

CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

SENADO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA, COMERCIO Y TURISMO

PRESIDENCIA DE DON ANTONIO GARCIA CORREA

Sesión Informativa

celebrada el martes, 22 de diciembre de 1992

ORDEN DEL DIA:

- Comparecencia, a petición del Grupo Parlamentario Popular, del Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara de Industrias Militares, S. A., don Juan Luis Ruiz Núñez, para informar sobre la evaluación de resultados y costo del Plan Operativo Estratégico 1987-1991 (número de expediente 713/000180).
 - Nombramiento de Ponencia que informe el proyecto de Ley Básica de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación (número de expediente 621/000099).
-

Se abre la sesión a las once horas y diez minutos.

El señor PRESIDENTE: Buenos días, señorías. Se abre la sesión.

En primer lugar, ruego al señor Letrado que compruebe la asistencia de las señoras y señores Senadores.

Por el señor Letrado se procede a la comprobación de las

señoras y de los señores Senadores presentes y representados.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Letrado.

- COMPARECENCIA DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA DE INDUSTRIAS MILITARES, S. A. (713/000180).

El señor PRESIDENTE: A continuación, pasamos al primer punto del orden del día que, como sus señorías saben, es la comparecencia del señor Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, don Juan Luis Ruiz Núñez, que nos visita a petición del Grupo Popular, para informar sobre la evolución de los resultados y el costo del Plan Operativo Estratégico 1987-1991, situación actual y análisis de futuro, así como medidas de diversificación de productos.

Tiene la palabra el señor Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara.

El señor PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA DE INDUSTRIAS MILITARES, S. A. (Ruiz Núñez): Señor Presidente, señorías, como muchos de ustedes conocen, porque he tenido ocasión de dirigirme a esta Comisión el año pasado para hablar también del Plan Estratégico, este Plan Estratégico 1987-1991 fue en parte motivado por un cambio importante que se produjo en la dimensión de la empresa en 1986 cuando se le incorporaron las tres fábricas militares de Valladolid, de Murcia y de Trubia con unos efectivos totales del orden de las 2.000 personas.

La incorporación de estas fábricas a las seis que ya tenía la empresa en aquel momento dio lugar, como varias veces he repetido, a la duplicidad de las instalaciones. Las líneas de producto no estaban correctamente asignadas a cada una de las fábricas y, en definitiva, era preciso racionalizar y reestructurar la empresa; objetivo básico que buscaba el Plan Estratégico 1987-1991 para conseguir una eficacia mayor y, en definitiva, para que la empresa viera mejores posibilidades en el futuro de las que venía teniendo, porque los resultados hasta ese momento habían sido negativos y decrecientes cada año.

También recordarán los señores Senadores que este Plan Estratégico se estructuró en seis subplanes que configuraban un todo armónico. Es decir, había una estrecha interrelación entre todos ellos, de tal forma que atacando las seis áreas básicas de la empresa, al final, se conseguiría la eficacia del conjunto.

Para no cansarles con reiteraciones voy a intentar hacer un análisis (me van a perdonar porque estoy un poco griposo y supongo que no se me escucha bien) de los resultados de cada uno de estos subplanes que componían el plan para, finalmente, hacer una valoración total que también pueda ser válida para hacer alguna reflexión de cara al presente y al futuro de la Empresa Nacional Santa Bárbara.

El primero de los subplanes de que se componía el Plan Estratégico era el industrial. Como les digo, con la incorporación de las tres fábricas militares de 1986 eran nueve los centros de trabajo que tenía la empresa. Este subplan industrial tenía como objetivo básico racionalizar la estructura industrial, eliminar las líneas de fabricación duplicadas, concentrar los equipamientos industriales de la forma más armónica posible, mejorar tecnológicamente estos equipamientos, especializar los centros por líneas de producto y, en definitiva, buscar una mayor eficacia productiva en el conjunto de la empresa.

Los resultados que se han obtenido a lo largo de estos cinco años de vigencia del plan han sido los siguientes: el primero, que cada una de las fábricas tiene una orientación clara; es decir, cada una de las fábricas tiene una especialización clara en determinadas líneas de producto. Así la fábrica de La Coruña está especializada en armas ligeras; la fábrica de Trubia está especializada en artillería, así como en la fabricación de grandes estructuras para vehículos blindados; la fábrica de Oviedo también es el centro de mecanización de más excelencia de la empresa, dando servicio al resto de las fábricas de piezas de altísimas características técnicas; la fábrica de Valladolid está especializada en explosivos y en carga de proyectiles; la fábrica de Palencia en cartuchería y en municiones de calibres medios; la fábrica de Murcia en pólvoras de artillería y en propulsores para cohetes y misiles; la fábrica de Granada en pólvoras finas para cartuchería y calibres medios y también tiene un área muy interesante, muy novedosa, implementada a lo largo del Plan de Integración y Pruebas de Misiles. La fábrica de Sevilla está especializada en la integración de vehículos blindados y la fábrica de Toledo continúa de momento con alguna actividad en cartuchería, aunque dentro del contexto del Plan está previsto pasar el residuo de las líneas de cartuchería a Palencia concentrando allí toda la actividad.

Si todavía queda algo de actividad en la fábrica de Toledo es porque no ha sido posible transferir todo el personal a la Empresa Internacional de Composites de la cual me ocuparé a continuación.

Como les digo, uno de los resultados ha sido éste, dar una orientación clara a cada fábrica. Un segundo resultado muy importante ha sido la implementación de equipamientos modernos en todas y en cada una de nuestras fábricas, destacando los talleres de mecanizado, la mejora en los talleres de mecanizado con maquinaria de última generación, centros de mecanizado, máquinas de control médico, células flexibles, etcétera, modernas instalaciones de mecosoldadura, fundamentalmente en nuestra fábrica de Trubia, aptas para poder preparar los grandes conjuntos destinados a blindados, barcasas y torretas. Además, se presta una especial atención al equipamiento en el control de calidad. Yo creo, sin falsas modestias, que nuestras fábricas tienen unos medios de aseguramiento de la calidad iguales o superiores a los que se pueden encontrar en cualquier otro establecimiento industrial español con toda clase de sistemas, utillajes, máquinas de control tridimensional, etcétera.

También la fábrica de Sevilla ha sido dotada con equipamientos específicos para la fabricación e integración de blindados, lo que la convierte en una de las fábricas —yo diría— más modernas, ya no sólo a nivel español sino también a nivel europeo.

Voy a insistir en los importantes equipamientos que se han instalado en la fábrica de Granada para la fabricación, el ensamblaje final y las pruebas finales de misiles, habiéndose hecho un programa tan importante como el del misil Roland. También tenemos plantas para ensayos y fabricación de explosivos. En Valladolid se ha termina-

do una fábrica de producción de exógeno, y en nuestro departamento de I+D en Paracuellos hay plantas piloto para explosivos de siguientes generaciones. También se han hecho inversiones importantes en automatización de instalaciones para la fabricación de municiones. En este sentido es interesante destacar algunas inversiones realizadas en nuestra fábrica de Plasencia.

El tercer logro que se ha alcanzado es la consecución de altos estándares de calidad. Como sus señorías conocen, la fabricación de productos de defensa es muy rigurosa y muy estricta que tiene que estar sujeta a los sistemas de aseguramiento de calidad estandarizados por la OTAN, y ya en estos momentos tenemos la satisfacción de poderles decir que todas nuestras fábricas tiene la calificación PECAL 4, que es la que exige la OTAN y, consecuentemente, el Ministerio de Defensa español para poder entrar en cualquier tipo de fabricación militar. Nuestra dirección de I+D tiene la calificación PECAL-1 que también es la que se exige para homologar un centro de investigación y desarrollo en la elaboración de cualquier tipo de proyecto, por muy elevado que sea su nivel de complejidad. Esta consecución de altos estándares de calidad se ha visto reflejada también en la obtención de certificaciones de homologaciones, desde el punto de vista de calidad, por otras empresas de renombre internacional, como pueden ser, por ejemplo, Rolls-Royce o Mercedes Benz, que han homologado nuestras instalaciones en tiempo récord, lo cual quiere decir que la preparación básica de nuestras fábricas y de nuestro personal en este campo es muy alta y que el esfuerzo que se ha realizado se ha visto premiado con estos resultados.

Otro logro, también muy importante, es la implantación de procedimientos informatizados para todo lo relacionado con la ingeniería, la fabricación y el control de la producción, así como para el control de costes. Nuestras fábricas ya tienen implantados los sistemas Camen Curren en conexión con los sistemas CAT de nuestra dirección de I+D, y existen procedimientos también informatizados para el lanzamiento y control de la producción, control de «stocks» y control de costes.

El segundo subplán en que se dividía el Plan Estratégico es el plan comercial. Como ustedes recordarán, en mi exposición del año anterior les decía que estábamos intentando dar a la organización comercial de Santa Bárbara una mejor adecuación con los mercados y con los clientes a los que tenía que servir, teniendo en cuenta que hay dos mercados muy clásicos, el mercado nacional y el mercado de exportación, que exigen especialidades completamente diferentes, no sólo desde el punto de vista de formación básica, sino incluso en lo que se refiere al conocimiento de otros idiomas, otras culturas y otros estilos, sino también en lo que puede ser el conocimiento de otros mercados.

Dentro del plan se diseñó, y así se ha realizado, dividir bajo un mando único la dirección comercial en dos grandes direcciones, la Dirección nacional y la Dirección de exportación, con un objetivo muy claro, potenciar la red comercial exterior y potenciar también las relaciones con Defensa y con otros clientes nacionales, sin olvidar, den-

tro de la Dirección nacional, la tarea de optimizar la consecución de programas de compensación derivados de adquisiciones que el Ministerio de Defensa, o incluso el Instituto Nacional de Industria realizaban con suministradores extranjeros, con los cuales se establecían acuerdos de compensaciones interiores.

La actividad de la Dirección comercial en la parte nacional se ha dirigido en estos dos campos a una mejor coordinación con el Ministerio de Defensa, tanto para conocer sus planes de futuro y sus necesidades, como para utilizar los distemas de compensación industrial. La actividad de exportación tiene una doble vertiente, por supuesto, la de ventas, que es obvia, y también la de promoción. En el capítulo de promoción creo también que la imagen de Santa Bárbara ha mejorado en los últimos años, tanto por las demostraciones de productos que hemos realizado en más de diecisiete países, como con la participación en ferias de renombre internacional, casi siempre con «stand» propio o agrupados bajo el pabellón español dentro de «stands» de DEFEX, que es una sociedad anónima, o de Afarmade, asociación a la cual, lógicamente Santa Bárbara pertenece, y también a través de campañas de difusión de nuestros productos fundamentalmente a través de revistas especializadas.

En el capítulo de red ventas, el objetivo que teníamos de construir una red con agentes propios o con representantes o apoyándonos en nuestra sociedad participada DEFEX, se ha traducido en que tenemos presencia de una u otra manera en cuarenta y cinco países. También tenemos habituales contactos con empresas líderes del sector de defensa europeas y americanas con las cuales hemos trabajado en la preparación de ofertas y desarrollos conjuntos, etcétera. Sólo a título de ejemplo podemos señalar relaciones con Albis, con Stair, con Otomedara, con Chiac, con FN, con McDonnell Douglas, etcétera.

Esto nos ha llevado a que en el período de vigencia del plan hayamos conseguido contratos con más de treinta países. En productos que por su especial relevancia podríamos señalar está la venta de una planta de pólvora esférica llave en mano al Gobierno italiano, un acuerdo que ya se está cerrando para venta de tecnología al Gobierno de los Estados Unidos para la munición de 5.56 perforante desarrollada por Santa Bárbara, hemos vendido repuestos para los carros AMX-30 que, como ustedes saben, hemos modernizado nosotros en muchos países donde tienen estos carros -Arabia, Venezuela, Grecia y los Emiratos Arabes- también se ha vendido en muchos países munición de artillería, fundamentalmente en Arabia, Venezuela, Chile y Marruecos, también hemos realizado suministros de armas ligeras y ametralladoras en Méjico, Grecia, Marruecos e incluso en Estados Unidos, y en el capítulo de pólvoras también han sido importantes las ventas que hemos realizado en Francia, Chile, Túnez, Ecuador, etcétera.

El tercer subplán de que estaba compuesto el Plan Estratégico es el subplán de productos, que tenía por objetivo definir las políticas en relación con productos de mercados. Esto pasaba por un análisis exhaustivo, por un

diagnóstico sobre la posición competitiva de nuestros productos, para, a través de ese diagnóstico, establecer las áreas prioritarias entre las que se tenía que centrar la actividad de la empresa. Dentro de estas áreas fueron definidas como prioritarias el área de blindados, en la cual ha habido realizaciones importantes como la modernización de la MX-30, la fabricación y desarrollo de muchos tipos de torres, la adquisición de tecnología de vehículos blindados de ruedas procedente de la antigua ENASA y el desarrollo del vehículo de combate de infantería del cual hablaré con un poco más de detalle después, si sus señorías me lo permiten.

Otra área también importante fue la de misiles. Ahí estuvo concentrada nuestra actividad en la fábrica de Granada, como les he dicho, en lo que se refiere a integración y pruebas, y en la fábrica de Oviedo en cuanto a fabricación de componentes de elevadísimos requerimientos específicos. Además, en algunos de los programas, por ejemplo, en el programa Roland, hemos sido fuente única de suministro de determinados componentes para euromisil, es decir, no sólo para los misiles españoles, sino también para otros clientes de euromisil fundamentalmente europeos.

Otro capítulo prioritario que se decidió fue el de municiones avanzadas. En este sentido se orientó la creación de la sociedad TEFTEC, de la cual les daré algún detalle más, con la compañía alemana MBB antes, ahora Deutscher Space.

En el capítulo de armas, nuestros esfuerzos han ido dirigidos en la línea de desarrollar un lanzagranadas de 40 milímetros -que creemos que va a tener una gran penetración en el mercado- y en completar el desarrollo de la ametralladora Ameli.

Otra vía importante es la de blindajes. Tenemos la satisfacción de haber desarrollado con tecnología propia un blindaje reactivo, que en este momento está siendo evaluado por el Ministerio de Defensa español, y es posible que pueda ser implementado tanto en la AMX-30, como incluso en los M-60, o en cualquier otro tipo de vehículos cuya relación potencia-peso permita el establecimiento de este blindaje adicional. Por otro lado, el área de materiales compuestos se consideró dentro del plan de producto como prioritaria, lo que también nos orientó a la creación de nuestra empresa internacional de «compósitos» con CASA y Aerospacial.

Como le digo, el plan de producto fue, de alguna forma, el que definió las orientaciones estratégicas para nuestra dirección de investigación y desarrollo y, en consecuencia, también definió orientaciones para concentrar las inversiones en áreas que tuvieran mayor prioridad.

Al hilo de esto, el siguiente plan fue el de investigación y desarrollo que, lógicamente, tenía como objetivo básico -como antes les señalaba- concentrar los esfuerzos en las áreas de mayor prioridad. Me van a permitir que me extienda un poco más, para que les explique los importantes desarrollos que se han realizado en este período.

En el capítulo de armas ligeras, el producto estrella ha sido el lanzagranadas de 40 milímetros -en fase de evaluación interna-, que creemos sinceramente que supera

las prestaciones de cualquier otra arma de características similares que exista en el mercado, y está siendo objeto de gran atención, tanto por parte de nuestras Fuerzas Armadas, como por las de otros países, con las cuales ya tenemos comprometidas demostraciones en varios países europeos, de Oriente Medio, y americanos.

Por otro lado, como les decía, el blindaje reactivo también ha supuesto un desarrollo de mucho éxito con tecnología propia, ya que hemos conseguido proteger los vehículos blindados contra todo tipo de municiones de carga hueca existentes, incluido el misil Milán.

Por lo que respecta al capítulo de vehículos -que también ha sido considerada un área de actividad prioritaria-, además de haber asumido con éxito la tecnología de los vehículos de ruedas BMR y BLR, procedentes de ENASA, se ha llevado a cabo la modernización del AMX-30, así como toda la formulación técnica. El AMX-30 nació sobre la base de una idea y un prototipo, pero hubo que instrumentar toda la documentación de fabricación técnica, de control, y de proceso.

Hemos completado el desarrollo -heredado, en parte, de ENASA- de un vehículo mecanizado anfibio, es decir, de una variante del BMR, pero preparado para la Infantería de Marina, dos de cuyos prototipos están siendo evaluados por ésta, y hemos desarrollado -yo diría que con gran éxito- un vehículo de combate de infantería y caballería conjuntamente con una firma austriaca, cuyo nombre es Steir, que fue presentado el año pasado en un concurso que convocó el Ministerio de Defensa noruego, en el que se presentaron todos los países con sus vehículos de más prestigio. Al hilo de esa primera fase de evaluación, el Ministerio de Defensa noruego elaboró una lista de tan sólo tres vehículos -uno de ellos era el nuestro; otro, un vehículo sueco, el CV-90, y el último, americano, el Bradley- para una segunda y definitiva fase de pruebas, que tendrá lugar próximamente, este invierno. De hecho, el vehículo hoy está siendo preparado para su embarque, y mañana saldrá con destino a Noruega. También merece la pena resaltar que entre los vehículos presentados en esta corta lista han quedado fuera algunos de países tecnológicamente tan importantes como el Reino Unido o Alemania.

Además de este vehículo preparado en colaboración con Steir, hemos firmado con el Ministerio de Defensa español un contrato para el desarrollo de un vehículo específico para dicho Ministerio, que tiene una gran homogeneización de especificaciones con el vehículo noruego, y tenemos el encargo de construir dos prototipos para el ejército español.

Por otra parte, el ejército austriaco también tiene un programa similar, con lo cual, existe la probabilidad de que se elabore uno trilateral: Noruega-Austria-España, en el cual ésta tendría el liderazgo tecnológico, y creo que eso sería importantísimo en un producto de estas elevadas características técnicas. Por tanto, tenemos puestas muchas de nuestras ilusiones en este proyecto; sobre todo, porque éste no quedaría sólo reducido a dicho vehículo, sino que, utilizando los equipamientos básicos del vehículo cabeza de familia, podrían derivarse otros,

ya que, según todas las informaciones que estamos recibiendo, las preferencias de los ejércitos se orientan hacia estos vehículos ligeros —al que me estoy refiriendo pesa menos de 25 toneladas—, de cara a sus futuras necesidades: ejércitos pequeños, pero con una gran movilidad y eficacia.

En cuanto a los proyectos que todavía están en fase de realización, tenemos un arma antisubmarina que ha cubierto con éxito la primera fase del proyecto, y un arma de infantería, un lanzagranadas, que también está en fase de realización de prototipos.

En relación con la investigación básica, estamos trabajando activamente en asimilar y desarrollar la tecnología en blindajes ligeros cerámicos, en proyectiles conformados, en propulsiones de nuevas generaciones, a lo que no me voy a referir en detalle para no cansarles.

En cuanto al subplan de recursos humanos que, lógicamente, está incluido en el plan estratégico, tenía dos objetivos básicos: el primero, mejorar cualitativamente nuestra plantilla, es decir, potenciarla mediante una formación adecuada, y el segundo gran objetivo era dimensionar y ajustar la plantilla a las necesidades; es decir, el plan contemplaba —como ustedes recordarán— una reducción cuantitativa de la plantilla y una mejora cualitativa de la misma.

En este sentido, puedo decirles que, partiendo de una plantilla inicial de 5.848 personas al 1.º de enero de 1987, en el período 1987-91 ésta quedó reducida a 3.724 personas, habiéndose producido en el citado período 248 altas y 2.272 bajas. Las altas, como es obvio, se han producido entre el personal altamente especializado —fundamentalmente, técnicos, y muchos de ellos, superiores—, de tal manera, que esta mejora cualitativa de la plantilla se ha traducido en una mejor capacitación en todo lo que pueden ser tecnologías y técnicas modernas, tanto de investigación y desarrollo, como de ensayo, de control y de producción.

La relación de titulados sobre el total de la plantilla en 1987 era del orden del 8 por ciento, y llegó al 11,63 por ciento en 1991, mientras que la relación de técnicos sobre el total de plantilla pasó del 21 al 26 por ciento. Todo esto, como les digo, ha estado apoyado, tanto en una cuidadosa selección de personal que se incorporó a la empresa, como en unos planes de formación que considero sinceramente importantes. Durante el período 1987-91 se impartieron un total de 1.629 cursos de formación, que afectaron a 5.611 participantes. Por tanto, con una plantilla que oscila entre las cinco mil y pico y las tres mil y pico personas, esto significa que muchas de ellas recibieron formación varias veces en varias técnicas o tecnologías diferentes, y el coste total que se dedicó a este capítulo fue del orden de los 270 millones de pesetas.

Finalmente, el último de los subplanes, y no por ser el último menos importante, era el de organización y sistemas. El objetivo que tenía este plan era desarrollar una estructura organizativa y una serie de sistemas integrados de información y gestión. En definitiva, yo diría que el objetivo básico de este subplan era modernizar la gestión de la compañía. En este sentido, en el período que

nos ocupa se desarrolla una nueva estructura completamente distinta, con un comité de dirección compuesto de ocho personas, que se reúne una vez a la semana todos los lunes, que toma las decisiones más importantes, desde el punto de vista estratégico y operativo de la casa, sin que eso quiera decir, en absoluto, un deseo de centralismo, sino todo lo contrario; se trata de descentralizar controlando.

Se sistematizaron todos los procedimientos y se editó un manual de directrices generales y procedimientos operativos, que creo que es básico para que el funcionamiento de la casa sea conocido por todo el mundo y, en definitiva, todo el mundo sepa qué tiene que hacer, cuáles son sus responsabilidades y cuáles son sus atribuciones. Se hizo una valoración de puestos de trabajo muy eficaz para, después, diseñar en base a ella, tanto las carreras profesionales como las políticas de motivación y remuneración. Se ha hecho un gran esfuerzo en extender la informática de gestión al ámbito de la empresa, mediante la codificación y el establecimiento de sistemas informatizados, de aprovisionamiento, de planificación, de control de la producción, de facturación, de elaboración de ofertas, de control presupuestario, de contabilidad, de personal, de nóminas y de mantenimiento; en definitiva, creo que la empresa, en cuanto a sistemas de gestión, está a la altura de lo que puede estar cualquiera de las que tienen estándares altos.

En el campo de la informática técnica, también se ha hecho un esfuerzo muy importante, tanto con la incorporación de titulados jóvenes conocedores de las últimas técnicas, como formando a estos titulados en el extranjero, haciéndoles participar en programas multinacionales, en los cuales han desempeñado magníficamente su papel, y centrándose en los campos de cálculo, de diseño, de modelos, de CAD-CAM, etcétera; lógicamente, se ha incrementado el correo electrónico y la ofimática ya es un hecho dentro de la compañía.

Estos han sido los seis subplanes y, de forma somera, la evolución que han tenido cada uno de ellos. En conjunto, nos podíamos preguntar: ¿Qué valoración se podría hacer del plan? Primero, yo les diría que el plan era absolutamente necesario; simplemente podíamos imaginarnos qué hubiera pasado si no lo hubiéramos hecho; si en las difíciles situaciones actuales estuviéramos todavía con una cultura gerencial, empresarial, industrial, etcétera, como la que existía hace cinco años y con una dimensión como la que había hace cinco años. Creo que el plan fue necesario y que fue bien diseñado —de acuerdo con la información que había en aquel momento, que era la mejor disponible—, porque iba a incidir sobre aspectos que yo diría que ahora mismo repetiríamos: incidir sobre la fabricación, sobre el I+D y sobre comercial. Son aspectos básicos que, además, están en buena línea, como es la de mejorar eficacia, ir generando mejor preparación y, en definitiva, preparándose para una mejor competitividad.

En mi opinión, que, lógicamente, es una opinión interesada, el Plan ha dejado a la empresa en una situación de mayor eficacia y mejor preparada para una segunda reestructuración que va a ser obviamente inevitable, dado

como han evolucionado los acontecimientos desde entonces.

Si intentamos analizar los resultados del Plan Estratégico en términos cuantitativos –no cualitativos–, presenta –alguna vez lo he dicho y lo repito– dos etapas perfectamente diferenciadas: una fase que corresponde a los años 1987, 1988 y 1989 y una segunda fase, que corresponde a los años 1990 y 1991. Entre estas dos etapas hay un cambio importante en el entorno, que condiciona y que luego intentaremos analizar. En la primera etapa, la que corresponde a los años 1987, 1988 y 1989, se produce un período de facturación creciente; en 1986 hay una facturación del orden de los catorce mil y pico millones de pesetas y en el año 1989 se llega a una facturación próxima a los 26.000 millones de pesetas –siempre en pesetas de cada año–. La subactividad se mantiene alta, a pesar de haberse conseguido una facturación muy superior a la del inicio y, además, haberse producido simultáneamente una reducción de capacidad, porque la plantilla se fue disminuyendo y eso creo que tiene dos explicaciones: una mejor productividad; un incremento importante de ésta y un distinto mix de producto. Ya en estos años, el peso de los vehículos blindados es cada vez más importante y éstos tienen menor valor añadido que el armamento y la munición. En este período, 1987-89, también se produce una mejora notable en los resultados finales. En el año 1986 las pérdidas eran algo inferiores a los 14.000 millones de pesetas, en el año 1989 no llegaron a los 7.000 millones y la plantilla desciende de una forma bastante rápida: de 5.748 personas, a final del año 1989 se sitúa en 4.364.

Sin embargo, en el período que corresponde a los años 1990 y 1991 las tendencias cambian. La facturación decrece; en el año 1991 llega sólo a los 16.740 millones –recordemos que en el año 1989 eran 25.800 millones– y la subactividad es altísima; en el año 1991 hay más de millón y medio de horas de subactividad. El resultado total empeora; en el año 1991 la cifra de resultados, antes de impuestos, es del orden de los 22.000 millones de pesetas de pérdidas y la plantilla sigue decreciendo más lentamente que en el período anterior, pero lo sigue haciendo hasta los 3.724 millones que antes les decía.

¿Qué sucede para que se produzca ese cambio tan fundamental? De lo que no hay duda es de que la empresa –como veíamos antes y en mi opinión– ha ido mejorando en este período, por lo que ¿cómo se deterioran los resultados? Creo que merece la pena centrarnos, siquiera un minuto, en lo que le ha pasado al presupuesto de Defensa en este período. La relación del presupuesto de Defensa sobre el Producto Interior Bruto en el año 1987 era del 1,97 por ciento, el cual va decreciendo año a año, de una forma, primero más moderada y después más brusca, y en el año 1991 era del orden del 1,57 por ciento en presupuesto inicial. Después, como sus señorías conocen mejor que yo, esos presupuestos iniciales han sufrido diferentes recortes. El presupuesto de Defensa sobre el total del presupuesto que en el año 1987 era del 8,68 por ciento, en el año 1991 es sólo del 6,37 por ciento.

Todo esto es por lo que respecta al mercado interior.

En el mercado exterior también se produce un cambio que perjudica bastante. Las exportaciones, dada la distinta paridad peseta-dólar, en el año 1986 era del orden de las 140 pesetas y en el año 1991 del orden de las 104 pesetas, se endurecen, y la caída generalizada de los mercados, unido a una posición de fortaleza de la peseta, las dificulta aún más. Además, ha habido una trayectoria ascendente de los costes del dinero. Pero lo más importante y la base de todo es lo que les señalaba sobre la evolución del presupuesto de Defensa y, consecuentemente, sobre la evolución de la contratación de Santa Bárbara y la evolución de su cartera de pedidos, y no porque Santa Bárbara haya perdido competitividad en el interior, no porque haya participado menos en los presupuestos asignados por el Ministerio de Defensa a armamento y munición, que son sus ámbitos de actuación, sino porque en armamento y munición los recortes presupuestarios han sido mayores que los proporcionales con la caída generalizada de los Presupuestos. Es decir, las preferencias del Ministerio de Defensa, que yo no critico, han ido a otro tipo de sistemas en perjuicio de los productos que son típicos de la fabricación de Santa Bárbara.

En cuanto a contratación, nuestro «récord» está en 1987, cifrado en 26.000 millones de pesetas, que va cayendo paulatinamente en 1991 en que la contratación nacional –increíble pero verdad– ha sido tan sólo de 2.330 millones de pesetas.

La contratación de exportación se ha movido en términos razonables. Entre 1987-91 ha sido de 4.000 millones de pesetas en contratación de exportación, prácticamente la mayor de todos los años del período, pero en términos pequeños relativamente no ha ido mal y eso se traduce en nuestra cartera de pedidos inmediatamente. La cartera de pedidos a 31 de diciembre tenía 41.000 millones de pesetas al final de 1987 y 16.000 al final de 1991, desgraciadamente con tendencia a empeorar.

Esto ya empieza a explicar un poco por qué se produce este cambio en las tendencias de los resultados. Hay un presupuesto de Defensa que en términos absolutos es más reducido cada año, y en términos relativos sobre PIB los números los conocen sus señorías exactamente igual que yo. Armamento y munición es el subsector más afectado por estos cambios de presupuesto y, consecuentemente, la empresa que tengo el honor de presidir sufre estas penurias.

Lógicamente, estas caídas de demanda y, consecuentemente de ventas, de precios, porque al estar los mercados más endurecidos, como ustedes saben, todavía hay que apretar más los precios y restringir el margen, esta subactividad, que tiene un impacto enorme en los resultados y un costo tremendo unido a unos gastos financieros altos porque la compañía está generando pérdidas y necesita financiación externa a precios altos del dinero, han producido este deterioro en los resultados últimos de la empresa.

¿Qué ha puesto el Plan Estratégico a disposición de la modernización de la compañía? Yo les decía antes que ha habido una serie de inversiones importantes, materiales,

inmateriales y financieras. En inversiones materiales, es decir, todas aquellas que han ido a mejorar el equipamiento de nuestros centros, se han invertido del orden de los 8.100 millones de pesetas en el período; en inversiones inmateriales, en investigación y desarrollo, del orden de los 8.000 millones de pesetas, y en inversiones financieras para la creación de nuevas sociedades en las cuales Santa Bárbara intenta proyectar su diversificación, una cantidad del orden de los 1.000 millones de pesetas hasta final de 1991.

Los resultados globales de la compañía todos ustedes los conocen: en 1987, pérdidas de 11.577 millones; en 1988, 8.890; en 1989, 6.876, que es la zona de evolución favorable, y en 1990 y 1991 los resultados, después de impuestos, fueron de 7.791 millones de pérdida en 1990 y de 15.938 en 1991.

Como les decía que de esta reflexión podíamos intentar sacar algunas conclusiones de presente y futuro, la siguiente pregunta es dónde estamos en 1992, que se está terminando. Pues 1992 ha sido un año malísimo para la industria de defensa en general, para la industria española y para el subsector de munición en particular. De una parte, la tendencia de reducción del presupuesto de Defensa se mantiene y en 1992 es tan sólo del orden del 1,37 por ciento del PIB. La contratación de 1992 es la más baja del período: sólo 4.400 millones de pesetas entre nacional y exportación. Como consecuencia, la cartera de pedidos al final de 1992, si no se produce un milagro de aquí a final de año, será la más baja del período que estamos analizando y la subactividad de 1992 va a ser la más alta del período, del orden del 73 por ciento de subactividad, que corresponde a 1.700.000 horas de subactividad.

Como consecuencia de todo esto, la facturación de 1992 probablemente será inferior a la de 1991 y los resultados de 1992 también probablemente serán ligeramente peores que los de 1991. Pero 1993 empieza ya dentro de unos pocos días y, como sus señorías conocen perfectamente al hilo de la discusión de los Presupuestos Generales del Estado, desgraciadamente, por lo menos para la industria de defensa, la relación del presupuesto de Defensa sobre el PIB sigue disminuyendo y todo parece indicar que no llegará al 1,2 por ciento del PIB en 1993.

Esto va a obligar, por las informaciones que tenemos del Ministerio de Defensa, a que la contratación de armamento y material va a ser prácticamente nula. Quizá haya alguna pequeña contratación en el área de blindados y en armamento y munición prácticamente nula, y como consecuencia, la facturación bajará, siempre que no se produzca alguna contratación, bien nacional porque haya algún crédito extraordinario, o bien internacional porque haya alguna operación, de lo cual, por supuesto, no perdemos las esperanzas, pero en un desarrollo tendencial la facturación bajaría, la subactividad crecería y los resultados, con la dimensión actual, empeorarían.

Esto hace que todos pensemos y que la empresa esté totalmente convencida de que es necesario establecer una nueva formulación estratégica y, como siempre, la base para diseñar una formulación, un plan estratégico,

es conocer lo mejor posible la previsión de la demanda nacional. En este sector, como ya he dicho en alguna ocasión, por lo que me van a perdonar si lo repito, es básico apoyarse sobre el mercado nacional porque es muy difícil vender en el exterior algo que no es de uso extensivo en las Fuerzas Armadas. Conocer una previsión fiable de la demanda del Ministerio es un dato previo y necesario para cualquier tipo de formulación, y nosotros somos también conscientes de dos cosas: de la voluntad que tiene el Ministerio de Defensa de realizar planificaciones a medio plazo y de la dificultad que tiene para realizarlas, porque es relativamente sencillo hacer una planificación de necesidades pero resulta más complicado hacer una planificación de adquisiciones porque luego las necesidades tienen que tener encaje presupuestario y las tendencias de los Presupuestos todos estamos viendo por dónde van.

En definitiva, con la mejor estimación de lo que puede ser la demanda nacional y la previsión que la empresa está obligada a hacer de la previsión de exportación, esa previsión total de ventas tiene que ser la base para la formulación de un nuevo posicionamiento estratégico. ¿Cuál es el planteamiento empresarial en base a los datos que ahora mismo tenemos, que, como les digo, yo creo que son los mejores de los que se puede disponer?

Pues yo creo que todo va en la línea de que, dentro de lo que puede ser el mercado nacional, la facturación promedio en los próximos años puede ser similar a la de 1992, lo que quiere decir que si mantuviéramos el modelo de empresa y la plantilla actuales, obviamente, la subactividad sería también del mismo orden que la que se está produciendo en 1992, y entiendo que esa es una situación insostenible.

Otro ejercicio que ha hecho la empresa es definir, para cada uno de sus centros de trabajo, cuál debería ser o cuál podría ser la plantilla mínima operativa.

¿A qué llamamos, en esta jerga que cada uno tenemos, plantilla mínima operativa? A aquella dimensión mínima de un centro de trabajo que le consintiera producir, o estar preparado para producir, los productos de forma que satisficieran la demanda del Ministerio de Defensa, actual o previsible. Un centro de trabajo no se puede decir que está abierto porque haya cuatro personas; está abierto si tiene la estructura mínima organizativa, pero suficiente, y tiene la estructura mínima, pero suficientemente productiva para estar preparado para producir la gama de productos que el cliente pueda tener necesidad de ellos. Si después la demanda crece mucho, sobre ese núcleo, es posible articular refuerzos que consientan incrementar la producción.

Como les digo, en este ejercicio de la plantilla mínima operativa también hay que tener en cuenta que la industria de Defensa tiene determinadas exigencias que hacen que, dentro del capítulo de lo que puede ser estructura, necesite unos efectivos bastante altos, porque la industria de Defensa tiene mucha necesidad de ingeniería, tiene mucha necesidad de aseguramiento de la calidad, tiene mucha necesidad de mantenimiento de instalaciones muy complicadas y tiene mucha necesidad de seguridad

industrial; en definitiva, de vigilancia, etcétera. Eso hace que se tenga necesidad de una estructura suficiente, mínima, pero suficiente, más una estructura productiva también mínima, pero suficiente. Así hemos definido la plantilla mínima operativa.

En este escenario, con estos datos, para las fábricas de armamento y municiones, es decir, las fábricas distintas de la fábrica de blindados, que es la fábrica de Sevilla, en ninguna de ellas, con esa previsión de demanda que tenemos en este momento se saturaría la plantilla mínima operativa.

La perspectiva en blindados es algo distinta. Es algo más favorable, siempre que se consoliden algunas expectativas que tenemos de conseguir la contratación de los M-60 o de determinados vehículos de recuperación para el Ministerio de Defensa, que son los programas que parecen que mínimamente están ahora encima de la mesa y, por supuesto, ya en un plazo un poquito más largo, si se consolida el éxito del vehículo de combate del que antes les he hablado con un poco más de detalle. Pero eso quiere decir que este posicionamiento estrictamente empresarial nos llevaría a dar un diagnóstico en el sentido de decir: la actividad de blindados tiene perspectivas razonables de continuidad futura; las otras líneas de producto no estaría justificado mantenerlas, desde esta perspectiva puramente empresarial. En la industria de Defensa yo creo que no puede uno pararse sólo en planteamientos empresariales; son los que nosotros podemos hacer, como responsables de la gestión de la empresa, pero hay otros planteamientos estratégicos que también hay que hacer, y eso le corresponde ya más al Ministerio de Defensa que a la Industria. Nosotros podremos asesorarles en cuanto a capacidades, posibilidades, etcétera, pero el planteamiento, repito, le corresponde más al Ministerio de Defensa, que es definir qué necesidad de autoabastecimiento tiene, desea y para qué líneas de producto necesita o quiere tener una cierta capacidad de autoabastecimiento.

Con esa doble visión: la visión empresarial y la visión estratégica, es como entendemos que se debe definir el futuro modelo de empresa.

Como ustedes saben también, hay unas conversaciones en marcha entre nuestro accionista único, el Instituto Nacional de Industria, el Ministerio de Industria y el Ministerio de Defensa, en la línea de definir este modelo de empresa, y bajo esta descripción, por supuesto muy sintética, que yo les he hecho. En definitiva, definir un modelo de empresa que clarifique los productos, las fábricas y, consecuentemente, la plantilla que la nueva empresa debe tener. Y yo diría que como la definición de este modelo puede conllevar el cierre de alguna de las factorías de la empresa, y esto es una decisión de carácter prácticamente irreversible, hay que definir el modelo con prudencia para no meternos en una irreversibilidad que dentro de algún tiempo nos hiciera pensar en una decisión quizá no prudente.

Pero, en cualquier caso, habrá que definir ese modelo de empresa, productos, fábricas, plantilla y habrá que definir también el modelo económico por el que la em-

presa se va a poder regir, de tal manera que haya una claridad después para enjuiciar su gestión. Es decir, si empresarialmente la decisión debería ser una, y estratégicamente la decisión que se toma es otra, eso quiere decir que ese centro no sería estrictamente rentable y, en consecuencia, debería de una manera o de otra estar subvencionado, y habrá que establecer también el modelo de cómo se establece esto: mediante subvenciones, mediante un contrato-programa, etcétera, pero contemplando siempre los recursos económicos necesarios para el proceso de ajuste, y después para el proceso ya de funcionamiento en régimen.

Después de esa primera fase de definición del modelo de empresa y definición del modelo de relaciones económicas, si nos correspondiera ya a los gestores de la empresa elaborar un plan estratégico que nos permitiese llegar desde la situación actual hasta la situación futura y negociarlo e implementarlo, como hemos hecho anteriormente.

En todo este conjunto de ideas, por supuesto hay una que subyace y es la idea de la diversificación, porque sus señorías con mucha razón me podrían si no decir: sólo está usted pensando en Defensa, cuando hay otras áreas en las cuales la empresa puede participar. Efectivamente. Yo les diría que Santa Bárbara tiene una conciencia clara de la necesidad de diversificar. Y también les diría que, aparte de conciencia, hay una voluntad decidida de diversificar, y creo sinceramente que somos de las empresas de España que le están echando imaginación y esfuerzo a la tarea de buscar oportunidades de diversificación, con más o menos éxito, porque esto ya no me corresponde a mí juzgarlo, pero lo que sí les puedo asegurar es que lo estamos haciendo con gran intensidad y con una cierta sistemática.

Lo primero que hemos realizado ha sido darle recursos a este sistema. Es muy difícil que una organización pueda hacer algo si no tiene recursos para hacerlo. En este sentido, Santa Bárbara incluso ha creado una Dirección General, es decir, ha creado un puesto con rango de Dirección General para que se ocupe de todos los temas de diversificación. Y a continuación se ha establecido también un proceso, lo más razonable posible, de identificación de oportunidades, análisis de oportunidades, negociación con posibles «partenaires» e implantación de oportunidades. Y esto trabajando no aleatoriamente, no indiscriminadamente, sino centrándonos en sectores que puedan ser compatibles con las fortalezas que tiene Santa Bárbara.

¿Qué fortalezas tiene? Santa Bárbara, como les decía antes, gracias al esfuerzo realizado en estos últimos años está acostumbrada a trabajar, y trabajar con éxito, en productos de alta tecnología, en productos con altísimos requerimientos de calidad, trabajando con nuevos materiales; tiene unos equipamientos muy modernos y muy válidos, no sólo para hacer productos de defensa, especialmente en el área mecánica. Y eso nos ha llevado a identificar a algunos sectores en los que nuestras fortalezas sean compatibles con sus requerimientos, como son el sector aeronáutico, el sector de la medicina, el sector

del medio ambiente, el sector de la química fina y el sector de los transformados metálicos. Y estamos aplicando distintos modelos para intentar la diversificación; el modelo más sencillo en teoría -luego no es tan sencillo en la práctica-, es actuar como simples subcontratistas aprovechando nuestras instalaciones actuales. Es decir, en vez de hacer piezas para el Ministerio de Defensa, hacer piezas para un cliente que fabrique productos civiles o productos comerciales.

El segundo esquema es crear nuevas empresas buscando nuevos socios, y esto también lo hemos llevado a cabo en algunos casos que después les relataré, y el tercer esquema es colaborar con otras empresas mediante la relocalización de nuestro personal en otras empresas, aprovechando las cualificaciones que dicho personal pueda tener. Todo eso llevado con un procedimiento de mucho rigor, tanto en la garantía de rentabilidad de los nuevos negocios que creemos, porque estamos convencidos de que es el mejor aseguramiento de futuro, como en un proceso riguroso de selección de socios en función de su aportación en producto, en tecnología, en mercado y en capital. En este camino que vamos recorriendo hay algunos resultados que ya hemos obtenido y, por supuesto, muchas gestiones en marcha.

En cuanto a diversificación e instalaciones propias, nuestra fábrica de Oviedo, por ejemplo, ya es suministradora de Rolls Royce para piezas de motores de aviación, así como de Suzuki para determinadas piezas de su gama de productos. Nuestra fábrica de Trubia suministra piezas a otra de nuestras sociedades filiales, AMT (Aeronautical Maintenance Tooling); la fábrica de Toledo, en tanto siga existiendo, también colabora con la fábrica de ICSA (Internacional de Composites); la fábrica de Granada ha entrado en el campo de la cartuchería de caza, que no habíamos tocado nosotros nunca pero entra muy bien dentro de sus especialidades; la fábrica de Murcia está trabajando en pólvoras civiles, pólvoras para pirotecnias, etcétera, de calidades absolutamente mejores que lo existente en el mercado hasta ahora. En definitiva, hay mucha inquietud en la búsqueda de nuevas oportunidades de productos que puedan hacerse en nuestras instalaciones.

En cuanto a la creación de nuevas sociedades, yo creo que alguna vez he explicado que la primera que creamos fue Internacional de Composites, contando en su inicio como socio únicamente con CASA (Construcciones Aeronáuticas, S. A.) incorporándose después al accionariado Aerospatiale, teniendo esta fábrica de «composites» una composición accionarial que yo calificaría de magnífica, con dos líderes, uno nacional y otro internacional, en el campo de la aeronáutica. Esta empresa se creó en diciembre de 1989 y está teniendo una andadura un poco complicada, porque también el mercado aeronáutico, como sus señorías conocen, no está pasando sus mejores momentos; hay una gran recesión en la adquisición de nuevos aviones por parte de las compañías aéreas desde que se produjo la crisis del Golfo.

También creamos otra compañía con MBB -antes, ahora Deustcher Space; en Granada, DEITEC- que aun-

que estaba orientada hacia municiones avanzadas también tiene capacitación tecnológica para diversificarse hacia productos civiles, aprovechando además que DASA está en el gran complejo Daimler-Benz; en noviembre de 1991 creamos AMT (Aeronautical Maintenance Tooling) con Pratt and Whitney, para la fabricación de utillajes para motores de aviación, y recientemente, aunque ya esté fuera de la vigencia del plan estratégico, porque pertenece ya a 1992, hemos creado la compañía Surgiclinic Plus, para entrar en el área de equipamiento de ortopedia y traumatología.

Por supuesto, en todo este proceso de diversificación, aparte del interés que la empresa está poniendo en ello, es de justicia reconocer que estamos recibiendo ayudas valiosísimas, tanto por parte de nuestro accionista, el INI, como del Ministerio de Industria, de las Administraciones autónomas, del Ministerio de Economía y Hacienda, en la línea de buscar financiaciones para las inversiones y ayudas para los procesos de Investigación y Desarrollo, así como recibiendo ayudas del Ministerio de Trabajo para la formación específica de nuestro personal en determinadas técnicas. Ese potencial humano que tenemos yo creo que es válido para diversificarse hacia otros proyectos, seguramente con mejor futuro que el de defensa.

Nada más. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Ruiz Núñez.

Abrimos un turno de Portavoces. En primer lugar, tiene la palabra el Portavoz del Grupo Mixto, señor García Contreras.

El señor GARCIA CONTRERAS: Muchas gracias, señor Presidente.

Señorías, en primer lugar quiero agradecer la amplia y rica información que nos ha ofrecido el señor Ruiz Núñez; creo que ha hecho una radiografía completa de toda la situación de Santa Bárbara. Yo tenía una serie de preguntas -aquí las tengo anotadas- y a medida que ha ido avanzando en la información las dudas se me iban despejando; por ejemplo, en todo lo relacionado con la diversificación, con la situación de plantillas, con la cualificación profesional, con las inversiones en nuevas tecnologías, etcétera. De todas formas, yo creo que, siendo de agradecer totalmente, porque le da un conocimiento exhaustivo a la Comisión de Industria, la información sobre la situación de esta Empresa Nacional, lógicamente estamos en una Cámara política y, desde nuestra representatividad política, creo que lo que interesa más son los conceptos políticos que los conceptos técnicos y, por ejemplo, a mí solamente me queda una pregunta por formular al señor Ruiz Núñez.

Santa Bárbara ha sido una empresa que tradicionalmente ha hecho subcontrataciones con empresas filiales importantes, fundamentalmente en todo lo concerniente al mecanizado, concretamente respecto al cañón sin retroceso con su despiece, manguitos, toberas, zunchos, platinas, toda esta serie de elementos de precisión -importante alguno de ellos, como el caso de la tobera- se

hacían o se subcontrataban con empresas filiales que seguramente hoy no tendrán ningún contrato con Santa Bárbara, ya que desde esa innovación tecnológica es posible que ni siquiera tengan cubierta la cartera para esta plantilla de mecanizado, como ha dicho.

También quiero añadir que hay temas de mantenimiento, por ejemplo lo concerniente al Ministerio de Defensa, y quiero saber si se ha pensado en esa diversificación en algún tema de mantenimiento que pudiera, de alguna manera, capear —como se dice en términos vulgares— el temporal. Repito que estos son elementos técnicos; lógicamente, sería una situación buena desde esa perspectiva de lo que significa la diversificación de línea y tendente, fundamentalmente desde esas adquisiciones e inversiones de los grandes centros de mecanizado que dice que se han adquirido, hacia la rama de la aviación civil y la aviación militar, etcétera.

Simplemente quiero decirle al señor Ruiz Núñez que, desde la perspectiva política, nosotros desde luego nos alegramos mucho de que los Presupuestos Generales del Estado bajen en porcentaje en relación al PIB año tras año. Independientemente de la distensión mundial existente, es bueno y mejor gastar en Educación y en Sanidad, por ejemplo, que gastar en armas. De todas formas nos preocupa, lógicamente, y lo hemos puesto de manifiesto en nuestras enmiendas en los Presupuestos Generales del Estado, la situación de esos tres mil y pico trabajadores que quedan en Santa Bárbara, desde la perspectiva de que su futuro se ve amenazado, su seguridad y su estabilidad en el empleo también, y desde el momento en que esa diversificación parece que no tiene éxito.

Hay ejemplos importantes que ponen de manifiesto esa necesidad de que la inversión en I+D que se haga desde la perspectiva militar tenga, lógicamente, una posibilidad importante de transferencia hacia la tecnología civil, y nosotros hemos estado siempre apostando por ella. Esa es una apuesta importante para que no nos ocurra lo mismo que en algunos países, de sobra conocidos por todas sus señorías, que habían puesto un gran énfasis en todo lo que significaba la inversión en la industria militar y hoy se encuentran al borde del caos económico precisamente por esa situación. Yo creo que la situación de la Empresa Nacional Santa Bárbara, con tres mil setecientos y pico trabajadores, como nos ha dicho el señor Ruiz Núñez que tiene en estos momentos, parece que puede ser, en cierta medida, asumible por las necesidades de lo que es la industria nacional en ese sentido.

Como consecuencia de todo este comentario que he hecho, mi pregunta concreta es en qué situación se encuentra en estos momentos todo el tema de subcontrataciones y si están anuladas por completo, así como qué ha pasado con todas las industrias filiales que se habían creado alrededor de Santa Bárbara, porque nos preocupan también los trabajadores de estas industrias, en algunos casos hasta importantes.

La otra pregunta se refiere, dado ese anuncio que hace de un nuevo plan de reestructuración, a si sabe hacia dónde están dirigidas las amenazas de desaparición, porque nos preocupa también que no exista la posibilidad de

esa diversificación deseada y que podría asumir en cierta manera la pérdida de puestos de trabajo, que es la nota más desfavorable de todo este tema.

Nada más y muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor García Contreras.

Tiene la palabra el portavoz del Grupo Popular, señor Unceta Antón.

El señor UNCETA ANTON: Gracias, señor Presidente.

Señor Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, tras leer sus comparecencias anteriores de marzo de 1991 y de mayo de 1989, llego a la conclusión de que realmente se podía haber ahorrado la primera parte de su exposición. Y con este ampiece no quisiera amargarle la Nochebuena, la Navidad ni el final de año, por lo que, de paso, le deseo una felicidad larga y duradera para 1993, incluso para la Empresa Nacional Santa Bárbara.

Y hago este comentario porque, realmente, estoy desilusionado por el desarrollo que el Plan Estratégico de la Empresa Nacional Santa Bárbara ha tenido. Y digo Plan Estratégico simplemente porque es la expresión que se utiliza, pero para el Grupo Popular, y ya se lo dijimos en el año 1989, aquello que usted presentó y que defendió no era un plan estratégico —vamos a ser realistas—, era una reestructuración de la empresa ante unas necesidades técnicas, o incluso tecnológicas, para un desarrollo de la misma, pero no un plan estratégico; un plan estratégico, como le dijimos en aquellas fechas, es algo más amplio.

Pero, además, no era un plan estatégico porque, dentro de un plan estratégico, entra un capítulo de mercado, y la Empresa Nacional Santa Bárbara, ni antes, como Industrias Militares, ni después del convenio que se hizo con Defensa, a través del Instituto Nacional de Industria, es una empresa, es un apéndice de Defensa y no ha tenido más desarrollo, como se observa por los resultados de sus ventas, cara a las exportaciones, que, simplemente, podríamos despreciarlas. Por tanto, no es una empresa y no funciona como una empresa, siendo precisamente ése el mal de la Empresa Nacional Santa Bárbara, con todas las fábricas que tiene.

Señor Ruiz Núñez, ya en su comparecencia del año 1991 le hablábamos de la diversificación. Usted está hablando ahora de los esfuerzos que se están haciendo y que se van a hacer, pero nosotros ya se lo decíamos en el año 1991, así como en el año 1989 —si no lo recuerda, repase el «Diario de Sesiones»—. Ese era el futuro y ése era el verdadero plan estratégico para salvaguardar, al menos, estas fábricas, estas empresas, con lo que significaban por el empleo que sostenían.

Hoy día, ante la situación —y en eso estoy de acuerdo— tristemente irreversible, 3.000 personas están en la calle. Seamos realistas: vamos a incrementar en 3.000 el desempleo de nuestro país, España, y es que por todos los sitios éste es el problema más grave de las empresas públicas, incluso de algunas privadas. ¿Qué tengo que decir-

le, señor Ruiz? Tengo que decirle -y como decía antes, no pretengo aguarle la Nochebuena- que el responsable es usted, porque ha sido y es la cabeza visible de estas empresas durante estos años; y me duele decírselo así, pero, además, se lo voy a argumentar.

Señor Ruiz, el Presidente de una empresa es el máximo responsable y cuenta con un equipo, y el de usted no es flojo, no hay más que ver los «ratios» de personal, que tengo calculados según las memorias: un indirecto -no los directivos, no el Consejo- por cada 1,4 directos. Desde luego, con esos «ratios», ni en Defensa ni en ninguna industria, nacional o extranjera, se puede salir adelante. Ya sé que usted me habla de subactividad; naturalmente, me habla de subactividad porque no tiene más que un cliente, realmente, los demás son accesorios, circunstancias, y, como usted ha dicho, de muy difícil penetración, dada la situación de las Fuerzas Armadas de cada país, que utilizan, lógicamente, su propia industria u otras tecnologías superiores, y que no estamos preparados para realizar.

Señor Ruiz, además, aparte de esos «ratios» de personal, que me escandalizan como profesional, al margen de mi condición de Senador, yo le diría que los «ratios» de producción son verdaderamente asustantes, y no le estoy hablando ya de este año, en el que la problemática ha sido más grave todavía, pero «ratios» de producción con 3 millones de pesetas/hombre/año en Oviedo, con 3,3 millones de pesetas/hombre/año en Toledo, con 2,1 en Trubia, son «ratios» de producción prácticamente de empleo de comercio, no de una industria.

Y esto no es de hoy, sino que ha venido desarrollándose a lo largo de los años, por lo que yo le pregunto: ¿qué medidas han salido, qué medidas ha sacado usted para salvar a estas empresas? Usted me habla de diversificación ahora, pero es que esto tenía que haber entrado de lleno, y de hecho entraba, en algunas de las líneas del Plan Estratégico, aparte de que diversificar es realizar algo y luchar por algo, pero plena y claramente. Ese es uno de los males que la Empresa que usted preside tiene, pero no lo tiene de hoy, porque la tendencia de los mercados de defensa no era ningún secreto y se veía venir, puesto que, además, no partíamos de un punto álgido: yo no recuerdo cuándo la Empresa Nacional Santa Bárbara ha dado una peseta de beneficios, y estamos hablando desde el año 1985 para acá, y ya han pasado años. Repito que la proyección de esta empresa ya se veía venir, y los medios había que haberlos puesto antes.

Ahora, y valga la redundancia, nos acordamos de Santa Bárbara cuando truena. Ahora tenemos 3.700 hombres, nueve empresas y un centro en Madrid con los que no sabemos qué hacer. ¿Solución? La de siempre: vamos a echar a 3.000 hombres a la calle y vamos a cerrar unas empresas. Eso dentro del sector privado es criticable, pero dentro del sector público es muy grave.

Ha hablado usted -además con cierto optimismo, y ojalá se cumpla; no quiero ser agorero- de productos nuevos, pero es que de esto ya nos ha hablado en otras ocasiones. Conozco lo del proyecto del lanzagranadas, que no es malo, y sé, efectivamente, que está en fase de

homologación para Europa y para nuestras Fuerzas Armadas, pero otra cosa es que luego vendamos ese lanzagranadas; ahora hace falta que efectivamente eso se realice comercialmente, ¡que Dios lo quiera! Sé que en Valladolid incluso se han visto ya las primeras 40.000 granadas de 40 milímetros de este lanzagranadas, y sé que, además, hay 8.000 preparadas para hacer la homologación, pero vuelvo a decir que eso, en un momento en que una empresa se está desarrollando y tiene una supervivencia, es una base más para futuro; ahora bien, el problema es que tanto con el lanzagranadas como con la manguera dragaminas -que también es nueva y usted la conoce perfectamente, y de la que Defensa le va a hacer un pedido-, con estos productos y con lo que se está haciendo de cartuchería no paga usted las nóminas de dos meses dentro de su Empresa. Usted está en suspensión de pagos, está en una quiebra, total y absoluta, y, por cierto, no sé si hubo ampliación de capital en este año 1992, porque si no la hubo no está en una quiebra técnica, está en una quiebra fraudulenta. Repito que desconozco si hubo ampliación de capital en este año 1992, pero si no la hubo, como en los años anteriores -menos mal que dentro de las empresas públicas no existen los mismos problemas que en las privadas-, se vería usted en un grave aprieto.

He analizado, he fondeado en algunas memorias, sobre todo en la de 1991, y tengo que decirle que veo cosas extrañas, desde mi punto de vista; quizá el profesional de la contabilidad no lo viera así; pero yo veo cosas tan extrañas como que el «ratio», la relación existente entre el activo financiero y el exigible a corto plazo, en el caso de Santa Bárbara es, como le decía, una suspensión de pagos clarísima, y en el año 1989, por lo que he visto, la empresa no tenía solvencia financiera alguna, por lo que entraba, lógicamente también, en una suspensión de pagos.

En la relación existente entre el activo real y las deudas totales, vemos que la empresa no ofrece ninguna garantía a sus acreedores, está en una quiebra clara, y quiero que usted nos diga algo sobre eso porque no es el problema solamente de la supervivencia de una, de dos o de tres de las fábricas, sino de la Empresa Nacional Santa Bárbara. Aun cuando se cierren, aun cuando desaparezcan los empleos -Dios quiera que no-, lo que quede tiene que tener una solvencia económica y un futuro.

Dentro de ese futuro está ese acuerdo que pretenden alcanzar INI, Santa Bárbara y Defensa. Yo no sé si lo van a alcanzar y si, además, van a participar ustedes -no sé si están participando en ese acuerdo-, pero sí le diré que es necesario que participen y es necesario que al INI, como principal accionista, no le deje usted, como Presidente de la Compañía, que se lave las manos, porque yo entiendo que la postura del INI está clarísima: abandona Santa Bárbara, y eso, desde el punto de vista político, no lo podemos admitir.

En las declaraciones del señor Salas está clarísimo lo de la Empresa Nacional Santa Bárbara: quiere largárselo a Defensa y que lo solucionen Defensa y ustedes. Son de-

claraciones leídas en los medios de comunicación, y claramente especificadas.

Señor Ruiz, quisiera que en el turno de respuesta nos hablara no ya de programas, no ya de proyectos, sino de ese futuro real que vamos a tener en el año 1993. Ha hablado usted de resultados y de subactividad en el año 1992, pero ¿qué va a pasar en 1993?, ¿que es mañana! Además, en 1993 entrará su Empresa en plena competitividad con sus homónimas en Europa, porque sabe que, desde el Acuerdo de Copenhague -me parece que fue en 1990-, la Defensa ha entrado dentro del Mercado Único, y no creo que tenga demasiadas facilidades como las ha tenido hasta ahora.

Señor Ruiz, eso es lo que queremos conocer, y para ese futuro, que es mañana, hemos solicitado su comparecencia. No nos hable del pasado, sino del presente, que es ya el año 1993.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador Un centa.

El señor Cercós Pérez, portavoz del Grupo Socialista, tiene la palabra.

El señor CERCOS PEREZ: Gracias, señor Presidente.

Señor Ruiz Núñez, este Senador no empezará por felicitarte las Pascuas, visto el éxito del compañero que me ha precedido en el uso de la palabra, pero sí agradece su presencia y comparecencia en la Comisión.

Nuestro Grupo respalda, claro, la actuación del Gobierno en cuanto a la reducción del presupuesto de Defensa y lo que ello pueda implicar de repercusión en toda nuestra industria armamentística, pero eso no quita para que, como Grupo Parlamentario, sí nos preocupe hacer un seguimiento de la evolución de una industria que tiene un peso específico en nuestra realidad, y, sobre todo, tratar de que en todo momento se saque el máximo partido a ese potencial humano, científico y técnico que está en el sector industrial de armamento.

Por otra parte, también somos conscientes de la diversificación, y no creo que ni la Empresa Nacional Santa Bárbara ni su Presidente tengan una varita mágica para encontrar salidas.

Mi primera pregunta es cómo está la industria del sector del armamento en otros países europeos, ante la nueva situación internacional, porque a este Senador le consta que en muchos países los problemas son completamente análogos; han acabado unas tensiones que gravitaban sobre el orden internacional, y la situación de desarme es una de las características de esta época, afortunadamente para la humanidad.

Por tanto, hay que plantearlo con esta rotundidad. Nuestro Grupo cree que es afortunado que el desarme sea mayor y que la situación sea idéntica en todo el sector industrial de armamento, a nivel de todos los grandes países productores de armamento. Así pues, en primer lugar, señor Ruiz Núñez, ¿qué nos puede decir en ese sentido?

En segundo lugar, si todos los países están en crisis en

este momento y existe el reto de salir adelante, a la hora de diversificarse la competencia, de la diversificación, se debe estar en sus máximos, lo que nos gustaría que nos aclarase. Distinto sería que sólo la industria de un país fuera la que se diversificase, pues probablemente encontraría muchos interlocutores para esa diversificación, pero cuando en este momento todo el sector del armamento, a nivel internacional, está a la carrera para diversificarse, ¿se halla discriminada Santa Bárbara en esas dificultades para encontrar interlocutores, o no se encuentra diversificada y tiene los mismos problemas que otras empresas tradicionales?

En tercer lugar, ¿qué peso específico tenía la industria española del armamento, sobre todo la fabricación de Santa Bárbara, antes de esta situación de recesión, en ese contexto internacional? Porque también eso va a jugar mucho en la diversificación futura si España no hubiera tenido un peso específico relevante en el «ranking» internacional. Nos gustaría saber el peso específico que tenía la industria española del sector e, incluso, si es selectiva en algunas de las líneas de producción o fabricación.

En cuarto lugar, deseáramos que profundizara un poco más en esa diversificación, como han pedido algunos otros Senadores. ¿Qué esfuerzos se están haciendo? Ha hablado de líneas determinadas, como materiales compuestos, que es una de las líneas de futuro más importantes que tiene como reto, pero la competencia internacional también es grande. ¿Qué nos puede decir de ese desarrollo que está teniendo?

¿Cuáles son los «ratios» de productividad en otras empresas del sector, a nivel internacional? Esos datos, que han sido manejados por un distinguido colega, ¿son únicos en España o son semejantes en otros países europeos? Porque por las características intrínsecas del sector de la industria del armamento, no creo que diversificáramos mucho y que más bien la naturaleza del propio sector está gravitando sobre esos índices de productividad.

En cuanto a la plantilla -me parece que ha dado alguna cifra, pero quisiéramos que insistiera- dice que actualmente hay 3.724 trabajadores. ¿Qué niveles de cualificación tienen? Y, dentro de los niveles de cualificación, ¿qué porcentaje hay en las tecnologías más punta? Me refiero a líneas de materiales compuestos, sistemas ópticos o de visión óptica, por ejemplo, y si Santa Bárbara tiene desarrollos en esas líneas, líneas en las que ese personal mucho más sofisticado, dentro de lo ya sofisticado, y esos cuadros de mayor capacitación científico-tecnológica podrían facilitar labores de diálogo, de cooperación internacional, de búsqueda de socios, etcétera, y hacer trabajos en los nuevos desarrollos que va a tener la industria del armamento, cada día más sofisticados, en los cuales podría haber una recuperación de ese personal.

Realmente quisiera saber, a la vista de este final de 1992 y próximo inicio de 1993, qué reestructuraciones, en cuanto a plantillas y personal, se prevén, con la mayor fiabilidad posible, en Santa Bárbara en este momento, pensando en que parte de ese personal pueda entrar en líneas ya acuñadas de amortización anticipada, pero también que otro personal pueda ser recuperado para las

nuevas empresas o iniciativas de diversificación que acometa Santa Bárbara.

Nada más, señor Presidente. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Cercós.

Para contestar a los señores portavoces, tiene la palabra el señor Ruiz Núñez.

El señor PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA DE INDUSTRIAS MILITARES, S. A. (Ruiz Núñez): Muchas gracias, señor Presidente.

En cuanto a la primera pregunta sobre la situación de los subcontratistas en empresas que trabajan con Santa Bárbara, obviamente cuando una empresa está con graves dificultades de saturación de su propia plantilla intenta al máximo posible evitar las subcontrataciones, pero al máximo posible quiere decir en todo lo que pueda hacerse en condiciones de aseguramiento de calidades y de especialidades. Entonces, yo le diría que, por supuesto, la política de la empresa está siendo hacer con medios propios el máximo de trabajo posible, pero eso no quita para que, efectivamente, en ese momento en una de nuestras fábricas, la que tiene mayor nivel de actividad, que es la de Sevilla, haya una serie de empresas que habitualmente colaboran con ella para aquellos suministros en los que la fábrica de Sevilla y ninguna otra de las fábricas de Santa Bárbara son competentes para hacerlo. Eso quiere decir que el futuro de la fábrica de Sevilla, es decir, el éxito que tengamos en la consecución de estos contratos —que antes les decía, de blindados, etcétera— puede repercutir sobre el tejido industrial que de alguna manera se ha ido configurando alrededor de la fábrica de Sevilla, y nosotros tampoco tenemos vocación de entrar en actividades para las cuales no estemos preparados o que nos exigieran inversiones no rentables. Una cosa es, con lo que ya tenemos o mediante una inversión rentable, intentar hacer cada vez más trabajo, porque tenemos mucho personal desocupado, y otra cosa sería meternos en inversiones no rentables para intentar hacer alguna actividad para la que no estamos sinceramente preparados.

Respondiendo al representante del Grupo Popular, tengo que decirle que, por supuesto, yo respeto profundamente su idea de que el Plan Estratégico no era un Plan Estratégico, pero esto, en definitiva, creo que es lo menos importante; era un plan de actuación, que tenía fijados unos objetivos, unas acciones y unos recursos, y que, al final, de una forma o de otra, se ha ido desarrollando en el tiempo.

También me decía que no le hablara de atrás, sino de después; yo he hablado de atrás porque en la comparecencia me han pedido que dé resultados del Plan Estratégico. Pero es que los resultados son siempre cualitativos y cuantitativos; si me he extendido en demasía, le pido disculpas a su señoría.

En lo que no estoy de acuerdo es en lo que su señoría dice de que Santa Bárbara no es una empresa, sino un apéndice de Defensa; no estoy de acuerdo, lo siento mucho, pero no estoy de acuerdo. Santa Bárbara es una

empresa, cuyos activos son del Ministerio de Defensa; esto es la realidad. Santa Bárbara es una empresa que gestiona una actividad, utilizando unos activos que son propiedad del Ministerio de Defensa, y que tiene un contrato establecido con el Ministerio de Defensa, un contrato Defensa-INI, que tiene rango de ley y que establece las relaciones que deben presidir el buen funcionamiento entre el Ministerio de Defensa y la Empresa Nacional Santa Bárbara, y como en todo contrato hay obligaciones recíprocas: la empresa, por supuesto, tiene que estar en todo momento preparada para satisfacer las necesidades del Ministerio de Defensa, y el Ministerio de Defensa tiene que informar a la empresa sobre sus planificaciones, a medio plazo, de tal forma que consienta que la empresa se prepare para poder satisfacer esas necesidades, y también hay todo un rico articulado en el que se desarrollan las relaciones recíprocas entre el Ministerio y la Empresa. Pero Santa Bárbara funciona como una empresa, y, en ese sentido, quizá haya sido bueno el que les haya comentado lo que se ha realizado en estos cinco años, y creo, en cuanto a lo que es esquema de funcionamiento, sistemas de organización, y sistemas de gestión, que la Empresa Nacional Santa Bárbara no tiene mucho que envidiar a cualquier otra empresa. Otra cosa es el sector en el que la Empresa Nacional Santa Bárbara trabaja, como todas las empresas de defensa, pero eso pasa en España y pasa en cualquier país de economías más próximas a la nuestra y de economías menos próximas a la nuestra.

En el mercado de la defensa hay muy pocos clientes, y en cada país hay uno, que es su Ministerio de Defensa o sus Fuerzas Armadas, pero hay fundamentalmente uno, y eso, indudablemente, es una difícil situación para la empresa; el sistema del monocliente es muy complicado, porque cuando se tiene un amplio abanico del clientes, puede pasar que uno esté en dificultades, pero entonces otro puede estar en mejores condiciones, y, en definitiva, los riesgos se reparten. Cuando uno depende fundamentalmente de un cliente, y este cliente está en unas graves dificultades, a consecuencia de que no tiene presupuesto suficiente para invertir, inmediatamente la empresa o empresas que están en ese sector lo padecen.

El tema de la exportación es otro de los que usted trataba, pero yo también le decía antes que exportar productos que no estén en uso en el propio país es complicado, y supongo que su señoría así lo reconoce. Por otra parte, la industria de defensa española no tiene la dimensión suficiente, ni la tecnología punta suficiente, excepto en determinados casos, para ser un exportador nato suficiente. Y esto en un momento en que los mercados exteriores están muy endurecidos, porque el problema de restricciones presupuestarias no sólo afecta a España, a Europa, y a otros países desarrollados, sino que afecta a todos, y, por otra parte, también les explicaba que la posición que hemos tenido de nuestra situación respecto al dólar, que es la moneda de habitual uso en las exportaciones, tampoco ha favorecido demasiado; es decir, la exportación puede ser un complemento de la actividad de una empresa de defensa de las características de Santa

Bárbara, pero no puede ser en absoluto una sustitución de un mercado por otro. Santa Bárbara se tiene que cimentar, como les decía, sobre la demanda nacional, y proyectarse desde esa posición hacia el exterior.

Me decía también que los «ratios» le parecen unos «ratios» extraños, de un indirecto por cada 1,4 directos, o los «ratios» de facturación «per capita». Son dos temas diferentes; yo ya les decía que en las empresas de defensa, la estructura necesaria es una estructura importante; mucho más importante que en empresas de otro tipo, y les explicaba en pequeños rasgos por qué, o sea, porque hay muchas necesidades de ingeniería y de control de calidad, hay muchas necesidades de mantenimiento de instalaciones y hay muchas necesidades de vigilancia a distancia. Y a todas estas personas las calificamos, desgraciadamente, como indirectos. Entonces, nuestro «ratio», que era mucho más desfavorable en el inicio del Plan Estratégico –también hay que recordar un poco las evoluciones positivas–, está en un nivel que yo diría que no es extraño, dentro de lo que puede ser la globalización de empresas similares a la nuestra, de armamento y munición, y además, con líneas de producto muy diversificadas.

En cuanto al «ratio» de facturación «per capita», cae siempre que haya una subactividad muy alta. Si nosotros descargáramos el personal en subactividad, el «ratio» se multiplicaría por tres. (*El señor Unceta Antón: Son datos de 1987.*) Sí, pero es que ya le he dicho que también en 1987 teníamos una subactividad alta. En 1987 nosotros teníamos una subactividad del orden del 30 por ciento. En 1991 hemos tenido una subactividad del orden del 70 por ciento. Pero los «ratios» de facturación «per capita» de 1991 es de 4,5 millones.

Si es 4,5 millones sobre plantilla final, y hay un 30 por ciento de mano de obra que de verdad está trabajando y un 70 por ciento que no, aunque dejáramos la parte indirecta y sólo trabajásemos con la directa, ese «ratio» empezaría a reflejar ya otras cifras, muy similares a los «ratios» que pudiera tener cualquier empresa, y que tienen que estar en el entorno de lo previsto en el plan de 1987-1991, del orden de los 10 millones de pesetas por persona.

Esto es lo que debería ser. Pero ya le digo que si hiciésemos las correcciones de las subactividades, posiblemente nos situáramos en términos más razonables.

Hay una de todas sus críticas –por supuesto, las acepto, porque creo que debo aceptarlas, ya que están bien justificadas y bien formuladas– que he sentido especialmente. Me decía: «Presidente, ¿por qué no empezaron ustedes antes con los temas de diversificación?» Yo le diría que Santa Bárbara ha empezado antes con los temas de diversificación; lo que le he contado no es lo que vamos a hacer, sino lo que venimos haciendo. Por ejemplo, «Internacional de Composites» fue creada en 1989 –no va a ser creada en 1993–. En 1990 se creó «Deftec», en 1991 se creó AMT, y en 1992 se ha creado «Surgiclinic-Plus». Hemos creado una empresa cada año, aparte de las otras actividades que hemos venido desarrollando para diversificar en nuestras propias instalaciones.

Usted dice que la tendencia de los presupuestos de

Defensa se veía venir. ¡Hombre!, yo le digo la verdad; estuve en el principio del Plan estratégico, y en aquellos momentos nadie pensaba que el presupuesto de Defensa respecto del PIB podía estar en cotas inferiores al 1,3 por ciento. Y lo curioso es que ahora mismo creo que nadie piensa que debe estar ahí, porque hay declaraciones muy recientes e incluso una directiva de Defensa nacional que apunta a que el presupuesto de Defensa debe estar en el orden del 2 por ciento del PIB.

Déense cuenta sus señorías de la gran trascendencia que tiene para la industria de defensa pequeños incrementos en el presupuesto. ¿Por qué? Porque el presupuesto actual se ha quedado tan reducido que la proporción –dentro del propio presupuesto de Defensa– entre gastos de personal y otros asociados con el mismo, y posibilidades de inversión, hace que éstas sean muy pequeñas. Cualquier incremento del presupuesto de Defensa va sobre las posibilidades de inversión, y éstas van directamente a la industria. Es decir, pequeños incrementos porcentuales sobre el PIB del presupuesto de Defensa tienen grandes beneficios sobre la industria de Defensa. Y ésta es una reflexión que, por supuesto, no me corresponde hacer a mí, sino a ustedes, como protagonistas, en definitiva, de la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado.

Pero vuelvo al tema de diversificación. Créame, señoría, yo considero que hay pocas empresas en este país que estén dedicando tanta atención y dedicación a la búsqueda de oportunidades de diversificación. Con lo que ya tenemos hecho, en un horizonte razonable, que es cuando, de acuerdo con los planes de negocio establecidos, estas empresas estén en pleno funcionamiento, serán del orden de 700 las personas que habremos conseguido recolocar en lo que ya está hecho. Como le he dicho, acabamos de constituir una nueva empresa –se llama Surgiclinic-Plus– en un sector tan distinto, pero tan atractivo para Santa Bárbara, como el de la ortopedia y la traumatología, y con una vocación de ser no sólo fabricante de productos bajo licencia, sino de tener una dirección de investigación y desarrollo que sea capaz de promover productos propios y que sirva de nexo, de unión, entre nuestros magníficos especialistas de la rama médica y el producto final, hueco que hasta ahora no estaba llenado en este país, por lo menos de una manera eficaz.

También le digo que estamos en conversaciones con «Pratt and Withney» –y seguro que su señoría lo conoce porque ha aparecido en la prensa– para crear una nueva filial para la fabricación de componentes de motores de aviación, concretamente lo que son los «ads», los «rings», los «sealers», los «spacers», etcétera, y este tema ha estado muy madurado; incluso, el propio Vicepresidente de «Pratt and Withney», cuando se creó AMT, anunció en el Principado de Asturias la próxima creación de la segunda «joing-venture», y ésta está de momento en espera porque hay una incertidumbre importante en el mercado aeronáutico, que seguro que su señoría conoce. En este momento los fabricantes de aviones, y, consecuentemente, los fabricantes de motores, tienen graves incertidumbres para prever cómo puede evolucionar la demanda futura. Todos están de acuerdo en que tiene

que crecer, pero nadie sabe exactamente cuándo empezarán los síntomas de crecimiento. No obstante, hay una decisión muy firme de «Pratt and Withney» y de otro socio inglés, «T. I.», para constituir una filial en España —en la cual tenga participación, lógicamente, Santa Bárbara— en este campo.

Estamos trabajando muy activamente en el área de medio ambiente, señoría. Como usted conoce también, dentro del INI, hay una dirección que se llama INI-medio ambiente, y de alguna forma está coordinando las actividades en este sector, que también creemos que es un sector emergente y absolutamente necesario, dada nuestra actual situación y las exigencias de la legislación, tanto nacional como comunitaria. Creemos que hay una oportunidad, y estamos dispuestos ahí a volcarnos en la colaboración con INI-medio ambiente, y a poner a su disposición fundamentalmente lo que nosotros tenemos más precioso, que son grandes profesionales, expertos en trabajar en temas químicos —esto va orientado fundamentalmente a nuestras fábricas químicas—, y ahí estamos con muchas expectativas de poder hacer otras relocalaciones.

Yo le digo la verdad: nosotros hemos hecho una reestructuración importante de plantilla en los últimos años, pero, sinceramente, creo que la hemos hecho bien, porque, siendo una reducción importante, no ha habido conflictividad laboral, no ha habido tensión, y hemos estado en muy buena relación con las centrales sindicales. Eso quiere decir que se han instrumentado procedimientos que no han producido este tipo de reacciones, lo cual significa que eran procedimientos, primero, voluntarios, y, segundo, bien diseñados, para que este tipo de reacciones no se produjeran; o sea, la experiencia pasada no creo que nos autorice a hacer una previsión de conflicto futuro.

Por otra parte, señoría, también le aseguro que a la dirección de esta empresa, de Santa Bárbara, le resulta mucho más agradable y mucho más motivador recolocar que dar una oportunidad de baja. Lo que sucede es que entre los deseos y las realidades, desgraciadamente a veces, hay algunas diferencias. Pero créame que seguimos en esa línea, en la línea de buscar oportunidades de relocalación para nuestra gente. Cuando tengamos definido el modelo y definido, al final, el esquema de plantilla al que tenemos que llegar, estableceremos, como también le decía antes, un procedimiento, primero, de formulación y, luego, de negociación, para ver la forma de resolver los problemas de la mejor manera posible para todos.

A todas las preguntas que usted me hacía en relación con la situación económico-financiera de la compañía, en primer lugar, lo que puedo decirle es que el INI es nuestro único accionista, y, lógicamente, repone las pérdidas que se producen en cada ejercicio, mediante ampliaciones y reducciones de capital. Por supuesto, nuestras cuentas están auditadas, con auditoría externa, y, consecuentemente, con los informes del auditor externo. También es obvio que están aprobadas por nuestro accionista, y por lo que se refiere a la solvencia de Santa Bárbara, si la solvencia se mide por la capacidad que tiene para conse-

guir resolver con endeudamiento los problemas que tenga de liquidez o de tesorería, yo diría que hasta ahora no ha tenido ninguna situación grave; bien es verdad que siempre tenemos detrás a nuestro accionista, el Instituto Nacional de Industria, pero esto sólo es un dato de partida. La situación de la empresa es la que es, en esto y en todo lo demás.

Me preguntaba usted, de cara al plan de futuro, si Santa Bárbara participa, y usted añadía que debe participar. Qué duda cabe de que Santa Bárbara participa. Santa Bárbara informa al INI de todo lo que éste le solicita, y, por supuesto, de todo lo que Santa Bárbara entiende que el accionista debe estar informado, lo mismo que tiene contactos directos, constantes y permanentes con el Ministerio de Defensa. Es decir que cualquier tipo de información que se maneje por el Instituto tiene como origen y fuente la empresa y por supuesto, nuestras relaciones, tanto con el INI como con el cliente, son de absoluta frecuencia y normalidad.

¿Cuál es el futuro a partir de 1993? Yo le diría que en este momento, mientras el modelo no esté definido, yo estaría arriesgando una opinión, y creo que éste no es un lugar para arriesgar opiniones sino para dar informaciones válidas para la Cámara. Lo que pienso es que deberíamos tener definido el modelo cuanto antes. En eso creo que estoy en la misma línea que ustedes: cuanto antes.

El Grupo Socialista preguntaba cómo está la industria de defensa en otros países. Muy mal, desgraciadamente para la industria, está muy mal. Está muy mal en los países europeos y también en Estados Unidos. Son noticias que están en la prensa y yo no voy a incidir en ello. Pero hay una preocupación evidente por ir reduciendo los efectivos destinados a defensa e ir buscando, en la medida de lo posible, posibilidades de diversificación.

Me preguntaba también si nos encontramos discriminados para encontrar oportunidades. Yo le diría que nos encontramos apoyados. Es decir, el estar incrustados en el grupo INI es indudable que nos da mejores posibilidades para buscar diversificaciones que si estuviéramos en solitario. Se trata de un grupo poderoso que, de una parte, tiene buenas relaciones en muchos sectores, y de otra, incluso tiene acuerdos de compensación con determinadas compañías de carácter internacional importantes. Por otra parte, al estar en un sector que todo el mundo cuida un poco, porque todo el mundo ahora está preocupado por nuestra diversificación y quiere ayudarnos, yo le diría que, en este momento, nos encontramos más apoyados que otra cosa, y así lo agradecía antes.

Un sector de la defensa como el español no ha tenido nunca un peso específico muy alto. Tampoco pensemos que tecnológicamente el sector de defensa español ha sido punta. No; ha tenido una difícil situación intermedia, pero en algunos productos sí está en punta de tecnología. Dentro de los que a mí más me competen, yo le diría que en blindados, en este momento, Santa Bárbara está en punta de tecnología a nivel europeo y a nivel mundial. No nos resulta difícil enfrentarnos con cualquiera, y la prueba está en los resultados que les contaba antes del concurso de Noruega, pero en otros determina-

dos productos tenemos unos niveles de tecnología medios.

En cuanto a los ratios de productividad, creo que he contestado al hacerlo al representante del Grupo Popular.

Por lo que se refiere a la cualificación del personal, en todo lo que estamos haciendo en diversificación no estamos encontrando problemas de aptitud de nuestro personal. Es decir, nuestro personal tiene una cualificación técnica alta, de tal manera que el adiestramiento hacia tecnologías específicas, que siempre son algo diferentes, está desarrollándose sin problemas, tanto porque nos estamos apoyando en socios que aportan tecnología y, consecuentemente, unos cuidados programas de formación, como por la propia valía de nuestro personal. Yo le diría que, en todo caso, lo que en estos momentos tenemos que cuidar más que la aptitud es la actitud, es decir, que el personal que se incorpore a nuevas empresas y a nuevos sectores industriales lo haga con una ilusión tremenda por, en poco tiempo, adquirir el nivel de competitividad exigible, porque si no sí se corre el riesgo de no poner la empresa enseguida en rentabilidad y tener un futuro más complicado. Yo le diría, pues, que en este momento nos preocupa más conseguir motivar a la gente para llegar a actitudes muy positivas que el concepto de aptitud, del que, afortunadamente, partimos de niveles muy altos.

En cuanto a qué tipo de reestructuración se prevé, siendo tener que contestarle lo mismo: mientras no esté definido el modelo es muy difícil aventurarlo y creo que no tendría valor que yo ahora arriesgara cifras.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Núñez.

Abrimos un turno para que puedan formular las preguntas que crean conveniente, pero ruego brevedad, como es habitual en esta Comisión.

¿Señores senadores que quieran hacer uso de la palabra? (Pausa.)

Tiene la palabra el señor García Contreras.

El señor GARCIA CONTRERAS: Muy brevemente, señor Presidente.

Desde Izquierda Unida valoramos positivamente que exista una independencia a nivel del Estado en cuanto al suministro de las necesidades de las Fuerzas Armadas, porque creemos que eso nos da, en cierta medida, independencia en todos los aspectos.

En consecuencia, aunque es lógico que haya que aprovechar las fuerzas productivas en un momento determinado para llegar a una cierta diversificación, lo que no podemos hacer tampoco, por un momento de crisis, es destruir el tejido industrial y que mañana tengamos que estar dependiendo de otros. Esta es una primera valoración que yo quiero hacer sobre la información que ha dado su señoría.

La segunda valoración que queremos hacer es que se trata de un sector productivo estratégico, y si se reconvierte el I + D y se invierte hacia la producción civil, puede ser una aportación importante que, a la hora de hacer las cuentas, tendríamos que valorar también como

positiva, porque todo lo que sea investigación nos da independencia y posibilidad de transferencia de tecnología en un momento en el que la economía nacional se está gastando casi billón y medio de pesetas en la compra de productos de tecnologías medias fabricados en el exterior.

En consecuencia, las inversiones en I + D que se hicieron desde aquí nosotros las valoramos positivamente.

Creemos que todo lo que signifique exigencia de control de los niveles de calidad desde la industria es importante para el desarrollo de cualquier producto que hoy quiera competir en el mercado. En consecuencia, si se aportan esas tecnologías, si se informatiza, si se sigue con la exigencia de control de calidad, cabe la posibilidad de que paralelamente se emprendan otras acciones que, desde nuestro punto de vista, debieran tomarse.

El senador del Grupo Popular, a la hora de valorar los ratios, ponía algo de negativo, y nosotros creemos que ustedes le han dado poca importancia a ese fenómeno. Lógicamente, Santa Bárbara arrastra una estructura pesada, producto de otros tiempos, y es posible que todavía no haya podido levantar esa estructura. A mí me contaban una anécdota no hace tanto tiempo en el sentido de que llegaba un ingeniero a pedir trabajo, y más o menos se le decía: Pásate por aquí a cobrar el día uno porque no te doy despacho, ya que si te doy despacho, te tengo que poner secretaria, etcétera, y como no me haces falta, lógicamente, es mejor que los costes se rebajen. Lo digo porque si miramos la composición de titulados medios y superiores —habría que ver también la media por la pirámide de edades porque eso quizá nos daría algún otro dato revelador— podríamos coincidir en el sentido de que sería necesario para su futuro que esos ratios directos e indirectos se mejorasen.

Hay otra cosa que nos preocupa. Estamos en un año de crisis, señor Presidente, en el que se están tratando de aquilatar los gastos de todo el mundo, y cuando analizamos en la memoria el gasto que se ha producido por asistencia al Consejo de Administración, se nos ponen un poco los pelos de punta, de verdad. Si nuestras cuentas no fallan, se han repartido unos 2.769.000 pesetas entre trece personas por asistencia al Consejo. Nos parece excesivo. A la hora de utilizar el dinero de los ciudadanos —que en cierta medida es dinero público porque, aunque sea una empresa, tiene que tener permanentemente una inyección de dinero público para contrarrestar las pérdidas que tiene año tras año— entendemos que éstos son también elementos que, aunque parezca que son el chocolate del loro, muchos chocolates del loro juntos forman un buen pastelito que es importante a la hora de hablar de todo lo que significa el control del gasto público.

En consecuencia, creemos que es necesario emprender también esas acciones paralelas que podrían hacer más rentable y competitiva a la Empresa Nacional Santa Bárbara, independientemente de que el señor Presidente diga, contestando a la pregunta que hacía el portavoz socialista, que en estos momentos nos parecemos mucho al resto de las empresas. Yo quiero recordar aquí un refrán, y con eso termino: Mal de muchos... ya sabe su señoría de

quién es consuelo; no quiero pronunciar la frase porque ni a ustedes ni a ninguno de los que hay en esta sala los considero de esa especie.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador García Contreras.

Tiene la palabra el señor Izquierdo Juárez.

El señor IZQUIERDO JUAREZ: Gracias, señor Presidente.

Señorías, señor Presidente de Santa Bárbara, después de su larguísima y bien documentada exposición nos gustaría saber cosas más concretas, como, por ejemplo, si es posible conocer ese plan de viabilidad en el futuro porque, como usted bien ha dicho, se ha de definir el modelo de empresa que queremos. Sin embargo, señor Ruiz, nos gustaría saber si se va a cerrar algún centro o alguna factoría y si alguno de los trabajadores actuales de los centros va a perder su puesto de trabajo.

Ha hecho usted referencia, señor Ruiz, a una cuestión importantísima sobre la que quizá debería haberse extendido más, que ha sido el contrato Defensa-INI que, como sabe usted muy bien, data de mayo del año 1960, fue renovado en 1981 y está vigente, si nuestras informaciones no son erróneas, hasta el año 2006. La pregunta, señor Ruiz, es muy concreta: ¿No cree usted que por parte de alguien -de Defensa o del INI- se está incumpliendo gravemente dicho contrato, que tiene rango de ley y -aparte de lo que usted ha dicho- un rico articulado de relaciones contractuales entre el INI y Defensa por el cual se establece, por ejemplo, que la empresa siempre estará a disposición de la defensa nacional? En su cláusula decimotercera se establece que la empresa ha de mantener siempre las instalaciones en estado de eficacia y la capacidad productiva suficiente para mantener las necesidades de la defensa de España. ¿Cómo casa eso con la inactividad de los trabajadores de los centros y sus factorías? Y esto, señor Ruiz, independientemente de las ventas y de los contratos.

Usted dice que en el futuro se habrá de definir el modelo de empresa que queremos, si, en efecto, ha de ser una empresa destinada a la defensa nacional y, por tanto, de los intereses de todos, si ha de ser una empresa subvencionada o si ha de ser una empresa que se rija por criterios puramente empresariales. Yo le recuerdo, señor Ruiz, que esta empresa ha dado beneficios antes de que usted llegara, y eso es decir la verdad a esta Comisión.

Le voy a recordar, señor Ruiz, la cláusula 107 del contrato Defensa-INI que establece, por ejemplo, que todo el personal, al término del contrato, se subrogará en Defensa y, por tanto, ustedes -ya se le advierte aquí- no pueden cerrar ningún centro, y eso deben de saberlo los equipos y asesores jurídicos que seguramente tendrá Santa Bárbara. Si el contrato Defensa-INI -y ésta es la pregunta en concreto- tiene rango de ley, ¿no cree usted, señor Ruiz, que defender los intereses de la empresa es denunciar que dicho contrato se está incumpliendo?

Por parte de nuestro portavoz se le ha dicho que había

que haber diversificado antes, pero es que a raíz de tomar usted posesión el cuadro directivo de la empresa ya se le dijo que había que diversificar y que lo que quería era trabajar y que si había que hacer saharianas, se hacían saharianas, porque Santa Bárbara ha sido durante muchos años una empresa modélica, señor Ruiz, y en la empresa existe la sensación de que usted llegó a la misma para ir capeando el temporal e ir enterrándola, más o menos.

Diversificar, señor Ruiz, a juicio de quien está hablando, no es dismantelar, es probablemente acoplar las líneas productivas de la empresa a la producción civil, no crear empresas fuera trasladando el personal o los excedentes de nuestro personal hacia afuera, porque trasladar a los trabajadores o a los excedentes de los trabajadores de Santa Bárbara, señor Ruiz, hacia otras empresas es, en definitiva y a juicio de quien le habla, incumplir una ley, incumplir un contrato que tiene rango de ley, al menos así lo estimamos nosotros de la lectura de las cláusulas 107 y 36 de dicho contrato, actualmente vigente.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

Por último, tiene la palabra el señor Hernando Fraile.

El señor HERNANDO FRAILE: Gracias, señor Presidente.

Voy a intentar ser muy breve. Empezaré por lo que comentaba el señor Ruiz Núñez sobre que a él le había parecido correcta en su planteamiento la reducción de plantilla. No se pueden hacer reducciones de plantilla lineales cuando hay centros de producción distintos con una productividad, además, diferente para cada uno de ellos, y eso es lo que se ha hecho en Santa Bárbara: aplicar reducciones cuasi lineales. No es lo mismo -y usted lo sabe- la productividad que existía en el centro de Trubia que la de otros centros, como es el caso de Palencia, donde había una diferencia importante. Lo que se ha producido, evidentemente, es que, como en toda empresa en crisis, lo malo ha desplazado a lo bueno, y eso es lo que usted ha venido consintiendo a lo largo de estos últimos años.

En 1922 la productividad por persona está en los mismos niveles que en el año 1987, y estamos hablando en pesetas nominales, porque en pesetas reales la diferencia es enorme. Aparte de eso, ello no ha llevado a una reducción de los gastos de personal, que es algo a lo que se supone que debería haber conducido y así, en el año 1989, teníamos 12.030 millones de pesetas en gasto de personal, en 1990, 12.748 millones y en 1991, según los datos que el Gobierno nos ha enviado, 16.161 millones, es decir, un incremento de casi un 40 por ciento. Es indudable que esto tiene unas repercusiones muy negativas para los resultados de la empresa, y a mí me gustaría que me dijera cuáles son los resultados de 1992 en gasto de personal y la repercusión de éstos sobre la cuenta de pérdidas y ganancias.

Ha habido otra cuestión que usted ha comentado a lo largo de su intervención, y es que a usted no le gusta

criticar al Ministerio de Defensa. Yo entiendo que, como Presidente de una empresa pública, está usted en su legítimo derecho de no criticar absolutamente a nadie del Gobierno, pero cuando los retrasos en los pagos tienen incidencia directa sobre los resultados de su empresa y sobre el futuro de los trabajadores, yo sí creo que usted tiene la obligación de criticar al Ministerio de Defensa y también al de Hacienda porque, como veíamos en los datos de las cuentas auditadas, en el año 1991 las deudas por impuestos sobre beneficios en la empresa Santa Bárbara eran de 10.342 millones de pesetas.

Otro dato que nos gustaría que nos diera, porque no lo tenemos, es el de las ratios referidos a la producción por persona y centro de trabajo en el año 1992. Si no las tiene, le agradecería que nos las enviase.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador Herando.

Para contestar a los señores Senadores, tiene la palabra el señor Ruiz Núñez.

El señor PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA DE INDUSTRIA MILITARES, S. A. (Ruiz Núñez): Muchas gracias, señor Presidente.

En primer lugar, voy a responder a las preguntas del Grupo Mixto. Coincido con usted en que es necesario asegurar, por lo menos en determinados niveles, el autoabastecimiento, el abastecimiento desde el interior de las Fuerzas Armadas. Esta es una de las reflexiones que yo hacía refiriéndome a la configuración futura del modelo en lo que era la óptica empresarial, en lo que era la óptica estratégica. En definitiva, éste es un tema que tiene que decidir el Ministerio de Defensa.

Estoy absolutamente de acuerdo con usted en que hay que aprovechar el potencial de investigación y de conocimiento tecnológico que se ha adquirido en la industria de defensa para proyectarlo hacia otros sectores.

En ese sentido, quiero decirle que en lo que se refiere a los materiales compuestos, nuestra Dirección de Investigación y Desarrollo apoya tecnológicamente a ICSA y algunos de los proyectos que yo he citado, como los que tiene en marcha el departamento de investigación y desarrollo de Santa Bárbara, que es el correspondiente a aplicaciones con la tecnología multieje, que está siendo desarrollado por expertos de Santa Bárbara, y que luego será aplicado en la nueva actividad de Composites.

Respecto del tema de traumatología y ortopedia les diré que esta Dirección de Investigación y Desarrollo que tendrá la nueva compañía Surgi-Clinic-Plus estará dotada con personas procedentes de Santa Bárbara. En el último año ya han comenzado a entrar en este nuevo campo y, de hecho, en este momento ya hay tres prototipos de prótesis diseñados por personal que procede de la Dirección de I+D de Santa Bárbara.

Usted decía que Santa Bárbara arrastra una estructura pesada. Le diré que las empresas tienen la herencia que

les toca en cada momento. La anécdota del ingeniero supongo que corresponderá a tiempos pasados.

En cuanto a la edad, debo aclararles que la mayor parte de la plantilla de Santa Bárbara se concentra entre los 31 y los 45 años. Existen varios tramos de edad, de 31 a 35, de 36 a 40 y de 41 a 45, en los que se concentra la mayoría de la población de Santa Bárbara.

Por último, hablaban ustedes de aquilatar gastos. Nuestra política es la del ahorro. Las dietas a los Consejos de Administración de las empresas públicas, como usted sabe, están fijadas y estandarizadas y a nosotros nos corresponde aplicarlas. Pero hay un plan dentro de la empresa de reducción de gastos muy eficaz, con un control día a día, para ahorrar, incluso, en las cosas pequeñas, porque muchas cosas pequeñas hacen una grande.

Voy a pasar ahora a contestar a los temas planteados por el Grupo Popular. En el contrato Defensa-INI se indica que la empresa tiene que mantener las instalaciones en estado de eficacia y tiene que mantener la capacidad productiva, pero también se señala que el Ministerio de Defensa tiene, como les decía antes, que orientarles sobre las planificaciones a medio plazo, etcétera, para que la empresa se prepare. Y la empresa también puede proponer al Ministerio de Defensa el cierre de alguna de las instalaciones si esas instalaciones están siendo infrutilizadas. Y es criterio del Ministerio de Defensa autorizar o no el cierre de una determinada instalación.

¿Eso qué quiere decir? Pues que hay un procedimiento para ver si puede ser de interés mantener o no una determinada instalación o una determinada línea de producto. En función de un acuerdo entre las partes se mantendrá o no se mantendrá. Si está en funcionamiento hay que tenerla en condiciones para que pueda funcionar.

Usted me preguntaba si se iba a cerrar algún centro. No está descartado. No está descartado que el modelo futuro defina como no necesarios algunos de los centros que tiene en este momento Santa Bárbara. Habrá que analizar todos los aspectos de esa alternativa porque, efectivamente, el contrato Defensa-INI, como usted bien decía, tiene vigencia hasta el año 2006.

Vuelvo a retomar el tema de la diversificación. Yo le digo la verdad, señoría, entre fabricar saharianas o productos para la aeronáutica o para la traumatología, prefiero orientar la diversificación de Santa Bárbara en esa línea.

En cuanto a lo de la reducción de plantilla, debo decir que no se han producido reducciones lineales. Yo no sé qué quiere decir una reducción lineal. El sistema que se ha seguido en Santa Bárbara es poner en marcha unos planes de jubilaciones anticipadas y unos planes de bajas incentivadas. Era voluntario por las dos partes. Alguien podía pedir la jubilación o la baja y la empresa podía o no podía acceder a concederla en función de los intereses de la empresa. Y así se ha hecho.

Respecto de si la productividad de 1992 está o no en los niveles de 1987 en pesetas, estamos otra vez hablando de lo mismo. Y le vuelvo a repetir lo que he dicho antes: hay que corregirlo con los niveles de su actividad. Hay que ver cuál es la facturación que producen las personas

que están activas, porque las personas que están inactivas no producen ninguna facturación. Si dividimos la facturación entre los activos más los inactivos obtenemos evidentemente un ratio, pero no es un ratio válido para comparar productividades; será válido para comparar otras cosas.

Sobre los gastos de personal les quiero decir que la masa salarial de 1991 ha sido de 13.874 millones de pesetas. Este es el dato que yo tengo disponible en este momento.

Ustedes piensan que hay que criticar al Ministerio de Defensa. Por supuesto, pero a mí me gusta más decir que hay que negociar permanentemente con el Ministerio de Defensa. Esto es lo que hace la empresa. La empresa tiene un contacto permanente con el Ministerio de Defensa. Además, dentro del propio contrato Defensa-INI está establecido el canal, a través de la Dirección General de Armamento y Material aunque, además, tiene contacto con otras Direcciones Generales del Ministerio, entre otras la Dirección General de Asuntos Económicos y, por supuesto, con los Cuarteles Generales. A mí me gusta más emplear la palabra «negociar» que «criticar», pero tengan ustedes la completa seguridad de que cuando se producen retrasos en los pagos la Empresa negocia con el Ministerio para tratar de conseguir las mejores formas posibles, de manera que la situación de tesorería y los costes financieros no sean más altos.

Usted citaba también el capítulo de los 10.000 millones de pesetas. Me parece que ese capítulo se refiere al crédito fiscal que tiene la compañía por las pérdidas anteriores.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Ruiz Núñez.

Le agradecemos su presencia en esta Comisión y le descamos a usted y a la Empresa que preside unas felices fiestas y un próspero año nuevo, ya que de ser así, sería bueno también para los 3.700 trabajadores de la misma.

- NOMBRAMIENTO DE PONENCIA QUE INFORME EL PROYECTO DE LEY BASICA DE CAMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACION (621/000099).

El señor PRESIDENTE: Pasamos al segundo y último punto del orden del día que, como saben sus señorías, es la designación de la ponencia que informe el proyecto de ley básica de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación.

Ruego a los señores portavoces que me comuniquen los nombres de los señores ponentes.

El señor ORTIZ PEREZ: Muchas gracias, señor Presidente.

Por parte del Grupo Popular se proponen como ponentes de este proyecto de ley a Miguel Pérez Villar y a Francisco Gil-Ortega Rincón.

El señor PRESIDENTE: Gracias.

Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el Senador Cercós.

El señor CERCOS PEREZ: Por el Grupo Socialista se propone a don Lorenzo Selas Céspedes, don Benjamín Salvador Nebot y el que tiene el gusto de hablarles, el Senador Ramiro Cercós.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

¿Puede ser aprobada la ponencia por unanimidad? (Pausa.)

Así se declara.

Antes de levantar la sesión quiero desearles a sus señorías unas felices fiestas y un próspero año nuevo. Se levanta la sesión.

Eran las trece horas y treinta minutos.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961