizar estos servicios, y le pago, porque si usted fuera privado no iría todos los días a Mahón o a Hierro, etcétera. ¿Quién iría? No sé. Dicen: usted se obliga a ir y por eso le pago. O sea, que realmente no son subvenciones, que es una palabra que tiene ciertos términos peyorativos.

La Compañía va a tener que recibir siempre subvenciones, por volver otra vez a la terminología antigua. Va a tener que recibir siempre esos dineros, o los va a exigir la Compañía, porque hace un serie de tráficos que, si fuera a la pura, dura y exclusiva rentabilidad, no los haría.

Bien es cierto que, pese a seguir haciendo esos tráficos, nuestra estrategia era hacer descender total y absolutamente todo lo que se pudiera esas subvenciones de cara a ayudar en nuestra parte pequeña, alícuota, a bajar el déficit del Estado, porque, evidentemente, las subvenciones, llámense como se llamen, esas aportaciones van directamente contra déficit del Estado.

Desglose de 1991. Fueron unos 6.807.000 millones de pesetas de beneficio del edificio. A su vez tuvimos unas pérdidas por venta de unos barcos; nos interesaba cortar la sangría cuanto antes. Concretamente era cuatro barcos que iban a Canarias, los vientos famosos, que nos hacían perder 600 millones de pesetas y los tuvimos que vender. Aunque fueran pérdidas, pero queríamos cortar la sangría cuanto antes. Y a su vez tuvimos en 1991 que dotar 1.000 millones de pesetas para la provisión de deuda de Carrillo —es una empresa de transportes muy conocida en Canarias, la más grande de España que suspendió pagos—, que nos dejó —8.500 millones de suspensión de pagos están todavía pendientes— en crédito 1.015 millones de pesetas. Como ese año había habido un flujo importante de atípicos, compensamos estas operaciones negativas, pero que también son atípicas y no recurrentes.

Me han preguntado también las cifras por zonas. Canarias, ¿cómo va a quedar en 1993?, por que usted, con esta fuerte inversión, tendrá que soportar unos costes financieros y unas amortizaciones importantes en Canarias.

Me ha dicho usted que no había entendido que si lo que perdía Canarias era antes o después. En 1990, la Compañía, antes de subvenciones y atípicos, gana en Baleares unos 2.300-2.500 millones de pesetas; en el Estrecho, 2.300-2.500 millones de pesetas. Eso son «proficers centers», centros de negocio, las tres áreas: Baleares, Estrecho y Canarias. Un «proficer center», un centro de negocio, nos gana 2.300-2.500; Estrecho, la misma cantidad, 2.330-2.500, y Canarias nos quedan unos 4.805 millones de pesetas. A su vez hay otra unidad, que es un «cost center», un centro de costes, que es la central: el mantenimiento, la informática, etcétera. Esto sería la composición de la Compañía antes de subvencionar. Después habría que aplicar subvenciones y atípicos.

En 1992, después de la aplicación de reducciones de costes, etcétera, en cuanto a las inversiones, Baleares está más o menos en lo mismo, 2.300-2.500; el Estrecho, quizá más alto que Baleares, ha crecido; y Canarias es negativo de 5.000 a 289. Prácticamente ha habido un impacto positivo para la Compañía en una zona, por tocarles las tripas a esa zona, de prácticamente 4.700 millones de pesetas. Es de ahí de donde nos salen los resultados, es decir, de un conjunto de cosas, pero ese es el principal resultado.

En 1993 las proyecciones o previsiones que tenemos es que Baleares se va mantener en lo mismo. Me puede

decir: ¿Es que en Baleares no se crece? Efectivamente, estamos en una crisis, hay menos tráfico, hay menos unidades. En el Estrecho tenemos previsto que nos crezca; la afluencia marroquí es tremenda, con respecto a pasaje. Con respecto a carga, el eje —y no hay otro geográficamente— Africa-Europa pasa por aquí y, desde luego, hay incremento total, no sólo para nosotros, que no somos monopolio —aquí hay otras cinco navieras más—, un incremento importante en lo que es el comercio entre Africa y Europa a través del Estrecho, y crecen los resultados. En Canarias crecen antes de costes financieros, que lo ha mencionado usted, y de amortizaciones. Ahora, como tenemos que meter a esa zona los costes financieros de sus barcos, se empeoran los resultados; se pasa de 289 negativos a unos 986, mil millones negativo. Tengamos en cuenta que si hemos pasado de menos 5.000, con el impacto de los barcos a menos 1.000, pero teniendo una flota renovada en Canarias por valor de 22.000 millones de pesetas, yo creo que la acción es terriblemente favorable porque Canarias se queda con flota fácil para 15 ó 20 años, sin tener renovación de flota. Conozco los barcos que se están haciendo en Unión Naval de Levante; esto es una anécdota; estuve la semana pasada viéndolos. El 30 de abril nos entregan el primero y realmente son espectaculares con respecto a lo que hay. Estamos jugando con una flota de 20, 22, 28 años, no sólo la nuestra, sino la de todos. Es uno de los problemas que yo como canario tendría bastante en cuenta con respecto a esto de los pools. A ver quién renueva la flota no sólo la Trasmediterránea, porque ésta tiene en cuota de mercado el treinta y tantos por ciento, pero con eso no da abasto Canarias.

Efectivamente, Canarias sofre en su cuenta de pérdidas y ganancias; «cash flow», no, porque en «cash flow» tienes que sumar el beneficio neto más las amortizaciones, pero si no es en «cash flow», el beneficio desciende por el impacto que tienen las amortizaciones y los costes financieros de la entrada en servicio de estas unidades. ¿Cómo se ha financiado esto? No tenemos deudas en dólares; gracias a Dios, no tenemos deudas en dólares y, gracias a Dios, en ninguna otra moneda, pero bien es cierto que yo me he tirado 20 años en la banca y aprendí una cosa como muy sencilla: no se necesita nada. Si no tienes ingresos en un una moneda extranjera, no te endeudes en ninguna moneda extranjera, aunque los tipos de interés estén aquí al 16, al 17, a lo que sea. Paga en la misma moneda que tengas. Si tuvieras ingresos en otras... La verdad es que no tiene más misterio el esquema de una financiación extranjera. Aunque te estén dando dinero en yenes al dos por ciento, creo que desde hace mes y medio el yen ha sufrido una revaluación con la peseta del 26 por ciento. Estoy pagando el dos, sí, pero cuando tengas que pagar, estás pagando el 2 más el 26 en cuanto tengas que devolver.

¿Cómo se ha hecho la renovación de la flota? ¿Cómo se ha financiado? Tengo que financiar 22.000 millones. Veintidós mil millones se financian como cuando financias una unidad familiar. ¿Qué ahorros tengo? Es decir, el «cash flow» que tengo de la empresa que genera anualmente; la venta de la casa actual donde vivimos, en este caso la venta del edificio nuestro lo monetarizamos y lo llevamos a pagar la inversión, y como no nos llega para eso, normalmente se dice en las economías familiares: El resto me endeudo con la caja de ahorros de turno. Aquí, el resto, nos endeudammos con un «pool» de bancos. Concretamente en Unión Naval de Levante fue un «pool» de bancos dirigido por Barclays Bank. Tomamos una operación en dólares, hicimos un «swap», para no tener luego en dólares, y lo pasamos a pesetas, y nos quedó —tengo ahí al director financiero— al 8 por ciento. Es decir, tenemos tipo fijo durante ocho años al 8 por ciento.

La operación Finlandia fue como mucho más sencilla. Ellos tienen allí una especie de ICO o institución que no sé de donde lo sacaron y directamente nos dieron pesetas al 8 por ciento, cuando realmente la peseta está más alta. No sé. Haría algún juego malabar, «dumping», o lo que quieran, pero a nosotros ni nos iba ni nos venía. Nos dieron pesetas el 8 por ciento durante 12 años. Es decir, tenemos las dos operaciones al 8 por ciento a tipo fijo. La operación de Finlandia fue bastante importante, y creo que lo he explicado aquí. En muchas preguntas parlamentarias he tenido que contestar por qué en Finlandia y no aquí. Pues precisamente un barco da igual hacerlo en un sitio que en otro, los ingenieros son todos iguales. La gran diferencia, los 1.036 millones, era que nos lo entregaban seis meses antes —o sea, seis meses antes está en servicio, con lo cual produces— y, a su vez, la forma de pago. La forma de pago en España era que teníamos que ir pagando el 20 por ciento en el acto y el 80 por ciento en plazos durante la construcción del barco. Allí nos ofrecieron el 15 por ciento y el 85 por ciento restante el 12 de mayo de este año, a la entrega. Un impacto de 9.000 millones que en vez de pagarlos por trozos los pagas al final durante dos años y medio que dura la construcción de un barco, nos produjo una diferencia de oferta tremenda. Este es el esquema de cómo se han financiado los tres barcos, que son en dos bloques: Unión Naval de Levante y en Finlandia.

Reducción de costes de personal de aquí a 1999, que es realmente cuando se puede aplicar el segundo registro, que será un impacto tremendo no sólo para nosotros, sino para todas las navieras. Con respecto a esta compañía, ya hemos hecho todo el esfuerzo, no vamos a hacer ningún esfuerzo más allá del de amortizar puestos. A la compañía, honestamente, todavía le sigue sobrando algo de personal, pero no vamos a hacer ni estamos haciendo ningún plan de regulación de ningún tipo, sino simplemente amortizar los puestos por jubilación; es decir, si alguien se jubila, etcétera, si es posible, no lo sustituimos. Y efectivamente, hasta 1999 en que entre en aplicación el segundo registro, no habrá una reacción que se note, importante, de puestos.

Esta pregunta la ha unido el señor Mardones con los costes laborales, que ha dicho que son el 68 por ciento

respecto del total, y ha hablado un poco de competitividad. Totalmente cierto. En España son el 68 por ciento, mientras que en Europa son el 33 por ciento; estamos hablando de más del cien por cien de diferencia. Estamos hablando de Europa, pero no de banderas de conveniencia, no de los ingleses, que domicilian sus buques en Bahamas por aquello de la Commonwealth, no de la flota alemana, que está toda domiciliada en Chipre; si vamos a lo que se llaman banderas de conveniencia, que vulgarmente los sindicatos llaman «banderas piratas», sería menos del 33 por ciento. Evidentemente, esto lleva por en medio todas sus injusticias sociales y todas las historias, pero, al final, de cara a la competitividad, acaba en problemas claros y evidentes. De hecho, muchas veces es cierto que es más barato traer un plátano desde Martinica a Hamburgo que desde Canarias a la península, pero es que no hay más ecuación, no hay más variables. Yo lo explicaba ayer en una conferencia en Canarias.

¿En qué consisten los costes de un naviero? En un barco, que le va a costar lo mismo a un señor de España que a un señor de Holanda; el hierro cuesta lo que cuesta y punto, tanto si es nuevo como si es de segunda mano. ¿Combustible? Cuesta lo mismo; hay un mercado, el PLAT se fija en Londres cada mañana, como se fija el precio del oro, o el del maíz o de los «commodities» en Chicago. ¿Qué variables puede tener un país de diferencia con respecto a otro? Los costes de puertos, que son muy altos en España, pero aun así es una cantidad pequeña en el total de costes, y los costes de personal, de ahí exclusivamente es de donde vienen las diferencias.

Yo sé que estas conversaciones pueden ser hasta un poco peligrosas porque tienen connotaciones sociolaborales importantes, pero son realidades y ante preguntas normales de SS. SS. que han hecho la pregunta de cómo pueden bajar los costes en la zona a la que ellos representan, hay que dejar claro lo siguiente. Para Trasmediterránea, el coste de un oficial primero al mes es de 620.221 pesetas —coste empresa, incluido Seguridad Social, IRPF, etcétera—; el coste de ese mismo señor, español, pero cobrando bajo ITF (International Transport Federation), es de 364.477 pesetas, la mitad; el coste de un chileno es de 271.000 pesetas —estamos comparando con 620.000—, y el coste de un filipino, 212.000; es bastante menos de la mitad. Se podría entrar en esa dinámica y dirían: ¿qué se hace con los españoles? Pero si se mira duramente, como empresa, la cosa está clara; esto es lo que tengo y la única manera importante de bajar costes o de mantener precios es operando por ahí.

Seguimiento de la Compañía Trasmediterránea en Canarias con respecto a la liberalización. Yo lo he dicho muchas veces, lo he dicho allí: la liberalización significa simplemente que tenemos que jugar con todas las armas del mercado en una cosa que se llama la libre competencia, que está muy de moda, pero Trasmediterránea no va a dejar de estar en Canarias, por dos razones; primero, porque tiene un contrato con el Estado, que tiene que seguir cumpliendo y, en definitiva, el contrato dice que, si pierde dinero, la subvención o los dineros que da el Estado serán más altos, porque se trata de hacer una serie de ecuaciones y al final resulta que hay alguien que paga el seguir estando en Canarias. Trasmediterránea no puede dejar de seguir estando en Canarias ni en Baleares, ni en el Estrecho, tiene que seguir estando, y, segundo, como todo nuestro dibujo estratégico está basado en un esquema de decir: no cuento con los dineros del Estado, si me los das porque vienen en el contrato, bien, pero si no me los dan no pasa nada, vamos a seguir estando, por decisión estratégica, en Canarias. No vamos a irnos de Canarias, y menos cuando se prevé un futuro, porque, en cualquier caso —siempre a costa de costes laborales—, el futuro se ve que existe. Podríamos decir: está tan mal el tema que todo lo que venga será bien recibido —digo que está mal con respecto a costes—; son tan altos los costes que la aplicación de un segundo o tercer registro o lo que sea siempre es a mejor. En Canarias, con unos impactos tan fuertes, sea en 1999, en el 2000 o cuando sea, los números acabarán saliendo; o sea que vamos a seguir en Canarias. Seguimos porque tenemos que estar por el contrato, pero es que, si no fuera así, mientras yo tenga la Presidencia o la responsabilidad de esta empresa, seguiríamos.

Me ha preguntado sobre la estrategia de mercancías en Canarias y me ha dicho: Pero no me cuente usted lo de los coches, háble me de la mercancía normal. Yo creo que la mercancía normal está atendida; somos seis navieros los que operamos allí y no creo que haya ningún problema. Siempre hay pegas, siempre hay problemas, pero los principales problemas, de los que realmente hablan los operadores de plátanos, es que los barcos son muy viejos y no llegan a tiempo, etcétera. Yo he puesto mi parte alícuota en solucionarlo poniendo barcos nuevos que me vienen este año. ¿Qué harán los otros? No tengo ni idea. Parte de las quejas tienen razón; son barcos viejos, pero eso es todo el problema, porque respecto a rotaciones, ofertas, hay de sobra.

Pero hay que tener en cuenta una cosa; que, del total del volumen de todas las navieras que operamos en Canarias, el plátano representa sólo el 12 por ciento; lo que pasa es que es un sector con mucho griterío. Es decir que hay un 88 por ciento, que serán azulejeros o serán otros, la carga seca, etcétera, porque muchas veces hemos llegado a la conclusión de que el plátano es vital para la economía de Canarias, pero para el resto de las navieras sólo representa el 12 por ciento. Yo creo que esto está atendido, aunque no con la calidad adecuada, que sólo se puede dar a base de unidades nuevas, y nosotros, como he dicho, vamos a ponerlas.

Me cuesta hablar de Canarias en esto de la carga cuando realmente yo sólo tengo una cuota de mercado del 33 por ciento. Yo creo que la parte nuestra está atendida.

Paso a contestar a las preguntas del representante del Grupo Socialista. Agradezco las felicitaciones, y con respecto a si Baleares es lo más rentable o no, ya le he di-

cho que prácticamene está equiparado con el Estrecho. Quizá el Estrecho pase este año a ser un poco más rentable.

¿Bajada o mantenimiento de precios? Yo creo que lo he explicado. La bajada o el mantenimiento de los precios sólo se puede dar si se tiene una reducción en costes, en algún tipo de costes: que baje la gasolina, que bajen los costes laborales, etcétera; si no es así, la estrategia normal de cualquier grupo de usuarios sería decir: Entiendo que usted tiene que subir, pero no le permito subir —es lo que diría si yo fuera presidene de una asociación de usuarios— más allá de lo que es la inflación.

Doy una rápida pincelada sobre qué pueden ser esto de los «pools» o las conferencias y la libre competencia. Con los «pools» o conferencias se puede tener un interlocutor, pero con la libre competencia no se va a tener un libre interlocutor y se va a dar en este sector un efecto ilusorio, ya que al haber libre competencia va a haber una guerra de precios y se van a bajar, está claro, con lo cual las navieras van a empezar a perder dinero y, cuando pierdan dinero, no renovarán flota, con lo cual, al final, cuando no renueven flota, esos puntos, esas islas, se quedarán con una flota biafreña, que yo creo que ya la tenemos. Es decir que un negocio es negocio cuando ganan las dos partes. Si sólo gana uno, el que monta en el barco por una guerra de precios, al final el empresario que tiene que poner esa fábrica seguirá manteniendo una fábrica antigua o traerá otra más antigua y no renovarán flotas y yo creo que será malo. Este es un tema del que estoy total y absolutamente convencido. Ahora, con respecto a la pregunta de si se pueden bajar precios y mantenimiento, yo creo que el mantenimiento, simplemente con unos niveles de IPC normales, podemos bajarlo yo y todos.

En cuanto a la renovación de la flota de Baleares, que se había dejado para 1996/97, la hemos adelantado y prácticamente tendremos terminada la decisión para esta semana. La decisión es bastante complicada, porque tenemos hechas diferentes alternativas, en definitiva, 56 diferentes alternativas que tenemos cuantificadas en proyecciones a cinco años. Son diferentes alternativas de compra de barcos de segunda mano, de primera, renovación de los que hay, etcétera. Está terminado y creo que lo llevaremos al próximo consejo de administración, o sea que eso es un hecho. La inversión puede oscilar entre más o menos una alternativa baja de unos 6.000 millones, que supone no renovarla prácticamente, renovar sólo un poco lo que hay, y una inversión máxima de unos 31.000 millones. Por ahí va la horquilla de las 56 diferentes alternativas.

Por otra parte, no ha habido liberalización del tráfico marítimo, han dado una serie de líneas, prácticamente es como aquello que estudiábamos de la banca, que había un «statu quo» y después se rompió. Pues aquí ha habido un «statu quo» de muchos años y ahora se han dado un par de líneas. Eso no afecta a nada del contrato, sino, en todo caso, a la rentabilidad, porque, efectivamente, si tienes un negocio de cien y éramos cuatro, cinco o seis y ahora entran dos nuevos, los cien los tienes que repartir entre más. De ahí es de donde vendrá una guerra de precios, una guerra tarifaria que yo creo que va a ser negativa. Yo creo que tenemos un ejemplo muy cercano en esto de las liberalizaciones operativas. Las compañías integradas en IATA han perdido en 1992 más de lo que han ganado en toda la historia de la aviación mundial, la famosa desregulación americana. Las TWA, etcétera, se han ido al «chapter eleven», o sea, al capítulo once, como allí se llama la suspensión de pagos. Eso lo puede soportar un país como Estados Unidos, porque hay una regeneración empresarial total, desde tiburones en la bolsa que las vuelven a comprar y a recomprar y las trocean, etcétera, pero Europa no es lo mismo; una serie de caídas con unas desregulaciones de ese tipo son bastante peligrosas, pero no afectarían en nada al contrato.

Por último, en cuanto a la privatización, como he dicho al principio, todo el esquema de poner la compañía en lista para que tuviera ojos ante los analistas financieros estaba basado en decir: si llega un momento en que la compañía puede cotizar en bolsa —la compañía ya cotiza en bolsa un 3 por ciento de toda la vida, pero se puede incrementar la cotización y subir a un 30, un 40 ó un 60—, se hará cuando la bolsa esté apropiada. Es cierto que por medio ha habido una serie de negociaciones, desde con grupos ingleses hasta con grupos finlandeses-noruegos interesados por la compañía. Esto para un gestor es una satisfacción, que siendo una compañía que está en pérdidas y nadie te miraba, al cabo de unos años se interesan por la compañía, la valoran, vienen a decir: ¿Me vendes? ¿Nos fusionamos? ¿Hacemos algo? Efectivamente, hay un proyecto; o bien de salida a bolsa o bien lo que han leído, que hay un grupo industrial español interesado por la compañía.

Ahora, la pregunta yo creo que iba dirigida —y además pienso que a don Luis le preocupa mucho esto— a, ¿qué puede pintar en esto el Estado? Mientras tenga el contrato del Estado, aunque fuera cien por cien de otro, puede llamar al Presidente, como se hacía en la época de los March, que comparecían ante comisiones similares a ésta, y no participaba el Estado en la compañía, pero como le pagaba ese contrato tenía obligación. Segundo, yo creo que tenemos suficientes ejemplos, desde Telefónica desde hace muchos años, donde el Estado, controlando el 20, 25, 30 ó 40 por ciento —no digamos ya si es la mayoría—, el «Boletín Oficial del Estado» y el contrato controla a la compañía y regula al sector; o sea que yo no veo preocupación sobre eso.

Los efectos sobre la plantilla o los servicios son nulos en lo que es una privatización. Yo siempre opino que de quién sean las acciones es lo de menos. Tú tienes una estrategia con respecto a plantillas o con respecto a servicios, que es totalmente separado de quién tenga las acciones; haces lo que tengas que hacer como empresario, independientemente de quién sean las acciones. Siempre hay unos temores en el sentido de si un priva-

do va a echar más gente a la calle. Yo he trabajado diez años en la banca americana, fuera de España, y la verdad es que las tendencias normales de un privado no son echar gente a la calle porque sí, ni las de un público, sino que intentan echar a coger según lo necesitan, pero no hay una definición apriorística de decir que va a echar gente a la calle o va a reducir servicios. O sea, con respecto a la plantilla, lo de menos es de quién sean las acciones.

Con respecto a los servicios, están limitados, están cogidos por un contrato del Estado; o sea que no puedes decir: Ahora dejo de hacer líneas. No, no deja usted de hacer líneas porque hasta 1998, con una extensión, a petición de las partes, de dos años, o sea, hasta el 2000, tiene usted contrato con el Estado y lo tiene que seguir haciendo. Por tanto, el potencial inversor, sea la bolsa o quien sea, compra unas acciones, unos papelitos de una cosa que en sus tripas lleva un contrato del Estado que va a tener que seguir cumpliendo.

Yo no sé si con esto he dado una explicación.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Alguna aclaración, señor Mardones? **(Asentimiento.)** Brevemente, por favor.

El señor **MARDONES SEVILLA:** Muy brevemente, y me voy a acoger a su benevolencia para poder retirar una pregunta que iba a ser dirigida en Pleno al señor Ministro de Transportes. Le quiero agradecer la información que nos ha dado, y cuando nos haga llegar la memoria ya tendremos las cifras exactas por delante.

Usted ha planteado una cuestión, que es el coste de puertos hablando de los costes de la naviera, y, efectivamente, como le pasa a Trasmediterránea, al tener que operar en una red de un tráfico interinsular, el coste de puertos plantea un reflejo gravoso en la cuenta de resultados. Al hilo de esta intervención, en un reciente debate en Canarias, cuando se exigió responsabilidad a Trasmediterránea en el servicio interinsular o el relacionado con Península, yo dije que erraban si le exigían esta responsabilidad a Transmediterránea, que a quien hay que exigírsela es al anterior Director General de Puertos, hoy Presidente del Ente Público Puertos del Estado, y me estoy refiriendo al caso del clamor que ha surgido en la isla de Lanzarote al saber la noticia de que los nuevos barcos de Trasmediterránea, en la línea del correo Canarias-Península, que hacía el trayecto Lanzarote-Gran Canarias o Tenerife-puerto de la Península, no pueden operar, por las características nuevas del buque, en el atraque del puerto de Lanzarote. Entiendo que esta exigencia no se le puede poner a Trasmediterránea, como no se le pone a Iberia, sino que tiene que ser Aeropuertos Nacionales quien hace el aeropuerto.

La pregunta sería, muy rápidamente, y con esto término: ¿han entrado ustedes en contacto con el ente Puertos del Estado para que haga las obras de infraestructura para que pueda atracar el buque nuevo de Trasmediterránea en Lanzarote? Porque creo que a Trasmediterránea no le interesa perder una clientela, pero tampoco la interesa al ente público, que se financia con las tarifas de los puertos, por muy altas que sean, que es lo que yo le he dicho al señor Ministro de Obras Públicas, que se mueva el ente de Puertos del Estado para construir, para no perder un cliente, porque si, encima de que cobra tarifa cara en los puertos españoles, se va a permitir el lujo de perder un cliente asiduo semanal, como es Trasmediterránea en el atraque al puerto de los Mármoles, en Lanzarote, me parece una cosa bastante absurda.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra el señor Costa.

El señor **COSTA COSTA:** Quería agradecerle, señor Presidente, sus contestaciones, que han sido satisfactorias para nuestro Grupo, y desearle suerte en esa nueva etapa que afronta la compañía y que los mismos resultados que nos ha podido presentar hoy aquí los tenga para el futuro.

El señor **PRESIDENTE:** Señor Delso, tiene la palabra para responder.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TRASMEDITERRANEA** (Delso Heras): Gracias, señor Costa.

Lo de Lanzarote es complicado. Esto siempre hay que verlo con dinero que pones encima de la mesa y con operatividad. Nosotros sacamos de Lanzarote en un año sólo 1.992 pasajeros, y tener que reformar un puerto —me estoy poniendo un poco el gorro del ente de Puertos— sólo para 1.992 pasajeros es una decisión que supone pensar cuántos miles de millones tengo que poner para los 1.992 pasajeros que se llevaron en 1992 de Lanzarote. Por otra parte —esto fue conversación de ayer en Canarias—, para nosotros, llevar uno de los dos barcos de Unión Naval de Levante, de 5.000 millones de pesetas, para 1.992 pasajeros, es complicado. No es que sea complicado, se hace pero son pérdidas seguras.

Por otra parte, ayer decía en Canarias que los señores de La Gomera, El Hierro, etcétera, cuando quieren venir a la Península no salen directamene desde sus puertos; tienen que ir a Las Palmas o a Tenerife y desde allí vienen a la Península. En ese caso quedarían los de Lanzarote en la misma situación que otros de las islas menores. Es un poco como decir que soy de Oviedo, quiero ir a Canarias y quiero tener el mismo coste que el señor de Cádiz. Se le dice que no, que tiene que ir por algún medio de transporte desde Oviedo hasta Cádiz y que le va a costar más ir a Canarias que al que vive en Cádiz. Es algo así. A eso me contestaron una cosa muy clara y evidente, que a mí me lo paga el contrato del Estado; que lo haga, que lo siga haciendo porque me lo paga el contrato del Estado. Y es cierto totalmente. Yo podría decir que sigo yendo a Lanzarote, pero lo que pasa es que entonces hay una coacción imposible. Por una parte se nos exige, lo cual es normal, que baje ese dinero, las subvenciones, como se quiera llamarlo

y, por otra parte, seguimos haciendo lo mismo. Hemos seguido haciendo las mismas líneas, pero algunas cosas que veíamos susceptibles de modificarse, sin hacer un daño tremendo, las hemos intentado modificar.

Por el contrario, con estos barcos a Lanzarote se le incrementa su capacidad de carga tremendamente. No van a salir directas esas 1.900 personas de Lanzarote a Cádiz —aunque estamos en negociaciones—, pero en cambio su tráfico interinsular de carga va a ser tremendo. Los dos barcos que ponemos en el servicio —y es uno de los problemas que va a haber— suponen un 110 por ciento del total de capacidad de carga que hay ahora en las islas. Es decir, del total de oferta de todos los barcos que hay, si se retiraran todos los que hubiera —nosotros retiramos dos— sería un 10 por ciento más de capacidad sólo dos, cuando ahora eso lo hacen seis u ocho. Lanzarote va a estar mejor atendida en carga y si no se hace esa rotación 1.992 personas, o las que sean, tendrán que ir como los de La Gomera o los de El Hierro a Las Palmas o a Tenerife. No se sabe que ese trayecto de Las Palmas a Tenerife se lo hacemos gratis. Es más incomodidad, pero no supone incremento de coste. Se lo hacemos gratis.

Es muy difícil conjugar la ecuación de bajar resultados y seguir haciendo lo mismo. En cualquier caso, una posición cómoda para mí podría ser decir que sigo yendo a Lanzarote y que me lo pague la cuenta del Estado. No está terminado el tema, le queremos buscar solución, aunque entiendo que para Canarias estas pequeñas cosas siempre son un problema. Aun así está lo primero que ha dicho usted, que es el problema del puerto. Me imagino que el señor del puerto estará en la misma posición. Hacer una inversión que fácilmente son 3.000 ó 4.000 millones de pesetas para 1.900 ó 2.000 personas es una alternativa de inversión complicada. No sé si con esto doy respuesta a sus preguntas.

El señor **PRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Delso, por la información que nos ha suministrado.

Terminado el turno de comparecencias, señoras y señores Diputados, muchas gracias.

Se levanta la sesión.

Eran las doce y treinta y cinco minutos del mediodía.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID
Cuesta de San Vicente, 28 y 36
Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid
Depósito legal: M. 12.580 - 1961