



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 192

INFRAESTRUCTURAS Y MEDIO AMBIENTE

PRESIDENTE: DON LEOPOLDO ORTIZ CLIMENT

Sesión núm. 19

celebrada el jueves, 5 de mayo de 1994

Página

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia del señor Presidente de la Compañía Telefónica de España (Velázquez-Gaztelu Ruiz), para:

- Informar sobre el alcance y el contenido del sistema de contabilidad analítica recientemente finalizado, que permite conocer los costes imputables a los distintos servicios que presta la citada Compañía, así como sobre los resultados conseguidos con los datos referidos al año 1993, y la valoración de las cuantías de las subvenciones cruzadas detectadas según los mismos. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/000563)..... 5963
- Informar sobre los resultados obtenidos por la citada Compañía en el año 1993 y, en especial, sobre el contenido de su marco tarifario. A solicitud del Grupo Parlamentario Socialista. (Número de expediente 212/000640) 5963
- Explicar su posición en relación con la liberalización de las telecomunicaciones en España y sus posibles efectos de la Compañía Telefónica Nacional de España. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/000644)..... 5963

	<u>Página</u>
— Explicar la política llevada por dicha Compañía en relación con la empresa AMPER. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/000426)	5984
— Explicar la compra de la Compañía Telefónica de España, S. A. de Perú por 3.300 millones de dólares. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/000602)	5984
Preguntas:	
— Del señor Soriano Benítez de Lugo (Grupo Parlamentario Popular), sobre fecha prevista para la habilitación del horario nocturno en el Aeropuerto de la Isla de La Palma (Santa Cruz de Tenerife). (BOCG, serie D, número 46, de 28-1-94. Número de expediente 181/000330)	5995
— Del mismo señor Diputado, sobre instalación de tiendas libres de impuestos en los aeropuertos canarios. (BOCG, serie D, número 72, de 14-3-94. Número de expediente 181/000590).....	5995
— Del señor Camisón Asensio (Grupo Parlamentario Popular), sobre posición del Gobierno ante las convalidaciones de licencias de pilotos comerciales entre los Estados de la Unión Europea. (BOCG, serie D, número 52, de 11-2-94. Número de expediente 181/000450)	5998
— Del mismo señor Diputado, sobre medidas para hacer frente al desempleo de los pilotos comerciales. (BOCG, serie D, número 52, de 11-2-94. Número de expediente 181/000451)	5998
— Del mismo señor Diputado, sobre opinión del Gobierno acerca de si la Sociedad para las Enseñanzas Aeronáuticas Civiles, S. A. (SENACSA) actúa ajustándose a parámetros de competencia. (BOCG, serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000490).....	5998
— Del señor Hernando Fraile (Grupo Parlamentario Popular), sobre medidas para acabar con el vertido incontrolado de los aceites usados. (BOCG, serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000479).....	6001
— Del mismo señor Diputado, sobre razones por las que durante el año 1993 el Gobierno no elaboró la Orden Ministerial reguladora de las subvenciones para la gestión de los aceites usados. (BOCG, serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000480)	6001
— Del mismo señor Diputado, sobre prioridades respecto del destino de los aceites usados en el próximo Plan Nacional de Residuos Industriales. (BOCG, serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000481)	6001
— Del mismo señor Diputado, sobre razones que han motivado el fracaso del Programa P8 en el Plan Nacional de Residuos Industriales 1989-1994, referente a los aceites usados. (BOCG, serie D, número 57, de 21-2-94. Número de expediente 181/000482).....	6002

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

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días y bienvenidos todos.

Hoy, como todo el mundo sabe, tenemos una comparecencia del Presidente de la Compañía Telefónica de España, que comparece a petición del Grupo Parlamentario Federal Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya para explicar la política llevada por dicha Compañía en relación con la empresa Amper.

Iguualmente, y a petición del mismo grupo político, comparece para explicar la compra de la Compañía Telefónica de España, S. A., de Perú, por 3.300 millones de dólares.

Hay otras tres comparecencias, que podrán observar SS. SS. en el orden del día, que van a ser tratadas, según acuerdo de la Mesa, a continuación.

Es decir, el Presidente de Telefónica contestará a las dos primeras peticiones, y a continuación, en otro bloque, a las tres restantes, para facilitar la coordinación y no la reiteración de sus respuestas y de las posibles preguntas de los Diputados.

Empezamos por la primera, a petición del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. (El señor **García-Arreciado Batanero pide la palabra.**)

Señor García-Arreciado, tiene la palabra.

El señor **GARCIA-ARRECIADO BATANERO**: Si no me equivoco, no hay en la sala ningún miembro del grupo que pide la primera comparecencia. No sé si lo que

procede es que decaigan o alterar el orden del día. (El señor Posada Moreno pide la palabra.)

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

El señor **POSADA MORENO**: Señor Presidente, nuestro Grupo no tiene inconveniente en alterar el orden del día, si así se considera, pero no suprimir las comparencias. Es decir, si se quiere empezar por las generales para luego entrar en las otras, por nuestra parte no hay inconveniente.

El señor **PRESIDENTE**: Señor García-Arreciado, tiene la palabra.

El señor **GARCIA-ARRECIADO BATANERO**: Pensamos igual, pero si en el momento procesal en que corresponda realizar la segunda comparencia tampoco están en la sala, entonces deben decaer.

El señor **PRESIDENTE**: Propondría a la Comisión que empezara la comparencia del Presidente de Telefónica por el segundo bloque, porque en él tenemos una petición del Grupo Popular y otra del Grupo Socialista, que sí están, y la tercera es de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. Vamos a darles unos diez minutos para que puedan llegar e incorporarse.

COMPARENCIA DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A., PARA:

- **INFORMAR SOBRE EL ALCANCE Y EL CONTENIDO DEL SISTEMA DE CONTABILIDAD ANALITICA RECIENTEMENTE FINALIZADO, QUE PERMITE CONOCER LOS COSTES IMPUTABLES A LOS DISTINTOS SERVICIOS QUE PRESTA LA CITADA COMPAÑIA, ASI COMO LOS RESULTADOS CONSEGUIDOS CON LOS DATOS REFERIDOS AL AÑO 1993, Y LA VALORACION DE LAS CUANTIAS DE LAS SUBVENCIONES CRUZADAS DETECTADAS SEGUN LOS MISMOS. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO. (Número de expediente 212/000563.)**
- **INFORMAR SOBRE LOS RESULTADOS OBTENIDOS POR LA CITADA COMPAÑIA EN EL AÑO 1993 Y, EN ESPECIAL, SOBRE EL CONTENIDO DE SU MARCO TARIFARIO. A SOLICITUD DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO. (Número de expediente 212/000640.)**
- **EXPLICAR SU POSICION EN RELACION CON LA LIBERALIZACION DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA Y SUS POSIBLES EFECTOS DE LA COMPAÑIA TELEFONICA**

DE ESPAÑA, S. A. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/000644.)

El señor **PRESIDENTE**: Rectificando, de acuerdo con todos, damos la palabra al Presidente del Consejo de Administración de la Compañía Telefónica de España, S. A., para explicar el sistema de contabilidad analítica recientemente finalizado, que permite conocer los costes imputables a los distintos servicios que presta la citada Compañía, así como sobre los resultados conseguidos con los datos referidos al año 1993, y la valoración de las cuantías de las subvenciones cruzadas detectadas según los mismos.

Tiene la palabra don Cándido Velázquez-Gaztelu.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Una vez más es para mí una satisfacción comparecer ante esta Comisión de Infraestructuras y Medio Ambiente para atender todas las cuestiones planteadas por los diversos grupos parlamentarios, a los que agradezco el interés que vienen mostrando por las actividades de Telefónica. También agradezco al señor Presidente la posibilidad de haber agrupado, de las cinco comparencias, tres en un bloque y otras dos que contestaré a continuación, y espero que SS. SS. hayan recibido una documentación que hemos enviado a esta Comisión para facilitar el conocimiento de estas cuestiones, es decir, las memorias de Telefónica, así como un documento sobre los resultados de la Compañía anticipadamente.

Comenzando por el segundo bloque, en el que se agrupan tres comparencias, la primera de ellas solicitada por el Grupo Parlamentario Popular, explicaré el alcance y contenido del sistema de contabilidad analítica recientemente finalizado, que permite conocer los costes imputables a los distintos servicios que presta la Compañía.

Antes de entrar en la explicación, si me permiten, quiero hacer unos breves comentarios sobre esta interesante y yo diría que ciertamente compleja cuestión.

En primer lugar, como SS. SS. conocen, la Ley de Ordenación de las Telecomunicaciones establece ya, entre los principios generales a los que habrá de ajustarse la previsión de los servicios portadores y finales, el de adecuación de sus tarifas a los costes. Más concretamente, hay una directiva del Consejo de Ministros comunitario del 15 de junio de 1992 que es relativa también a la aplicación de la oferta de red abierta a las líneas arrendadas, y el artículo 10 fija, como uno de sus principios básicos, el de la orientación de las tarifas de las líneas arrendadas a sus costes, encargando a los Estados miembros garantizar este principio, para cuya aplicación los organismos de telecomunicaciones deberían formular y aplicar, antes del 31 de diciembre de 1993, un sistema de costes apropiado.

Finalmente, el contrato del Estado con Telefónica, en su cláusula 8.ª, apartado f), faculta al Delegado del Gobierno para el ejercicio de medidas de control sobre la gestión de la Compañía y, en especial, sobre la estructura de costes y su asignación a los servicios objeto del contrato con el Es-

tado. Pues bien, en base a esta facultad, por el Delegado del Gobierno se requirió el año pasado a la Compañía Telefónica un informe descriptivo del sistema de contabilidad de costes de aplicación a partir del 1 de enero de 1994. Esta solicitud fue cumplimentada adecuadamente por la Compañía Telefónica y se obtuvo la aprobación de la Delegación del Gobierno con fecha 23 de diciembre de 1993. Es decir, se aprobó el sistema de contabilidad analítica de explotación que le había propuesto oficialmente la Compañía Telefónica.

Hago esta puntualización para aclarar dudas sobre la existencia en Telefónica de un sistema que permita conocer la estructura de costes de su servicio, que existe. Y no solamente existe, sino que, además, está aprobado por la autoridad competente, y me atrevería a afirmar que es un excelente sistema que ya quisieran para sí otras operadoras en otros países. Gracias a que disponemos precisamente de esta contabilidad analítica conocemos, por ejemplo, la existencia de subvenciones cruzadas entre servicios. Esta aclaración no la hago de forma gratuita, ya que he tenido la paciencia de revisarme los Diarios de Sesiones de esta Cámara y en ellos se contienen algunas afirmaciones que pueden introducir dudas sobre la seriedad, digamos, de nuestra Compañía a la hora de cumplir sus compromisos y sus obligaciones. Por ello, señorías, me veía obligado a aclarar este tema.

Pero aún puedo decir más. Estoy en condiciones de afirmar que Telefónica ha sido una empresa pionera, dentro de las empresas de telecomunicaciones (y añado que de las empresas de telecomunicaciones de todo el mundo), en disponer de un sistema de contabilidad analítica de explotación, de un sistema de contabilidad de costes que, probablemente, está marcando el camino a seguir para otros operadores. Y me permito animar a comprobarlo a quien esté interesado de manera especial en investigar la doctrina contable y los manuales más representativos de esta materia en el ámbito mundial, en donde se puede constatar la práctica inexistencia de referencias de este tipo.

Yo puedo citar, por ejemplo, el libro más clásico de la literatura contable norteamericana, el «Finney», que es un libro extenso donde llegan a distinguirse entre los sistemas de contabilidad de una compañía minera de carbón y una compañía minera de carbón bituminoso. Pues dicho libro, que se considera el más detallado de contabilidad que existe en el mundo, no tiene ni una sola referencia a una contabilidad analítica de explotación en una compañía operadora de telecomunicación. Y es lógico que así sea. Tampoco en ninguna literatura de los catedráticos de contabilidad de las facultades de España figura el desarrollo de una contabilidad analítica sobre una operadora de telecomunicaciones, y a mí me parece, insisto, que es lógico que así sea. Es decir, no hay ninguna referencia en la literatura universitaria sobre la acción comercial de las operadoras telefónicas. Al estar sujeto a monopolio, bastaba con un sistema de suficiencia global, un sistema de contabilidad general.

Pues bien, ante esta situación, el desarrollo de una contabilidad analítica en un sistema productivo tan complejo como es una operadora de telecomunicaciones compren-

derán que no se pueden improvisar de la noche a la mañana. Y he de citar que cuando yo llegué a la Compañía Telefónica en el año 1989 tuve la oportunidad de comprobar el grado de avance que tenía la contabilidad de costes por servicios, y además tuve la alegría de comprobar también la celeridad profesional con que se estaban realizando los trabajos correspondientes.

La construcción de un sistema de contabilidad de costes debe hacerse, habida cuenta de que es un instrumento de carácter interno (se trata de un proceso analítico para facilitar el análisis interno de las decisiones que uno puede tomar en una empresa) de la forma que mejor sirva a los objetivos de gestión de la Compañía. Así, en algunos casos puede interesar el sistema de costes directos y en otros sistemas de costes totales, dependiendo de los márgenes que quieran significarse. Y del mismo modo puede atenderse a los costes históricos, a los costes estándares, si se quieren poner de manifiesto las desviaciones sobre los objetivos de los costes realmente producidos.

Digamos que en los extremos nos podríamos encontrar, por un lado, con un sistema contable a costes históricos, con asignación y costes directos o totales, y, en el otro, no ya con un sistema estándar, sino incluso, como hoy dice la doctrina más moderna, con un sistema de costes ideales en situación de máxima eficiencia, cuestión esta que ha surgido últimamente y que, en mi opinión, es uno de los tópicos de fácil uso que se dirigen fundamentalmente a poner en cuestión, de forma permanente, los criterios generalmente aplicados.

Pero dicho esto, que es la teoría, Telefónica, como digo, dispone de un sistema de costes que permite la imputación de los mismos a los diferentes servicios en función de los datos históricos derivados de la contabilidad general. Del mismo modo dispone de información contable sobre los distintos márgenes de gestión y un sistema de control presupuestario capaz de servir como instrumento de gestión mediante el análisis de las desviaciones producidas. Asimismo, se dispone de toda la información analítica necesaria para ayudar en cada momento al proceso de gestión.

Por tanto, no ha de haber la menor duda de que Telefónica tiene como objetivo estratégico permanente la convergencia con las mejores operadoras, tanto en los aspectos de calidad como en los aspectos de precios. ¡Pero cómo no iba a tener un sistema de contabilidad de costes para ponerse en línea con las mejores operadoras del mundo!

En cuanto a los resultados concretos que estamos obteniendo en la contabilidad analítica de costes, no hacen sino confirmar con mayor rigor y objetividad lo que ya sabíamos a través de estudios menos sistemáticos de los costes de los servicios comparados con las tarifas vigentes: la profunda distorsión histórica entre los precios y los costes de producción de los servicios telefónicos en España o, como antes decía, señorías, la consagración del sistema universal de subvenciones cruzadas que aún no ha sido superado en nuestro país.

De este modo, y de acuerdo con los resultados de la contabilidad analítica de costes de 1993, los costes del servicio metropolitano han superado este año a los ingresos en un 49 por ciento, sin incluir los costes de oportunidad

de los recursos propios de Telefónica, que si los incluyéramos, el desfase podría ser superior al 60 por ciento.

Por otra parte, los precios y los ingresos de los servicios provinciales habrían de bajar un 32 por ciento para igualarse con los costes de producción. Por eso, Telefónica está proponiendo que se reequilibren las tarifas. Pero si consideramos el conjunto del metropolitano y del provincial, resulta que Telefónica está soportando unas pérdidas equivalentes al 15 por ciento de sus costes, perdiendo, además, la oportunidad de obtener un razonable beneficio con estos servicios de corta distancia, que representan más del 80 por ciento de las llamadas y menos del 25 por ciento de sus ingresos.

Los resultados de la contabilidad analítica de costes en el año 1993 ponen de manifiesto que estos servicios de larga distancia están artificialmente encarecidos por las tarifas autorizadas actualmente en vigor. Ello no es ninguna ventaja para Telefónica, ya que no hace sino compensarla de las pérdidas antes aludidas y, muy al contrario, la coloca en una situación de imposibilidad práctica de competir en el segmento de mercado que mayormente consume servicios de larga distancia, que es precisamente el segmento de profesionales y de empresas en el que la competencia ya se está ejerciendo, anticipándose incluso a la liberalización legal.

Por último, otra cuestión que pone de manifiesto los resultados de la contabilidad analítica de costes en el ejercicio 1993 es que la disponibilidad de acceso, esto es, la parte estática de la red básica que sirve para que cada cliente se conecte a ella, independientemente de que haga mayor o menor uso, o quizá ninguno de la misma, también es deficitario en más de 90.000 millones de pesetas anuales comparándolo con los ingresos, que son las cuotas de abono mensual actualmente establecidas, las cuales, por otra parte, con su escasa cuantía de carga fija en la factura telefónica, son las que han permitido la intensa penetración del servicio básico en el 83 por ciento de los hogares españoles, de los que aproximadamente la tercera parte dispone de teléfono pero apenas lo utilizan.

Por tanto, no es que yo diga que este sistema de subvenciones cruzadas entre servicios, que es un sistema histórico utilizado por todas las telefónicas, sea malo o sea del todo malo, sino que sencillamente es así. Y hay que añadir que los resultados de la contabilidad analítica de costes, además de confirmar y cuantificar la profundidad de las subvenciones cruzadas que generan las tarifas actuales, conforman también la política de convergencia en precios con los países europeos más avanzados, que Telefónica viene proponiendo y que estaba fundamentada en las comparaciones internacionales de precios, según las cuales, aunque Telefónica tiene una factura media de servicios básicos tan barata como la de la operadora más eficiente entre los principales países de la Unión Europea, resulta tener las tarifas menos adecuadas para poder competir. Ello hace ineludible la reestructuración de precios como cuestión previa a la liberalización del mercado, para lo que Telefónica está preparada salvo en esta materia.

La referencia que acabo de hacer a la contabilidad de costes no quedaría completa si no mencionase lo que para

mí es un valor fundamental: la contabilidad de costes es, sobre todo, un instrumento imprescindible para la acción eficiente de los recursos y para que nuestra Compañía pueda mantenerse en la posición competitiva que constituye nuestro principal objetivo.

El detallado conocimiento que tenemos de los resultados por servicios, por provincias, por ciudades y central por central, del que podría informar a SS. SS. si tuviera un tiempo del que evidentemente no dispongo, es la principal prueba del esfuerzo que hemos dedicado a la contabilidad de costes, hasta el punto de que Telefónica hoy puede presumir de ser una de las operadoras de telecomunicaciones pioneras de este campo. Si alguno de ustedes tiene la curiosidad de saber la cuenta de resultados de Telefónica de la central de su pueblo puedo decírselo con todo detalle porque tengo la información aquí.

Y ahora, señor Presidente, paso al segundo tema. El segundo punto, a petición del Grupo Parlamentario Socialista, es para informar de los resultados obtenidos por la Compañía en el ejercicio 1993 y en especial sobre el contenido de su marco tarifario. Es verdad que los tres temas que el señor Presidente ha autorizado que se agrupen están relacionados entre sí, por lo cual voy a tratar de evitar que haya repeticiones.

A nadie se le oculta que el ejercicio de 1993, en el final de un ciclo económico, ha sido un año en baja, ha sido un año difícil, y el contexto económico del país ha tenido naturalmente su reflejo en la actividad de Telefónica. Así, la demanda neta de nuevas líneas se situó en unas 350.000, que es una de las cifras más bajas registradas en los últimos 15 años, y paralelamente el consumo medio por línea experimentó también una disminución del 3,5 por ciento. Sin embargo, debo subrayar el continuado crecimiento de las líneas en servicio de telefonía avanzada, como es Ibercom o los servicios móviles, que a finales de 1993 ya habían alcanzado, respectivamente, 572 líneas, con un crecimiento del 19 por ciento, en el caso de Ibercom, y 257.000 en el caso de móviles, con un incremento del 43 por ciento.

Mención aparte pueden merecer los esfuerzos realizados en la atención a la demanda en el medio rural. La utilización de las técnicas de acceso celular, y la equiparación de las condiciones económicas de acceso al servicio con las áreas urbanas, se ha traducido en la puesta en servicio, durante el año 1993, de más de 87.000 líneas en zonas rurales, de las cuales 58.000 ya se han instalado con la tecnología mencionada de telefonía de radio.

En resumen, al final del ejercicio de 1993, el grado de penetración de la telefonía básica se situó en 36,4 líneas por cien habitantes, que coloca a España por encima de la frontera del 35 por ciento, que se considera universalmente divisoria entre los países desarrollados y los países no desarrollados.

La mejora de la calidad y de la modernización y la diversificación de los servicios, para responder de la forma más adecuada a las necesidades de una sociedad desarrollada, ha constituido una de las preocupaciones fundamentales de la Compañía durante el año 1993, dando continuidad a una línea de acción emprendida de forma decidida y firme en pasados años.

Los resultados han sido más que satisfactorios. El tiempo medio de espera para la instalación de una nueva línea a final de año ha quedado reducida a ocho días, cuando hace unos años el plazo era de varios meses. Pero no es sólo esto. Se han registrado notables mejoras de la calidad en todas las facetas del servicio: reducción del número de averías y del tiempo medio para su reparación, disminución de los tiempos medios de respuesta en los servicios atendidos por operadora, mayor eficacia de las llamadas y un largo etcétera, sin olvidar, por supuesto, la emisión gratuita de factura detallada. Con la entrega de la facturación detallada a más de 2.400.000 clientes a lo largo del año 1993, hemos puesto en marcha este servicio que en Europa sólo facilitan un reducido número de países.

En cuanto a la diversificación y a la modernización de los servicios, debo destacar que la oferta de servicios de inteligencia de red de Telefónica es tan amplia como la de cualquier país desarrollado. Por otra parte, en este año 1993 se ha iniciado el proceso de comercialización de la red digital de servicios integrados de banda estrecha en catorce provincias, al tiempo que hemos iniciado la constitución, en fase experimental, de las redes corporativas internacionales.

La extensión y mejora de los servicios no hubiera sido posible sin una modernización paralela de las redes. Por ello, del más del millón de líneas instaladas durante el año 1993, 625.000 se han destinado a sustitución, es lo que ha permitido alcanzar un grado de digitalización de la planta urbana de conmutación del 41 por ciento y, por su parte, la red de transporte se encuentra ya digitalizada en un 93 por ciento en la red interprovincial.

Entrando ya en el terreno económico-financiero, conviene resaltar que la cuenta de resultados ha evolucionado favorablemente, aun cuando el crecimiento de los ingresos (un 5,7 por ciento) ha sido el más bajo de estos últimos años.

En el año 1993 se ha intensificado la política de contención de gastos, ya iniciada en períodos anteriores, consiguiéndose un ahorro cercano a los 25.000 millones de pesetas en relación con la cantidad inicialmente presupuestada. De esta forma, los gastos de 1993 sólo aumentaron el 2,1 por ciento frente al 12,3 que, por ejemplo, se habían incrementado el año 1992, dando lugar a que el margen por operaciones registrase un incremento del 8,9 por ciento sobre el ejercicio anterior, situándose los ingresos por encima del 61 por ciento.

Un año más, Telefónica ha obtenido un margen de operaciones proporcionalmente superior al resto de las operadoras europeas. El ahorro conseguido en casi todos los capítulos presupuestarios es consecuencia del incremento de productividad de Telefónica, que, manteniendo el nivel de empleo, ha consolidado, también un año más, una productividad similar a la de los primeros países europeos. El resultado consolidado del grupo en 1993, como consecuencia fundamentalmente de los excelentes resultados obtenidos por Telefónica Internacional, ha mejorado de forma importante, alcanzando una cifra de beneficios, después de impuestos, de 96.367 millones de pesetas, que representa un incremento del 19,3 por ciento sobre el año anterior.

Como consecuencia de la coyuntura económica y de la contracción de la demanda, las necesidades de inversión de la Compañía debían, lógicamente, disminuir. Sin embargo, las necesidades de crecimiento y de modernización de las redes y de los servicios, y los objetivos de mejora de la calidad, han servido para atemperar esa disminución, y han permitido mantener la inversión en un volumen de 381.507 millones de pesetas, cifra ciertamente importante, aunque inferior a la de los ejercicios precedentes.

Esta circunstancia, unida al aumento de los recursos generados, explica que Telefónica haya alcanzado durante el año 1993 un grado de autofinanciación del 112,2 por ciento, lo que se traduce en una reducción, lógicamente, de la deuda financiera, de cerca de 96.000 millones, lo que significa por primera vez en los últimos años una mejora de más de un punto en el «ratio» de endeudamiento.

Como SS. SS. habrán podido comprobar, la actividad de Telefónica ha sido especialmente intensa durante el año 1993 y sus resultados económicos favorables, a pesar del difícil contexto económico que nos rodeaba. Considero, no obstante, que estos resultados adquieren mayor relieve cuando se incluyen en las perspectivas de las realizaciones de Telefónica durante los últimos años, como SS. SS. podrán observar en el documento —cuando les llegue— «Telefónica 1982-1993. Principales magnitudes», previamente distribuido y que someramente paso a comentar.

El señor **PRESIDENTE**: Perdón, señor Presidente de Telefónica.

Ante la reclamación o petición que han hecho algunos Diputados anteriormente de esa documentación, me consta que llegó a la Oficina de Secretaría ayer por la tarde y que ha habido instrucciones para repartirla en los casilleros; es decir que todo el mundo tiene esa documentación, que el Presidente de Telefónica ha dicho que teníamos, en los casilleros.

El señor **PRESIDENTE DE TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Muchas gracias, señor Presidente.

Esta documentación la he mandado para ayudar a la información, completarla, y para que ustedes tengan un mejor conocimiento. Sencillamente, se trata del informe y memoria del ejercicio de 1993 y de unos cuadros referentes a lo que citaba anteriormente, que son principales magnitudes de la compañía telefónica en los últimos diez años, para que tengan ustedes las perspectivas de una larga etapa.

En estos últimos años, los servicios —como ustedes podrán ver— que ha prestado Telefónica casi se han duplicado en cuanto al número de líneas telefónicas en servicio. En los últimos diez años se han instalado más líneas que en toda la etapa anterior. Se ha duplicado también el tráfico cursado por la red medido en pasos. Las peticiones en curso, la famosa lista de espera, ha desaparecido y la calidad ha mejorado notablemente comparada con los niveles de hace diez años, lógicamente, una década; no podría haber sido de otra manera, porque, si no, hubiera sido una década perdida y, afortunadamente, no ha sido así. La pene-

tración de nuestros servicios ha calado mucho más en la vida española, de tal modo que el teléfono ya está presente —como decía antes— en el 83 por ciento de los hogares, cuando al comienzo de la década sólo lo estaba en la mitad, si bien es verdad que tengo que reconocer que hay regiones, como Baleares y Cataluña, que tienen más líneas que hogares, y regiones o provincias, como, por ejemplo, Cádiz, que solamente tienen teléfono el 75 por ciento de los hogares; es decir, hay un 25 por ciento de hogares que todavía no lo tienen, aunque tienen la facilidad para adquirirlo. El aumento de la densidad no ha sido uniforme, como es lógico y natural. También creo que es importante que se han beneficiado mucho más de este desarrollo de los últimos diez años las regiones de menos renta, con lo que se han reducido las desigualdades regionales que había hace diez años. Cabría señalar que regiones como Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura, Galicia y Canarias han duplicado, o más que duplicado, el número de líneas en servicio en el período de los últimos diez años.

El desarrollo y la modernización de infraestructuras y de nuevos servicios han sido notorios. Consideramos que en el último decenio hemos instalado más líneas —como decía anteriormente— de las que había en el año 1982 y multiplicado por cuatro el número de enlaces.

Por lo que se refiere a la plantilla de productividad, he de incidir en la política de apoyo al empleo especificada por un significativo aumento de nuestra productividad y una mejor cualificación de los recursos. La productividad de los últimos cinco años —como ustedes verán en los gráficos— ha aumentado un 4,5 por ciento acumulativo.

En el aspecto económico y financiero, debo reconocer que el endeudamiento de Telefónica ha aumentado ligeramente, pasando del 51 por ciento de 1982 al 57 por ciento de la actualidad; pero ya ha iniciado —como hacía referencia antes— el año pasado una clara senda descendente. El aumento del endeudamiento fue absolutamente necesario para permitir el gran esfuerzo realizado entre 1988 y 1992 y conseguir acabar con la lista de espera. Es también notable la sustancial mejora de los resultados económicos, con una sensible mejoría en la capacidad de evolución de la deuda, ya que antes se necesitaban diez años para devolverla y ahora solamente cuatro.

No quiero abusar de la atención de SS. SS., pero en el documento que les estoy comentando encontrarán también detalles sobre la presencia internacional de Telefónica, las comparaciones internacionales con otros países europeos, el balance de los compromisos y realizaciones contraídos por Telefónica para el año 1993 y su cumplimiento, etcétera.

En relación con la segunda parte de la pregunta formulada por el Grupo Parlamentario Socialista, he de indicar que el objetivo del marco tarifario propuesto por Telefónica es reestructurar o reequilibrar las tarifas de los servicios que presta o, lo que es lo mismo, adaptar las tarifas a los precios de mercado en el menor plazo posible y, por supuesto, antes del 1 de enero de 1998, fecha prevista por la Unión Europea para la liberalización total de los servicios de telecomunicación. Entendemos que mantener el monopolio legal más allá de ese horizonte del 1 de enero de

1998 sería una medida puramente ficticia, ya que la competencia se está instaurando en nuestro mercado por muchas vías, básicamente a través de operadoras internacionales, de autoabastecimiento de los grandes clientes y de la reventa de capacidad excedentaria de entidades nacionales.

Los servicios locales metropolitanos se están vendiendo por debajo de su coste, en tanto que las llamadas de larga distancia se venden con un margen suficiente como para compensar las pérdidas anteriores, así como las motivadas por la universalización del acceso. De esta forma, el marco tarifario de Telefónica, de acuerdo con las recomendaciones de la Unión Europea, plantea la evolución de las tarifas de los servicios hacia los costes de producción a medio y largo plazo y establece la evolución de dichos precios a partir de la tendencia observable en las operadoras de nuestro entorno. Por tanto, nuestro objetivo es hacer converger nuestros precios con los precios europeos actuales más competitivos, pero la política de precios de Telefónica para alcanzar estos precios de convergencia se basa en la búsqueda permanente de incrementos de productividad y mejora de su posición competitiva. De poco le serviría disponer de unos precios más ajustados al entorno europeo si no consiguiera unos costes equilibrados que le permitieran obtener un margen de beneficios adecuado para su futuro desarrollo.

La fórmula seleccionada por Telefónica para llevar a cabo todos estos planteamientos es a la que tienden prácticamente todos los países y que se conoce en el sector como el sistema de «break-up» a la baja, que permite que los precios medios de los servicios, agregados por cestas de servicios diferenciadas por las condiciones reglamentarias en que se prestan, bajen todos los años en términos reales, es decir, permite trasladar al mercado, por la vía de reducción de precios, las mejoras de productividad obtenidas por nuestra Compañía. Las variaciones de precios propuestas en nuestro marco tarifario definido hasta 1997 se pueden resumir en que todos los precios de los servicios bajan, con la única excepción del servicio metropolitano y de las cuotas mensuales de abono.

Si le parece al señor Presidente, entro en la tercera parte de la cuestión, planteada por Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, en lo que se refiere a la posición de Telefónica sobre la liberalización de las telecomunicaciones en España y sus posibles efectos en nuestra Compañía. Para situar con la perspectiva adecuada la cuestión de la liberalización del sector de las telecomunicaciones, es necesario considerar las circunstancias históricas que están llevando universalmente al sector a lo que globalmente y sin matices podemos llamar liberalización. En todos los países desarrollados del mundo el sector de las telecomunicaciones está pasando por un proceso de cambio en las fórmulas de regulación del mercado de estos servicios; sencillamente, se está pasando de la fórmula de regulación de monopolio a fórmulas y formas liberalizadas que permiten, en mayor o menor medida, un mercado de libre competencia. No parece necesario entrar a considerar las condiciones de monopolio natural —economías de escala, costes decrecientes, etcétera— que históricamente avalaron una organiza-

ción monopolística del sector tutelada por las correspondientes administraciones públicas, pero sí resulta necesario situar el punto de partida del momento actual de transición hacia la liberalización para situar el debate que en estos momentos vive la sociedad española en torno a esta cuestión. Para propiciar el desarrollo universal de los servicios básicos de telecomunicaciones fue necesario constituir unas entidades, públicas o privadas, pero siempre en monopolio, capaces de administrar los recursos empleados en el desarrollo de los servicios, de forma que alcanzaran el mayor número posible de hogares y la mayor extensión en los ámbitos territoriales. Esta condición de universalización de los servicios no podía desarrollarse por empresas en competencia, ya que requería aplicar un sistema de precios tal que garantizara la suficiencia global de los ingresos de la entidad operadora que permitiera el disfrute de los servicios por parte, incluso, de las economías domésticas de menores recursos con precios de los servicios inferiores a los costes de producción. De esta forma se fueron generando en todos los países estructuras tarifarias que representaban un sistema de subvenciones cruzadas, es decir, unos servicios se cobraban más caros para poder vender otros con pérdidas.

Esto ha sido así, repito, en la generalidad de los países hasta el comienzo de la década de los 80. A partir de entonces se inaugura una confusa etapa en el sector mundial de las telecomunicaciones, en la que todavía nos encontramos, denominada de desregulación del sector, y en la que se aborda por parte de los Estados la difícil tarea de abrir, de forma ordenada y oportuna, su parcela nacional del mercado a la competencia entre las operadoras tradicionales y nuevos agentes productores. Ello es posible en razón del avance tecnológico del sector que ha permitido una fuerte reducción de los costes de producción. Sin embargo, la repercusión en los precios no ha sido equilibrada en relación con el origen de los logros en las reducciones de los costes.

El sistema tradicional de subvenciones ha hecho que las ventajas obtenidas en la larga distancia se aplicaran en beneficio de mayores subvenciones a los servicios locales y de acceso. De este modo, al principio de la década de los años 80, todos los países habían llegado a un muy acentuado sistema de subvenciones cruzadas que algunos, los que iniciaron la adaptación al mercado en competencia, empezaron a corregir. La cuestión resulta muy fácil de entender en Estados Unidos, en donde el legislador obligó a las operadoras a especializarse en uno u otro tipo de servicio. Las de corta distancia, que continuaban y continúan en monopolio para no entrar en pérdida, se vieron obligadas a subir los precios locales y las de larga distancia, que fueron liberalizadas para poder competir, tuvieron que bajarlo. Sencillamente eso.

En Telefónica no tenemos duda acerca de la necesidad de la liberalización, pero no es que la liberalización del sector haya de hacerse en razón de las virtudes propias de un mercado liberalizado cualquiera. La razón es de otra índole: las telecomunicaciones, que necesariamente hubieron de ser monopolizadas para cumplir su objetivo histórico de universalización y extensión del servicio, hoy día

tienen que abrirse a la competencia, también necesariamente para desarrollar todo su potencial de crecimiento.

Tampoco es posible levantar falsas barreras intervencionistas en el sector. La mundialización de la economía exige la prestación de unos servicios de telecomunicaciones potentes que necesariamente se prestarán desde el sector nacional o desde otros ámbitos supranacionales. Las telecomunicaciones son un mercado tan abierto como lo es la propia actividad económica en general, que se abre cada vez más a la globalización de los mercados. La cuestión, por tanto, no está en si liberalizar o no, sino en qué condiciones hemos de competir.

Por otra parte, el compromiso de liberalizar total de los servicios de telecomunicaciones es un compromiso del Estado español, ya que la resolución del 22 de julio de 1993 del Consejo de Ministros de la Unión Europea estableció un calendario de liberalización, según el cual la telefonía local habría de quedar liberalizada en el ámbito comunitario el 1 de enero de 1998. No obstante, se estableció para algunos países, entre ellos España, la posibilidad de prolongar hasta en cinco años el período transitorio para dicha liberalización, justificando la eventual prórroga en el insuficiente desarrollo de las redes básicas.

Telefónica ha realizado en los últimos años un esfuerzo intenso de desarrollo en extensión y modernización de su red básica de telecomunicaciones, además de en otros aspectos de gestión y relacionados con la diversificación de servicios avanzados, que precisamente nos coloca en estos momentos ante la posibilidad de que España renuncie a la prórroga del período transitorio, tal como ha anunciado recientemente en el debate sobre el Estado de la Nación el señor Presidente del Gobierno.

Telefónica está preparada para proseguir su actividad en competencia. El nivel de desarrollo alcanzado en infraestructuras y redes ha superado ya el mínimo necesario; incluso tenemos un nivel superior a lo que tenía Estados Unidos, Japón y Reino Unido cuando iniciaron su proceso de liberalización. Por otra parte, el grado de modernidad y oferta de servicios de Telefónica es en la actualidad comparable con cualquiera de esos países. Además, la productividad de Telefónica, con sus actuales 200 líneas por empleado, así como su capacidad de gestión, continúan estando a la cabeza de los países de nuestro entorno.

En resumen, la posición de Telefónica ante el proceso liberalizador es muy clara: primero, somos partidarios de la liberalización, ya que el mercado competitivo no es ninguna amenaza para nosotros, sino una gran oportunidad para mejorar nuestro negocio, es decir, generar más empleo y ganar más dinero.

Segundo, nos alegramos mucho de la renuncia del Gobierno español al período transitorio más allá del 1 de enero de 1998, reduciéndolo al corto espacio necesario para adaptar las tarifas, requisito indispensable para acabar de definir el modelo de telecomunicaciones de España dentro del marco de la Unión Europea, y también suficiente para finalizar los planes de extensión de la telefonía rural al final del año 1996, y el plan de acceso para las personas con discapacidad antes del 1 de enero de 1998.

Tercero, no obstante ello, me parece conveniente, y yo creo que indispensable, que el modelo de liberalización cumpla unas determinadas condiciones. En primer lugar, el modelo debería estar siempre basado en el principio de simetría, es decir, que todas las compañías operadoras puedan hacer todos los servicios que quieran; o sea que si Telefónica deja de ser monopolio, pues deberá tener libertad para entrar en todos los negocios del sector, sin excepción alguna, como cualquier otro.

También sería bueno y conveniente mantener el servicio universal, y para ello habrán de establecerse las compensaciones a soportar bien por los nuevos operadores que entren en el mercado o bien por el Estado para absorber el déficit de los segmentos no rentables. La contabilidad analítica de explotación tiene, por supuesto, una dimensión geográfica, como ya he citado antes, y lógicamente hay provincias en donde el negocio de Telefónica no es rentable; si entra un segundo operador tendrá que verse qué solución se le da a este problema.

Por otra parte, no deberían ser otorgadas licencias —es un juicio puramente personal— para operar servicios de telecomunicación en libertad, en libre competencia, a titulares de otros monopolios. También se produciría ahí una cierta disimetría. Si se liberaliza, se liberaliza para todos.

Por último, yo creo que tampoco deberían de obtener licencias aquellas empresas u operadoras de países extranjeros que no apliquen el principio de reciprocidad o desarrollen prácticas restrictivas de la competencia en sus ámbitos nacionales, porque se está dando el caso de que compañías que están defendiendo posiciones de monopolio a ultranza van a otros países a ejercerlo cuando les dan la libertad de hacerlo. Me parece una situación que no es recíproca.

En esto posiblemente los acuerdos del GATT, recientemente firmados por el Gobierno español, cuando tengan su desarrollo concreto en el campo de las telecomunicaciones y se establezcan unas reglas universales, probablemente pueda ser la solución para resolver este problema general de la reciprocidad.

Bajo estas condiciones, yo estoy absolutamente convencido de que Telefónica está en condiciones de desempeñar en el nuevo contexto competitivo el brillante papel de modernización de nuestro país que ya ha desempeñado en el pasado.

Señor Presidente, siento haber sido un poco largo, pero las preguntas merecían la pena dedicarles el tiempo suficiente y estoy a disposición de SS. SS.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, tiene la palabra, en nombre del Grupo Popular, el señor Camisón.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Estoy seguro, señor Presidente, de que el hecho de la agrupación de los temas de esta comparecencia se va a traducir, lógicamente, en cierta compresión respecto al tiempo, para analizarlos dentro de un orden.

Desde el Grupo Popular agradecemos al Presidente de Telefónica la explicación que nos acaba de ofrecer. Voy a intentar centrar la cuestión en sus justos términos, ya que

su explicación, si no me atrevo a calificarla de triunfalista, sí, al menos, de ligeramente optimista.

De entrada, se aprecia que se alinea, lo cual no es noticia para nosotros, con las tesis que viene manteniendo el Ministerio de Obras Públicas y se aleja de las que viene defendiendo otra parte del Gobierno, que es el Ministerio de Hacienda, sobre todo a través del organismo que de él depende, que es el Tribunal de Defensa de la Competencia.

En este asunto de las subvenciones cruzadas vemos que se ha separado prácticamente de las propuestas que el célebre informe del Tribunal hace en cuanto a la conveniencia de inutilizar por el Poder Legislativo, el poder controlador del Gobierno, los presupuestos de restricción a la competencia. Para ello vamos a analizar muy someramente lo que propone este Tribunal, que se separa radicalmente de lo que usted ha planteado, sobre todo porque parte de un Ministerio del mismo Gobierno que preside el señor González.

En un análisis comparativo, cuando defiende el Tribunal esta necesidad o conveniencia de utilizar en esta Cámara los presupuestos de restricciones a la competencia, se hace un estudio comparativo con el Reino Unido. Se refiere en larga distancia, o sea, conferencias nacionales e internacionales. Dado que los precios en España en esta materia son el doble que en Inglaterra, el sector usuario ingresa en Telefónica, según nuestros datos, 239.964 millones de pesetas más al año que ingresaría en términos homogéneos el mismo sector en las empresas de telecomunicaciones británicas.

En cuanto a las llamadas locales, que se supone han de ser subvencionadas cruzadamente, con excedentes procedentes de la larga distancia, los usuarios ingresarían anualmente 112.704 millones de pesetas menos que ingresarían en términos homogéneos los mismos usuarios en el supuesto de que hubieran utilizado las empresas británicas y sus tarifas más caras, en este caso, que las de España. O sea, existe un excedente de 127.260 millones de pesetas procedente de usuarios de llamadas de larga distancia que no se dedican a cruzar subvenciones en favor de los usuarios de llamadas locales. Yo sé que esta cifra es discutible y en alguna comparecencia de seminarios especializados por parte de algunas personas de Telefónica se ha discutido, pero se ha aceptado, en algunos casos, la cifra de 80.000 millones de pesetas. Luego la única beneficiaria de estos 80.000 ó 127.000 millones de pesetas es Telefónica, que no se ha dedicado a cruzar o, en el peor de los casos, se ha dedicado a pagar la ineficiencia en algunos campos de la operadora española.

Toda la teoría del Ministerio de Obras Públicas respecto a que se está en la materia abonando este cruce se viene por tierra después de esto, ya que se da el caso de que se están recabando más ingresos que no se dedican a cruzar. Por otra parte, es otra prueba más de que no siempre un monopolio, como en este caso, invierte sus beneficios en universalizar el servicio. Por cierto, al hablar de universalizar el servicio me gustaría que nos contestara, señor Presidente, a un tema que a mí me afecta directamente, pero que puede ser sintomático, y es por qué en este proyecto no se ha firmado aún el convenio para universalizar el servicio telefó-

nico, por ejemplo, en dos provincias, en Cáceres y Badajoz.

En este tipo de comparecencias públicas muy reciente ha sido el seminario de AUTEL —que le interesa mucho—, justamente el pasado 24 de febrero, y en él el Director General de Planificación Corporativa de Telefónica, el señor Blanco Losada, hizo algunas revelaciones importantes; por ejemplo, en relación a la contabilidad analítica, que usted ha especificado y que nos ha desvelado hoy que existe el sistema, que está aprobado el sistema para llevarlo adelante, que está ahí, pero es que en la comparecencia de este seminario se dijo que se conocían exactamente ya todos los detalles de esa contabilidad, pero que eran temas absolutamente de la empresa privada y que no los podía presentar, en absoluto, en un seminario público. Yo me pregunto, señor Presidente, si el Parlamento, igual que lo conocen estas personas de esta empresa, no tendría derecho a conocer todos los detalles de esta contabilidad analítica.

Hizo un análisis exhaustivo de cómo se componen las partidas fundamentales de los ingresos, si son por datos o por telefonía, si son por clientes comerciales o residenciales, pero voy a llamar la atención de un hecho que para mí fue significativo, y es que expuso que la media de las llamadas, entre metropolitanas y provincial, era de 11 a 1, repitiendo que no se debía tanto a la carestía de la provincial como a lo barato de la metropolitana. La referencia 1 de esa ecuación —la ecuación 11 a 1— equivale a las 8,75 pesetas de las llamadas de tres minutos metropolitana, añadiendo —esto es importante— que, tras la convergencia de tarifas, deberá ser de 7 a 1, en lugar de 11 a 1. Nosotros aquí vemos que el tiempo nos va dando la razón al Ministerio de Hacienda y al Grupo Parlamentario Popular, porque el afirmar esto equivale a decir que admite que el bajar tarifas, en algunos casos, aumenta el tráfico y el aumentar el tráfico puede aumentar los ingresos de la operadora española. Ese hecho está ahí.

En este debate también se hizo una crítica profunda sobre estudios tan serios como los de la OCDE, sobre el propio de AUTEL, hecho por Andersen Consulting, que afirman que España es el país con tarifas de las más caras de la CEE, afirmando que se debía a esos datos que sólo conocían estos señores y que no podían desvelar, y que yo creo que este Parlamento tiene derecho a conocer.

Queremos saber, señor Presidente, esa contabilidad analítica para que desvele, de una vez por todas, los costes por servicio y de verdad las subvenciones cruzadas. La negativa a que esta Cámara lo conociera sería una ocultación debida al miedo. Yo creo que la negativa supondría otra vez dar la razón al repetido Tribunal cuando defiende que, antes de reestructurar —que ésta es la diferencia de matiz importante del Ministerio de Economía—, tenemos que mejorar la gestión, hay que bajar costes, hay que eliminar costes —por ejemplo, los célebres costes del Perú— y hay que aumentar tráfico, porque nosotros, a quienes esta cuestión nos viene preocupando, no acabamos de conseguir del Gobierno toda la clarificación del tema.

Muy recientemente, el 16 de marzo, el Gobierno contesta a una iniciativa nuestra, sobre porcentaje de las tari-

fas de los servicios de conmutación de datos y de alquiler de circuitos dedicados a la subvención del servicio básico telefónico, que Telefónica está realizando los análisis técnicos. ¿Pero no quedábamos en que ya los conocían los señores Ancochea y Blanco Losada? ¿Por qué, si los conocían, el Gobierno, cuando nos contesta, nos dice que ahora se están realizando?

En definitiva, vemos que el Gobierno, en este tema, sigue enviando información banal a esta Cámara y, en el fondo, nosotros traducimos eso en que hay miedo a que se conozca la realidad y, por tanto, se está dando la razón al Tribunal, o sea, al Ministerio de Economía y Hacienda.

También en esa fecha, el 16 de marzo, yo planteaba al Gobierno otra cuestión importante, que era la adecuación de las tarifas de Telefónica a los costes derivados de la liberalización de las telecomunicaciones en nuestro país. El Gobierno vuelve a insistir en que existe un desequilibrio estructural. No lo negamos, pero sí defendemos, igual que defiende el Tribunal, que antes habrá que conocer a fondo las tarifas para poderlas reestructurar. El Gobierno no desvela esos costes, está erre que erre sin quererlo desvelar. Habla de la teoría tan fantástica de que esas mejoras de productividad de la operadora hay que trasladarlas al usuario, que suena tan bien, pero la verdad es que existe un empujamiento, no sé si de Telefónica —ahora lo veremos, si, por fin, pone esos datos a disposición de esta Cámara—, pero sí del Gobierno, porque estoy hablando de datos recientes. Se empeña en no desvelar los costes reales, lo que interpreto como miedo a que la verdad sea conocida.

Más recientemente todavía, hace un mes o poco más, el 7 de abril, volvemos a insistir en que nos aclare el Gobierno el reparto de los gastos de los operadores de redes de telecomunicaciones, Telefónica, sobre todo, y también, claro, algo, por lo que le afecta, Retevisión y el organismo autónomo de Correos y Telégrafos. El Gobierno vuelve a decir que la revisión prevista será inmediata y que tiene el propósito de continuar en esta línea, de forma que se dé cumplimiento al principio de orientación de costes de la célebre Directiva 92/44 de la Unión Europea. Pero vuelve a ocultar los costes, a pesar de que —y usted lo ha recordado hoy— esa Directiva señala el 31 de diciembre de 1993 como fecha para aplicar el sistema, no para decidir el sistema, sino para aplicarlo. Y esa aplicación es la que queremos conocer.

Luego sigue con más banalidades, diciendo que el Gobierno llevará a cabo en un plazo razonable la reestructuración. Vemos que, erre que erre, sigue ocultando los costes y nos seguimos preguntando por qué será.

Telefónica, dice el Gobierno, viene realizando estudios de costes con anterioridad a lo impuesto por las disposiciones de la Unión Europea, sigue realizándolos, pero, señor Presidente, los guarda bajo siete llaves. Queremos de una vez por todas conocerlos.

Nos dice también que, en un plazo razonable y en todo caso antes de 1998, se llevará a cabo una reestructuración de las tarifas de los servicios telefónicos, de forma que se orienten esos costes. Antes de 1998. ¡A buena hora mangas verdes!

Pasando al tema siguiente, los resultados de 1993, voy a intentar dar algunas pinceladas para controlar un poco su excesivo optimismo en alguna de las afirmaciones que ha hecho esta mañana en esta Comisión.

Señor Velázquez, mientras empresas, en Estados Unidos, se están preparando para comunicarse por banda ancha, a una velocidad de 600 millones de bits por segundo, aquí, en Telefónica, la red Ibertex lo hace a 1.200 bits por segundo. En materia telefónica, señor Velázquez, España viaja en carretera y el monopolio, todavía es monopolio, actúa como cortapisa a la creación de autopistas de la telecomunicación.

Los servicios telefónicos, señor Presidente, están en la cola de Europa, puesto que estamos en menos de la media comunitaria. Tan sólo están por debajo Portugal e Irlanda. Tenemos el 50 por ciento menos que Alemania y el cien por cien menos que Dinamarca. La red de comunicación de las empresas tiene que ir a la fibra óptica a la mayor velocidad posible. Usted sabe que la principal dificultad para que Sony se instale en Cataluña es la falta de comunicaciones. Antes de liberalizar, el Gobierno quiere, repito, que Telefónica extienda —y está bien— toda su posibilidad de acción empresarial a los últimos reductos en beneficio propio, pero es que vemos que recientemente —y hoy nos envía datos— se ha aprovechado la junta anual de accionistas para promover una campaña enorme de publicidad, una campaña de imagen absolutamente desproporcionada en estos momentos. A pesar de esa campaña, en esa junta anual vemos que usted no quiso llegar a compromisos serios para el año 1994. Por ejemplo, hay que recortar que en las previsiones del PNT para Telefónica ha habido una baja de previsión de inversiones para 1993 de 121.000 millones de pesetas, que es una cantidad realmente importante.

Ahí está el hecho reciente de que la inversión en el Perú se va complicando cada vez más; la Agencia Moody's acaba de hacer público desde Nueva York que sigue sin fijar su «rating» porque todavía existen bastantes incógnitas que no están dilucidadas. Ahora, cuando se han dilapidado 160.000 millones, más de mil millones de dólares, aparece la noticia de que Telefónica anda buscando en el mercado internacional otros mil millones de dólares, que no habría que buscarlos si no se hubieran dilapidado en la operación escandalosa del Perú. Ahí está ese tema reciente. Se están buscando otros mil millones de dólares cuando tenemos un nivel de deuda en Telefónica que realmente es para preocupar.

En Telefónica, señor Presidente, seguimos con algo que ya hemos dicho alguna vez. Hay 24 personas en el Consejo, 15 son nombrados por el Gobierno, un 75 por ciento, y seis son representantes de los grandes bancos. Seguimos sin saber dónde está la representación del medio millón de pequeños ahorradores españoles que tienen sus ingresos y sus ahorros en Telefónica.

Analizando las filiales de Telefónica vemos que abundan las que tienen pérdidas: Amper, 7.000 millones —si luego tenemos tiempo de estudiar este asunto, lo veremos con más detalle—; Hispasat, 3.800; Eritel, 2.369; Indelec, 433; Sofres, 265. Nos preguntamos por qué Patrimonio

quiere vender ahora su 24 por ciento de Telefónica Internacional, cuando resulta que era la joya de la corona. No entendemos esto en absoluto.

Vemos que en estos resultados que ha especificado hay una dispersión grande de las inversiones. En cuanto a las tarifas, ahí están estudios serios, como el de la OCDE o el de Autel, que demuestran que son caras. Hay una facturación detallada para muy poca cantidad, en proporción solamente dos millones y medio de abonados; hay una escasa inversión en formación; hay un crecimiento del gasto de manera permanente y hay unos cambios organizativos frecuentes y sin sentido. Sigue sin identificarse el abonado que llama. Repito lo del endeudamiento elevado, por supuesto mucho más elevado que el de otras operadoras que están ahí, y la baja productividad.

La opinión pública tiene sus preocupaciones respecto a la carestía del servicio, sobre la atención de los servicios de información, sobre la falta de cobertura de los servicios móviles, hasta tal punto que, en algunos casos, por falta de esta cobertura, no pueden o están decidiendo no utilizarlos.

Existen errores permanentes de previsión. Usted prometió en la Junta de Accionistas del año pasado regalar el teléfono en los casos de un plazo dilatado. Ese compromiso se fue nada menos que a 80.000. Es una cantidad regalada muy importante.

Sobre la lista de espera, usted se ha manifestado con cierto optimismo y yo quisiera volver a decir por enésima vez en esta Comisión que ahí está la crisis económica aguda de este país y que ése es el vector fundamental de esa bajada de la lista de espera. Además, hay que preguntarse por qué había lista de espera. La había porque su antecesor llevó a cabo una política de buenos resultados a la base de reducir inversiones. ¿Qué ha ocurrido? Sigue evolucionando la empresa y nos encontramos ahora con un nuevo problema y es que existen potenciales clientes que se desalientan y que llegan, incluso, a pedir la baja.

Usted no nos ha dicho, por ejemplo, que el cómputo de bajas en 1993 fue de 577.000, que ya es decir; pero no nos preocupa eso, nos preocupa mucho más las previsiones que están ahí. Las previsiones del primer trimestre de este año son que el número de bajas en enero es de 49.202 (El señor Guerra Zunzunegui: ¡Qué barbaridad!), en febrero 51.931 y en marzo, 58.302; total del trimestre, 159.438. Ahí están las bajas. Y usted sigue buscando mil millones, ahora en el mercado internacional, cuando analistas de muy respetable prestigio, como don Carlos Winzer, acaba de presentar su estudio analítico de la cuestión y demuestra los grandes problemas que existen en la operación del Perú.

Si en el primer trimestre tenemos unas bajas de 159.000, sería congruente pensar que en 1994 nos vamos a acercar a las 700.000 bajas en este país.

El señor PRESIDENTE: Perdón, señor Camisón. Da la casualidad de que el tema del Perú está en el primer bloque, que se ha dejado para segundo lugar. El presidente de Telefónica podrá dar más detalles y mayor información cuando lo tratemos.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Acato su sugerencia y no volverá en este momento a hacer más especificaciones sobre esta inversión tan controvertida del Perú.

Siguiendo en la línea, señor Presidente, a nosotros nos preocupa, dentro de todo este proceso del año 1993, el hecho de que la legislación vigente sobre planes y fondos de pensiones, que afecta al plan de pensiones de empleados de Telefónica, establece como tope máximo para las aportaciones de la empresa y del empleado 750.000; se aporta por Telefónica el 6,67 por ciento y por el empleado el 2 por ciento. Pero es que el artículo 21 del reglamento del plan de pensiones de empleados de la operadora fija, para cuando se llega a este tope, un retorno de aportación según el siguiente orden: primero, aportaciones obligatorias de empresa y segundo, aportaciones obligatorias de los empleados. Sin embargo, la dirección de Telefónica se ha autoliberado de lo establecido reglamentariamente y, por el procedimiento de devolución mediante cheque, está abonando a sus directivos, como concepto salarial, las cotizaciones no satisfechas por Telefónica, en virtud de los topes que las normas establecen. Ello supone una práctica de que a mayor retribución es menor la cuota que soportan estos empleados privilegiados.

Entendemos que éste es un ejemplo de que todavía hay mucho que corregir en Telefónica respecto a temas de personal.

Se ha referido al Plan operación del medio rural y, según iniciativas parlamentarias de nuestro Grupo y las correspondientes cumplimentaciones por parte del Gobierno, vemos que, en cuanto al programa de inversiones previstas para llevar a cabo la atención integral de la demanda, de acuerdo con lo que establece el Plan operación, se están observando ciertas desviaciones. Me gustaría conocer, como visión de la operadora, a qué se deben estas desviaciones. Por ejemplo, entre la demanda prevista cuando se lanzó y la producida en 1933 —que son los datos que estamos analizando—, hay una desviación grande; al iniciar el plan se hizo una previsión de demanda de 441.154 y la realidad de 1993 es que se han quedado en 109.000 solamente. Se trata de una desviación realmente importante y queremos saber las causas, por qué se ha producido.

Usted ha hecho una larga exposición sobre el marco tarifario y yo quisiera llamar la atención sobre los siguientes hechos. Nosotros mismos, en el Pleno del Congreso del pasado 13 de abril, expusimos al Ministro de Obras Públicas el hecho de que el Ministerio de Economía y Hacienda, a través del Presidente del repetido Tribunal de Defensa de la Competencia, había admitido, incluso en esta Comisión y, por supuesto, en el Senado, que no debía admitirse ninguna subida hasta que Telefónica no clarificara los costes, a los que me he referido muchas veces anteriormente. Si éstos fueran exageradamente más altos que los de otras operadoras, antes tendría que reducir costes. Nosotros creemos que esos gastos exagerados están ahí; están ahí, por ejemplo, en el caso del Perú; están ahí, por ejemplo, en el caso de planta superflua. En planta exterior ya sabemos que tiene que haber un colchón importante, del 8 al 10 por ciento, como es normal en toda operadora, pero es que sobre el óptimo de exceso hay un exceso de 465.000 líneas,

superfluas; ahí hay una inversión realmente ociosa de 140.000 millones. Si vamos a la planta exterior, el problema se agudiza, puesto que hay planta vacante exterior nada menos que por 13.500.000 pesetas, que también necesita un ideal, pero, sobre ese ideal hay un exceso, según todo el mundo, de 6 millones. Vemos que hay un desconcierto en estas inversiones, que se traduce en unos gastos que, desde luego, influyen en que los costes de las tarifas no sean los que corresponden a una gestión adecuada.

Otro caso que va en la misma dirección es lo ocurrido el 19 de diciembre del pasado ejercicio, cuando Telefónica, a través de la Comisión de Gestión de Compra y Suministro, autorizó la adquisición, a la empresa Altos de Briján, S. A., de un solar de 20.575 metros cuadrados, situado en la calle Fuente del Rey, de Madrid, con una edificabilidad de la mitad aproximadamente, para construir el Centro Nacional de Supervisión y Operación, el célebre CNSO. Nos llama la atención el hecho de que un mes antes la Comisión Directiva hubiera aprobado la adquisición de otro solar de similares características, pero mucho más barato. El precio de este solar que se ha manejado es de 1.200 millones. Me gustaría que nos confirmara o desmintiera esta cantidad, porque, sumada esa cantidad al gasto de edificación, nos vamos a una inversión de 4.170 millones, que, según profesionales, pudiera haber sido bastante más reducida.

En cuanto a gastos que habría que tener en cuenta a la hora de fijar las tarifas, no olvidemos que éstos proceden no tanto de gastos de personal, sino del endeudamiento. Y en este país, afortunadamente, ha habido en los últimos meses una bajada de cinco puntos de los tipos de interés, que debía traducirse en favor de los costes de Telefónica. No voy a entrar en gastos superfluos, por ejemplo en la EXPO, etcétera, porque ya en más de una ocasión se han tratado en esta Comisión.

En la eliminación de gastos improcedentes y la posibilidad de un ajuste de tarifas a la baja, tenemos recientes casos que usted conoce con toda seguridad. En Alemania, ha supuesto, en estos momentos, el incremento de un millón de abonados y en otros países ha ocurrido exactamente lo mismo. Vemos que se está abriendo un debate en los medios públicos entre los dos factores de gobierno sobre la materia, con artículos que firman, por un lado, los representantes del Ministerio de Hacienda y, por otro, los representantes de Telefónica o el Ministerio de Obras Públicas. Pero es que no se está tratando el tema en su verdadera dimensión, se está intentando llevar al español a un concepto que se separa de la realidad. Se está utilizando, por Telefónica, como línea de éxito, el concepto de línea de servicios por empleados, cuando es un índice que carece de valor porque puede haber líneas en servicio con mucha o poca actividad; es un índice que realmente no conduce a nada.

En todo nuestro entorno comunitario, los índices que se manejan son los de rentabilidad o productividad. Rentabilidad en cuanto a ingresos por línea y, productividad en cuanto a ingresos por empleado. Pues bien, según los datos últimos de la UIT —y no entro en si, en el libro de empleados, Telefónica, siguiendo un poco la táctica de Correos, no incluye todos los datos, por ejemplo los 8.000 empleados que están en las filiales—, utilizando los coeficientes e

índices, que es lo racional y los utilizados en su entorno, en cuanto a ingresos de telecomunicación por línea principal, medidos en dólares USA y para el año 1992, que son los últimos que ha publicado la UIT, tenemos que estos ingresos son 818 dólares. Esta muy por debajo de Dinamarca, Alemania, Irlanda, Japón, Suecia, Suiza y Estados Unidos; luego, realmente, no es para presumir en los términos que usted lo hace.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Camisón, le ruego concluya porque, como habrá una segunda oportunidad de intervención en las otras dos demandas de comparecencia, tendrá ocasión de completar su intervención, ya que está lanzando una batería de preguntas, algunas de las cuales ya han sido contestadas por el Gobierno en otras ocasiones, otras no y están pendientes de contestación porque corresponde hacerlo al Presidente de Telefónica. Con el fin de optimizar el tiempo de que disponemos, le rogaría que termine; lleva ya media hora. El Presidente, con la máxima flexibilidad, quiere dar satisfacción a todos, pero ustedes tienen que ayudar a la Presidencia para poder conducir la reunión de una forma eficaz y en la que todo el mundo puede participar activamente.

EL señor **CAMISON ASENSIO**: Señor Presidente, mi actuación es por varios motivos: Primero, por la trascendencia del tema; segundo, porque ha habido una agrupación de varias comparecencias y, tercero, porque de los temas que yo estoy exponiendo es del máximo interés que esta Comisión reciba el criterio de Telefónica. Ninguna cuestión que yo planteo, señor Presidente, se refiere a datos que ya tuviera el Gobierno, sino a la postura de Telefónica respecto a esos datos, que en muchos casos se contradice. Le interesa por lo menos a este Grupo conocer exactamente cuál es la verdad de la cuestión, para poder actuar en consecuencia.

No obstante, voy a intentar ir acortando. El otro coeficiente que se utiliza en nuestro entorno es el de ingresos por empleado, que, en la misma medida y para el mismo año, da para Telefónica 151,518 dólares; por debajo de Austria, de Italia, de Japón, de Países Bajos, de Noruega, de Suecia, de Suiza, de Estados Unidos, etcétera. El tercero, beneficios, para medirlo habrá que utilizar el concepto de beneficio neto después de imposición, pero en tanto por ciento. Este porcentaje, según la UIT, para España es 7,3. Pues el de Japón es 15,8; el de Austria, 13,7; el de Francia, 12,2. Luego, menos lobos, señor Velázquez, a la hora de exponer sus impresiones.

Me gustaría tener tiempo, pero voy a reducir mi exposición, a la vista de la sugerencia del señor Presidente de la Comisión, para hablar un poco de los grandes problemas de las tarifas de alquiler de circuito, en cuanto a su situación y en cuanto a la falta de cumplimentación de lo que establecen las directivas comunitarias, pero otra ocasión habrá. No me extraña nada que el Ministerio de Hacienda, según ha expresado su propio titular y a raíz de la operación de Telefónica en Perú, haya endurecido su posición respecto a la subida de tarifas telefónicas, lo cual se alinea bastante con la postura que yo he mantenido, para intentar,

antes de nada, conocer los costes de verdad, disminuir el gasto, aumentar el número de clientes, fomentando igualmente el tráfico de línea.

De la liberalización hemos hablado en esta Comisión largo y tendido. Lamento no tener tiempo, porque hay aspectos que no hemos tratado —lo haremos en otra comparecencia que solicitaremos— que hubieran sido del máximo interés. Por ejemplo, la postura de Telefónica frente a la concesión del segundo operador del terminar, a la vista de la decisión de Bruselas de recomendar que no se utilice el sistema de subasta, o si está de acuerdo el señor Presidente en que si el segundo operador ha de abonar un canon de 100.000 millones de pesetas, Telefónica se debe liberar de ese canon.

Esto es todo, señor Presidente; un ligero bosquejo de lo que tenía que decir.

El señor **PRESIDENTE**: En nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Morlán.

El señor **MORLAN GRACIA**: Muchas gracias, señor Presidente de Telefónica, por su presencia y por la información que nos ha facilitado, tanto en su exposición como en la documentación que nos ha aportado.

Mi primera reflexión es que aquí pasa como en todo, que depende de cómo vea uno la botella, las cosas van de una manera o van de otra. Si la botella la ves medio llena, parece que hay una cierta esperanza en que se pueda llenar en un momento determinado; si ves la botella medio vacía, da la impresión de que todo va mal y que no se está haciendo nada bueno en un determinado sector.

En las tres comparecencias, solicitadas por tres grupos distintos, a pesar de que pueden ser consideradas distintas en su forma, su contenido, su fondo forma parte de un todo que viene a indicar cuál es la situación actual de un sector tan importante como es el de las telecomunicaciones y, desde luego, cuál es el estado de salud de su operador más importante en estos momentos en España.

En esta Comisión, a lo largo de varias sesiones, hemos debatido, con comparecientes muy cualificados, como el propio Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente o el Presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia, sobre el proceso de liberalización de las telecomunicaciones; qué papel juega y va a jugar Telefónica. ¿Qué sucede con la aparición de nuevos operadores? ¿Hay que aumentar o hay que reducir las tarifas porque las anteriores no han sido muy acordes? ¿Cómo queda nuestra industria nacional a lo largo de este proceso y con las perspectivas de futuro que este mismo sector tiene?

Hoy comparece usted como presidente de Telefónica, como presidente de una empresa privada, con todas las connotaciones que ello trae consigo a la hora de solicitar y facilitar información a esta Cámara sobre el contenido de la gestión de la misma, en la que algo más de un tercio del capital es público, y que en cuanto a terminales, a servicios de valor añadido y a algunos otros aspectos más en razón de la aplicación de las normativas comunitarias, se halla afectada por las más complejas reglas del mercado. Hay que pensar que Telefónica en estos momentos tiene como

monopolio la infraestructura del servicio telefónico básico y que toda la capacidad que puede dar entra en el marco del funcionamiento del mercado y, en consecuencia, la liberalización está en una fase de desarrollo muy avanzado.

Si el señor Camisón fuera capaz de hacer abstracción en cuanto a alguno de los temas que ha planteado y a la manera en que los ha presentado, se podría entrar en un debate más propio, adecuado y acorde con lo que debe ser esta Cámara, en el que tendríamos que considerar qué es Telefónica —ya hemos dicho que es una empresa privada—; cómo funciona; qué es eso de la contabilidad analítica de costes; si se pueden evitar o no las tarifas cruzadas; cuáles tienen que ser los pasos de adaptación y de adecuación de esas tarifas; y si el ritmo de la liberalización tiene que ser más rápido o más lento. Hay una serie de temas en los que hay que hacer una visión optimista de lo que tiene que ser el desarrollo de un sector tan importante como el de las telecomunicaciones, porque nos estamos jugando mucho en este país si no vamos todos en la misma dirección, si no caminamos todos en el sentido de entender que las telecomunicaciones es uno de los elementos importantes de presente y de futuro para el desarrollo del país y la calidad de vida de los ciudadanos.

Estoy convencido de que todos los grupos desean un buen comportamiento de la cuenta de resultados de Telefónica; que esperan y requieren que, junto a una universalización del servicio telefónico básico, haya un aprovechamiento máximo de las posibilidades de desarrollo tecnológico que existen; y que se utilice la capacidad excedentaria que se va produciendo de acuerdo con los resultados de la investigación tecnológica que va posibilitando el empleo de esos nuevos servicios. Entendemos que el proceso de investigación y desarrollo que se está planteando en este país en materia de telecomunicaciones y del cual Telefónica tiene una importante responsabilidad y de hecho la está ejerciendo, que esas capacidades deberían ser empleadas en beneficio del desarrollo de este sector de las telecomunicaciones, en beneficio de los ciudadanos de este país.

Desde luego, la mejora de la calidad de los servicios, junto a una disminución y un ajuste de los mismos, está en función del más exacto y preciso conocimiento del entramado económico-financiero de Telefónica. Yo no soy, como algunos otros, experto en estas materias; no tengo ninguna titulación relacionada con la economía y con los números, pero creo que todos coincidiremos en que conocer la estructura de costes de los servicios es un dato importante. Si de ahí se deduce el camino que ha de seguirse para hacer que las subvenciones cruzadas vayan desapareciendo y que el sistema tarifario vaya logrando su equilibrio, de forma y manera que aminorar las diferencias entre las tarifas urbanas, interurbanas e internacionales sea una realidad progresiva, debemos afirmar que el programa que desarrolla Telefónica es positivo, y que la Memoria que ha ofrecido a sus accionistas en fechas pasadas así como la documentación que nos ha aportado son lo suficientemente explícitas para hacer un balance positivo dentro de lo que es ir llenando poco a poco esa botella que nosotros consideramos que está medio llena y no medio vacía.

Parece claro que de lo manifestado por el señor Velázquez se puede desprender que los resultados de la contabilidad analítica de costes ha supuesto buenas consecuencias para lo que ha sucedido en Telefónica durante 1993, cuya Memoria ya he indicado que todos tenemos en nuestro poder, y espero que tenga la misma credibilidad para la oposición que cuando se utilizan algunos datos de este tipo de documentos para justificar una determinada crítica cuando esos datos no son favorables para la acción de Gobierno.

Yo le agradezco, como ya he indicado al principio, toda la información que nos ha suministrado en su intervención y en la que cabe destacar, por lo que se refiere a ese apartado relacionado con las tarifas, el compromiso que asume de adaptar las tarifas a los precios de mercado antes del 1 de enero de 1998 y también el que apoya que el Gobierno haya renunciado a esa prórroga que se manifestó en los acuerdos de la Comisión.

Todo ello, desde luego, va a suponer —y hay que hacerlo para evitar algún tipo de acciones sesgadas— que, como usted ha dicho, todos los servicios bajan con la única excepción del servicio metropolitano, del servicio urbano, y que las cuotas mensuales de abono tendrán que subir. Es decir, tanto el servicio interurbano, como las cuotas de abono, son servicios, son cantidades que están en una cuantía ínfima y que, según lo que nos ha manifestado en su intervención, tienen que subir para adecuarlas y actualizarlas a lo que sucede en otras partes.

De igual manera, nosotros manifestamos nuestra concordia sobre lo expuesto en el proceso de liberalización de las telecomunicaciones que se está desarrollando en España y en el que, junto a la prudencia de los pasos que se van dando, hay que poner de manifiesto la decisión política de caminar hacia una liberalización a fecha cierta, compatible con la universalización del servicio telefónico básico y con la preparación de la empresa para pasar del monopolio a la competencia.

No se puede dar un paso en falso en este sentido porque los perjuicios que se pudieran ocasionar si no se actuara con prudencia tendrían una repercusión negativa para lo que ha de ser la mejora de la calidad del servicio, para los propios costes del servicio y, en definitiva, repercutiría en que los ciudadanos españoles veríamos mermar un derecho que es el de utilizar un teléfono, el de hablar con nuestros familiares, con nuestros amigos, en las mejores condiciones de calidad y de precio posibles.

Efectivamente, es positivo plantear la cuestión desde la óptica de las condiciones en las que se va a competir y no indicar si se está o no por la liberalización. Este es un tema que ya está perfectamente superado por cuanto nuestra presencia en la Unión Europea y los compromisos que de esta presencia se derivan no hacen necesario hablar de si tiene que haber liberalización o no, sino cómo hemos de acudir a esa liberalización, qué condiciones han de darse.

Desde luego, estamos de acuerdo en las condiciones que usted ha planteado en su intervención, que lo que hacen es garantizar el mantenimiento de una compañía como Telefónica, que ha de competir con empresas nacionales e internacionales en unas condiciones que nosotros esperamos que, debido a toda esa gestión que se está llevando a

cabo y que viene reflejada en los datos que nos ha suministrado, permitan que esa competencia sea la mejor para el desarrollo de la Compañía Telefónica. Por tanto, el Grupo Socialista también está de acuerdo con la posición de Telefónica de apoyar esas condiciones.

Para ir finalizando —porque no me voy a extender tanto como el señor Camisón en esta intervención—, quería señalar que si al desarrollo de la contabilidad analítica de costes que tiene incorporado el proceso de adecuación tarifario, unimos los pasos dados para que Telefónica pueda encontrarse en buena posición en el futuro mercado liberalizado de las telecomunicaciones, nos encontramos con los resultados obtenidos en 1993 dentro del cuadro comparativo con años anteriores. Aquí sí me gustaría detenerme en algunas cosas porque creo que las cifras son a veces más significativas que las propias palabras. En este documento que se nos ha hecho llegar sobre las principales magnitudes de Telefónica entre 1982 y 1993 estamos hablando de que existe un fuerte desarrollo de utilización del servicio telefónico, por cuanto en 1982 había 8.018.000 líneas y en 1993 hay 14.326.000. Estamos hablando de la calidad de los servicios telefónicos y nos damos cuenta de que las llamadas inefectivas en tantos por ciento, en el servicio metropolitano, en 1993, son del 0,41, cuando en años anteriores han llegado, en el caso, por ejemplo, del servicio internacional, a ser superiores al 12 por ciento. O estamos hablando del 0,98 por ciento en servicio provincial, cuando en 1982 estaba en el 3 por ciento. O estamos hablando del 1,26 por ciento en el servicio nacional, cuando en 1989 estaba por encima del 6,04 por ciento. O hablamos también de lo que son las peticiones en curso actualmente pendientes, que son 25.000, frente a las que había en 1988, que eran 569.000, o a las que había en 1982, que eran 408.000. Con independencia de que se hayan producido bajas en la utilización del servicio telefónico por razones económicas, porque estamos en una situación de crisis económica, lo que tengo muy claro es que estas peticiones son nuevas, son peticiones que vienen a completar todo el entramado telefónico y que lo que hacen es dar muestra de que existen necesidades que han de ser atendidas y necesidades que se ven cumplimentadas con el desarrollo de la gestión de Telefónica.

Si hablamos de la generalización del servicio telefónico como elemento básico de calidad, es bueno recordar que en 1982 llegaba a un 50,7 por ciento de los hogares españoles, y que en el año 1993 llega al 83 por ciento; o que las líneas de servicio por cien habitantes en 1982 eran 21,3 y en 1993 son 37,9; o ese desarrollo regional que se ha planteado, al que ha hecho referencia el señor Presidente de Telefónica y en el que ha incidido de forma clara diciendo que se han reducido las desigualdades regionales, por cuanto se ha atendido a que fueran las regiones más desfavorecidas las que tuvieran un mayor incremento en número de líneas. Haciendo un estudio pormenorizado de este documento, nos podemos dar cuenta de que la gestión de Telefónica ha mejorado sustancialmente durante los últimos años; ha prestado y está prestando un mejor servicio desde 1982 hasta ahora, y que, desde luego, esa botella que

nosotros pensamos que tiene que irse llenando poco a poco, está más bien llena que vacía.

En definitiva, señor Presidente, señorías, sin lugar a dudas podemos afirmar que la continuidad en esta gestión y en las coordinadas expuestas va a ir, como ha pretendido siempre Telefónica, en beneficio de los ciudadanos y en la consolidación de un sector económico que cada vez ha de ser más competitivo y que mueve y moverá un volumen cada vez mayor de recursos económicos en este país.

Por todo ello, agradeciéndole su información, le instamos a que siga en la línea de ir mejorando la calidad de los servicios telefónicos en este país, tendiendo hacia ese mercado de liberalización de las comunicaciones, que tendrá su plena vigencia el 1 de enero de 1998, de forma que en ese momento Telefónica se encuentre dentro del mercado nacional e internacional en las mejores condiciones posibles de competencia, con la finalidad de no perder cuotas de mercado y de que los ciudadanos españoles veamos mejorados nuestros servicios telefónicos.

El señor **PRESIDENTE**: Me permito sugerir a la Comisión, si también el compareciente está de acuerdo, la posibilidad de suspender la sesión, a partir de las 12, durante un rato, de forma que nos permita escuchar al Presidente del Gobierno en su rueda de prensa. **(Varios señores Diputados: Se ha aplazado hasta la una y media.)**

Entonces vamos a intentar terminar, y si no hemos terminado a tiempo, volverá a hacer la misma sugerencia.

El señor Velázquez-Gaztelu tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFÓNICA DE ESPAÑA** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Señor Presidente, voy a procurar ser lo más breve posible, aunque S. S. (las he estado contando) me ha hecho más de veinte preguntas. Procuraré contestar a todas.

A mí me pasa con el señor Camisón una cosa. Normalmente, yo coincido con las críticas que se me hacen, porque, además, me son útiles, con lo que no coincido nunca es con los calificativos. Comprendo que S. S. tiene el estilo de la Cámara, que es probablemente distinto al de un gerente de una compañía como yo, y los calificativos a veces me parecen excesivos. Salvo eso, yo le diría, en primer lugar, que voy a tratar de contestar brevemente a todas las preguntas; y, en segundo término, que muchas de las que me ha hecho están ya contestadas —lo he leído en los «Diarios de Sesiones»— por el Gobierno, porque le fueron formuladas directamente, aunque S. S. me ha aclarado que me hace la pregunta para que yo le dé mi opinión, que puede ser en muchos casos diferente. Contestaré algunas otras cuando responda a los puntos de la comparecencia de hoy, que se refieren concretamente a la inversión en Perú y a la empresa Amper, formulados por Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

En cuanto a la calificación de optimista, sensación que he podido dar esta mañana, si he dado esa sensación pido excusas porque no he pretendido serlo. Me gusta ser realista. Cuando uno está al frente de una compañía, en cierto modo se apasiona con el proceso y con la marcha de la

misma, por lo que puede parecer optimista. Creo que es una visión realista.

En las contestaciones, a pesar de la especial naturaleza de empresa privada, procuraré ser flexible y dar más información de la que, en estricto cumplimiento del Derecho Mercantil, debería dar. Sin embargo, seré lo más flexible posible, pero sin incurrir en incorrección legal alguna en relación con la privacidad de nuestra compañía.

Yo comprendo que hay asuntos en los que, lógicamente, el Gobierno o los que somos meros gestores de la compañía podemos tener visiones distintas en la resolución de algunos temas. Pero no hay duda de que Telefónica en este proceso —se pueden coger diez años o veinte— sigue avanzando. Este año —como ustedes saben—, más concretamente el mes pasado, se han cumplido 70 años de la historia de la Compañía. En una reunión que tuvimos los que fuimos Presidentes de Telefónica de España, el día que se cumplían 70 años, llegamos a la conclusión de que la Compañía va avanzando en todos los períodos históricos; a cada uno de los que tenemos y asumimos la responsabilidad de la dirección nos tocan unos objetivos diferentes. En todo caso, los objetivos y los resultados de la Compañía Telefónica —se lo digo ya como una contestación general a un tema que luego tocaremos— no pueden ser distintos de los parámetros macroeconómicos del país. Hay que comprender que nosotros tengamos menor penetración en teléfonos que los Estados Unidos porque nosotros no tenemos la renta «per capita» de los Estados Unidos. Pero dentro de nuestra renta «per capita» sí que tenemos una gran simetría con la posición de los países más avanzados.

Es verdad —y yo me lamento de ello— que Extremadura no tiene la penetración telefónica que tiene Cataluña, pero es que la renta «per capita» de Cataluña es mayor que la de Extremadura. ¿Y eso es culpa de los extremeños? No lo creo. ¿Es culpa de los españoles? No lo creo. Lo importante no es hacer una fotografía y hacer una verdad absoluta de ello; lo importante es seguir avanzando y caminando. Y puedo decir que la Compañía Telefónica va avanzando y se va adaptando a cada uno de los entornos.

Yo siempre recuerdo una famosa oración del ejecutivo, de un profesor de la Universidad de Harvard, que decía: «Dios mío, ilumíname para analizar con claridad los factores internos y externos que influyen en mi empresa; pero, sobre todo, ayúdame a separar los unos de los otros.» Nosotros podemos dominar los factores internos de nuestra compañía, pero lo que no podemos dominar son los factores externos, porque esos nos vienen dados.

Lo que tenemos entre manos es una compañía importante, probablemente la compañía más importante de España; una compañía privada con una participación importantísima de accionistas no españoles —como todos SS. SS. saben, se cotiza en las mejores Bolsas del mundo— y, por tanto, cualquier información que se dé sobre ella, cualquier manifestación que se dé sobre ella, sea de los medios de comunicación sea de este Parlamento —y pido esto encarecidamente— debemos cuidarla en razón a la delicadeza de lo que supone una compañía que se cotiza en todas las Bolsas mundiales.

En cuanto a la afirmación de que nosotros mantenemos tesis iguales a las del Ministerio de Obras Públicas, pero distintas a las del Ministerio de Economía y a las del Tribunal de la Competencia, yo diría que con relación al Tribunal de la Competencia hemos mantenido y seguimos manteniendo posturas diferentes, pero nuestra compañía tiene posiciones no necesariamente distintas, es que tiene lo menos que se puede tener cuando uno es gestor de una compañía es la lealtad a su propia empresa. Puede ser que a veces los intereses de la propia compañía sean distintos a los planteamientos que pueda hacer un Gobierno o una oposición sobre el tema. Por tanto, yo no me avergüenzo de coincidir unas veces y discrepar de otras, porque mi obligación es la de no discrepar con mi conciencia profesional, que es lo que a mí me importa.

En el estudio que se hace —yo agradezco todos los cálculos comparativos con el Reino Unido— la situación es muy sencilla. Telefónica es un producto en el que en un momento determinado el Gobierno español, en el año 1924, toma la decisión de constituir un monopolio. En España había más de 100 compañías telefónicas que no se entendían entre sí y decidió que éste era el modelo; pero decidió un modelo que era típico de los Estados Unidos, no de Europa. En Europa los distintos Estados le encargaron a un órgano de la Administración que desarrollara las telecomunicaciones y en España se decidió darle la concesión monopolística, en exclusiva, a una compañía privada en donde el Estado ha tenido una participación; participación que inicialmente no era así, pero a partir del año 1944 el Gobierno español decide tomar la participación que era propiedad de la Standard Eléctrica Española, que era una compañía filial de la ITT. Desde entonces es también accionista, pero siempre ha sido una compañía privada.

¿Qué diferencia existe entre una compañía privada y un PTT, para decirlo de una manera sencilla? Pues que nosotros hemos tenido que financiar todas las inversiones con nuestro dinero, es decir, con el dinero de los accionistas y con el endeudamiento, mientras que los PTT han estado colgados al Presupuesto General del Estado, que es un procedimiento, cada uno elige el modelo que sea; pero el nuestro es el que se está imponiendo en el momento actual. En una sociedad moderna ya no es concebible que se financie con dinero público el desarrollo de las telecomunicaciones.

Como consecuencia de ello, la única diferencia que tenemos, comparado con los mejores operadores europeos, es sencillamente el que tenemos más gasto financiero, porque el endeudamiento lo tenemos que pagar nosotros. A mí me hubiera gustado muchísimo llegar a la situación de British Telekom cuando se privatizó hace unos años, ya que la dejaron limpia de deuda. Si los señores Diputados soberanamente determinan que se deje limpia de deuda nuestra compañía estaríamos encantados, pero no es ése el modelo. Nosotros sí reconocemos que nuestros gastos financieros son mayores que los de otros, lógicamente tenemos un mayor nivel de endeudamiento. Lo importante es que los márgenes de operación sean buenos.

Es verdad que las comparaciones a veces son odiosas, porque hay que perfilarlas mucho, pero es un índice gene-

ral. Lo mismo que se habla de número de líneas por hogares, o de número de líneas por habitantes, el índice que nosotros utilizamos con gran regularidad para comparar unas empresas con otras es el número de líneas por empleado porque es un índice sencillo. Además, con independencia de la fotografía comparada con otro, si viéramos la película mirando hacia atrás y no hubiéramos avanzado, estaría avergonzado, pero lo que sí le digo es que la productividad de la Compañía va mejorando año a año, cada vez hay más líneas por empleado. En los próximos cinco años vamos a pasar de 200 líneas a 250. Este es nuestro objetivo y lo vamos a conseguir. Creo que hay que conseguirlo y se puede lograr.

Sobre la universalización del servicio en Extremadura, tengo que decirle, señoría, que yo lamento que el Gobierno de Extremadura todavía no me haya aprobado la propuesta de contrato que le he hecho, porque se va a quedar el último. Lo lamento por una razón: porque si a alguien le hace falta tener un programa de extensión de la telefonía rural es a Extremadura. Lo lamento mucho más porque ha sido la región española que más ha crecido en los últimos diez años desde el punto de vista telefónico. Yo he dicho que se ha crecido más del doble en Canarias y Andalucía, pero la que más ha crecido ha sido Extremadura; es decir, las inversiones proporcionales que se han hecho en Extremadura han sido muy grandes precisamente para que tuviera una posición decente. En Extremadura fue donde se colocó el primer teléfono de España, en Frejenal de la Sierra, a los tres años de haberse inventado por Graham Bell. Es una anécdota curiosa. Pues bien, desde que se puso el primer teléfono en Frejenal de la Sierra hasta hace diez años se había instalado el 44 por ciento de los teléfonos, en estos diez años se ha puesto el 56 por ciento. Es un dato de Extremadura. Lo lamento mucho más después de que haya ofrecido a los Gobiernos de Asturias, Valencia, Galicia o Cataluña la extensión de la telefonía rural, que ha sido un éxito rotundo, y que con Extremadura todavía no haya logrado un acuerdo. Pendiente de firmas nos quedan Cádiz y Sevilla, pero ya acordadas; pendientes de firma nos queda Cantabria, pero acordada; pendiente de concertación sólo nos queda Madrid y Extremadura, no son dos provincias sino tres: Madrid, Cáceres y Badajoz.

De todas maneras, el programa está elaborado hasta el 31 de diciembre de 1996, si bien Galicia y Asturias lo terminan este año. Fueron los dos que se anticiparon y son los dos con mayor demanda porque tenían mayor población dispersa, que era lo importante. Pero, vuelvo a repetir que estamos pendientes de que el Gobierno de Extremadura acepte nuestra propuesta, que va en la misma línea de todos los gobiernos que han firmado con nosotros el acuerdo de la extensión de la telefonía rural.

Para mí es delicado decir que no entrego una u otra información. Si no la entrego es porque el Derecho Mercantil no me lo permite. Esto es una empresa privada y no puedo exponer toda la información. Yo se la entrego a la auditora —está auditada—, la junta general la ha conocido y la ha aprobado. Le voy a explicar algo porque ha quedado la duda de que no estamos entregando la documentación en el momento adecuado.

Lo que era obligatorio antes del 31 de diciembre de 1993 y se ha cumplido —tengo aquí el oficio de la Delegación del Gobierno— es entregar la explicación de los criterios de imputación del sistema del 31 de diciembre de 1993. Los datos de 1993 es imposible que se entreguen antes del 31 de diciembre porque no existían. Los datos del ejercicio de 1993 los tenemos después, pero no vamos a entregarlos sin auditarlos. Lo primero que hemos hecho ha sido tener la contabilidad cerrada, que se auditen y que el ejercicio lo apruebe la junta general que se ha celebrado el 15 de abril. Al día siguiente, el Ministerio de Obras Públicas, con un oficio que le hemos enviado, tenía todos los datos. Antes era imposible. No podemos mandar unos datos que no estén auditados debidamente. Por lo tanto, los datos se han enviado y esta información la tiene el que legalmente la tiene que tener. Si ustedes se la piden al Gobierno y se la da, es un problema del Gobierno. Pero como Presidente de la Compañía Telefónica yo no puedo entregar datos que son privados. Quiero que me entiendan, son datos que ya pertenecen a la privacidad. Como nos vamos a liberalizar yo no puedo dar estos datos que pueden caer en manos de empresas, a lo mejor de mi competencia. Pero la Compañía Telefónica tiene su información. Estos son los datos de la contabilidad por centrales.

Le decía antes con cierto sentido del humor, para dar un ejemplo de que estos datos no sólo existen sino que están auditados, que si me preguntan los señores Diputados porque tienen curiosidad por conocer los datos de su pueblo, yo se los doy. El mío lo tengo aquí, no tiene más que una central y es fácil de ver la cuenta de resultados, los gastos financieros imputables, todo. Le puedo dar, si quiere, los de Torresanmiguel y los de Soria. Los tengo todos. Aquí están y existen. Además, existen por servicios, sobre eso no hay ningún problema. El problema que se pone de manifiesto es que al analizar la cuenta de resultados por provincias, tenemos 22 que pierden dinero. Para compensar esta pérdida necesito 17 provincias más. Al final, el resultado de Telefónica lo tienen entre cuatro o cinco. Cuando se habla de liberalización esto también hay que tenerlo en cuenta, porque una vez liberalizado en las zonas donde pierde, ¿quién va a prestar el servicio? ¿Cómo se va a compensar a la operadora actualmente existente de ese servicio? No es tan fácil llegar a un acuerdo.

Nosotros estamos de acuerdo —lo he dicho antes— en el sistema de liberalización de los servicios y nos conviene que sea cuanto antes. Lo único que pasa es que un gobierno tiene que tomarse su tiempo. Todos los Estados pertenecientes a la Unión Europea acordaron en junio del año pasado hacerlo el uno de enero de 1998, para tomarse tiempo y resolver esta serie de problemas que no están resueltos y que requieren una reflexión importante. No lo están ni en Inglaterra, que está liberalizado el servicio hace más tiempo. Es el único país donde se liberalizaron las tasas de acceso, cuál debía ser la estructura tarifaria, etcétera.

En cuanto a los datos de la relación precio-demanda, la contestación es muy fácil: a cada precio le corresponde una demanda determinada y en una modificación de precios, bien sea al alza o a la baja, lógicamente se modifica la demanda del producto consiguiente. Esto lo tenemos, por

supuesto, analizado y cuando decimos que bajaremos los precios de la internacional perderemos una parte, qué duda cabe, de ingresos, pero, por otra parte, también recuperaremos en tanto en cuanto la elasticidad de la demanda nos lo permita.

En la Memoria que les hemos entregado vienen los datos comparativos con Europa y quiero borrar la sensación de que somos los más caros de Europa. No es verdad. La factura media telefónica es la más barata de Europa y comparándonos con el Reino Unido, que es lo que citaba, nosotros somos más caros en comunicación internacional y en transmisión de datos, en alquiler de circuitos, en lo que son servicios de empresa, porque han subvencionado tradicionalmente el servicio básico local, pero como factura media somos más baratos. Indudablemente somos mucho más baratos en la tarifa metropolitana, eso es obvio. Probablemente en esto lleve razón el señor Morlán cuando dice que depende del cristal con que se mira, pero los datos están ahí y son muy tercos.

Por tanto, créanme, no oculto los datos bajo siete llaves, porque los datos están a disposición de todas aquellas personas que tienen derecho a acceder a ellos, lo que pasa es que muchas veces no los puedo hacer públicos, no debo de hacerlos públicos porque son datos confidenciales de nuestra compañía en ese nivel de detalle, no digo los datos generales, que están en la Memoria y son conocidos por todo el mundo. Si quieren ustedes los datos en el sistema contable de los Estados Unidos también los tenemos porque tenemos obligación de ello puesto que somos una compañía que se cotiza en la Bolsa de Nueva York y tenemos que seguir las reglas y también lo tenemos en datos de contabilidad norteamericanos, de los cuales aquí no hablo porque son distintos y ahí, digamos, formalmente los resultados son mejores, porque el sistema de contabilidad americano es distinto y te da resultados mejores.

En cuanto a esa comparación de que en Estados Unidos hay autopistas de información y nosotros vamos por veredas —no sé si exactamente ha dicho S. S. veredas, pero da lo mismo, por un camino casi sin asfaltar—, no es verdad. Señorita, pertenezco a un grupo asesor del Comisario Bangemann; esta tarde tenemos en Bruselas una reunión y hace exactamente veintidós días tuvimos otra en Nueva York, del Grupo Asesor del Comisario de Telecomunicaciones de la Unión Europea con los responsables del programa de las autopistas de información que el Vicepresidente Gore lleva bajo su responsabilidad y que fue una de las grandes líneas de la campaña del Presidente Clinton. Tuvimos ocasión de reunirnos no sólo con los responsables de la Casa Blanca, sino también con los responsables de los distintos operadores, industriales, usuarios de los Estados Unidos y constatamos que en Europa no estamos tan lejos, ni mucho menos, yo diría que en algunas cosas incluso estamos mucho más avanzados. En Europa hay países como Suecia que están mucho más avanzados en telecomunicaciones que los Estados Unidos.

Incluso hablando de autopistas de la información, señoritas, cuando se me dice que tenemos que poner fibra óptica, ¿usted sabe los kilómetros de fibra óptica que tenemos? Más de 500.000 kilómetros hay en España de fibra

óptica, y dicho en términos de cable conjunto, es decir, que todas las fibras van por dentro, tenemos más de 35.000 kilómetros. Por eso cuando oigo a personas que dicen: «Es que vamos a montar una red paralela con 5.000 kilómetros de fibra óptica», me quedo sobrecogido porque digo: ¿cómo lo van a hacer con 5.000 kilómetros, cuando la Telefónica de España tiene instalados debajo de nuestro suelo más de 500.000 kilómetros de fibra óptica? Pero es que este año con el Plan Fotón la fibra óptica empezará a llegar a casa del cliente, a su casa, para prestar multiservicios en su día o servicios multimedia como se llama ahora.

Tenemos muy clara la orientación de la compañía. En los años 70 la Compañía Telefónica —y cito el año 1970, aunque ustedes comprenderán que yo en ese año no estaba, no es mérito del equipo gestor actual ni mucho menos— tuvo clara una orientación: dejó de ser sólo una compañía para hablar por teléfono y se convirtió en una compañía de transmisión de voz y de transmisión de datos, y eso en el año 1972 tenía un mérito extraordinario porque hay muchas operadoras que todavía no son operadoras de transmisión de datos. Esto nos ha permitido que en España tengamos un nivel de transmisión de datos muy alto, probablemente el más alto de Europa comparado con Francia. Por ejemplo, en España hay más cajeros automáticos y más datáfonos que en todos los países de Europa y eso ha facilitado la utilización de la tarjeta de crédito y la modernización del país, y eso no es mérito de los de ahora; eso es mérito de la propia Compañía Telefónica que en su día tomó esa decisión.

Pues ahora estamos en un momento histórico de cambio. Primero, vamos a entrar en un sistema liberalizado, tenemos que cambiar nuestra cultura a un mercado más competitivo, pero, además, es necesario reorientar la compañía. Ya no podemos ser una compañía de teléfonos para hablar por teléfono, ni siquiera para transmitir datos. Tenemos que ir a una red digital de servicio integral de banda ancha, como usted citaba que se da en Estados Unidos. ¡Hombre, y aquí! Cuando quiera le enseño nuestras demostraciones en Colmenar, tenemos varias pruebas, no hay ningún problema. Igual que en los Estados Unidos, exactamente igual, al mismo nivel, pero ni un milímetro más atrás.

Entonces, ¿qué es lo que pasa? Que tenemos que reorientar la compañía hacia una compañía multimedia, que dé servicio de transmisión de datos, de voz, de sonido, de imagen y de todo lo que se pueda meter por un cable o se pueda mandar por una onda hertziana. Esa es, desde luego, la orientación de la compañía y eso lo que también está tratando Europa de desarrollar conjuntamente con el nombre de las autopistas de la información que, en realidad, no es más que meter de manera integrada todas las señales de telecomunicación por un solo cable de fibra óptica de gran capacidad de velocidad y anchura de banda para transmitir. Esa es nuestra red Fotón y lo que estamos haciendo.

En cuanto a que utilizara la junta general para hacer campaña de publicidad, es mi obligación. Somos una empresa con 14 millones y medio de clientes y tenemos que comunicarles nuestras cuestiones y hacer publicidad de ello. Si el año pasado prometimos que íbamos a regalar un

teléfono si tardábamos más de 20 días, este año hemos prometido que lo regalamos si tardamos más de 15, y que regalamos 80.000 teléfonos. ¡Si 80.000 teléfonos son más baratos que un anuncio de televisión! Pero es que pusimos un millón de líneas. Vamos a mirarlo, como decía, el señor Morlán, de manera optimista, vamos a ver la botella medio llena. El año pasado pusimos más de un millón de líneas. Este año nos vamos a comprometer —y verán ustedes la publicidad el domingo, aunque les adelanto el contenido— a arreglar las averías antes de 24 horas, salvo que el cliente quiera que se lo arreglen después. Tenemos que hacer publicidad de ello porque si no nuestros clientes no se enteran, porque son 14 millones y medio de clientes.

Señorías, no me puedo comprometer en una junta general, sobre lo que me preguntaba antes, a decir cuánto vamos a ganar este año. Nadie medianamente sensato puede decirlo. En el mundo internacional, el decirlo le ha costado la presidencia a más de uno, porque luego no acertó y tuvo que dimitir. No lo hago por no dimitir, sino sencillamente porque me parecería imprudente decir hoy cuál va a ser el resultado de nuestra compañía.

En cuanto a la inversión, mantenemos el nivel de inversión necesario para cumplir nuestro servicio. Tampoco tiene ningún mérito haber quitado la lista de espera, es nuestra obligación. ¿Cómo vamos a tener esperando a un cliente que quiere comprar? Eso yo lo sé. Históricamente, las compañías telefónicas han tenido listas de espera, en España, en el Japón y en todos los sitios y, desgraciadamente, las siguen teniendo. En este momento, cuando llegamos a Argentina había una lista de espera de siete años. Ahora la lista de espera es de seis meses y los argentinos están encantados. Y yo digo que es una barbaridad esperar seis meses. Tenemos la misma estructura de demanda que tenemos en España.

Yo le decía antes, señoría —y se lo digo con todo respeto—, que algunos calificativos son muy duros, como cuando se habla de dilapidar, y luego contestaré a la hora de hablar de Perú. Nosotros no dilapidamos nada, de verdad.

Se dice que son muchas las bajas de líneas. Le voy a decir una cosa. Nosotros, el año pasado, hemos instalado más de un millón de líneas, que son líneas que hemos puesto en servicio, sin embargo, el aumento de líneas netas en servicio ha sido mucho menor, entre otras cosas, desgraciadamente, porque hay muchas bajas. Digo desgraciadamente en una parte, porque hay otra que son bajas lógicas. Cada vez que una persona se cambia de vivienda, que es mucho más corriente de lo que yo me podía imaginar, se da de baja en un sitio y de alta en otro, con lo cual no perdemos el cliente. Como bajas definitivas se han producido realmente pocas. Evidentemente también hay bajas, porque al que no me paga se le corta el teléfono y punto. Lo tengo que explicar así de claro, como es natural. Estamos autorizados por la ley y al que no paga se la da un aviso, primero se le corta solamente la llamada de salida pero se le deja una temporada que pueda recibir llamadas; se le vuelve a avisar y cuando ya vemos que la mora sobrepasa los límites normales se toma la decisión, se corta y nada más.

Esto es lo que yo puedo decirle en relación a ese tema. Sobre el número de bajas de líneas hemos hecho un estudio entre todas las operadoras y vemos que aumenta en cuanto aumenta la maduración del mercado, es decir, aumenta el índice de penetración. Estamos teniendo muchas bajas en aquellos lugares donde la penetración es más alta, como Cataluña y Baleares, que en las zonas de penetración más baja. Probablemente en las zonas de mayor renta per cápita —esto lo digo probablemente— se cambia más de vivienda que en las zonas menos desarrolladas. Además, hay otro factor. Se ha «frivolizado», lo digo entre comillas, el pedir un teléfono porque como lo ponemos, en un gran porcentaje de los casos, en veinticuatro horas, dicen: me doy de baja y el mes que viene me doy de alta. Se ha producido un incremento de las bajas porque hay una gran facilidad. Por ejemplo en segundas viviendas hemos venido observando que antes la gente no se daba de baja. Ahora, en segundas viviendas, después del verano, en los meses de septiembre y octubre, tenemos una gran cantidad de bajas que se vuelven a dar de alta en el mes de junio. Ese es un procedimiento. Lo importante es que crezca la demanda neta, que el número neto de líneas instaladas sea grande, y el año pasado no ha crecido.

Voy a decirles una cosa. La variable de demanda neta de líneas es indicativa del ciclo económico. El ciclo económico, según Telefónica, está cambiando. Lo mismo que dijimos en el año 1989 que estaba cambiando para peor, el ciclo económico de ahora está cambiando para mejor, porque la demanda de nuevas líneas en el último semestre y en el primer trimestre de este año está aumentando la demanda neta, ya deducidas las bajas.

Pregunta si no estamos disfrutando la baja de los tipos de interés. Muchísimo. Los gastos financieros van a disminuir. Lo estamos notando. Lo que sucede es que, el año pasado, paralelamente a iniciarse un proceso de baja de tipos de interés, que veníamos deseando que se produjera desde hace años, porque es una compañía que ha tenido que tener un alto endeudamiento y, lógicamente, los tipos de interés, no eran nada bajos, hubo, como sabe, una devaluación de nuestra peseta que hizo que se nos encareciera el endeudamiento exterior (que, a pesar de eso, sigue siendo mucho más barato que en España o, por lo menos en los años pasados, ha sido más barato para Telefónica que el endeudamiento español), endeudamiento extranjero que hemos tenido que aprovisionar inmediatamente y, por supuesto, pasar al gasto aquello que ha vencido durante el ejercicio, y también lo que está a punto de vencer hay que aprovisionarlo de acuerdo con unas reglas que ha establecido el Instituto Nacional de Contabilidad y que nosotros cumplimos. Una cosa ha compensado casi a la otra pero, de todas maneras, a pesar de ello, los gastos financieros van bajando y esperamos que en un futuro próximo nuestros gastos financieros bajen de manera importante. Pero lo verdaderamente importante es lo que decía antes, es que hemos llegado a la autofinanciación, es decir que el *cash flow* ha sido ya superior a la inversión y la inversión va a continuar. Este año vamos a invertir 500.000 millones de pesetas. Esta cifra sí que la puedo dar y vamos a invertir y seguiremos invirtiendo. Lo único que pasa es que, lógicamente,

no podemos repetir las inversiones del año 90 ó 91 en que llegábamos a invertir 732.000 millones de pesetas. No son necesarios porque la demanda de nuevas líneas ya no lo exige así.

Nos dice también que tenemos un *stock* de líneas instaladas muy alto y que el que estén ahí ha sido una inversión baldía. Mire señorita, esa reserva es común en todas las operadoras del mundo civilizado; tenemos más líneas instaladas que en servicio precisamente para cuando nos pidan una, ponérsela, porque sin tener una reserva del 10 por ciento de las líneas totales instaladas, sería imposible dar buen servicio a nuestros clientes. Por tanto, no es que sea una inversión excesiva, sino que es una inversión necesaria. Es lo mismo que con las mercancías: el que vende una mercancía, necesita un *stock* de seguridad. Nosotros necesitamos un *stock* de seguridad de líneas, para que cuando un cliente nos pida una línea se la podamos poner inmediatamente. Esa es la razón. De todas formas, también le digo que es precisamente una de las críticas que yo hago continuamente en el interior de nuestra compañía cuando discutimos este tema con mi equipo directivo. A mí me gusta apretar y apurar el límite en cuanto a tener líneas instaladas sin estar en servicio con unos coeficientes que sobrepasen, digamos, razonablemente lo que se entiende por *stock* de seguridad de líneas. De todos modos, el exceso de líneas instaladas sobre las que están en servicio responde a la necesidad de prestar un servicio de más calidad a nuestros clientes.

También me decía que los empleados de las filiales no entran en el coeficiente de las 200 líneas por empleado. Esto no ocurre en ningún sitio del mundo. Yo no puedo incluir a los empleados de una compañía como Cetesa, que se dedica a la explotación de las páginas amarillas, de los directorios, que son cosas que no tienen nada que ver con el negocio telefónico directo de la explotación de líneas básicas, como tampoco entran los señores que están trabajando en la telefonía móvil, porque tampoco cuento las líneas móviles, cuento solamente las líneas básicas y las líneas Ibercom, es decir, las que prestan servicios básicos y generales en relación con los empleados de la compañía. Es verdad que en las comparaciones internacionales puede haber algunos pequeños errores de interpretación, pero es un índice muy sólido y, sobre todo, como le dije antes, lo importante es que se mueva.

Me dice que las ventas por empleado no son las mismas que en Estados Unidos y Japón. Es que si tuviéramos la renta per cápita del Japón y menos ingresos por línea, estaríamos preocupados, pero si los ingresos están en la línea de la renta per cápita que le corresponde, estoy encantado.

El gran drama de un negocio de telecomunicaciones es que la fábrica está 23 horas y 50 minutos parada y esto ocurre en el mundo, no en España, sino en todos los lados. Esto quiere decir que la gente utiliza entre 10 y 12 minutos como promedio las líneas telefónicas y, como digo, eso pasa en todos los países del mundo. Por eso, uno de los procesos que puede ser positivo en el futuro para las empresas de telecomunicación es que su fábrica empiece a fabricar otros productos, como la transmisión de imágenes por televisión por cable, los servicios interactivos, los vi-

deojuegos, etcétera, para que las fábricas, en vez de estar funcionando sólo 10 ó 12 minutos al día, puedan estar funcionando mucho más tiempo. Ese es uno de los logros y de los objetivos de cualquier empresa: tener su fábrica funcionando durante más tiempo, que además le compren al mejor precio y obtener el mayor número de ventas por empleado y por línea. El problema es que las líneas —lo he dicho antes y lo demuestra la contabilidad analítica de explotación— no son todas rentables. Le puedo dar la contabilidad por línea; sabemos qué número de líneas son rentables y qué número de líneas no son rentables. Se lo puedo decir porque la contabilidad analítica de explotación así nos lo exige; es decir, que, repito, le puedo decir el número de líneas con las que ganamos dinero y el número de líneas con las que perdemos dinero. Antes decía que eran 22 las provincias que pierden y ahora voy a rectificar, son 26, y 17 las que compensan esa pérdida, y las siete restantes... Por líneas, no alcanzan el umbral de rentabilidad 9.760.000 líneas, el 70 por ciento, y superan el umbral de rentabilidad 4.146.000 líneas, que son el 29,8 por ciento. Esta es la realidad. ¿Por qué? Sencillamente, porque se ha tratado de extender el servicio para que llegue a todo el mundo, aunque luego no tienen capacidad de compra para la utilización del teléfono. Pero también le quiero decir una cosa, y es que tampoco estos datos son absolutamente ciertos, y voy a explicar por qué.

En todas las operadoras telefónicas del mundo se mide de esa forma la rentabilidad por línea porque siempre se imputan los ingresos al teléfono llamante, pero, a veces, líneas que aquí aparecen como no rentables, gracias a que existen, son teléfonos llamados y suponen ingresos para las otras que son rentables. Por tanto, tampoco se puede establecer un concepto absoluto de la afirmación que estoy haciendo porque siempre hay que tomarla con las limitaciones que tienen este tipo de conceptos.

Me ha preguntado qué opino sobre la segunda licencia. Señorita, yo no opino nada, yo lo único que digo es que bendita sea la segunda licencia de telefonía móvil, puesto que ello supone el inicio del proceso de liberalización. Lo que sería deseable es que hubiera más de una segunda licencia, porque aquí nos creemos que con la segunda licencia ya hemos liberalizado; no sólo lo creemos aquí sino también en Estados Unidos. Yo creo que vamos a pasar de un monopolio a un *duopolio*; es una concesión que va a hacer que en lugar de uno sean dos; pues muy bien, bienvenido sea. ¿Cuál es el procedimiento a seguir? Ese es un problema a decidir por las autoridades, yo en eso no tengo que participar. Ha insinuado que lo vamos a someter a subasta y que vamos a pagar equis. No, Telefónica no tiene que pagar, Telefónica tiene un contrato con el Estado con licencia, por tanto, no tenemos que pagarla porque ya es nuestra, nosotros no tenemos que pagar nada, eso lo tengo yo clarísimo. Ahora bien, cómo lo hagan, ése es un problema en el cual yo no entro. Nosotros sí hemos ganado muchas licencias de telefonía móvil en el extranjero participando en subastas. Por ejemplo, en Colombia ganamos una licencia pagando más que los demás, pero yo no enjuicio cuál va a ser el procedimiento porque ése es un tema de carácter administrativo que a nosotros ni nos va ni nos

viene. Lo que sí sabemos es que nosotros no vamos a pagar nada porque tenemos ya la licencia y tenemos soportes jurídicos suficientes para defender los intereses de nuestra compañía en este sentido.

Ha citado también el tema del Fondo de Pensiones y la limitación de las 750.000 pesetas. Lo primero que tengo que decir es que yo no estoy de acuerdo con la limitación de esas 750.000 pesetas. Hoy, después de transformar el sistema antiguo de pensiones, la tranquilidad de los que trabajan en la compañía es grande porque se han dado cuenta de que el nuevo sistema tiene sus ventajas sobre el anterior, pero también tiene un inconveniente y es ese límite de las 750.000 pesetas —ojalá un día los señores Diputados, que tienen la soberanía, puedan modificar ese límite y subirlo—. No estoy satisfecho del nuevo sistema de previsión social y creo que los directivos son los grandes perjudicados por el cambio del sistema. Usted me decía que cuando no llega se les da la diferencia, pero es que si no fuese así los directivos saldrían muy perjudicados, y cuando hablo de directivos me estoy refiriendo a 3.000 personas, no a los tres directivos de la cumbre. La limitación me parece poca. Estamos tratando de mejorar el sistema porque es manifiestamente mejorable; lógicamente, también hemos introducido alguna mejora en el convenio colectivo y seguiremos trabajando en ello, pero, créame, tengo la sensación de que los directivos de la compañía no son precisamente los beneficiados del sistema del Fondo de Pensiones, e incluso tengo una cierta preocupación por este tema que iremos estudiando tranquilamente porque tampoco hay que hacer las cosas de forma rápida, pero lo haremos.

Contestando al señor Morlán, creo que el problema es acertar en el nuevo modelo. Créanme —y en esto coincido con todos los colegas de las operadoras internacionales—, el gran problema en el cambio de un sistema de monopolio a un sistema de libertad, de liberalización, de mayor competencia, es que el tránsito ha sido muy confuso, como he dicho en mi exposición anterior. A lo mejor tenía que ser así, pero todos los operadores de los Estados Unidos, de Inglaterra, están muy preocupados porque no hay un marco definido y estable para nuestras compañías. Por ejemplo, en Estados Unidos se acaban de deshacer operaciones concertadas entre operadoras telefónicas y operadoras de televisión por cable, incluso productoras de cine, porque de pronto la autoridad reguladora de los Estados Unidos, que tiene soberanía para ello, ha decidido que tienen que bajar los precios y los ha reducido en un 12 por ciento. En ese momento, todos los estudios que se habían hecho para la integración se han venido abajo.

Yo pediría que en el sistema de futuro no hubiera el menor espacio para la arbitrariedad o la improvisación. Que hubiera un marco de libertades, pero que las empresas tuvieran un marco jurídico definido, porque, si no, nos puede pasar lo que en el Reino Unido, que se liberaliza y, ahora, British Telecom se encuentra con que las tasas de acceso no estaban definidas, ha tenido que pactar con los nuevos operadores y, como es natural en este tipo de pactos, unos protestan porque es mucho y otros protestan porque es poco.

Todo esto tiene que estar definido antes, por eso no me parece mal que no estemos de acuerdo con el señor Presidente del Tribunal de la Competencia, que quería privatizar mañana sin tener claro el marco. Y que conste, vuelvo a decir, que para la posición competitiva de Telefónica, en este momento, sería deseable que se hiciera cuanto antes, pero comprendo que haya que hacerlo de una manera ordenada y sacrificar los intereses de nuestra compañía, como es natural, en razón de los intereses generales. Eso lo podemos entender perfectamente.

El período transitorio de tarifas —antes he contestado al respecto en líneas generales— yo creo que se va a hacer razonablemente bien. Lo único que pasa es que, en cierto modo, hay que reconocer que se produce un cierto traumatismo en el proceso. Pero no hay más remedio. En ningún caso vamos a pretender los precios de Inglaterra, sino los precios que creemos que va a tener Inglaterra dentro de cinco años —que es el sistema que estamos siguiendo—, que serán más bajos que los que tiene ahora.

Hay que hacer ese proceso paulatinamente. Por eso ese espacio, no muy largo, que nos queda será bueno para todos. Entre tanto, nuestra compañía está preparándose para el cambio, está cambiando su propia cultura. El nivel profesional de la compañía es muy alto, el nivel técnico es muy alto y, por tanto, no vamos a tener ningún problema en ese sentido, aunque, por supuesto, no se pueda hacer en cinco minutos; es un proceso de cambio cultural que tarda años, pero ha habido muchas empresas en España que se han adaptado desde un sistema de monopolio a un sistema de libertades, como el caso de Tabacalera, que hoy día compite en el mercado como cualquier otra. Mucho más ésta, que es una compañía de más futuro por el producto y el servicio que vende. Por tanto, no habrá ningún problema.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra, muy brevemente, el señor Camisón.

El señor **CAMISON ASENSIO**: De una manera rápida voy a aclarar algunas cuestiones, pocas.

El señor portavoz del Grupo Socialista se ha referido a este Diputado en el sentido de la conveniencia de que, ante una empresa de esta importancia, la gran misión que tiene y a la que todos consideramos muy española y muy nuestra, marcháramos en la misma dirección. Incluso en dejar de una vez fijada la procedencia de su carácter privado.

El señor Presidente de Telefónica ha vuelto a insistir en el carácter privado de la empresa y se ha amparado en este carácter para justificar que no ha sido posible remitir estos datos o detalles de datos a esta Comisión. Yo quisiera decir que en ese deseo, por nuestra parte, de clarificar esta situación, quien tiene que aclararse primero es justamente el Grupo Socialista, puesto que, por un lado, vemos que se defiende la privatización de la empresa y, por otro, somos testigos (no el señor Velázquez pero sí los diputados) de que cuando el Ministro competente presenta los últimos Presupuestos Generales del Estado en el Pleno, todos los datos sobre inversiones, sobre coeficientes, todos los que expone son para su lucimiento, se los apropia el Gobierno

y los presenta como una acción suya. Lo primero que tendremos que aclarar, insisto, es si, por una parte el Ministro en Pleno se apropia de algo y lo presenta como éxito de una acción del Gobierno y si, por otra parte, a la hora de dar datos se considera privada. Esta es la clarificación que tenemos que hacer de una vez por todas.

Nosotros estamos encantados de que, por ejemplo, a pesar de que Telefónica sea una empresa privada, como usted dice, siga ondeando la bandera nacional en el edificio de Gran Vía; eso nos produce una gran alegría. Vemos que no ondea en la sede de Dragados. Estamos de acuerdo con que la Presidencia de Telefónica la nombra el Consejo de Ministros y, sin embargo, no sucede lo mismo con la de la empresa Dragados.

Por tanto, cuando nosotros pedimos este dato, a pesar de la privacidad que usted alega para no darlo, es porque nos interesa mucho y porque estamos ante un servicio público vital para el pueblo español.

Yo agradezco, señor Presidente, su manifestación de que entiende las críticas que hace este Grupo Parlamentario. Se lamenta de los calificativos que yo empleo, y yo lamento no haber sido capaz de exteriorizar mi voluntad política en estos momentos, puesto que he intentado, por todos los medios, una cierta dulcificación de esos calificativos, hasta el punto de que la Comisión es testigo de que incluso no me he atrevido a llamarle triunfalista; he bajado el diapason y me he quedado con la expresión de algo optimista, en un afán de moderación a la hora de utilizar esos calificativos sabiendo que le molestan al señor Presidente.

El ha reconocido su discrepancia con otras partes del Gobierno y ha dicho una frase que también nos alegra, y es que discrepa con todo esto, pero con quien no discrepa es con su conciencia. En eso coincide con nosotros. Tenga la seguridad de que nuestra labor de oposición y de crítica a Telefónica está en coincidencia con nuestro criterio y nuestra propia conciencia, entendiendo que hacemos un trabajo que nos corresponde por imperativo constitucional.

No tengo tiempo de analizar a fondo la larguísima y profunda exposición que ha hecho el señor Presidente con su tremenda y conocida capacidad de comunicación, que yo admiro y que es obvio que la tiene. Sólo voy a llamar la atención sobre dos o tres puntos. En primer lugar, él, con esa habilidad que tiene, se agarra con frecuencia a coger el rábano por las hojas. Por ejemplo, él había prometido en la junta de accionistas del pasado año el regalo de los teléfonos, y se ha llegado nada menos que a 80.000. Mi opinión no ha ido en el sentido que usted ha interpretado en cuanto a que suponía mucho coste. Yo no he criticado el coste de esos 80.000. Mi opinión vertida es que a la hora de presentar eso en la junta usted dijo que iba tan bien la reducción de las listas de espera que incluso iban a regalar los teléfonos si no se pasaba de cierta fecha, lo que quería decir que eran tan pocos que por eso los iban a regalar, y resulta que han llegado a ochenta mil. Por tanto, yo me he ido al número y no al coste.

Cuando me he referido a la publicidad, por supuesto no quiero ni intento suprimirla en una empresa como Telefónica. Iba a emplear la palabra despendolamiento, pero la retiro porque sé que no le gusta. Empleo la de exageracio-

nes en publicidad, porque todos los españoles estamos viendo las dobles páginas de los periódicos, estamos viendo la televisión, y estamos viendo un bombardeo. Justamente mi opinión y la de mi Grupo es que coincide con una operación controvertida frente a una inversión que no había que haber hecho de 160.000 millones; coincide con eso y, por tanto, en esa crítica que nos corresponde y sin discrepar con nuestra conciencia lo decimos.

Cuando habla del exceso de planta superflua, ha quedado bien claro que hace falta un colchón; eso ha quedado claro. Mi crítica ha sido lo que se excede de ese óptimo, que es a lo que he ido. No he ido a lo que debe haber, que es el argumento que usted ha cogido.

Se ha referido también a que 26 provincias pierden. Eso enlaza y es coherente con toda la filosofía de mi argumentación. A lo mejor hay que rebajar esos costes que creemos conocer y que no conocemos para que esas 26 provincias no pierdan. A lo mejor está ahí el secreto, que es lo que queremos averiguar, es lo que queremos saber.

He hecho una referencia al dato —no digo triunfalista, sino algo optimista— de la evolución de Telefónica. Según datos nuestros, señor Presidente, hasta el año 1982, con las cifras de la OIT, el desarrollo telefónico español fue consistente y convergente con Europa. No tenemos tiempo para desarrollar ahora todos los ábacos que son conocidos. Es a partir de esa fecha, y coincidiendo con los gobiernos socialistas, cuando se ha producido, por sus políticas incoherentes, una situación que revela los hechos siguientes.

En la década 1982-92, con un crecimiento del 72,03 por ciento en cuanto al índice de fábricas principales, se consigue el menor desarrollo del último medio siglo; ése es el hecho concreto. También con la tasa de crecimiento de Telefónica ocurre algo parecido, y contrasta con que en nuestro entorno, en el resto de los países, pasa lo contrario. Hay un análisis europeo muy conocido, que es el nivel de comunicación, que empieza por los países que más han evolucionado, y España aparece la última, y se contraponen con el cuadro de crecimiento del gasto público, que ocurre al revés, que España aparece la primera y la nación con más extensión la última. En el informe de calidad no voy a entrar, pero ahí están los datos de la OCDE.

Para terminar, señor Presidente, le diré que incluso con sus datos, los que nos presenta hoy cuando habla de las líneas por cien habitantes, de momento nos extraña que se incluya en este porcentaje lo de Ibercom; nos extraña que se incluya eso. Pero es que, además, la cifra que se da del 37,9 por ciento, que es el porcentaje que está ahí, es bastante inferior a lo que había previsto el Gobierno en el Plan nacional de las telecomunicaciones. El Plan nacional fija casi un 42 por ciento, y, por tanto, creo que es lógico que nosotros —le ruego que entienda nuestra postura— lo digamos en esta Comisión, que para esto venimos, como, por ejemplo, entendemos las críticas que puedan surgir en una junta de accionistas. Y para ir a una situación de más concordancia con sus criterios tiene usted sus plantas nobles en Telefónica, donde podrán estar más de acuerdo con sus criterios, pero esto, señor Presidente, es una Cámara política, no lo olvide.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, tiene la palabra el señor Morlán. Le ruego que sea más breve, si es posible.

El señor **MORLAN GRACIA**: No se preocupe, señor Presidente, que voy a ser muy breve.

Señor Camisón, el Grupo Socialista tiene las cosas muy claras, y no hay ningún signo de incoherencia en sus planteamientos ni respecto a la política del Gobierno ni respecto a la política que está llevando la Compañía Telefónica de España. El que sea una empresa privada no está en absoluto en contradicción con que esté prestando un servicio público, y de hecho lo está haciendo así. Lo que sucede es que si nosotros hablamos de servicio público es porque entendemos que somos defensores del servicio público telefónico, y somos defensores de universalizar la prestación de ese servicio público telefónico. Esa compatibilidad que usted pone en duda que exista entre lo que nosotros pensamos que tiene que ser una compañía privada y un servicio público, creemos que está en este momento suficientemente resuelto en España. Si usted analiza un poco la historia de lo que ha sido Telefónica se dará cuenta de que de esa situación de monopolio que había se está pasando a una situación de liberalización, a una situación en la que la competencia está marcando las reglas, el mercado está marcando las reglas, y me parece que todos los grupos políticos debiéramos mostrar un poco más de apoyo a lo que es nuestro, ya que no parece positivo que las críticas sean a veces excesivas respecto a lo que supone el buen funcionamiento y el buen desarrollo de una actividad económica como la de Telefónica.

En definitiva, nosotros pensamos que la Compañía Telefónica es una empresa privada, con un tercio de su capital público, pero con gestión, repito, de compañía privada; por tanto, en la junta de accionistas tendrá que exponer todo lo que estime oportuno y conveniente, y ante esta Cámara tendrá que dar cuenta de los resultados respecto al desarrollo de un servicio público que entendemos tiene que ser universalizado, y desde luego ese desarrollo tiene que estar complementado con la prestación de todas aquellas capacidades que permitan también el desarrollo de las infraestructuras que tiene actualmente Telefónica.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Presidente de la Compañía Telefónica para contestar, muy brevemente, al señor Camisón.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Muy rápidamente.

En primer lugar, el tema de la bandera puesta en la fachada de la Compañía Telefónica. Sea una empresa privada (puesto que, vuelvo a decir, el Estado no tiene más que el 32 por ciento) o pública, yo estoy orgulloso de que la bandera de España esté en el balcón, y la he tenido siempre, incluso en Coca-Cola de Málaga, cuando yo era director allí, y Coca-Cola de Málaga no tiene nada que ver con el Estado. Es decir, estoy muy orgulloso de tener la bandera de España, y me gustaría que Dragados también la tu-

viera, porque a mí me da mucha envidia la costumbre que, por ejemplo, tienen los estadounidenses de poner su bandera en las empresas. A mí me parece que la bandera de España debe estar en todos lados.

Recuerdo siempre la anécdota cuando yo era director comercial de Tabacalera, que se prohibió a los estancos utilizar la bandera de España porque se confundían con las comisarías; el Gobierno dio una norma y cambiamos la identificación corporativa, y a cambio de eso les regalamos a los estancieros una banderita de España para que la tuvieran dentro de su estanco, porque no teníamos nada en contra de la bandera española. ¿Cómo íbamos a tener nada en contra? Al contrario, estamos muy a favor y encantados de tenerla, pero no porque seamos una empresa pública, que jurídicamente no lo somos.

Por supuesto le matizo una cosa: el Consejo de Ministros no nombra al presidente de la Compañía Telefónica. Al presidente de la Compañía Telefónica le nombra el Consejo de Administración. Bien es verdad que el accionista principal, el que tiene el 32 por ciento, lógicamente, es el que propone el nombre, eso sí, pero quien lo aprueba, repito, es el Consejo de Administración, y luego, por supuesto, lo tiene que ratificar la junta general, como es natural.

Para ser extraordinariamente breve le diré que el Plan nacional de telecomunicaciones tiene un objetivo y nosotros estamos muy por encima de él. Otra cosa es el objetivo que se plantea el Plan nacional en su finalización, pero no ahora. Es decir, que en todos los parámetros nosotros estamos cumpliendo el Plan nacional muy por encima.

A mí, de verdad, lo referente al despendolamiento no me preocupa. He tenido la paciencia de recopilar todos los calificativos y luego se los regalo, al final de la sesión, porque he tomado nota de ellos. Pero no es que esté en contra de los calificativos; es que, aplicados a determinadas actuaciones, lo que decía era (y yo comprendo que ésta es una Cámara política, por supuesto) que a veces la posición de Telefónica es muy difícil, porque somos una empresa privada, pero por otro lado hay que reconocer que el accionista principal es el que propone. Eso lo sabemos todos. La cuestión es que, como somos empresa privada, cuando llegan noticias de una cierta trascendencia a las Bolsas a veces internacionalmente no es fácil entender el problema.

Por supuesto, es opinable si el número de líneas instaladas —que es superior al número de líneas en servicio, como es natural— es mucho o es poco; ésas son materias opinables. Yo en eso coincido con S. S., en tanto que, aunque los técnicos me dicen que son las necesarias, yo siempre (se lo he dicho antes), estoy pretendiendo que sea el menor número posible; es decir, buscar siempre el óptimo, lo mismo que buscamos el óptimo en existencias de almacenes, como es nuestra obligación.

El señor **PRESIDENTE**: Una vez dejado patente el patriotismo del Presidente respecto a los símbolos y a sus aficiones a recopilar aspectos gramaticales que pueden resultar muy curiosos para algunos de los parlamentarios, pasamos a la última parte de nuestro orden del día.

- **EXPLICAR LA POLÍTICA LLEVADA POR DICHA COMPAÑÍA EN RELACION CON LA EMPRESA AMPER. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/000426.)**
- **EXPLICAR LA COMPRA DE LA COMPAÑÍA TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S. A., DE PERU POR 3.300 MILLONES DE DOLARES. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/000602.)**

El señor **PRESIDENTE**: Esta última parte de nuestro orden del día, la abordamos porque el señor Andréu, en representación de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, está en la sala. Señor Andréu, todos los miembros de esta Comisión han acordado respetar sus peticiones de comparecencia, y yo, en su nombre, agradezco esta deferencia que han tenido.

Sin más dilación pasamos a que el Presidente de Telefónica aborde los dos primeros puntos del orden del día que hemos leído con anterioridad. El señor Presidente tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFÓNICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Señor Presidente, permítame, antes de referirme concretamente a Amper, que explique cuál es la política industrial de Telefónica, para una mejor comprensión de este caso concreto.

El objetivo principal de Telefónica, como operadora de telecomunicaciones, es la satisfacción de nuestros clientes, y sobre este objetivo pivota la política global de la Compañía y condiciona toda nuestra actuación y nuestro esfuerzo por mejorar la estabilidad y reducir el costo de los servicios. En la tarea por la consecución de este objetivo, de la satisfacción de nuestros clientes, Telefónica enmarca su actividad con el convencimiento de que la política de compra es un factor decisivo y crítico para conseguir reducir el coste de los servicios.

Por otro lado, la pertenencia a la Unión Europea desde el año 1986 nos obliga a una forma de actuación que impide aumentar la participación en el accionariado de los proveedores, y recomienda, incluso, un proceso de desinversión para evitar posiciones dominantes, que nosotros hemos venido aplicando en los últimos años. Además, para el año 1996 va a entrar en vigor en España la Directiva sobre el mercado sometido a licitación pública, lo que va a exigir la necesidad ineludible de no tener intereses accionariales en los suministradores.

No se puede olvidar, por otra parte, que Telefónica juega un papel muy relevante en la economía nacional, puesto que su valor añadido equivale prácticamente al dos por ciento del producto interior bruto, contribuye algunos años hasta el 5,5 por ciento de la formación bruta de capital, genera el 0,6 por ciento del empleo directo y absorbe el 2,5 por ciento del ahorro nacional. Somos conscientes, por

tanto, del papel que Telefónica desempeña en la industria de telecomunicaciones, que se cristaliza a través de nuestros planes de inversión, y somos también conscientes de que la mejor forma de contribuir a la política industrial es mediante las compras a la industria española. Ese es el mejor procedimiento.

Las premisas anteriores otorgan un papel importante a Telefónica en el desarrollo de la industria de telecomunicaciones, estando obligada a contribuir al éxito de la política industrial del país, pero no podemos olvidar que el objetivo de mejorar la calidad y abaratar el coste del servicio pasa por no tener servidumbres con la propia industria; es decir, el requisito imprescindible de ofrecer una adecuada transparencia en las compras nos lleva a no estar en el accionariado del suministrador, evitando, al mismo tiempo, la adquisición de una sobrecapacidad en función de la demanda real, con el consiguiente sobrecoste y, por tanto, repercutiendo en las tarifas y perjudicando el objetivo de la operadora.

Por otro lado, tampoco se puede olvidar la gran aportación de Telefónica a través de su expansión internacional, que ha proporcionado nuevos mercados a la industria española, a lo que más adelante me referiré con ocasión de hablar del asunto de Perú. A todo ello se debe sumar el apoyo constante y permanente que Telefónica presta a los procesos de investigación y desarrollo, que son la base del efecto multiplicador de la inversión en el mundo de las telecomunicaciones.

En resumen, la estrategia de Telefónica no está centrada en participar en el accionariado de los suministradores. Es más, desde el año 1985 —antes de nuestro ingreso en la Comunidad Económica Europea—, Telefónica ya tomó la decisión de desinvertir en los grupos industriales que fueron sus proveedores, para evitar vinculaciones y servidumbres que pudieran condicionar la consecución de sus objetivos básicos que son mejorar la calidad y abaratar los costes de servicios a sus clientes. Esta política de desinversión en el accionariado de los suministradores ha continuado y va a continuar hasta su práctica desaparición.

Pues bien, entrando ya directamente en el caso Amper, tengo que decir, en primer lugar, que esta empresa no es una empresa filial de Telefónica. Telefónica sólo tiene una participación minoritaria del 15 por ciento de su capital y no tiene, por tanto, la responsabilidad de su gestión. Sin embargo, seguimos manteniendo una significativa relación como cliente de las sociedades del Grupo Amper, que nos proveen de equipos y de sistemas e instalaciones tanto en España como en el extranjero. Con mayor detalle: la proporción de las compras del Grupo Amper con respecto al total de compras de Telefónica se ha incrementado durante los últimos años, pasando de un 2,7 por ciento en el año 1990, a un seis por ciento en el pasado ejercicio de 1993. Pero, por otro lado, el porcentaje que sobre el total de la renta del Grupo Amper representa Telefónica ha crecido en los últimos años desde un 45,8 por ciento en 1991 hasta un 50,3 por ciento en 1993.

En resumen, la posición de Telefónica como cliente de Amper está siendo de apoyo constante, manteniendo la máxima colaboración dentro de las posibilidades y el mar-

gen de maniobra que ofrece al asegurar un suministro competitivo en calidad y precio.

Antes, contestando a una pregunta del señor Camisón, decía que hemos tratado de ajustar nuestra inversión lógicamente a nuestras necesidades. Pero en este afán de cooperar con la industria española se ha mantenido constante la cifra de 20.000 millones de pesetas de compra cada año a esta Compañía, que para nosotros ha significado proporcionalmente, como he dicho antes, un porcentaje mayor. Además, nosotros estamos representando para esa empresa un porcentaje cada vez más grande; en este año 1993 representamos ya más del 50 por ciento. También quiero decirle que en el año 1994, en el que ya está aprobado nuestro presupuesto, vamos a mantener este nivel de compras a la compañía Amper.

En la intervención sobre el tema de Perú citaré las exportaciones que se están haciendo desde empresas españolas a todas aquellas operadoras en las que nosotros participamos en Latinoamérica.

Continuando con otra de las preguntas de la comparencia voy a explicar la compra de la Telefónica de Perú por 3.300 millones de pesetas, a solicitud del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

El señor **PRESIDENTE**: Perdón, son 3.300 millones de dólares.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): La cifra estaba en pesetas, pero son 2.002 millones de dólares.

Para que SS. SS. puedan tener un mejor conocimiento de cuál ha sido el proceso que ha llevado a Telefónica Internacional a participar y ganar el concurso de privatización de las dos operadoras que existen en este momento en Perú, creo que es imprescindible, a pesar de haberlo manifestado ya en mi última comparencia ante esta misma Comisión, volver a explicar cuáles son los objetivos y las razones de nuestra presencia internacional.

El señor **PRESIDENTE**: Perdón que le interrumpa de nuevo, pero hay una cosa que quisiera que quedara clara, porque en mi texto se habla de 3.300 millones de dólares y usted habla de 3.300 millones de pesetas.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): La cuestión planteada dice exactamente por 3.300 millones de pesetas, pero ha sido un error que venía de esta Cámara.

El señor **PRESIDENTE**: Pero en el texto que todos los Diputados tenemos se habla de Telefónica Española, S. A., de Perú por 3.300 millones de dólares. Esto es lo que reza en el orden del día.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz):

Como voy a aclarar exactamente la cifra en mi intervención no creo que haya ningún problema en este sentido.

El señor **PRESIDENTE**: Confiamos en la aclaración de este tema a lo largo de su intervención.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Volviendo a mi exposición, decía que de manera escueta voy a manifestar que Telefónica tiene tres objetivos principales muy definidos en su actividad de expansión internacional y que son los siguientes. En primer lugar, ganar más dinero; en segundo lugar, ganar más tamaño, de tal forma que pueda hacer mejores alianzas internacionales; y, en tercer lugar, colaborar con la industria española comprando más. Esos son nuestros tres objetivos principales.

Hay otros motivos también importantes, como la defensa de nuestros negocios comunes internacionales; la defensa de nuestras comunicaciones internacionales; la defensa, incluso, de las comunicaciones internacionales en lengua castellana, que es la principal lengua del Estado español, la denominada lengua española, que con todos los respetos para el resto es la más conocida en el área en que estamos.

Con independencia de estos objetivos, estamos en una situación absolutamente nueva en el mundo del negocio de las telecomunicaciones, en la que se pone de manifiesto tanto la necesidad de ampliar mercado mediante participación en procesos de privatización de compañías extranjeras como la conveniencia de adquirir un tamaño crítico internacional. Esta internacionalización de los negocios de telecomunicación viene propiciada también por la globalización de los mercados y además por la tendencia a la privatización de los monopolios estatales, así como por la progresiva liberalización de servicios, que en numerosos países viene acompañada de la apertura de uno o varios operadores extranjeros que participan en su propio mercado. Todo ello se desarrolla en un marco que se caracteriza por las necesidades financieras de los estados menos desarrollados, derivados de los objetivos de modernización y de expansión del servicio telefónico, que constituye una pieza clave para su desarrollo económico, social y cultural. En consecuencia, surgen oportunidades globales y sectoriales de inversión, y hay que estar presente para no quedar al margen de esta operación.

Ante esta situación de nuevas oportunidades de negocios internacionales, derivados de los procesos de privatización y de liberalización de las redes y servicios de telecomunicaciones, Telefónica definió como prioritaria en sus actuaciones el área de la América española, de Hispanoamérica o de la América latina, con el fin de alcanzar la mayor ventaja competitiva, tanto en términos de mercado potencial como de sinergia por tráfico internacional y sistemas comunes de explotación de red. Esto no quiere decir que no tengamos presencia también en algunas operadoras, como, por ejemplo, una empresa de radio-búsqueda en Portugal o la telefonía móvil de Rumanía.

Con carácter general, la selección de las inversiones internacionales ha de basarse en una toma de consideración

individualizada del perfil de rentabilidad/riesgo de cada proyecto, lo que quiere y requiere una cuidadosa evaluación de los factores que pudieran afectar a la recuperación de la inversión. Para comprometer capitales y recursos hace falta estar dispuesto a asumir un conjunto de riesgos e incertidumbres, pero con la expectativa siempre de obtener una rentabilidad.

La acción de Telefónica Internacional, la compañía filial de Telefónica de España para su actividad exterior, se manifiesta, hasta el momento, en sus participaciones en operadoras de telecomunicaciones de Puerto Rico, de Venezuela, de Colombia, de Argentina, de Chile y ahora de Perú. También he citado antes, en Europa, Rumania y Portugal. Está teniendo lugar esta toma de participaciones, desde hace unos años acá, en un contexto de dura competencia con otras operadoras internacionales, muchas de ellas más importantes que la propia Telefónica de España.

Al cierre de 1993, Telefónica Internacional presentaba una estructura de balance con 215.982 millones de pesetas de activos totales, todas estas cifras a valor contable no al valor de mercado. Por lo que respecta a la estructura financiera, la Compañía Telefónica Internacional presenta un claro predominio de los fondos propios, cuyo valor contable asciende a la cifra de 153.344 millones de pesetas; el 49 por ciento por desembolso de capital social y el 51 por ciento por reservas que se han generado en los últimos cuatro años de existencia de esta compañía, lo que representa que el 72 por ciento de los recursos totales son recursos propios.

Desde la perspectiva de la estructura accionarial de Telefónica Internacional (que cuenta con un capital de 79.900 millones de pesetas que se distribuyen entre la Telefónica de España, el 76,2 por ciento, y el Patrimonio del Estado el 23,8 por ciento, que es el único dinero desembolsado por sus accionistas, desde la perspectiva del mercado, el conjunto de las inversiones exteriores realizadas por Telefónica Internacional representa un valor aproximado de activos superior a los 600.000 millones de pesetas, con una rentabilidad media por plusvalías latentes sobre costes de adquisición, del 305 por ciento, estimada a partir de las cotizaciones bursátiles de las participadas que cotizan en Bolsa, así como del valor contable de los activos para el resto de las sociedades. Solamente cotizan en Bolsa la Telefónica Argentina, la Compañía de Teléfonos de Chile, Entel de Chile, no sólo en las Bolsas de Santiago y Buenos Aires, sino tanto CTC como la Telefónica Argentina se cotizan también en la Bolsa de Nueva York; la Telefónica Argentina hace un par de meses y la Telefónica de Chile hace dos años. El resto de los activos, es decir, nuestra participación en la Telefónica de Venezuela o en otros lugares, está al valor de adquisición y, por tanto, no está revalorizado por el mercado.

En términos de rendimiento las inversiones de Telefónica Internacional están generando una tasa interna de rentabilidad superior al 40 por ciento, teniendo en cuenta el flujo de dividendos percibidos, así como las plusvalías latentes en las respectivas inversiones que se han llevado a cabo.

Dicha rentabilidad indica, desde la perspectiva económico-financiera, una acertada política de selección de activos y ejecución de inversiones internacionales de Telefónica, a la que desde esta óptica operativa y desde el mercado se añade el hecho de estar presente en la operación antes de Perú de 5,8 millones de líneas telefónicas en Latinoamérica, con un crecimiento de la planta en servicio del 40 por ciento, desde las respectivas fechas en que tomamos posesión de esta Compañía, con lo que ello representa de eficacia en la gestión y respuesta a las demandas de mercado con elevado potencial de crecimiento.

Como manifesté al referirme anteriormente a Amper, Telefónica está sirviendo también de apoyo para la actividad exportadora de empresas españolas que se están viendo impulsadas con la consolidación y expansión de la presencia multinacional de Telefónica Internacional. Al margen de los efectos indirectos, difíciles de cuantificar, está identificado un volumen de exportación, de contratación a empresas españolas por parte de las empresas participadas por Telefónica Internacional en Hispanoamérica de 355 millones de dólares, en 1992, cifra que se incrementó a 580 millones de dólares, en 1993, con perspectivas, seguro, de un mayor crecimiento aún en 1994, sobre todo con la incorporación de Perú.

Pasando al caso concreto de Perú, Telefónica Internacional ha resultado adjudicataria del concurso para la privatización de las compañías Entel-Perú y CPT-Perú, con una oferta de 2.002 millones de dólares y pongo acento en esta cifra, señor Presidente, para evitar la confusión que haya podido haber en algunas de las expresiones utilizadas con anterioridad. La Compañía Peruana de Teléfonos, la CPT, opera en el área de Lima y Callao, que es el área de mayor densidad de Perú, ofreciendo servicios de telefonía local, celular, «paying», transmisión de datos, páginas amarillas y televisión por cable, y también Entel-Perú que ofrece servicios de larga distancia nacional e internacional sobre todo el territorio peruano, además de prestar los servicios de la telefonía local y celular, transmisión de datos y guías en todo el resto del país que no pertenece a la Compañía CPT.

Pues bien, este concurso otorga licencia a estas compañías, de las que va a participar Telefónica Internacional, para todos los servicios de telecomunicación por un período de veinte años prorrogable por otros veinte, y en el caso concreto de la larga distancia vamos a mantener el monopolio durante un período en exclusiva de cinco años para estimular la más rápida expansión de este servicio. En segundo lugar quedó la oferta de la Southwestern Bell y de la Korean Telecom, que ofrecieron 857 millones de dólares; y, en tercer lugar, se situó un consorcio liderado por la compañía GT norteamericana, con una oferta de 803 millones de dólares.

Para cualquiera que se acerque al conocimiento de las empresas peruanas, le tienen que sorprender estas dos ofertas por su alejamiento al valor real de las operadoras peruanas y a sus capacidades de negocio. Personalmente me sorprende porque ninguna de ellas cubre ni tan siquiera el valor del servicio de la telefonía básica. En el proceso de privatización participaron también otras empresas, como

ATT, France Telecom, Cable and Wireless y Stet, que no llegaron a presentar oferta. Las más directas competidoras de Telefónica en la zona, como son France Telecom o Southwestern Bell, que también están presentes en el área hispanoamericana, han quedado desmarcadas después del resultado del concurso de Perú.

Telefónica desarrollará en Perú un importante plan de inversiones destinado a la expansión y modernización de la red en el marco de su importante presencia en los mercados de telecomunicaciones de Latinoamérica, que engloba a 110 millones de habitantes. Esta operación representa la consolidación de Telefónica Internacional en el área de Latinoamérica y en los flujos de tráfico internacional de Latinoamérica con Europa. Significa también un notable impulso a sus nuevas actividades de celular, de páginas amarillas, de comunicaciones de empresas, etcétera, incluido también el negocio de televisión por cable y multimedia, que seguro generará unas sinergias que van a revalorizar de forma notable su cartera de participaciones internacionales.

Al tratarse de una oferta que compite con las presentadas por otros consorcios, la práctica habitual internacional se basa en fijar el precio en el último momento para asegurar la confidencialidad y evitar filtraciones indeseadas. He dicho que es la práctica internacional, pero también es la nacional, como todos hemos podido observar muy recientemente. Se contrastan así y entre sí las valoraciones internas y asesoramientos externos y en base a ello se adopta una decisión. Nosotros hemos estado asesorados por bancos internacionales, como aquí también han estado asesorados los distintos bancos que se han presentado al concurso, a la licitación por Banesto. De este contraste de valoraciones, que tiene los componentes de la idoneidad empresarial de la oferta y de realizar una oferta ganadora frente a las presentadas por consorcios competidores, la fijación de ambos precios o de ambos elementos están sometidos a una continua evaluación en función de la cambiante información disponible, por lo que hasta el último momento no se puede concretar el precio final.

La valoración se realizó a partir de la elaboración de un plan de empresa, fundado en el análisis de la información histórica y de las proyecciones de mercado realizadas durante el proceso de análisis del proyecto, lógicamente, con participación de expertos de Telefónica para las distintas líneas del negocio. La metodología de valoración se apoyó en el descuento de los flujos netos de caja y en la estimación del coste medio ponderado del capital del proyecto, suponiendo la reducción paulatina a lo largo del período de la prima del riesgo-país de Perú para descontar el valor terminal del proyecto en el décimo año. Esta es la técnica.

Como principales supuestos destacan: un crecimiento medio interanual de la planta telefónica del 13 por ciento y unos crecimientos medios del 3 por ciento del tráfico por línea local, del 4 por ciento en larga distancia nacional y del 8 por ciento en la internacional. Todos estos incrementos reflejan un cálculo muy inferior a los que están teniendo lugar en operadoras comparables de Argentina, de Chile, de Méjico y de Venezuela.

La oferta presentada se encuentra dentro del rango de valoración estimado para el proyecto y con la misma se prevé alcanzar una retribución similar a la obtenida por las otras inversiones realizadas por Telefónica Internacional hasta el momento. Con base en la metodología de valoración expuesta, se realizó la presentación de la oferta por estas compañías CPT y Entel-Perú y dicha oferta contaba con las autorizaciones del Consejo de Administración de Telefónica Internacional, sociedad con capacidad para ejecutar sus inversiones en el grupo internacional, en el grupo Telefónica.

La adquisición del control del mercado de telecomunicaciones peruano representa para Telefónica Internacional consolidar su posición en la región latinoamericana frente a otras operadoras permitiendo maximizar las ventajas competitivas para el conjunto del grupo empresarial.

Tráfico internacional; al combinar importantes flujos cruzados con Argentina, Chile, Puerto Rico, Estados Unidos, así como ofrecer oportunidades adicionales de reencaminamiento de tráficos de tránsito por Europa y América del Norte por las redes del Grupo Telefónica.

Economías de escala y suministros de equipos; creación de oportunidades de negocio para empresas del grupo, como nuestras propias empresas filiales; conseguir tamaño para la generación de un mercado regional de telefonía móvil celular en América del Sur en donde ya no tenemos fronteras desde Venezuela hasta el extremo sur de América del Sur; consolidar la posición de negocio en guías telefónicas y páginas amarillas; creación de una empresa de ingeniería de sistemas y redes de datos cuya viabilidad requiere de un mercado regional Argentina-Chile-Perú; lograr tamaño de mercado mínimo para participar en un mercado multimedia latinoamericano.

Además de todo lo anterior, el control del mercado peruano de telecomunicaciones representa también una oportunidad de negocio para suministradores españoles como ha sido tradicional hasta ahora.

Por último la oferta de Telefónica significa una oportunidad de reforzamiento global de las relaciones económicas entre España y el bloque latinoamericano que podría ser capitalizado en diferentes planos y como en el resto de las inversiones vamos a ganar dinero.

Quiero por último aclarar, y aprovecho ya en cierto modo para contestar a una pregunta de S. S., en relación a la financiación de la compra de Perú y también en relación con unas informaciones que han aparecido en algunos medios de comunicación esta mañana, y desmentir rotundamente que estemos buscando financiación para Perú, puesto que ya la tenemos desde hace bastantes días.

Como es habitual en estos casos la financiación de las compras se realiza en un primer momento mediante una operación de crédito-puente, como siempre, y para llevarlo a cabo la financiación puente de las operaciones de Perú se hace mediante tres tramos. Para un primer tramo de 1.000 millones de dólares se solicitó oferta a todos los bancos internacionales importantes y ha sido adjudicada, hace ya quince días por el Comité de Inversiones nuestro, al Amro Bank, banco holandés, que es el séptimo del mundo, en las siguientes condiciones: Primero, el Banco asegura la fi-

nanciación. Segundo, el coste de la operación es el *libor* más un diferencial que es el menor de todos los conseguidos por todas las empresas españolas en los últimos tiempos. El banco ha sindicado la operación entre instituciones españolas y extranjeras. Al día de hoy la operación está cerrada, habiendo recibido el banco para podernos suministrar estos 1.000 millones de dólares ofertas por un monto superior a los 2.400 millones de dólares. Es decir, dinero no nos ha faltado, no hemos tenido que buscar tanto; sencillamente con buscar un concurso internacional nos ha bastado y hace quince días que se cerró el concurso. Los socios locales han asumido su compromiso con un monto inicial de 200 y 300 millones de dólares en función de su propio acceso a la financiación en este momento. El Grupo Telefónica aportará el resto, bien como participación de CTC, la Compañía Telefónica de Chile, y Telefónica Argentina, bien como deuda subordinada de Telefónica en las mismas condiciones que las concedidas por el Banco Amro, de Holanda. Por tanto no estamos buscando dinero; tenemos dinero.

Vuelvo a repetir. Esta es una muy buena operación y vamos a hacerla rentable. Tomaremos posesión probablemente en la semana del 15 al 22 de este mes de mayo e iremos dando cuenta a los medios de comunicación de todos y cada uno de los pasos que vamos dando para que no haya ni la menor duda y daremos muy buenas noticias, sin lugar a dudas, en los próximos meses.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación tiene la palabra el señor Andréu, en representación del Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

El señor **ANDREU ANDREU**: A iniciativa propia, quería agradecer al conjunto de la Comisión que haya mantenido estas comparecencias a pesar de haberme retrasado debido a un error en el entendimiento de la convocatoria.

En cualquier caso, aunque la iniciativa sobre la liberalización correspondía a Izquierda Unida, considero que habrá sido interesante que el señor Presidente de Telefónica haya expuesto su opinión, que creo es bueno que se contraste con la del Tribunal de Defensa de la Competencia que mi grupo parlamentario no comparte en absoluto. No me refiero a su opinión, señor Presidente de Telefónica, que leeré en el «Diario de Sesiones», sino a la del Tribunal de Defensa de la Competencia.

Entrando con brevedad en los temas que nos ocupan, quiero manifestarle que, en nuestro criterio, en lo que se refiere al tema Amper, creemos conveniente (igual que creemos conveniente que en los temas de liberalización del sistema de comunicaciones se defiendan los intereses nacionales) que también se defiendan los intereses nacionales en lo que se refiere a la compra y utilización de material por parte de Telefónica. En este sentido, nuestras informaciones dicen que gran parte de los componentes de Telefónica se están contratando con el sudeste asiático y con muchos otros países y que se han ido abandonando proyectos que tenía Telefónica con Amper y que podrían

haber sido el acicate para que una empresa que ahora está pasando importantes dificultades económicas pudiera tener un futuro mejor que el que se le prevé. En ese sentido creemos que Telefónica tiene una importante responsabilidad. Por otra parte, eso es lo que están haciendo las empresas de telecomunicaciones europeas, que, como no pueden tener participaciones accionariales en sus proveedores en función de lo estipulado por la Unión Europea, se buscan fórmulas para que Deutsche Telekom, British Telecom o France Telecom compren material a empresas que tienen su residencia en Alemania, en Gran Bretaña o en Francia. En este sentido, nosotros deseáramos una política de mayor colaboración de Telefónica con la industria nacional y concretamente con esta empresa.

En lo que se refiere a la compra de la Compañía Telefónica de Perú, diré que hoy he tenido oportunidad de ver a un Presidente de Telefónica para mí desconocido, un Presidente de Telefónica que da muchísimas vueltas antes de entrar en la cuestión. Empieza contándonos cómo es todo el sistema internacional que está montando Telefónica, un poco, creo, para vestir la respuesta al tema concreto por el que le trae aquí mi grupo parlamentario, porque, señor Velázquez-Gaztelu, considero que su gestión es de todo punto indefendible a la hora de la compra de la Compañía Telefónica de Perú. Usted que es extraordinariamente pragmático cuando habla de su política de compras, cuando considera que Telefónica debe ser fundamentalmente una empresa que genere beneficios, etcétera, tiene una mentalidad estrictamente empresarial, que nosotros no despreciamos, ni muchísimo menos, nos parece que tiene valores importantísimos, pero que no compartimos en su totalidad por la importancia nacional que tiene la empresa que usted dirige, a usted, que tiene esa mentalidad tan pragmática para algunos aspectos, a la hora de justificar la compra de una compañía como ésta se le llena la boca de grandes valores y, sinceramente, esos grandes valores difícilmente pueden justificar que haya una diferencia —son los números que usted nos ha dado; los otros los había sacado de informaciones periodísticas— de 1.150 millones de dólares con la segunda oferta. Nos parece una diferencia abismal, más del 100 por ciento con la siguiente oferta, algo así como 150.000 millones de pesetas al cambio haciendo una operación a vuelapluma. Creemos que esto significa una responsabilidad importante. No sé si su Consejo de Administración le habrá solicitado una explicación por cómo se ha producido este tipo de compras; desde luego, mi grupo parlamentario se la solicita y solicitamos que nos explique cómo se puede producir una diferencia tan abismal. No simplemente que usted nos explique su sorpresa porque haya habido ofertas tan distantes a la que ha planteado Telefónica, sino que nos dé algún tipo de explicación más pormenorizada de cómo se puede producir esto. ¿Significa que las otras compañías son extraordinariamente atrevidas, o significa que ha habido errores importantes en los trabajos técnicos realizados por la Compañía Telefónica?

En cualquier caso, le rogaría que nos dijese si su Consejo de Administración ha pedido explicaciones, y si usted también se las ha pedido a todo el grupo que le asesoró

para hacer este tipo de ofertas. Nosotros, en principio, sin juzgar definitivamente el asunto, creemos que resulta sospechosa de ser considerada una mala gestión y merecería una explicación sobre el tema en concreto, no sobre la filosofía general de Telefónica, sino una explicación más pormenorizada para poder tener una opinión real sobre el asunto.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra a continuación el señor Camisón. Lo más breve que pueda, por favor.

El señor **CAMISON ASENSIO**: La sucesión de noticias sobre el tema Amper, desde el pasado otoño, ha preocupado realmente a mi grupo, puesto que cada vez eran más alarmantes; prueba de ello fue la presentación de una serie de iniciativas al Gobierno para intentar clarificar la cuestión.

Ya en octubre pasado quedó claro que Amper no tenía quien le quisiera y que Telefónica (creo que su primer accionista, con el 15,35 por ciento) se negaba a ser la salvadora del grupo, que necesitaba 7.000 millones de pesetas para evitar la suspensión de pagos de Amper Telemática y de Cosesa y que había creado ya un grave problema social puesto que los empleados llevaban tres meses sin trabajar, hasta el punto de que, el 19 de noviembre, Amper se vio forzada a presentar suspensión de pagos de sus filiales Telemática y Cosesa.

En este tema, quisiera plantear un asunto para ver si nos lo puede aclarar el señor Presidente de Telefónica, desde el punto de vista de socio mayoritario de estas filiales, y es que, en noviembre de 1992, el Presidente de Amper, don Antonio López, confirmó el interés de la empresa multinacional Siemens por entrar en el capital de Amper. ¿Tiene conocimiento de por qué se desperdició esta oportunidad, o no existió tal oportunidad?

El problema siguió extendiéndose cada vez más, hasta el punto de que recientemente el 19 de abril último, el juzgado ha declarado ya la suspensión de pagos de Amper Telemática.

Habida cuenta de la evolución de esta empresa que, como usted sabe, empezó como una empresa familiar y que se convirtió en un gran «holding», entre otras razones por los continuos e importantes apoyos, en forma de encargos, que Telefónica le proporcionaba, nosotros empezamos a no entender muy bien cómo algo que nació como efecto de estos encargos, de pronto, una vez que maduro, se deja que se vayan al traste todos los esfuerzos anteriores. Por ello, le preguntamos qué razones han podido condicionar la decisión de Telefónica de no acceder a una participación mayor. En algunas explicaciones que nos ha dado el Gobierno se nos dice que se trata de una empresa de tipo privado, que es algo que huele más bien a pretexto, porque antes, cuando se la apoyaba, no se tenía eso en cuenta. Otra razón que se nos ha dado, por parte del Gobierno en reciente iniciativa, es que, dentro de la política del Miner, se destaca que la prioridades asignadas al sector de las telecomunicaciones tienen prioridad dentro del Plan de actuación tecnológico-industrial y, como prueba de ello, el Plan nacional de comunicaciones de banda ancha. Esto

ha sido expuesto por el Gobierno y, sin embargo, no se da ese paso.

En definitiva —y en esto coincidimos con la curiosidad que ha mostrado el portavoz de Izquierda Unida— todo esto también es una consecuencia de la nueva política marcada por Telefónica en cuanto al lanzamiento del nuevo teléfono Forma. Se distribuyeron los encargos y parece que a la hora de llevar adelante esta fabricación no se hace aquí por Amper ni por las otras concesionarias, sino que se está trayendo de Extremo Oriente. Quisiera que aclarara si hay alguna relación entre la situación de encontrarse desvalida y el proceso de importar estos terminales referidos al modelo Forma que lanzó Telefónica con la situación dramática en que se encuentra esta empresa filial.

Pasando al tema del Perú, señor Presidente, cada día que pasa nos preocupan más —no lo llamaré derroche— esos 160.000 millones de pesetas que Telefónica acaba de gastar innecesariamente en la compra de estas redes de Perú al pagar 1.145 millones de dólares más que el precio ofrecido en la subasta correspondiente por el siguiente concursante, una de las «baby bells» americanas.

Usted nos acaba de decir que todo el mundo estaba equivocado, estas empresas que han ido a subasta, estas «baby bells», la propia Stet italiana y la única que estaba acertada en esa fijación era la operadora española. Pero es que se ha olvidado usted de decir que la fijación del precio de salida en subasta, hecha por los propios peruanos, fue de cuatrocientos y pico millones de dólares; luego, realmente, el precio de salida supongo que fue fijado por quien conocía a fondo los entresijos de estas redes peruanas. Dado que Telefónica pudo comprar lo mismo por 1.145 millones de dólares, cada vez nos extraña más, repito, el asesoramiento de J. P. Morgan, el mismo que asesoró a Banesto, que todos sabemos cómo ha acabado, y la circunstancia de que la oferta española se formalizara a espaldas del Consejo de Administración de Telefónica.

Nosotros planteamos este tema en el Pleno del Congreso al Ministro de Economía, el pasado 9 de marzo, y el señor ministro admitió todo esto que estoy resumiendo aquí. En su comparecencia en esta comisión, el pasado 22 de marzo, volví a insistir y no voy a repetirlo en aras de la brevedad. En el Pleno del 13 de abril pasado volvía a plantear el asunto al propio Ministro de Obras Públicas, que tampoco pudo desmentirlo.

La cuestión, señor Presidente, es que en esta escandalosa situación de la compra en Perú, que ha dejado estupefacto a gran parte del mundo financiero, TISA pudo comprar, repito, por 160.000 millones menos. Esta es la cuestión. Usted nos ha adornado aquí una serie de cuestiones de todo el proceso de Telefónica, que ha quedado muy bien. Encantado de oírlo, pero es un tema que yo no voy a tragar. En este momento nos alegramos con usted de todas estas cuestiones pero yo no voy a entrar en ello. El tema que nos preocupa ahora son esos 160.000 millones que se pudieron ahorrar.

Coincidimos otra vez con el señor Ministro de Economía y Hacienda cuando públicamente dice que cree muy arriesgada la inversión de 280.000 millones de pesetas de Telefónica en Perú. Esto no lo dice la oposición; lo dice el

señor Ministro de Economía. ¿Y por qué lo dice? Porque haciendo números vemos que se ha cerrado la operación comprando el teléfono más caro del mundo. Son 600.000 líneas, se compra la tercera parte, la operadora española compra 200.000 y se pagan 2.000 millones, sale una media por línea de 10.000 dólares, cuando el precio medio por esos mundos de Dios —Telefónica también ha comprado así— es diez veces menos en otras ocasiones.

Lo que nos preocupa ahora es que la magnitud del error se agrava según pasa el tiempo. ¿Por qué? Porque muy recientes están las noticias que nos llegan desde Nueva York cuando se desvela que Telefónica debería en este momento reducir sus costes para ganar flexibilidad frente a la liberalización que se avecina. Por eso se ha hecho público el estudio de la agencia de calificaciones Moody's que demuestra esa inquietud y uno de sus autores fundamentales, don Carlos Vincent, analista de Moody's, públicamente —y ha sido noticia difundida en todo el mundo financiero—, dice que todavía Moody's no ha tomado la decisión de fijar la revisión a corto plazo para Telefónica, a base del Prime 1, porque en estos momentos existen cuestiones no completamente clarificadas y que habrá que analizar, porque no tiene seguridades a nivel internacional, aunque usted parece que ya la tiene.

Además, señor Presidente, también nos enteramos de que últimamente Uruguay acaba de anular la licencia de telefonía móvil a Telefónica, por no garantizar el apoyo técnico de la operadora española. Por tanto, el consorcio participado por Telefónica y su filial argentina han perdido la licencia, que ganaron en diciembre, para explotar el servicio de telefonía móvil en Uruguay, tras una decisión de Amper. ¿Y Amper por qué hace esto? Porque ha visto la observación que ha hecho el Tribunal de Cuentas de aquel país y ha demostrado que no tiene el apoyo técnico.

Aquí tenemos —independientemente de lo que usted ha expuesto, de todas esas partes positivas— un fracaso reciente de Telefónica en su política hispanoamericana. Y más recientemente todavía, públicamente, se ha insistido en la postura de Moody's, quedando clarísimo que, estando ya inmediato el pago, que se calcula para mediados de mayo, a nivel internacional —y añadido a este fracaso, repito, del teléfono móvil automático de Uruguay—, a estas alturas, Moody's está mostrando su reticencia internacional. Efectivamente, hoy los medios de difusión han dado la noticia de la búsqueda de esos 1.000 millones de dólares. Usted matiza aquí que es una cosa que ya estaba acordada hace poco tiempo, el plazo tampoco es importante.

Sin embargo, hay algunas cuestiones que debiéramos aclarar respecto a la política en Hispanoamérica de Telefónica. Se nos ha dicho públicamente que, en algún caso, Telefónica ha sido multada en Argentina con 163.000 dólares. Nos ha extrañado esta noticia y no nos la hemos creído. Por eso, aprovechando que está aquí le preguntamos si eso que se ha publicado en los medios internacionales es cierto o no. También nos gustaría que nos clarificara —puesto que usted ha entrado en el tema y porque hay una contradicción— si los ingresos de la filial CTC de Chile, como han dicho en los medios de comunicación, han sido

de 33.000 millones, en 1993, o si realmente han sido 101.154 millones. Es una duda que no tiene referencia pero que me gustaría aclarar.

Sí quiero destacar, hablando de esta propaganda desbordada a que yo he hecho referencia a lo largo de esta mañana, que le ha llamado la atención a mi Grupo que en esta noticia que ustedes difunden, de carácter interno, como es el Boletín Informativo del Gabinete de Prensa, el número correspondiente a marzo de 1994 presenta esta operación como el gran éxito de la Compañía. Basta ver los titulares que ustedes han repartido entre los 75.000 funcionarios y en el mundo empresarial. Titula: «La entrada de Telefónica en Perú consolida su estrategia internacional en América». Luego —no detallo— todo son parabienes; y pasan sobre ascuas por estos 163.000 dólares, innecesarios, de Telefónica, que se han gastado sin tener por qué. Entiendo que no conduce a ninguna parte este tipo de información sectaria, porque no es procedente.

Termino, señor Presidente, con un tema que es trascendente para mi Grupo. A la vista de esta financiación hay cierta inquietud sobre estas fuentes de financiación. Hay una fuente de financiación de Telefónica, creo que nada tiene que ver con esto, que son los fondos que se están recibiendo de programas europeos, del programa Star, para utilización de fondos Feder comunitarios en proyectos de servicios avanzados de telecomunicación, SAT, y usted sabe que Telefónica ha tenido acceso a estos fondos por dos cauces: uno, como subvenciones y otro, como inversión directa. Nos gustaría conocer estos temas si es posible y, si no, que nos enviara los datos a la mayor urgencia. Puesto que van a tener incidencia en la financiación —tema fundamental en esta política de compras que lleva Telefónica—, nos gustaría que nos especificara qué subvenciones recibió Telefónica, número, relación e importe de cada una, de estos programas Feder, para qué proyectos, cuál ha sido la evolución de los mismos, qué inversiones directas ha realizado la Compañía, número, relación e importe de cada una, y cuál ha sido la evolución de cada una de ellas. ¿Por qué hago esto? Porque nos llegan noticias de que la Comisión Europea ha solicitado a Telefónica la justificación detallada de todos los fondos recibidos de estos programas. Me gustaría que usted me dijera a cuánto han ascendido y su justificación, puesto que también nos llegan noticias de que ahora se está intentando por todos los medios buscar una explicación en todas las regiones españolas para justificar esto. Es un dato que nos interesa mucho.

Usted sabe que una de las empresas internacionales que acudió a la subasta del Perú fue la operadora italiana Stet, y parece ser, según se ha hecho público, que esta operadora europea tiene sus recelos respecto a las financiaciones de la operadora española. Incluso se ha llegado a decir que tenía la intención de presentar una denuncia formal ante la Comisión europea por esta financiación. Nos gustaría que, con toda sinceridad, nos contara hoy en esta Comisión las relaciones que Stet haya podido tener con esta financiación, ya que en algún momento se ha dicho que esta operadora italiana tenía sus recelos sobre destinos no claros en los fondos de financiación.

Esto es todo, señor Presidente, de momento.

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, tiene la palabra el señor Martinón, en nombre del Grupo Socialista.

El señor **MARTINON CEJAS**: Voy a intentar ser extremadamente breve. Creo que es una buena noticia y una garantía para la estabilidad de la empresa que el Presidente de Telefónica nos haya anunciado que Telefónica se compromete en 1994 a mantener el nivel de compras de Amerper, aunque no sé si es suficiente para mantener la actividad de la misma.

En cuanto a la participación de Telefónica en los dos operadores de Perú quiero felicitar a Telefónica. Con independencia de lo discutible del precio que se haya podido pagar, parece obvio que es una buena operación. Supone la consolidación de Telefónica en la América hispana, y no voy a repetir muchos de los argumentos que el Presidente de Telefónica ha esgrimido favorables a la presencia de Telefónica en Perú. Lo que ha causado impacto en parte de los medios que siguen este tipo de asuntos y en los propios grupos parlamentarios ha sido el precio. Tal y como se configura la asignación de ese 35 por ciento del paquete de las operadoras de Perú, casi parece inevitable que alguien haya pagado más de lo debido. Desde el momento en que el adjudicatario haya pagado un dólar más que el segundo, parece que ha pagado más de lo necesario; debía haber pagado medio dólar y no un dólar, aunque, vistas las cosas a toro pasado, resulta muy fácil hacer una crítica. ¿Cuánto valen esas acciones que ha comprado Telefónica?

En primer lugar, habría que entrar en la definición de cuál es el valor de las cosas. Sobre eso se ha escrito mucho. Don Carlos Marx escribió bastante, incluso hizo una aportación interesante, la teoría del valor. Se podría hacer la siguiente pregunta: ese 35 por ciento de las dos operadoras de Perú ¿vale igual para Telefónica España o para Telefónica Internacional, Sociedad Anónima, que para una operadora americana, o para una coreana? ¿Valen igual? ¿Vale el mismo objeto lo mismo para dos personas distintas? Es evidente que no. Supongo que al que más le ha dolido no haber sido capaz de adivinar lo que ofertó el segundo candidato habría sido a don Cándido Velázquez, y a los accionistas de Telefónica, sin duda, pero la pregunta formulada en esos términos me parece esencialmente errónea. Me parece que no tiene sentido plantearnos si Telefónica pagó mil y pico millones de dólares más que el segundo candidato. Creo que la pregunta correcta sería: ¿La operación, globalmente, es buena, es positiva, es rentable, va a proporcionar ganancias, no sólo desde el punto de vista de Perú sino desde el punto de vista de la implantación global de Telefónica en Hispanoamérica y también desde el punto de vista, como muy bien ha recordado don Cándido Velázquez, del fomento de la producción nacional en equipos de telecomunicación?

El segundo operador ofertó 857 millones de dólares, me parece. ¿Qué habría ocurrido si Telefónica hubiera ofertado 856 millones de dólares? Hubiéramos crucificado al Presidente de Telefónica por cicatero, por no haber apostado un poquito más fuerte obteniendo un importante mer-

cado con una capacidad de expansión total, puesto que, si no recuerdo mal, el índice de líneas de teléfono por cada cien habitantes está en dos y pico en Perú, por lo que la capacidad de expansión de ese mercado es impresionante. La posibilidad del negocio es espectacular. Ahora estaríamos reprochando a don Cándido Velázquez haber sido cicatero, no haber sido capaz de ofertar un poco más para haber obtenido esto.

Insisto en que la crítica a toro pasado es una crítica sin sentido. Lo que sí es exigible, desde el punto de vista de los intereses nacionales —y supongo que los accionistas serán los más interesados en así exigírselo al Presidente de Telefónica—, es que esa inversión que se va a realizar, que no acaba en los 2.002 millones de dólares —hay un compromiso de inversión por 1.500 millones en los próximos cinco años, para poner en funcionamiento millón y medio de líneas telefónicas—, sino que es de 3.500 millones de dólares, va a ser rentable desde todos los puntos de vista. Ese es, en mi opinión, el gran tema que deberíamos discutir.

Se hace alusión a que se ha pagado por línea 10.000 dólares. Creo que es también una concepción errónea. Nadie está comprando las viejas líneas de teléfono que existen allí, lo que se está comprando es la posibilidad de un negocio; se está comprando el 35 por ciento de un negocio, no se están comprando las viejas líneas instaladas. Por cierto, si tanto sorprende que Telefónica haya pagado 10.000 millones de dólares, el segundo candidato ofertó 4.500 dólares por línea, que está muy lejos de los 1.000 por línea.

El Ministro de Hacienda ha dicho que la operación es muy arriesgada. Es una opinión lícita, sin duda alguna, pero en el negocio de las telecomunicaciones, si tengo que optar entre la opinión del Ministro de Hacienda y la del Presidente de Telefónica, me fío más de la opinión del Presidente de Telefónica, en el sentido de que parece una opinión más experta en ese tema en particular.

Es verdad que Moody's ha anunciado una recalificación de Telefónica que tampoco se ha producido. La adjudicación, si no recuerdo mal, se celebró el 28 de febrero. Han pasado ya dos meses y, que yo sepa, Moody's no ha recalificado a Telefónica.

Acerca de los expertos que opinan, como ustedes comprenderán hay opiniones de expertos para todos los gustos. Por ejemplo, Warburg Securites ha señalado que Telefónica ha pagado un precio que se corresponde con el tremendo potencial de crecimiento futuro, y valoraba las ofertas del segundo y tercer candidato como irrealmente bajas. Cuando se citan argumentos de autoridad, por un lado, tampoco viene mal que se diga que hay otros, en principio tan fiables como los primeros, que no tienen esa concepción.

En esto de los expertos, habitualmente hay opiniones para todos los gustos. Hay expertos que aconsejan inversiones en empresas telefónicas situaban a Telefónica y a la compañía italiana Stet como las compañías europeas con menor beneficio, con menor posibilidad de negocio y, sin embargo, otras situaban a ambas compañías, a Telefónica de España y a Stet italiana, a la cabeza de operadoras de telefónica con alta capacidad de negocio.

¿Qué sería razonable exigir, desde un punto de vista parlamentario, salvo que estemos en una actitud simplemente de increpar, de forma injusta, a quien tiene responsabilidad del negocio de Telefónica? Exigirles que este tipo de inversiones sean rentables para Telefónica en primer lugar, que de eso ya se encargarán sus propios accionistas, y, desde un punto de vista nacional, que sean rentables e interesantes para la economía nacional.

Para que la crítica sea digna de recibo debe ser coherente y, por lo tanto, situada en una perspectiva global. No me parece lícito criticar que Telefónica haya pagado más de lo debido en el sentido que ya he explicado anteriormente, porque si a cualquiera de nosotros nos hubieran preguntado cuánto hubiera sido razonable que se pagara supongo que no habiéramos sido capaces de aportar una cifra más ajustada.

Ya sabemos que a nosotros no nos corresponden esas funciones, pero como ciudadano español y como Diputado representante del pueblo español, yo me alegro y me siento orgulloso del importante papel que Telefónica está desarrollando en un conjunto de países con los que mantenemos estrechas relaciones históricas, como son los países de la América hispana. Desde luego, quiero animar a Telefónica a que continúe desplegando la bandera de España por esos otros mundos.

El señor **PRESIDENTE**: El Presidente de Telefónica me ha hecho saber que tiene que coger un avión para Bruselas donde tiene una reunión importantísima y, por lo tanto, va a tratar de contestar lo más rápido y precisamente posible a las cuestiones manifestadas por todos los diputados, si bien me anticipa que en el plazo de tres o cuatro semanas estará en condiciones de comparecer de nuevo en la comisión si los señores Diputados o los Grupos lo desean, probablemente —prefiero que lo ratifique él— para dar noticias más optimistas de las que hoy puede ofrecer.

Tiene la palabra el señor Presidente de Telefónica.

EL señor PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA TELEFONICA DE ESPAÑA (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Señor Presidente, creo que tengo suficiente tiempo para contestar. Tengo que coger un avión, ése es el problema. Yo me he ofrecido a comparecer cuantas veces quieran los señores Diputados que lo haga ante la Comisión.

Voy a tratar de resumir el tema del siguiente modo. En primer lugar, contestaré a S. S., señor Martínón, con el cual tengo más coincidencia en la forma de presentar este tema y luego contestaré conjuntamente, porque veo que hay igualdad de opiniones, a los portavoces de Izquierda Unida y Partido Popular respecto a Amper y Perú. Contesto a los dos y me ahorro tiempo.

Señor Martínón, únicamente voy a discrepar con usted en una cosa, porque en lo demás coincidimos. Efectivamente, los primeros que nos dolimos de pagar la cifra de 2.002 millones de dólares frente a la oferta siguiente, que era de 857 millones de dólares, como es natural, fuimos los de Telefónica. Si nosotros llegamos a saber eso hubiéramos pagado menos. Lo que sí digo es que el precio que hemos pagado es el que nosotros consideramos razonable

para obtener una rentabilidad alta. Desgraciadamente, esto no se puede demostrar más que andando. El movimiento se demuestra andando, y cuando yo presente las cuentas de responsabilidad será la hora de demostrar que la inversión —no hay gasto— que hemos hecho en Perú es buena. La expresión que ha utilizado es que estamos dolidos por pagar más. ¡Claro!, pero mucho más dolido ha estado el otro por pagar menos. Eso también lo puedo asegurar. Y la prueba de ello vendrá también con el tiempo.

La pequeña discrepancia consiste en que se ha afirmado que el señor Ministro ha dicho que es una operación arriesgada. Yo eso no lo he oído nunca. He leído los «Diarios de Sesiones» de esta Cámara con mucho detenimiento y esa expresión no la ha dicho el Ministro de Hacienda. Yo ruego que se compruebe esto.

Antes de contestar de forma común, tanto al tema Amper como al de Perú, en el que, como digo, coinciden ustedes en la opinión, voy a responder a un tema muy concreto que me ha planteado al final el señor Camisón sobre las ayudas Feder y de una noticia que no llegó a producirse, que voy a calificar de basura, sobre una denuncia que la compañía Stet italiana iba a realizar en la Comunidad Económica Europea contra Telefónica. Es absolutamente falso. Pero digo más, no es que sea falso, es que es una noticia basura. Absolutamente falso. Eso no le ha pasado por la imaginación al señor Presidente de Stet, al que conozco y con el que tengo contactos periódicos. Ni se le ha ocurrido. Esa fue una falsa noticia que se rumoreó.

Y no voy a esperar a mandarle los datos de la inversión en los fondos Feder, porque parece que nosotros hemos cogido los fondos Feder y con eso invertimos en Hispanoamérica. Es una afirmación absolutamente falsa. El importe total de los fondos Feder recibido por Telefónica de España, en el período 88-93, fue de 42.000 millones de pesetas. Nosotros hemos invertido en programas regionales, de los que financia el Feder 117.000 millones de pesetas frente a los 42.000 millones de ayuda de los fondos Feder. El grado de ejecución de los fondos Feder en infraestructuras de telecomunicaciones es del 100 por cien; no del 98 por ciento. El grado de ejecución de los fondos Feder en otro tipo de inversiones en consecuencia, es cero, porque si todo lo hemos invertido en estos programas, no lo hemos invertido en otro lado. ¿Alguna inversión fuera de España es un fondo Feder? Absolutamente ninguna. ¡Si nosotros no necesitamos las ayudas del fondo Feder para invertir fuera! Es que ni se nos ocurre.

Entrego al señor Presidente la información concreta por escrito de lo que se ha invertido en el programa Star, en el programa Telemática, en el programa Arco, en cada uno de los años, las ayudas recibidas y dónde se han gastado. Aquí está la información.

Ahora voy a contestar sobre Amper y Perú, cuyas respuestas, como decía, puedo unir las. Comparto la preocupación por la situación de la compañía Amper, en la que tengo el 15 por ciento. ¡Mucho más que nadie! Tenemos el 15 por ciento. Ya se puede imaginar usted que a mí lo que me gusta es invertir ganando dinero. No coincide en este caso la opinión porque, a pesar de todo, a alguien se le ha ocurrido decir que nosotros invirtamos más en Amper. Pri-

mero, porque no podemos, ya lo he explicado en mi intervención. Lo único que podemos hacer las empresas operadoras, dadas las reglas de libertad de mercado que afortunadamente van a existir en la Unión Europea, es comprar, y eso sí lo estamos haciendo, y manteniendo un nivel de compra muy importante.

Los problemas de Amper los tiene que resolver Amper, no se los va a resolver Telefónica. Pero voy a hacer una afirmación también. Se proclama aquí que la liberalización resuelve todos los problemas, como una especie de unción mágica, pero no es verdad. Tiene problemas graves y la liberalización de los terminales telefónicos, que ya llevaban liberalizados cuatro años, ha tenido un impacto en la industria española, y de pronto se ha encontrado con que no era competitiva con la del lejano Oriente, pero éste no es un problema nuevo. El Acuerdo del GATT ha estado a punto de no firmarse porque los países desarrollados exigen a los países no desarrollados que tengan la mismas prestaciones sociales y que paguen los mismos sueldos que los países desarrollados, porque, si no, se está haciendo una especie de competencia desleal. ¡Pues, claro que tienen componentes del Oriente! Pero le voy a decir más. Nosotros no estamos comprando en el Oriente. Las industrias españolas están comprando cada vez más en el Oriente, pero no Telefónica de España que, al fin y al cabo, es un comprador. ¡Y lo entendemos!, porque el coste de los componentes en el Oriente es mucho más barato. Pero, señorías, éstas son las consecuencias, en este caso malas, del proceso liberalizador. Sencillamente eso: que los terminales telefónicos fabricados en Hong-Kong, en Singapur, en Filipinas y en Corea, son más baratos que aquí. Nosotros nos tendremos que ocupar de fabricar elementos con un mayor componente tecnológico para poder seguir sobreviviendo en nuestra industria.

La Compañía Telefónica de España no compra fuera. Compra fuera lo único que aquí en España no se fabrica. Pero todo lo que se fabrica en España, lo compra aquí, y tratamos de que nuestras compañías españolas, las compañías industriales asentadas aquí, ganen los concursos internacionales de nuestras empresas internacionales. Y la cifra que yo he dicho antes no es una cifra pequeña. Aquí ninguna empresa ha exportado 598 millones de dólares, que yo sepa.

Una de las razones por la que nosotros fuimos a Hispanoamérica —y lo he dicho al principio— es para dar la oportunidad, porque era la única manera de ayudar, en un mercado libre y competitivo, a la industria española a ampliar el mercado. Lo hemos hecho brillantemente, porque yo no he dado los resultados de Telefónica Internacional para ocultar la situación de Perú. ¡Ni se me ocurre! Lo único que quiero dejar claro es que Telefónica de España, cuando invierte fuera, nunca ha hecho ningún disparate, ningún despilfarro, ninguna inversión mal hecha. Ha hecho una inversión que ya la quisieran muchos, porque una compañía que en cuatro años y medio se ha convertido en la primera multinacional española comprando aquí productos españoles por valor de esa cantidad de millones de dólares que he dicho, y obteniendo esa rentabilidad, eso no ha existido en la historia de España nunca, ¡nunca! Por eso

yo pido el mayor respeto para los profesionales de la Compañía. Concederles al menos el beneficio de la duda, para que la operación de Perú, con toda la tranquilidad, la examinemos periódicamente, para que vean ustedes cómo ha sido una gran operación que traerá beneficios mucho más grandes de lo que yo he podido expresar aquí. ¿Compra de productos españoles? Sí. ¿Componentes del sureste asiático? Yo eso no lo puedo intervenir; yo no soy el dueño de la industria. Eso será un problema de competencia.

Volviendo al tema del Perú, yo creo que lo he explicado todo. Llega un momento en que el problema es, cuando se paga un precio determinado en oferta, si es bueno o es malo. El que pierde se queda descontento porque cree que ha pagado poco, y el que gana se queda descontento siempre porque ha pagado mucho. Eso es lo que nos ha pasado a nosotros. Pero no quiere decir que el precio que hayamos pagado no sea un precio razonable para el negocio que nosotros hemos captado. Nosotros no estamos comprando a 600.000 pesetas la línea, ni a 500.000, ni a 300.000. Nosotros estamos comprando la posibilidad de un negocio en un país en desarrollo. Hay expresiones como la de que: «La Telefónica de Perú solamente gana 3.500 millones de pesetas... por ejemplo, al año. (Yo no sé si ésa es la cifra). Mucho peor en Argentina. También se me criticó lo de Argentina, porque habíamos pagado mucho dinero. Pues ahí está Argentina, produciendo beneficios.

Repito —lo he dicho antes en mi intervención— que todas las inversiones internacionales exigen un riesgo empresarial, y yo seré el que daré la cara siempre por haber tomado la decisión de haber acudido con ese precio a Perú. Nunca negaré mi responsabilidad. Eso también lo afirmo rotundamente. Vendré a la Comisión y lo explicaré (en el futuro, no digo dentro de cuatro días, ni de veinte) cuando tengamos una información mucho más clara y verán ustedes cómo actitudes de compañías internacionales se ratifican.

Yo no quiero santificar a Moody's. Moody's es una compañía que no es como el Papa, que habla «ex cathedra». Puede también equivocarse en sus opiniones, pero es una compañía muy seria que da un *rating*. También le podría decir que Standard & Poor's no lo ha confirmado. Lo único que ha hecho Moody's ha sido que, ante una operación que tiene prudentemente (a mi parecer, su actitud es muy positiva) que observar cómo se lleva a cabo, pone en suspenso el *rating* anterior hasta tanto se clarifique toda la situación. Yo confío en que hasta el mes de julio, en que tenga toda la información, no vuelva, o bien a ratificar, o bien a disminuir. Pero esto pasa en todas las operaciones de subasta señores. ¡Que hemos vivido nosotros la subasta más importante que se ha celebrado en España, también se ha modificado el *rating* de los que han participado en esta operación, y eso no significa nada! ¿Por qué? Sencillamente, porque ha habido un acontecimiento de una naturaleza relativamente importante y los que otorgan sus bendiciones para dar el *rating* de solvencia financiera a estas entidades tienen que estudiarlo prudentemente y luego tomar su decisión. No sacralicemos a las compañías de *rating*, que son muy importantes, pero tampoco están en el cielo; no pertenecen al paraíso.

Señor Presidente, no se me ocurre más que decir, porque entramos en el terreno de las opiniones y eso es muy difícil de probar. Yo creo que el movimiento solamente se puede demostrar andando y esperaremos a tener una mayor información que yo pueda ofrecerles y que la ofreceré con muchísimo gusto.

Por último, quería hacer alusión a algo que ha dicho S. S. y es que yo no cuento lo negativo. Es decir, que después de haber ganado un concurso de la telefonía móvil de Uruguay, ha habido una reclamación por parte del perdedor, que ha sido la compañía Bell Canada, porque dice que no estaba suficientemente explícito en nuestra oferta el apoyo técnico que íbamos a prestar a Telefónica Internacional, que ha sido uno de los ganadores, y voy a explicarme. El consorcio que nos presentamos a la licitación de la telefonía móvil de Uruguay estaba formado por la telefónica de Argentina, por Telecom de Argentina, por France Telecom, por Stet, por Telefónica Internacional y por Telefónica de España. Yo creo que el apoyo técnico a la compañía que se iba a hacer cargo de la telefonía móvil, con estos componentes de operadora con carácter ya no sólo nacional sino internacional, es más que suficiente, pero se dijo que no había quedado explícito el apoyo a una compañía en donde tenemos el 76,2 por ciento del capital y donde el resto, el 23,8 por ciento, lo tiene el principal accionista de la Compañía Telefónica. ¿Y dice que nosotros no íbamos a prestar apoyo técnico suficiente? Ese ha sido un pretexto, señorita. Yo no sé por qué razones, pero ha sido un pretexto para dejar desierto otra vez el concurso, porque tampoco Bell Canada se ha beneficiado de esta operación, porque si yo hubiera hecho una reclamación y, en vez de dárselo a A, me lo dan a mí, que soy el B, todavía lo hubiera encontrado razonable. Digo esto para que se tome nota de Bell Canada, que ha sido una compañía que ha causado un gran perjuicio al proyecto que llevábamos entre la operadora de Italia, la de Francia y la de España, junto con la operadora de Argentina, en Uruguay. Tomen nota de Bell Canada para cuando venga a España a querer obtener también una licencia. Tomen nota de ello y no se olviden de esto que les estoy diciendo.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Algún representante más de grupos políticos desea tomar la palabra? (**Los señores Andreu Andreu, Martín Cejas y Camisón Asensio piden la palabra.**)

Reitero el interés manifestado por el Presidente de Telefónica, que me está diciendo en voz baja que él vuelve otro día, pero que en estos momentos le supondría un grave trastorno el no coger el vuelo que está previsto para ir a Bruselas a una reunión importante. Repito que él está dispuesto a venir otro día. A criterio de los grupos políticos dejo la decisión, aunque la decisión final la tomaré yo en función del criterio que ustedes expresen. (**El señor Camisón Asensio pide la palabra.**)

¿Señor Camisón?

El señor **CAMISON ASENSIO**: Puesto que hay esta petición *in extremis* del señor Presidente para poder coger

el avión y ha sido este Diputado el que ha provocado este turno, no quiero cargar con la responsabilidad de que pierda el avión y, por tanto, retiro mi petición de palabra, si el resto de los grupos no intervienen. Ocasión habrá de debatir bastantes de las cuestiones que el señor Presidente ha expuesto, con las cuales no estamos en absoluto de acuerdo.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Cuál es la opinión del resto de los grupos parlamentarios?

El señor **ANDREU ANDREU**: Treinta segundos, señor Presidente.

No asumo el que el Grupo Popular y nosotros planteemos las cuestiones desde el mismo punto de vista, como usted ha respondido. Dejaremos el tema para otra ocasión, ya que usted tiene prisa, pero mis preguntas eran bastante concretas, sobre los motivos y sobre las diferencias entre unas propuestas y otras. Tampoco juzgaba. Simplemente pedía datos concretos sobre las propuestas. Esperamos que usted pueda hacerlo en cualquier otro tipo de comparecencia.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Presidente de Telefónica.

El señor **PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA TELEFONICA DE ESPAÑA, S. A.** (Velázquez-Gaztelu Ruiz): Señor Presidente, voy a contestar muy brevemente.

Yo no he dicho que haya coincidencia entre el PP e Izquierda Unida, yo no he dicho eso. Lo que dije es que, en relación al asunto de Perú y en relación al tema de Amper, me parecía que las críticas que se habían hecho eran bastante similares y por ello he pedido la oportunidad de contestarlas de forma conjunta.

Agradezco mucho que no se me hagan más preguntas hoy, pero, por supuesto, siempre estoy dispuesto a venir a la Cámara cuando ustedes lo estimen oportuno.

He olvidado una cosa. Se me ha dicho —y ahora mismo perdonen que no recuerde quién me ha planteado este tema— que se nos había montado a Telefónica en Argentina. A Telefónica de España no se le ha montado jamás en Argentina, jamás.

Perdónenme, porque lo que he pretendido es explicar todo con el máximo detalle. Únicamente, quiero agradecer a la Presidencia que haya atendido mi ruego de terminar a esta hora para poder tomar el avión, porque tengo que ir a la reunión del grupo Bangemann.

Muchas gracias, señor Presidente, señorías.

El señor **PRESIDENTE**: Solamente he hecho lo que los grupos parlamentarios han acordado entre ellos: facilitar su labor.

Señorías, se levanta la sesión.

Eran las dos y diez minutos de la tarde.

Se reanuda la sesión a las cuatro y treinta minutos de la tarde.

CONTESTACION A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS SOBRE:

— **FECHA PREVISTA PARA LA HABILITACION DEL HORARIO NOCTURNO EN EL AEROPUERTO DE LA ISLA DE LA PALMA (SANTA CRUZ DE TENERIFE). FORMULADA POR EL SEÑOR SORIANO BENITEZ DE LUGO, GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/000330.)**

— **INSTALACION DE TIENDAS LIBRES DE IMPUESTOS EN LOS AEROPUERTOS CANARIOS. FORMULADA POR EL SEÑOR SORIANO BENITEZ DE LUGO, GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/000590.)**

El señor **PRESIDENTE**: Siguiendo el orden del día fijado para hoy, esta tarde tenemos la comparecencia de don Manuel Panadero López, Secretario General para el Servicio de Transportes, a fin de que dé plena satisfacción a los señores Diputados sobre las preguntas que vayan a formular.

En primer lugar, y dado que las dos primeras preguntas hacen referencia al mismo tema, pediría al señor Secretario General que, una vez formuladas, contestara a las dos juntas, y a las tres siguientes también de forma agrupada. Este es un acuerdo para facilitar la labor, porque como los asuntos de que tratan son bastante comunes creo que se facilitará la respuesta y se ahorrará tiempo por parte del señor Secretario General.

¿Hay algún señor Diputado que no esté de acuerdo? **(Pausa.)** Gracias.

En nombre del Grupo Popular, tiene la palabra el señor Soriano Benítez de Lugo, para formular las preguntas al señor Secretario General.

El señor **SORIANO BENITEZ DE LUGO**: No tengo inconveniente en agrupar las preguntas, pero realmente nada tienen que ver una con otra. Si quiere leer el señor Presidente el contenido de las dos preguntas, porque no tengo el orden del día aquí, lo verá.

El señor **PRESIDENTE**: Con mucho gusto.

La primera pregunta es: Fecha prevista para la habilitación del horario nocturno en el aeropuerto de la Isla de La Palma (Santa Cruz de Tenerife). Y la segunda pregunta es: Instalación de tiendas libres de impuestos en los aeropuertos canarios.

El señor **SORIANO BENITEZ DE LUGO**: Como muy bien se desprende de ambas preguntas, son dos cosas totalmente diferentes, pero no tengo inconveniente alguno en agruparlas.

El señor **PRESIDENTE**: Nuestro criterio ha sido que, al ser las dos primeras sobre aeropuertos y las tres siguientes referentes a problemas de pilotos, de personal, se daba

de esta forma facilidades para contestar al señor Secretario General.

El señor **SORIANO BENITEZ DE LUGO**: En todo caso, teniendo en cuenta las noticias del día, dos preguntas sobre aeropuertos canarios no tienen mayor entidad, ante los otros acontecimientos. Por ello trataré de ser breve tanto en una como en otra.

Respecto al horario nocturno del aeropuerto de Mazo, en la Isla de La Palma —y lamento no tener en este momento con todo detalle las intervenciones habidas a lo largo de la anterior legislatura—, hemos venido preguntando, en reiteradas ocasiones, sobre la fecha prevista por el Ministerio de Obras Públicas y Transportes para habilitar en el aeropuerto de Mazo el horario nocturno, dado que, hasta la fecha, este aeropuerto se cierra a las 7 o a las 8 de la tarde, con graves inconvenientes para los habitantes de la isla que tienen que pernoctar en las otras islas, sobre todo en las dos islas mayores, en el supuesto de no poder salir a su hora.

Tantas cuantas veces hice esta pregunta a lo largo de la anterior legislatura, se me contestaba por el Ministerio de Obras Públicas que no estaba previsto habilitar en horario nocturno el aeropuerto de Mazo, y lamento no tener aquí las contestaciones, puesto que, como digo, me he dejado toda la documentación en Tenerife. Pero tantas cuantas veces el Ministerio me decía que no se pensaba habilitar en horario nocturno el aeropuerto de La Palma, el Senador por la Isla de La Palma salía al día siguiente en todos los medios de comunicación diciendo que eso no era cierto, que a él el Ministerio le había garantizado que de inmediato se iba a habilitar en horario nocturno este aeropuerto. Y así a lo largo de varios años en la anterior legislatura, por lo menos durante los años 1992 y 1993. Por fin ha vuelto a haber noticias en el sentido de que ya están encaminadas las obras necesarias para abrir este aeropuerto en horario nocturno. Sin embargo, en la última contestación que me dio el Ministerio, si mal no recuerdo, se me decía que todavía ni siquiera se habían iniciado los expedientes de expropiación de fincas colindantes conducentes a habilitar este aeropuerto en horario nocturno.

El Ministerio nos decía, por otra parte, que, dado el volumen de tráfico de este aeropuerto, que no ha experimentado sustancial variación en estos últimos meses, no parecía conveniente ni oportuno habilitar el horario nocturno del aeropuerto, pero, como digo, en fechas recientes han salido nuevas declaraciones de los dirigentes socialistas de la Isla diciendo que esto ya era una cosa inmediata. A la vista de estos antecedentes, me gustaría saber si el Ministerio realmente va a habilitar en horario nocturno el aeropuerto de Mazo, en la Isla de La Palma, una isla que tiene 80.000 habitantes, cómo están en estos momentos las tareas conducentes a abrirlo y si los plazos se corresponden con esa celeridad que los dirigentes socialistas de la Isla han venido diciendo en los últimos tiempos. Esto por lo que se refiere a la primera pregunta.

Por lo que se refiere a la segunda pregunta, pasa algo similar. Inopinadamente, se dijo...

El señor **PRESIDENTE**: Rogaría a las personas que se encuentran a la entrada de la sala que, si tienen que seguir hablando, por favor salgan fuera, porque, de lo contrario, no nos podemos entender.

El señor **SORIANO BENITEZ DE LUGO**: Por lo que se refiere a la segunda pregunta, pasa algo similar. Sabido es que en las Islas Canarias, hasta su plena integración en la Comunidad Económica Europea, existía un puerto franco, y esto llevaba consigo la entrada de productos de las más variadas procedencias, sobre todo japoneses y americanos, a unos precios inferiores a los que regían en la Península. Esto comportaba que, dentro de los atractivos de las Islas Canarias, para numerosos turistas, sobre todo peninsulares, se incluyera el poderse traer el transistor, el aparato de radio o cualquiera de estas cosas a un precio inferior. Hoy, por desgracia, los precios ya no sólo se han asimilado con los de la Península, sino que en muchos casos son incluso superiores, con lo cual este atractivo ha desaparecido, por lo menos en gran parte, porque todavía quedan algunos productos japoneses que, al no estar Japón integrado en Europa, aún se consiguen algo más baratos. En fechas recientes —y lamento no tener aquí la documentación— se nos ha dicho por autoridades del Departamento que se van a establecer en los aeropuertos canarios, por lo menos en las islas mayores, tiendas libres de impuestos, «duty free», lo cual ha producido un gran revuelo entre los comerciantes de las islas, como consecuencia de que se entiende que, si ya su mermado negocio está en estos momentos en una situación crítica, si se abren tiendas libres de impuestos en los aeropuertos no cabe duda de que esto va a repercutir gravemente en el negocio.

Yo hice la pregunta por escrito, y por escrito se me contestó que estaba tomada la decisión y que de inmediato se iban a poner estas tiendas libres de impuestos, con lo cual acepté el hecho como evidente. Sin embargo, posteriormente —y lamento también no tener aquí los datos, pero seguro que el señor Secretario General los conoce—, alguna autoridad del Departamento dijo en la prensa que se estaba reconsiderando la apertura de estas tiendas libres de impuestos, e incluso ha habido una proposición no de ley aprobada en el Senado en virtud de la cual se posponía la decisión para realizar unos estudios o algo por el estilo. Me gustaría conocer exactamente cuál es la situación, si se van a abrir estas tiendas libres de impuestos y si ha evaluado el Ministerio la repercusión que esto puede tener en el comercio de las islas.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra, para contestar a las dos preguntas, el Secretario General.

El señor **SECRETARIO GENERAL PARA LOS SERVICIOS DE TRANSPORTES** (Panadero López): En relación con los dos temas que ha planteado S. S., el primero, el relativo a la habilitación del horario nocturno en el aeropuerto de La Palma, le puedo decir que ya desde hace tiempo el Senador Manuel Pérez, al que usted hacía referencia, nos ha venido presionando —en la mejor de las acepciones— y señalándonos la importancia que tiene, y

precisamente por las razones que S. S. ha dicho, una ampliación del horario del aeropuerto de La Palma.

Por parte de AENA, a la vista de estas consideraciones, se iniciaron las actuaciones necesarias para dotarse de medios de personal (controladores, personal en general del aeropuerto) y acomodar los horarios. Le puedo decir que en estos momentos están tomadas todas las medidas y está preparada la plantilla para poder operar hasta las nueve y media de la noche hora local, facilitando de esta forma los desplazamientos y, creemos, potenciando, a través del aeropuerto, la actividad económica en la isla. En cierto momento estuvo a punto de ponerse en marcha —quizá estas son parte de las noticias a las que hacía referencia su señoría—, pero a última hora surgieron una serie de problemas con la dirección de operaciones de Binter, que nos planteó sus dudas sobre la operatividad sin realizar una serie de operaciones de balizamiento —porque en esto del transporte aéreo, como en todo, la seguridad es un elemento fundamental— por lo que se paralizó la puesta en marcha de ese horario nocturno. Dado que el problema era, exclusivamente, técnico (la solución del balizamiento de obstáculos en la costa y la prolongación de pistas que, como le he dicho, solicitaban los pilotos de Binter Canarias), se ha celebrado un concurso de obra que tiene por objeto poner en capacidad operativa el aeropuerto de La Palma.

Este concurso se ha resuelto en el mes de diciembre del año pasado, con un importe de unos 126 millones de pesetas, y tiene en total un plazo de unos nueve meses para proyecto y ejecución de obra, con lo cual confiamos en que este horario hasta las 21,30 hora local pueda ser operativo ya desde la temporada de invierno de este año.

Puedo señalar a S. S. que es un compromiso del Ministerio, y en concreto de mi Secretaría General, tratar de, sin menoscabo de la calidad de los trabajos, de la seguridad y de todas las garantías necesarias, apurar al máximo los plazos para que esta ampliación del horario, que es una vieja aspiración de los habitantes de la isla de La Palma, pueda ser operativa en invierno de 1994, con lo cual me parece que doy una buena noticia a S. S., que sin duda alguna creo que se alegrará no menos de lo que yo me alegro de poderse la dar.

Por lo que se refiere a la segunda pregunta, como muy bien ha explicado S. S., efectivamente existía la decisión por parte de AENA de efectuar la apertura de las tiendas «duty free» desde la filosofía de que esta apertura no perjudicaría al comercio local, dado que se mueve en segmentos totalmente diferentes. En definitiva, el cliente de «duty free» gasta las últimas pesetas que le quedan en el bolsillo y difícilmente, en nuestra opinión, compite con el comercio local; nadie deja de alguna forma explícitamente las compras en las tiendas «duty free» para última hora, sino que más bien gasta las últimas pesetas.

Dada la alarma a la que se refería S. S., el tema, como bien sabe, fue objeto de una propuesta en el Senado, que le pidió al Gobierno que paralizara la puesta en marcha de estas tiendas hasta que por parte del Gobierno de la nación, en colaboración con el Gobierno de Canarias, se hiciese un estudio que pudiese graduar, de forma lo más objetiva posible, este tema y que, por tanto, permitiera tomar las me-

didias, en su caso, que fueran necesarias para paliar, si es que los hay, los efectos negativos.

Esta proposición fue aprobada por el Senado y en cumplimiento de ella, por un lado, se ha paralizado la puesta en marcha de estas tiendas «duty free»; por otro lado, el Ministro de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, se ha dirigido al Presidente de la comunidad autónoma para notificárselo, para pedir su colaboración. Yo mismo me he dirigido a los Consejeros de Economía y Transportes del Gobierno canario para solicitarles que, si lo estiman conveniente —por supuesto es el Gobierno canario quien tiene que decir quiénes pueden ser sus representantes, pero nos parece lógico que fueran de estos departamentos—, colaboren en lo que sería la contratación, dirección y realización de este estudio que nos permitiera a todos evaluar los aspectos positivos, los negativos, si los hay, y, consecuentemente, tomar las medidas necesarias para paliarlos e incluso eliminarlos; así como utilizar —y éste es el objetivo que pretendemos— las tiendas «duty free» como un elemento de potenciación de la actividad turística en Canarias, porque es bien conocido que la existencia de estas tiendas que, por otro lado, normalmente venden, en el caso de las españolas al menos, productos locales y con una fuerte penetración y capacidad de desarrollo de la industria o la artesanía local, nos puede permitir, a través de este mecanismo, potenciar el desarrollo turístico en Canarias, porque puedo decirle a S. S. que existen numerosos estudios que señalan la importancia que tienen estas tiendas desde la atracción y fijación del turismo.

No obstante, en tanto este estudio no esté realizado, como digo, con la colaboración plena del Gobierno canario, al cual nos hemos dirigido para ofrecerle su más amplia participación, no se tomará ninguna decisión de apertura de las tiendas «duty free». Confío en que una vez realizado el estudio avale nuestras tesis y en caso de que nos señale aspectos que se nos hubieran escapado, nos permita —que éste es el objetivo— tratar de eliminar esos problemas y, en todo caso, eliminar los problemas de incertidumbre, alarma y preocupación que habían surgido en Canarias y, en definitiva, que el resultado, sea el que sea, contribuya a mejorar la actividad económica en las Islas.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Soriano para hacer alguna puntualización, si lo estima oportuno.

El señor **SORIANO BENITEZ DE LUGO**: Muy brevemente.

En primer lugar, para agradecer las buenas noticias que nos da el señor Secretario General. Por lo que ha dicho, veo que las gestiones del Senador Manuel Pérez han tenido más éxito que las de este Diputado de la oposición, que vengo preguntando sobre este tema desde hace años y siempre se me decía que no al horario nocturno de la Isla de La Palma. Al parecer están las cosas encaminadas, porque ya en otras ocasiones anteriores se ha dicho que en el próximo invierno —en concreto en los de 1992 y 1993— habría posibilidades de tener el horario nocturno y no ha

sido así. Confío en que en el año 1994 se pueda disponer de este horario nocturno.

En cuanto a las tiendas libres de impuestos, tengo que decir que la proposición no de ley se aprobó en el Senado, creo recordar, hace tres o cuatro meses. Por lo que veo se está pendiente de unos estudios a elaborar conjuntamente por el Gobierno de Canarias y la Administración central, y me gustaría saber si esos estudios están en avanzado estado de tramitación y para cuándo se calcula que estén finalizados al objeto, entiendo, de adoptar una decisión que ya no es tan drástica como me decía el Ministerio cuando me replicaba diciéndome que se iban a implantar exenciones libres de impuestos de inmediato, que estaban realizados todos los estudios y que no iba a tener la más mínima competencia con el comercio canario. Ahora veo que, por lo menos, se ha establecido una pausa y me gustaría saber, si la administración autónoma canaria informase negativamente sobre esas tiendas, si sería tenido en cuenta por el Ministerio o si, por el contrario, sigue en su idea, como bien ha expuesto el Secretario General, de que esas tiendas serían para el comercio de Canarias y para el turismo, en definitiva.

Nada más que agradecer de nuevo la cumplida contestación por parte del señor Secretario General.

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

El señor **SECRETARIO GENERAL PARA LOS SERVICIOS DE TRANSPORTES** (Panadero López): Creo que todos nos debemos congratular de la puesta en marcha del horario nocturno en el aeropuerto de La Palma. Es uno de esos casos en que el Poder Legislativo, que manda mucho, acaba también influyendo en el Poder Ejecutivo. Yo creo que es una buena decisión. Puedo decirle que, efectivamente, estaba acordado con la compañía Binter, que es el operador básico con la Isla, la puesta en marcha ya durante la última temporada. Desgraciadamente a última hora surgieron problemas que no se habían planteado y obligaron a un cambio. Sin embargo, como le he dicho, el contrato está, en principio no hay ninguna razón para que no se cumplan los plazos y por ello, racionalmente, en torno a octubre o noviembre (aquí hay que dejar una cierta flexibilidad, porque yo creo que lo importante es el objetivo y no tanto que sea un mes antes o un mes después) lo tendremos en funcionamiento.

En cuanto al segundo tema, las tiendas libres de impuestos, nuestra propuesta sería que formáramos un grupo de dirección del estudio, compartido entre ambas administraciones; que ese grupo de dirección y de trabajo seleccionara un pliego, una metodología; que contratara a quien se estime más capacitado para realizar este estudio, de alguna forma que fuera imparcial, que no dé lugar a valoraciones sesgadas y actuara con absoluta objetividad; que ese estudio lo realizara una empresa constructora lo más acreditada posible y con la mayor de las independencias; que sobre esos datos objetivos, dirigidos coordinadamente por representantes de ambas administraciones, dispusiéramos de una plataforma no discutible —evidentemente

todo es discutible, pero quiero decir en términos de objetividad, de imparcialidad, de análisis sereno— y que la decisión, que evidentemente tiene componentes políticos, fuese tomada en base a datos objetivos que tuvieran en cuenta la eliminación de todos los aspectos negativos.

Esta es la propuesta que hacemos. Esto es lo que estamos poniendo en marcha. Estamos trabajando en borradores y en la evaluación del coste de este estudio, que probablemente sería contratado por el ente público Aeropuertos Nacionales —sin que eso suponga un nivel de dependencia, sino que hay unos problemas presupuestarios que S. S. comprenderá perfectamente—, que nos permitiera resolver a satisfacción de todos y que las decisiones que se tomaran fuesen desde la seguridad de todos los afectados en el sentido de que sólo producirían efectos positivos o, en todo caso, que el saldo entre los positivos y los negativos, si no es posible evitar algún negativo, fuese ampliamente favorable para los intereses de Canarias y no para los intereses de ningún operador en concreto.

— **POSICION DE GOBIERNO ANTE LAS CONVALIDACIONES DE LICENCIAS DE PILOTOS COMERCIALES ENTRE LOS ESTADOS DE LA UNION EUROPEA. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO, GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/000450.)**

— **MEDIDAS PARA HACER FRENTE AL DESEMPLEO DE LOS PILOTOS COMERCIALES. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO, GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/000451.)**

— **OPINION DEL GOBIERNO ACERCA DE SI LA SOCIEDAD PARA LAS ENSEÑANZAS AERONAUTICAS CIVILES, S. A. (SENACSA), ACTUA AJUSTANDOSE A PARAMETROS DE COMPETENCIA. FORMULADA POR EL SEÑOR CAMISON ASENSIO, GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 181/000490.)**

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, el Diputado señor Camisón tiene formuladas tres preguntas, que puede plantear conjuntamente el señor Secretario General.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Efectivamente, señor Presidente, voy a intentar sustanciarlas conjuntamente. Una se refiere al grave problema de desempleo de los pilotos comerciales; la siguiente se refiere a la convalidación de licencias de pilotos entre los Estados de la Unión Europea, y la tercera, las implicaciones que en estas materias puede tener o está teniendo Senacsa, la empresa pública.

En cuanto al paro en este colectivo, habida cuenta de que siempre es un problema serio para los profesionales que lo sufren, en el caso de los pilotos tiene un agravante, y es la pérdida de licencia que normalmente se tiene por la incapacidad de renovarla desde el paro. Un piloto sin em-

pleo normalmente entra en una espiral degradante que acaba, irremisiblemente, en la pérdida de una profesión que le costó mucho trabajo conseguir.

A la vista de los datos oficiales que se nos están enviando, observamos que el colectivo de parados va en proporción muy creciente, hasta el punto de llegar a casi unos 500 pilotos al año, y, siguiendo a este ritmo, sobre un colectivo de cerca de 2.600, vemos que se pueden equiparar los ocupados a los parados para final de este año, e incluso se puede duplicar la cifra en el año 1997. Son muchas las causas que influyen. A los pilotos de transporte les afecta menos porque, como sabe el señor Secretario General, solamente pueden alcanzar esta titularidad estando dentro del empleo. Para los pilotos comerciales las causas son varias y se están concentrando en la misma dirección. Las compañías estatales están saturadas y cuando se vio venir la crisis se pusieron en marcha los planes futuros, el PEF, e Iberia, a través de estos sistemas, llegó a tener una cantidad superior a sus necesidades.

Las compañías chárter privadas están acusando la crisis porque también influye. Las compañías de taxis no son significativas, pero el caso de las cargueras, sí, no ya porque se haya incrementado su número, sino porque la única importante es Carga-Sur y está perdiendo negocio porque incluso está alquilando aviones que no son de nuestro país.

El caso de los helicópteros no afecta mucho porque son empresas pequeñas, pero hay que añadir el problema de las escuelas que se ha creado como consecuencia de la actuación absorbente de Senacsa porque se han visto muy reducidas. De un total de veinte, solamente quedan siete. Como seguramente sabe el señor Secretario General, se están realizando vuelos gratis con tal de que los pilotos puedan hacer prácticas, lo que crea una situación francamente preocupante.

Creemos que el Gobierno ha mostrado una cierta pasividad ante este problema que se ha ido gestando, que está ahí con toda su importancia y que, además, se complica bastante con la presencia de las titulaciones que se están obteniendo a través de los países de la Unión Europea, sobre todo en nuestro caso los provenientes de Portugal. En relación con este tema nos gustaría conocer la opinión y postura del Gobierno ante estos titulados que eligieron esa profesión con gran esfuerzo y que ahora se encuentran en una situación que no tiene salida. También afecta a aquellos pilotos formados en Estados Unidos o Canadá y a los que proceden de los orígenes militares de complemento que se incorporan a la carrera civil después de terminar los contratos del ejército. Ante esta situación, no entendemos que Senacsa venga publicando en la prensa nacional, previo pago de más de cinco millones y medio de pesetas, más propaganda para formar más pilotos que incrementarán ese paro. Esta campaña se está realizando recientemente y no lo acabamos de entender.

Las escuelas de formación de la Unión Europea han influido en el agravamiento de este problema. Por ejemplo, para obtener el título de piloto comercial de helicóptero hay un gran número de estudiantes españoles que han hecho un esfuerzo tremendo en la escuela de Cascaes, en Portugal, siguiendo lo que establecía la directiva del Con-

sejo, que hacía una aceptación recíproca entre los diversos Estados de la Unión. Pero ahora nos encontramos con que Aviación Civil a la hora de arbitrar soluciones los está tratando con un ánimo bastante restrictivo. Eso es lo que el sector nos comunica. Por ello, nos gustaría conocer la opinión del Gobierno sobre esta situación lacerante que están sufriendo estos pilotos formados fuera de nuestras fronteras, pero dentro de la Unión Europea. Porque ellos alegan, por ejemplo, que de acuerdo con esa directiva se podría establecer que el gobierno afectado hubiera pedido una explicación de la situación, pero la Dirección General de Aviación Civil no lo ha hecho, tomándose la justicia por su mano. Sin embargo, hay otros Estados de la Unión que sí lo han hecho, por ejemplo, Francia, que ha dado esa explicación.

En cuanto a este tema, que afecta directamente a ese paro, nos gustaría conocer el criterio del Gobierno sobre si realmente está dispuesto, al unísono con el resto de países de la Unión, a caminar hacia una licencia única europea, que es un poco lo que parece desprenderse de esas directivas. Y puesto que hay expectación sobre estos títulos provenientes de Europa, y sobre qué se va a hacer con ellos, creemos que el Gobierno debe adoptar una posición en una u otra dirección, pero teniendo en cuenta el esfuerzo tremendo de formación que han hecho estas personas, sobre todo en el caso de títulos procedentes de la Unión Europea. En el caso de los provenientes de Estados Unidos mi pregunta va en la dirección de si adaptarnos a las exigencias de FAA, de la Flight Aviation Authority, es suficiente, dado el gran prestigio que tiene esta institución en el Estado americano.

Se ve que en todo esto ha intervenido Senacsa y ha complicado más la situación, porque de pronto se ha transformado (ENA) en Senacsa y ha aparecido avasallando realmente toda la gran labor que se viene haciendo por las escuelas privadas; de pronto se crea una empresa pública que sí ha crecido, pero ha crecido a base de acogotar a un montón de empresas de enseñanza que estaban funcionando perfectamente. No entendemos este abuso de competencia que se ha hecho con algo que en este país estaba resuelto. El hecho ha llevado a que haya ya cuatro denuncias formalizadas por la AEFA, Asociación de Escuelas de Formación Aeronáutica en la misma dirección: una ante el Ministerio de Hacienda, ante la Defensa de la Competencia, en mayo de 1992; otra ante la Unión Europea, ante la Dirección General de la Competencia, realizada en noviembre del mismo año; la tercera incluso ante el Supremo, en la Sala de lo Contencioso, en febrero de 1993 —hace poco más de un año—, y otra de nuevo ante la Unión Europea en el otoño pasado. Quisiéramos saber el criterio del Gobierno sobre la situación de estos recursos, porque el tiempo pasa. Senacsa está haciendo un trabajo que ya se estaba haciendo y las cuotas de mercado realmente se las ha llevado la empresa pública, pero de una manera alarmante. En los años 1989 y 1990 tenía la ENA una cuota de mercado del 28 y 30 por ciento, respectivamente, y a los pocos meses, al crearse Senacsa se lo arrebató y pasó al 76 por ciento. Luego ha sido hacer un esfuerzo que realmente no entendemos para qué.

Si tuviéramos tiempo plantearía que algo parecido ha ocurrido con las fuertes inversiones con que se está dotando a Senacsa. Además se da el hecho de que Senacsa sigue creciendo y ya no actúa sola. De acuerdo con el informe último que tenemos ya tiene un holding de empresas participadas con porcentajes importantes de Emaer, empresa de mantenimiento filial de Senacsa y ésta a su vez participada en un 40 por ciento por AISA, representante de Aeroespacial y de Gestair, que además están conectadas y son las que se encargan, por un lado, de la adquisición de todos los aviones de pruebas y, por otro, de vender los aviones. Por cierto nos gustaría conocer qué relación puede haber en este negocio de compra de aviones y de venta entre Senacsa y estas empresas que, de pronto, las incorpora al holding. Creo que tendría interés conocer la relación que existe entre la dirección de la escuela y estas empresas filiales.

He intentado resumir, señor Presidente, un problema complejo que preocupa a un colectivo importante, en el menor tiempo posible.

El señor **PRESIDENTE**: Para contestar a sus preguntas tiene la palabra el señor Secretario General.

El señor **SECRETARIO GENERAL PARA LOS SERVICIOS DE TRANSPORTES** (Panadero López): Señor Presidente, intentaré hacer un esfuerzo de síntesis como el de S. S.

Por lo que se refiere al tema del desempleo, creo que debemos hacer un cierto análisis histórico, y me parece que podríamos convenir en que el proceso de expansión tan fuerte que se produce entre el año 1986 y el año 1992 en la actividad aérea produjo, al mismo tiempo que por las características, digamos, de profesión nueva, una demanda de titulaciones de pilotos realmente distorsionada respecto a las potencialidades que el mercado posibilita. Eso, unido a la crisis mundial por la que atraviesa la actividad de transporte aéreo, ha hecho que nos encontremos con un *gap* importante, como ha dicho S. S., entre las posibilidades que el mercado ofrece a los poseedores de la titulación de piloto y el número de personas que desearían trabajar en esta actividad. En ese sentido, nos parece que el esfuerzo fundamental que cabe hacer es para desarrollar la actividad aérea y conseguir consecuentemente que se produzca la máxima ocupación que esta actividad permita.

Las decisiones que quizás por no producir tensiones se han tomado de una forma excesivamente suave —y lo digo en el sentido más favorable de la expresión— por el Gobierno de liberalización del espacio aéreo español, sin que prácticamente se haya enterado nadie y que incluso se han percibido en ciertos momentos como fenómenos aislados y episodios no insertos en una política global, han tenido como efecto un crecimiento de la actividad aérea, un crecimiento de la demanda y un incremento de la demanda de pilotos, de tal forma que con los datos que yo tengo y que luego voy a dejar al señor Presidente para que se los traslade, se observa, por ejemplo, que en el año 1992 se contrató un total de 135 pilotos, de los cuales la ratio era de 62 en el sector privado y 73, si no me fallan las cuentas, en el

sector público; en el año 1993 este número baja a 67, de los cuales 55 corresponden al sector privado y de forma importante a dos empresas en Europa. Con la apertura del mercado aéreo y la liberalización del tráfico, que ya se había producido, pero con la apertura de la primera línea regular de conexión con Tenerife básicamente, así como con el desarrollo de otra compañía, en este caso chárter, Centennial, se contrata un total de 67 personas, 55 de las cuales en el sector privado y 12 en el sector público. Es evidente que es difícilmente pensable el incremento de contratación, tanto en Aviaco como en Iberia, de forma significativa. En el año 1994 —y creo que es un aspecto positivo— en lo que poco que llevamos desarrollado, el número de contrataciones es de 117 en el sector aéreo privado y ligado de forma importante con las nuevas oportunidades de desarrollo de la actividad que produce este nuevo marco, tanto en el campo del tráfico regular como en el tráfico chárter. Nosotros creemos que esta apertura, que ha producido, creemos, una mejora del funcionamiento del espacio y del transporte aéreo, puede materializarse a corto plazo en una serie de proyectos que se están larvando y solamente hay que rogar porque lleguen a buen puerto, lo que podría contribuir a reducir el desempleo. Creemos que éste es el camino. Estamos en él y esperamos que, efectivamente, esta buena noticia de estas 117 contrataciones pueda suponer un mayor crecimiento a lo largo de este año y que la aparición de nuevos operadores o el desarrollo de los operadores que ya existen, aumentando sus servicios —y la constatación es que está produciendo también un incremento de demanda—, contribuya a reducir el paro.

Se refería S. S. al problema de las titulaciones, a la homologación dentro del marco de la Comunidad Europea. Le puedo decir que nuestra opinión y la que hemos contrastado con Bruselas es que consideran correcta nuestra aplicación de la directiva comunitaria de reconocimiento de títulos, si quieren en conversaciones *off the record* y oficiosas, pero créame lo que le digo. Al mismo tiempo nos dice: Ustedes llevan razón, su aplicación es correcta, pero aquí el principio fundamental es un principio de libertad de movimientos y, por tanto, a la hora de la verdad nosotros vamos a apostar claramente no tanto por la aplicación correcta, jurídicamente precisa de los términos de la directiva, sino por aquella interpretación que posibilite una mayor movilidad de las titulaciones. En este contexto nos encontramos con un problema concentrado básicamente en la formación en Portugal, en donde el nivel de exigencia respecto a las que nosotros tenemos es sensiblemente más reducido, sin perjuicio de que también existen factores de coste, de la fiscalidad sobre el carburante, una serie de factores que hacen que el coste en Portugal sea inferior al de España, pero no solamente es un problema de competitividad, también es un problema de calidad de enseñanza.

En consecuencia, nos encontramos en una especie de fuego cruzado donde tenemos una opción: jugar a la apuesta de reconocer los títulos claramente y sin reservas, lo cual va a producir una degradación de las enseñanzas en España, y en un momento en que la normativa internacional parece apostar por que en un corto plazo de tiempo las exigencias de la JAA se eleven para venir al encuentro de

nuestra tesis. Consecuentemente (en este momento tenemos una carta de emplazamiento de la Comunidad Europea para contestar en un plazo de dos meses; no hay que alarmarse, estas cartas son absolutamente normales), nosotros creemos que debemos jugar, por un lado, a una profundización tanto en el caso de Senacsa como de las restantes compañías privadas, debemos proceder a un análisis profundo, a una revisión de las exigencias de enseñanza para poderlas de aquellos flecos que sólo producen encarecimiento de costes y que no tienen una realidad práctica, y seguro que hay posibilidades por ese lado. También debemos propiciar un mayor nivel de presión de estas compañías, especialmente de la compañía Senacsa, de ajuste de costes y, al mismo tiempo, tenemos que defender que no se produzca una degradación de las enseñanzas y defender estas tesis en Bruselas a capa y espada, porque creemos que, además, las modificaciones en curso van a venir al encuentro de nuestras tesis en un plazo de tiempo relativamente corto y, como le digo, nos encontramos con problemas no sólo de competencia y de competitividad, sino también de calidad de enseñanza. Podremos encontrar una posición equilibrada de entendimiento con la Comisión Europea y, en consecuencia, conseguir un punto de equilibrio entre aquellas personas que realizan su actividad en España, que llevan a cabo sus enseñanzas en España, y las que las realizan fuera. Lo que sí le puedo decir es que los exámenes que se hacen, frente a lo que se ha dicho, no son discriminatorios o por lo menos no lo pretende ser —creo que hay realidades objetivas que lo señalan así— en el sentido de desplazar estudiantes hacia Senacsa. No es un tema de este tipo, sino de tratar de garantizar que el nivel de exigencia, en tanto que éste no se modifique —creemos que se puede revisar pero no modificar sustancialmente y menos a la baja— no premie la realización de este tipo de estudios simplemente por unas razones de menor nivel. Debemos favorecer la movilidad, debemos favorecer un intercambio, pero sobre parámetros homologables. Al mismo tiempo, como le digo, éste es un tema que está en situación fluida por las negociaciones que venimos teniendo con la Comisión Europea y que supongo que se acelerarán adicionalmente por esta carta de emplazamiento en la que nos dan dos meses para contestar. La hemos recibido ayer —se lo digo como primicia— pero ya sabíamos que se iba a producir.

Por lo que se refiere al tema de Senacsa y de las compañías privadas, evidentemente no nos podemos pronunciar sobre ese conjunto de denuncias que están planteadas. Una vez que se resuelvan estaremos a lo que de ellas se decida. Pero sí quiero trasladar a S. S. nuestra firme convicción de que Senacsa debe competir en igualdad de condiciones. Además, creemos que el conjunto del marco comunitario y el propio marco de competencia español se mueven en esa dirección. Es decir, que plantearse otro objetivo sería absurdo porque sería ir a chocar contra un muro.

Al hacer análisis comparativos hay que tener en cuenta un poco la historia y en este sentido quiero recordar a S. S. cómo Senacsa nace de la antigua Escuela Nacional de Aeronáutica, donde por cierto después de una oposición a examen selectivo, como se le quiera llamar, la enseñanza

era absolutamente con cargo a los presupuestos del Estado y sin cargo a la persona que la realizaba y en estos momentos es con cargo a la persona que los realiza. Por tanto, aunque es sensato y serio admitir que hay que seguir clarificando su actividad, creo que hemos avanzado profundamente en el sentido de mejorar las condiciones de competencia respectó a la situación histórica preexistente. Bien es cierto que a la hora de hacer la atribución de costes correspondientes a Senacsa, ésta desarrolla una actividad que no es solamente la equivalente de las empresas privadas, sino que tiene encomendadas otra serie de funciones, de prácticas, en cuyo campo no compite y, sin embargo, son actividades absolutamente positivas, como el desarrollo de la navegación a vela; es decir, prácticas de alguna forma de fomento de las enseñanzas y de la actividad aeronáutica que no compiten, pero que tampoco se puede decir que sea posible mantenerlas sin aportaciones presupuestarias. Nuestro objetivo es seguir profundizando en el modelo de separación entre unas actividades y otras, a fin de evitar toda posible distorsión de concurrencia en las enseñanzas y crear una adecuada competencia entre este tipo de empresas; potenciar en todo lo posible el conjunto de empresas de enseñanzas aeronáuticas cara al mercado comunitario. Creemos en este sentido que con las máximas exigencias y con eliminación absoluta de toda práctica restrictiva de la competencia, dado el carácter fluctuante y pese a que hay que utilizar con mucho cuidado esto de los aspectos estratégicos (que es una frase que utilizamos quizá demasiado), es cierto que en este campo, por lo menos hasta el momento, ningún Estado ha hecho renuncia clara a la posibilidad de seguir disponiendo de una actividad de enseñanza y de formación de pilotos y, dada la coyuntura y el ciclo que se produce de forma muy intensa en este área, entendemos que sería conveniente seguir manteniendo la actividad de Senacsa en los términos que le he señalado, en competencia, sin favoritismo y, como última ratio, como garantía del mantenimiento de esta actividad en tanto se acaba consolidando un sector potente en este sentido y, al mismo tiempo, con esa clarificación de cuentas a la que le hacía referencia. Desde luego, puedo decirle que nuestra voluntad no es distorsionar el mercado y crear —la prueba es que nos hemos movido en el sentido contrario— una especie de financiación gratuita distorsionadora. Esta es nuestra voluntad, en ese sentido nos movemos y quiero señalar a S. S. que evidentemente tenemos ciertos problemas de separación de cuentas, incluso porque Senacsa heredó una serie de compromisos. Sin más, en este momento, Senacsa tiene asignado en los presupuestos un crédito de unos 200 millones de pesetas, creo recordar, que es para cumplir unos compromisos derivados de la antigua Escuela Nacional de Aeronáutica, y aunque nuestra tesis era dudosa sobre esos compromisos, la opinión de la institución del Defensor del Pueblo en el sentido favorable a las tesis de los que protestaban nos llevó a aceptarla, más en el plano moral de la institución que en el del Derecho jurídico (me parece que ése es el gran papel que puede tener la institución del Defensor del Pueblo) y los va a dar Senacsa, evidentemente en los términos anteriores, sin cobrar. Ese

es un cargo que hay que satisfacer en el presupuesto, pero quiero tranquilizarle en sus preocupaciones.

Respecto a los temas de ocupación de pilotos, yo me congratulo mucho de este salto y espero que se consolide.

Por lo que se refiere a la movilidad, nosotros estaríamos totalmente de acuerdo con una licencia única europea (es una tesis que defendemos) pero con unos parámetros homogéneos y a un nivel suficientemente elevado en todos los sentidos. Existe un problema de costes con Portugal, pero derivado también de los niveles de enseñanza. Es un tema que se está planteando únicamente con nuestro país, simplemente por razones de proximidad geográfica. Pretendemos hacer un reanálisis de las enseñanzas, una reevaluación de los costes y, por tanto, en ese contexto y sin disminuir los niveles de calidad, afrontar el problema buscando un acuerdo con la Comisión Europea.

Por último, y resumiendo, en el tema de Senacsa queremos movernos en una clarificación de cuentas y en un funcionamiento sin distorsiones de concurrencia y separando claramente, por decirlo así, lo que serían obligaciones de servicio público, promoción de actividades, de lo que es una enseñanza perfectamente realizada por otra empresa, donde solamente la calidad debe funcionar.

Y respecto al tema de los anuncios, nosotros tenemos en este momento (y lo hemos comentado con el presidente de Senacsa) una cierta duda de si esos anuncios (que en el pasado han tenido una utilidad, incluso la de descubrir a un público importante este tipo de nueva profesión, por decirlo así, aunque sea ya un tanto antigua) en este momento sigue teniendo sentido desarrollarlos y más en el contexto en el que nos movemos.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Secretario General.

¿Señor Camisón? (**Denegación.**)

Agradecemos la presencia del señor Secretario General y damos paso a la comparecencia de doña Cristina Narbona, Secretaria de Estado de Medio Ambiente y Vivienda.

— **MEDIDAS PARA ACABAR CON EL VERTIDO INCONTROLADO DE LOS ACEITES USADOS. FORMULADA POR EL SEÑOR HERNANDO FRAILE (GP). (Número de expediente 181/000479.)**

— **RAZONES POR LAS QUE DURANTE EL AÑO 1993 EL GOBIERNO NO ELABORO LA ORDEN MINISTERIAL REGULADORA DE LAS SUBVENCIONES PARA LA GESTION DE LOS ACEITES USADOS. FORMULADA POR EL SEÑOR HERNANDO FRAILE (GP). (Número de expediente 181/000480.)**

— **PRIORIDADES RESPECTO DEL DESTINO DE LOS ACEITES USADOS EN EL PROXIMO PLAN NACIONAL DE RESIDUOS INDUSTRIALES. FORMULADA POR EL SEÑOR HER-**

NANDO FRAILE (GP). (Número de expediente 181/000481.)

— RAZONES QUE HAN MOTIVADO EL FRACASO DEL PROGRAMA P8 EN EL PLAN NACIONAL DE RESIDUOS INDUSTRIALES 1989-1994, REFERENTE A LOS ACEITES USADOS. FORMULADA POR EL SEÑOR HERNANDO FRAILE (GP). (Número de expediente 181/000482.)

El señor **PRESIDENTE**: A continuación, como había dicho, comparece la Secretaría de Estado de Medio Ambiente y Vivienda, doña Cristina Narbona, para responder a las cuatro preguntas formuladas por el señor Hernando Fraile, dado que las dos últimas preguntas, de los señores Peralta y García Fonseca, se ha solicitado a esta Presidencia que se trasladen a la próxima reunión de la Comisión. Por tanto, es un tema monográfico sobre el que la señora Narbona tendrá que contestar a las preguntas del señor Hernando Fraile, quien tiene la palabra.

El señor **HERNANDO FRAILE**: Como conocerá la señora Narbona, seguramente porque habrá tenido a bien informarse adecuadamente sobre este asunto, el tema de los aceites que se producen como residuos derivados de la utilización en motores, ya sea en vehículos, ya sea en transformadores, se ha venido tratando en el Parlamento en diversas ocasiones; durante la anterior legislatura en el Senado y también se hicieron algunas iniciativas aquí, en el Congreso. Por tanto, éste es un tema sobre el que en otras ocasiones hemos tenido oportunidad de exponer nuestros criterios y de conocer cuáles eran los criterios y actuaciones de la Secretaría de Estado de Medio Ambiente. Pero lo que nos ha movido esta vez a realizar determinadas preguntas y a solicitar hoy su comparecencia para que conteste a las mismas es precisamente que, ante muchas de las cosas que se plantearon en la última comparecencia que tuvimos la oportunidad de tener en el Senado con el Secretario de Estado, señor Alberó (por cierto, recientemente dimitido Ministro de Agricultura), se hicieron una serie de afirmaciones por su parte sobre las posibilidades de funcionamiento y de mejora de la situación por la que en esos momentos atravesaban los aceites usados en España.

Como ustedes saben, España consume unas 400.000 toneladas de aceites, que producen unos residuos de aproximadamente 280.000 toneladas. En 1982 había tres empresas que se dedicaban al reciclaje de este tipo de aceites, las empresas Olivol, Ludes y Ulibarri, que venían a reciclar, aproximadamente, unas 50.000 toneladas. Con el paso del tiempo las dos primeras, Olivol y Ludes, la última en 1989, cerraron y la empresa Ulibarri siguió desarrollando una actividad de reciclaje muy inferior a la que se realizaba en el año 1982, que en los mejores años de producción llegó incluso hasta 28.000 toneladas de aceite reciclado. Paralelamente, en 1991, otra empresa llamada Petrolev se instalaba en Valencia y, animada por las promesas de la Secretaría de Estado de Medio Ambiente y por lo contemplado en el Programa VIII del Plan Nacional de Residuos

Industriales de previsibles dotaciones económicas para este tipo de tratamiento, realizó —como decía— una importante inversión que hacía que España tuviera una capacidad de reciclaje de 35.000 toneladas. En 1992 —como decía con anterioridad—, nuestro Grupo planteaba el problema de subsistencia de estas dos empresas. Hablábamos ya de que en aquel momento Ulibarri había suspendido pagos y las medidas que se adoptaron no sirvieron absolutamente para nada. Lo que es cierto es que en 1994 nos encontramos con que Ulibarri está cerrada, que el reciclaje en el año 1993 fue muy escaso y que Petrolev, igualmente, mantuvo una escasa actividad. Ello supone que durante 1993 no se reciclaran más allá de 5.000 ó 6.000 toneladas, lo cual es un paso decididamente hacia atrás en la resolución de este problema; problema que ustedes, en su Plan Nacional de Residuos Industriales, anunciaban que iba a ser solucionado y en el que se establecían, además, unas previsiones ambiciosas, intentando conseguir que fueran 96.000 las toneladas que se reciclaran al final del Plan, es decir, en 1993, año en el que —como hemos dicho— la cantidad realmente reciclada ha sido mínima.

Por otra parte, las soluciones que se aportaban en aquel momento ante la reducción de subvenciones, como era el establecimiento de una tasa o un canon sobre los productores, tampoco hemos sabido que se hayan puesto en marcha y, sin embargo, la doble imposición sobre el producto final ha continuado gravando este proceso de reciclaje. Desde la propia Secretaría de Estado se ha venido impulsando, con el sistema de subvenciones, otro procedimiento de eliminación de estos residuos, el de la incineración, que plantea serios inconvenientes y que, como usted sabe, ha sido puesto en entredicho por la propia Agencia de Medio Ambiente alemana, por las graves consecuencias que la incineración de estos aceites puede causar en la salud humana. Usted sabe que, a pesar de que se han establecido en numerosas comunidades autónomas centros de transferencia, en estos centros no se realiza ningún tipo de pretratamiento y al igual que entran a estos centros, que no son más que auténticos depósitos, salen al día siguiente por la tubería con destino a cementeras e incluso a instalaciones donde, con menor potencial calorífico, son incineradas y siguen arrojando emisiones tóxicas con altos contenidos en PCB y PCT. Es por eso por lo que queríamos preguntar a la señora Secretaria de Estado, la señora Narbona, las razones que han motivado el fracaso del programa P-8 en el plan nacional de residuos industriales, referente al tema de los aceites usados. Y también nos gustaría que nos señalara por qué, en 1993, el Gobierno, según nuestras noticias, no elaboró la orden ministerial reguladora de las subvenciones para la gestión de los aceites usados, que era algo que se venía realizando hasta 1992; qué medidas piensa el Gobierno adoptar para acabar con el vertido incontrolado de los aceites usados, que todavía se viene realizando en gran manera, y cuáles son las prioridades del Gobierno respecto al destino de los aceites usados en el próximo Plan Nacional de Residuos Industriales, que ustedes llevan bastante tiempo anunciando a esta Cámara que va a ser presentado y del que sabemos que hay un anteproyecto en discusión, pero no sabemos nada más.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra la señora Secretaria de Estado, para contestar a las preguntas.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE MEDIO AMBIENTE Y VIVIENDA** (Narbona Ruiz): He reparado a SS. SS. alguna documentación sobre los temas que me formula el Diputado señor Hernando Fraile y voy a basarme en esas notas para ampliar alguna información relativa a cuestiones puntuales, que ha añadido en su presentación de las preguntas.

Por supuesto, dado que las cuatro preguntas tienen, todas, una enorme relación entre sí, creo que lo lógico es hacer un repaso en el que, básicamente, creo que coincidimos en cuanto a las cifras que definen la problemática de los aceites usados en España. En estos momentos se estima que se comercializan alrededor de 500.000 ó 510.000 toneladas año de aceites lubricantes, de las cuales se transforma en aceites usados aproximadamente la mitad. Esa es la estimación que sitúa, por tanto, en unas 250.000 toneladas año el volumen de aceites usados.

La capacidad de recogida potencial de los aceites, que es, por supuesto, el primer paso para que los aceites puedan ser tratados con los distintos métodos que existen, ha aumentado de manera muy sensible durante los últimos años. La cifra en 1988 en cuanto a capacidad de recogida —insisto en que no estoy hablando en estos momentos de tratamiento, sino de recogida— estaba situada en torno a unas 30.000 ó 40.000 toneladas y esa capacidad en estos momentos es de 135.000 toneladas año. Evidentemente, esto no significa que este aumento de capacidad de recogida por sí misma suponga una mejora en cuanto al destino final, pero significa el primer paso para que el tratamiento que se dé a los aceites usados pueda ser efectivamente controlado. Cuando no hay capacidad de recogida, ni siquiera podemos saber qué es lo que sucede con el aceite. Esto quiere decir que, por supuesto, en 1988, cuando se diseñaba el plan nacional de residuos industriales, la situación era infinitamente peor que ahora, dado que las comunidades autónomas han ido ya desarrollando en el ámbito de sus responsabilidades centros de transferencia y empresas gestoras para el tratamiento de los aceites.

Por lo que se refiere a las distintas órdenes que han regulado las subvenciones a lo largo de estos años —y las he acompañado como uno de los anexos para que tengan SS. SS. la información—, y remontándonos a 1960, es entonces cuando se autoriza por el Gobierno a la empresa Ulibarri la gestión de aceites usados. Estamos en ese momento en una situación de monopolio en el sector de los hidrocarburos y se hace viable la actividad de Ulibarri precisamente mediante la fórmula de la fijación, por vía administrativa, de los precios de los aceites y mediante determinados acuerdos con Campsa. Esto es lo que hace que esta empresa pueda mantener una actividad que, como señalaba el señor Diputado, incluso llegó a situarse en el entorno del tratamiento de las 40.000 ó 50.000 toneladas año.

A partir de la entrada en la Comunidad Económica Europea, se inicia el proceso de liberalización plena de nuestros mercados, que afecta, por supuesto, a los mercados de lubricantes y que se traduce en una caída notable

de los precios hasta niveles que no hacen rentable la recuperación del aceite usado para su regeneración o su reutilización. Además, en 1988 se eliminan las diferencias fiscales existentes en ese momento que discriminaban entre aceites nuevos y aceites usados. Esto hace que desde 1988, desde el Gobierno, desde la Administración central, comiencen a instrumentarse medidas de subvención, incluso antes de aprobarse el Plan Nacional de Residuos Tóxicos y Peligrosos. A partir de 1989 y dentro de lo que el propio Plan Nacional establecía, comienzan a regularse, mediante las órdenes de subvención que les acompaña, recursos que se destinan precisamente a las empresas que trabajan en este sector. Yo les rogaría a SS. SS. que vieran el anexo número 2, porque creo que es importante llamar la atención sobre algunos temas. En el anexo número 2 se tienen recogidas, en primer lugar, las empresas que fueron destinatarias en cada año de las subvenciones del Ministerio, en ese momento de Obras Públicas y Urbanismo, que van afectando a unas cantidades crecientes de aceites tratados y que en ningún año alcanzan la cifra que el Plan Nacional de Residuos Industriales había estimado como necesaria para que pudiera viabilizarse la regeneración de un porcentaje significativo de aceites, que estaba en torno a los 960 millones de pesetas anuales. Ningún año recogió en los Presupuestos Generales del Estado cifras superiores a las que ustedes pueden ver aquí: 699 millones en el año 1989, 500 el año siguiente, 270 en el año 1991 y 317 en el año 1992.

Esta es una primera cuestión que ahora comentaré, y una segunda cuestión es que se ha señalado por parte del Diputado un impulso específico a la incineración. Si ustedes ven, a partir de 1990 queda bien claro que las subvenciones unitarias son distintas si el destino es la incineración o la regeneración. La incineración, evidentemente, comporta una subvención más baja, como indicador claro de que desde ese momento, y mucho más en las circunstancias actuales de revisión del Plan, se entiende que es la regeneración del aceite el destino prioritario que debe darse a este residuo de carácter tóxico y peligroso. Por tanto, aquí tienen recogidas las operaciones que se han hecho, incluso con detalle en cuanto a centros de transferencia o las distintas plantas de tratamiento.

El Plan Nacional de Residuos Industriales es un programa que no ha tenido los resultados deseados, no solamente en lo que se refiere al programa de aceites usados; es un plan que se ha venido desarrollando en los años pasados en unas circunstancias de escasísima integración con la actividad llevada a cabo en el ámbito de sus propias competencias —plenas en materia medioambiental— por las Comunidades Autónomas, y ésta es una de las principales razones de los resultados insatisfactorios del Plan Nacional de Residuos Industriales, y ésta es la razón por la cual en estos momentos todo nuestro esfuerzo se encuentra concentrado en la negociación con las Comunidades Autónomas, a las cuales podremos, en la próxima Conferencia Sectorial de Medio Ambiente, plantear un avance del nuevo plan que parta de los planes, de los programas y de las actuaciones que las propias Comunidades Autónomas ya han desarrollado no sólo en materia de aceites usados,

sino también, por supuesto, en el resto de los temas que se refieren a los residuos.

Por tanto, en cuanto a las razones por las que en 1993 se interrumpe la publicación de órdenes de subvención, la razón principal es la de que se aprecia que no es ésa la forma más eficaz de hacer frente al problema del tratamiento de los residuos en esta materia en cuanto a los aceites usados, y ello porque la propia experiencia en el ámbito de la Comunidad Europea está señalando que los sistemas de gestión de residuos deben apoyarse en la responsabilidad de los productores de residuos y, por tanto, a principios de 1993, la entonces Secretaría de Políticas de las Aguas y del Medio Ambiente se plantea el diseño de soluciones diversas a las de la publicación de una orden que, independientemente de su eficacia directa, no estaba dando una cobertura adecuada al desarrollo que ya se estaba realizando con carácter general en todo el territorio de esta actividad. Las soluciones en las que se trabaja durante la primera mitad de 1993, y que entiendo que son también a las que alude en cuanto a preguntas formuladas a mi antecesor en el cargo, prevenían una nueva regulación, que debe hacerse con rango de ley, que responsabilice a los productores e importadores de aceites respecto a la posterior gestión del mismo y respecto de los eventuales daños causados al medio ambiente en el caso de que el tratamiento no sea adecuado.

Esa nueva regulación no es incompatible, sino más bien debe de apoyarse en lo que en otros países está dando resultados satisfactorios, que son los acuerdos voluntarios desde el sector industrial, acuerdo voluntario entre las propias empresas productoras e importadoras de aceite para asumir el coste de la recogida y reutilización de aceites.

Antes de las pasadas elecciones de junio de 1993 estuvo a punto de alcanzarse un acuerdo desde la Secretaría de Estado de Políticas de las Aguas y Medio Ambiente con las Asociaciones de ASELUBE y AYGID, a través de unas conversaciones que se interrumpieron porque los empresarios al final decidieron no asumir el compromiso, al margen de una normativa que les obligara por la vía de la responsabilidad. Por tanto, se interrumpió ese camino, el camino del acuerdo voluntario a nivel estatal, y en la actual legislatura se ha vuelto a retomar la elaboración del proyecto de ley que fije claramente la responsabilidad de los productores en esta materia.

Como digo, la carencia de esta norma, que consideramos una de las prioridades en la presente legislatura, no impide que en algunas comunidades autónomas se estén realizando actuaciones muy satisfactorias en esta materia, y citaré solamente el caso de Andalucía, que recientemente ha sido la primera comunidad autónoma que ha alcanzado un acuerdo con el sector productor e importador de aceites mediante la fórmula de los *ecobonos*, por la cual las empresas productoras e importadoras lo que hacen es cubrir el coste de la recogida y del tratamiento de los aceites que realiza la empresa pública en masa de la Junta de Andalucía. Ese es un paso adelante de una enorme trascendencia, que vamos a intentar que se generalice en el conjunto del Estado español, pero que entendemos que será, por supuesto, más fácil de generalizar en la medida en que exista una norma que fije claramente la responsabilidad de pro-

ductores e importadores, como existe también en otros países.

Por tanto, en esta legislatura tenemos en marcha, por una parte, la revisión del Plan Nacional, no solamente en lo que se refiere a los aceites usados, sino al resto del mismo, y, por otra parte, la elaboración del proyecto de ley que fije esa responsabilidad, además negociaciones de nuevo en curso para intentar soportar con un acuerdo de carácter voluntario, que quedaría adscrito ya con posterioridad a la obligatoriedad de una ley, pero que puede introducirse con carácter previo, como se ha dado en el caso de Andalucía, con las empresas de este sector.

En cuanto a una de las preguntas específicas que me hacía de cuáles serían las prioridades dentro del Plan Nacional de Residuos en el que estamos trabajando, las conversaciones que ya hemos mantenido con las comunidades autónomas nos sitúan a las Administraciones, tanto central como autonómicas, en la misma línea de priorizar en el conjunto del Plan Nacional lo que supone la reducción en origen de la producción de residuos, lo que se denomina minimización de los residuos, y ello también afecta al propio volumen de los aceites usados que se generen mediante el fomento de tecnologías que, por ejemplo, permitan el alargamiento de la vida útil de los aceites nuevos, o que reduzcan la utilización de los aceites en la automoción o en otros ámbitos industriales.

Por tanto, en primer lugar, y como prioridad clara, suficientemente consensuada ya con las comunidades autónomas, en esta y en otras materias de residuos, reducción del volumen de residuo que se genera y, como utilización preferente para el residuo que se genera, la regeneración del aceite usado en condiciones medioambientales que sean las adecuadas.

Quiero decir aquí que las tareas de información a los usuarios y a los productores del producto en su estadio inicial y en lo que es ya el residuo y las tareas sobre todo de inspección, control y sanción correspondiente a las comunidades autónomas y es de una enorme importancia que se cumplan con eficacia, porque sólo desde la competencia en materia de control, inspección y sanción se puede evitar el vertido incontrolado que en estos momentos se produce en cantidades todavía muy elevadas; se estima que casi 80.000 toneladas, de las 135.000 que se recogen, van incluso a usos no deseables, como es la utilización en calderas de calefacciones, y que, por tanto, no está sometiéndose el tráfico de estos aceites usados a las necesarias medidas de control y de inspección que corresponden a las comunidades autónomas.

En cuanto a un tema que no se ha tratado y sobre el cual existe también documentación al final del dossier que les entrego, que se refiere al programa Marpol, ésta sí que es una actuación donde creo que se ha avanzado de una manera sustancial; nos referimos a los aceites usados que se generan en el tráfico marítimo y que España ratificó en su momento el Convenio Marpol y hace escasamente un mes o mes y medio el Consejo de Ministros aprobó un Decreto, que les acompaño, sobre el programa de instalaciones de Marpol que pretende ser un plan que cubra la totalidad de los puertos españoles y que permita que la obligación que

hoy día, por la Ley de Puertos de 1992, tienen los buques de entregar los aceites usados a instalaciones adecuadas, pueda realizarse con mayor eficacia que en estos momentos. Actualmente hay treinta y nueve instalaciones que corresponden al programa Marpol y este programa prevé que durante los próximos cuatro años se alcance una cifra algo superior a las 130 instalaciones. Con ello se pone en marcha un plan ambicioso que llevaría a poder tratar de manera adecuada todo el aceite usado que se genera en el tráfico marítimo y que, por tanto, en el caso de no tener un destino suficientemente controlado, podría contaminar gravemente nuestras costas.

Por tanto, por lo que se refiere al programa Marpol, es un programa en marcha, que además está siendo estudiado por la Comunidad Europea en el ámbito de los fondos de cohesión para llegar a financiar el 85 por ciento de la inversión total, que alcanza una cifra algo superior a los 9.000 millones de pesetas y que está ya consensuada con todas las comunidades autónomas que tienen en estos momentos en su litoral puertos en los cuales ya hay o habrá instalaciones de Marpol.

Por lo que se refiere a información complementaria que acompaña en el anexo III del dossier, tienen ustedes las infraestructuras entre los centros de transferencia actuales y las plantas de regeneración y tratamiento de aceites usados.

Quiero añadir también, señoría, que, por lo que se refiere a la empresa Ulibarri, los problemas que esta empresa tuvo en su momento no están derivados exclusivamente de la falta de subvenciones por parte del Ministerio. Hay que tener en cuenta que ésta es una empresa que nació en un contexto de monopolio y después, evidentemente, se fue adaptando a una situación muy distinta, pero que tuvo graves problemas económicos que la llevaron a la suspensión de pagos y que también tuvo problemas por estar almacenando un volumen de residuos, de PCB importante, que hizo que se pidiera el cierre de las instalaciones por parte del ayuntamiento donde está ubicada su planta. Puedo decirle que las circunstancias de la empresa Ulibarri, afortunadamente, han mejorado sustancialmente, han aparecido nuevos socios dispuestos a reflotar la empresa y en estos momentos la Agencia de Medio Ambiente de la Comunidad Autónoma de Madrid le ha concedido ya el título de gestor autorizado y también el título que le permitirá regenerar aceite y tratarlo, por tanto, de la manera medioambiental más adecuada posible.

Hay, además, plantas en proyecto de bastante envergadura en Cataluña, en Aragón y en Andalucía. Por tanto, por lo que se refiere a las infraestructuras, tanto en centros de transferencia como en instalaciones en las que se pueda proceder a la regeneración, no solamente, por tanto, a la incineración, estamos indudablemente en mejores condiciones que hace unos años; desde luego, no por mérito de normas estatales que deberían haberse desarrollado y no se han desarrollado y en las que estamos trabajando.

Por tanto, en este sentido nuestro compromiso inmediato es el de cerrar el anteproyecto de ley que deberá regular con nitidez las responsabilidades en esta materia y, al mismo tiempo, cerrar también un acuerdo con carácter ge-

neral en todo el territorio que parte de la base de ese compromiso asumido por los industriales, fórmula que en Europa se está demostrando la más ágil, puesto que en un país como Francia, donde se optó por la tasa, en estos momentos se está replanteando la validez de esa fórmula y se está yendo a la fórmula del acuerdo voluntario con los industriales. La tasa tiene toda una serie de problemas de rigidez en su gestión y de complicación en el caso de un país con fuerte descentralización como es el nuestro en materia de gestión medioambiental.

Sólo terminar diciéndole, señoría, que Alemania incinera la mitad del aceite usado que recoge. Naturalmente, bajo las condiciones que una normativa muy estricta le impone, pero en estos momentos regenera el 53 por ciento exactamente y el resto se incinera. Por tanto, la incineración, que, por supuesto, es un tratamiento discutible y que debería reducirse al máximo, no es en absoluto una prerrogativa del escenario español. Y si en estos momentos tenemos una capacidad de recogida calculada en torno a las 135.000 toneladas/año, tenga en cuenta que un país como Francia estaba el año pasado —las últimas cifras que tenemos— en una capacidad de recogida de 170.000 toneladas/año. Por tanto, son cifras que indican que, aunque por supuesto, nos queda mucho por hacer, yo insistiría en la importancia de la norma básica estatal, de la corresponsabilidad del sector industrial y el control y la gestión directa de las propias comunidades autónomas.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Hernando Fraile.

El señor **HERNANDO FRAILE**: Agradecer los datos que nos ha aportado la señora Secretaria de Estado. Lamentar que hoy, exactamente, dos años después, venga usted a decirnos prácticamente lo mismo que nos dijo el señor Albero. La única diferencia es que ya tienen claro que el acuerdo con los productores parece ser que no va a consistir en un canon o en una tasa, pero que éste es el sistema que se va a emplear.

Nosotros no hemos defendido en ningún momento el tema de las subvenciones. Lo que sí hemos dicho es que ustedes establecieron un plan que marcaba unas subvenciones y, por tanto, crearon unas expectativas en un sector industrial que luego, por incumplimiento presupuestario, de alguna forma ha caído en la situación en la que está.

Indudablemente habrá habido los problemas de gestión que hayan existido. En eso no voy a entrar. En lo que sí voy a entrar es en que ustedes también tienen algo de responsabilidad en que en estos momentos estemos hablando de reciclaje y mientras que Alemania, país al que usted ha hecho referencia, esté reciclando, según los datos de la Comisión Europea de Regeneración, un 53 por ciento del total de lo recogido, en España no lleguemos ni al 4 por ciento. A mí eso me parece que es algo bastante serio y grave. No ha hecho referencia a otros países, pero en Bélgica también se está en el 46 por ciento, en Inglaterra en el 32 y en Italia en el 24 por ciento. Sin embargo, usted sabe —así lo pone en el nuevo anteproyecto del Plan Nacional

de Residuos Industriales— que ustedes establecieron como prioridad el reciclaje.

Es evidente que no vamos por muy buen camino, aunque usted se alegra, y yo también, de que existan posibilidades de que se implante una planta en Cataluña, que sabemos que está muy avanzada, o que existan perspectivas de que se instalen en las comunidades autónomas, porque no hay posibilidad de que haya reciclaje, ya que no es rentable, según usted ha dicho muy bien. Además, el sistema que se establece de incineración es mucho más barato y sencillo y la diferencia que se sigue concediendo como pago por kilo retirado en los centros de transferencia hace que precisamente éste sea el sistema más barato y más utilizado.

Hablaba usted de que el control es responsabilidad de las comunidades autónomas, pero yo le quiero decir que también existe de alguna forma una responsabilidad importante del propio Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente cuando nos referimos al tema de los PCB y PCT, ya que, como usted sabe, en España no existe ninguna planta de tratamiento de estos elementos y, por tanto, deberían ser enviados a otros países para su tratamiento. Este tipo de residuos se ha enviado tradicionalmente a Francia. Por tanto, estamos hablando de un problema que no atañe a las comunidades autónomas, sino que hay paso de estos productos a través de distintas comunidades autónomas o de distintos países y, por consiguiente, el control de los mismos está en el Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente o, cuando menos, en las patrullas verdes que tan alegremente nos anunciaron ustedes que iban a servir, a través de la Guardia Civil, para el control de este tipo de asuntos.

No sabemos qué número de toneladas de PCB y PCT se han llevado a otros países para su incineración o transformación y eso nos hace prever que existe un grave problema de control por su parte y que siguen sin saber qué se está haciendo con estos residuos, y siguen sin saberlo porque siguen quemándose e incinerándose de forma incontrolada, a pesar de haber pasado por esos centros de transferencia que, como le decía anteriormente, no son más que centros de almacenaje en los que no se da ningún pretratamiento a los combustibles antes de ser incinerados, con lo cual pocas cosas estamos consiguiendo.

No hay separación de aceites. Usted sabe que no es lo mismo un aceite transformador que un aceite mineral o que un aceite sintético, y eso es algo que tiene que tener su diferenciación. Cuando ustedes plantean el pacto con los productores, supongo que esto lo tendrán que tener en cuenta, porque no es lo mismo reciclar ni incinerar un tipo de aceite que otro.

Deseo que usted nos presente pronto ese plan nacional y que pronto lleguen no sólo a acuerdos con los productores, sino también con las comunidades autónomas. Porque no puede ser que, por establecer las responsabilidades únicamente en las comunidades autónomas, vaya a suceder que los aceites de Castilla-La Mancha no pueden ser reciclados porque no existe planta en Castilla-La Mancha o que los aceites de Castilla y León —son dos comunidades de gobiernos distintos; estoy poniendo un ejemplo— no

puedan ser tratados o puedan ser transferidos a otras comunidades autónomas porque en dichas comunidades no existen estas plantas. Yo creo que ahí tienen ustedes que intervenir de una forma directa y llegar a un acuerdo con todas las comunidades autónomas, tanto en las plantas de reciclaje de aceites como en otras plantas de tratamiento de residuos de otro tipo, si no no habremos avanzado nada, no pueden crearse —y no es rentable ni es factible— diecisiete plantas de tratamientos de aceites usados porque no es rentable y porque es absolutamente descabellado. Pero sí conviene crear unos centros de reciclaje que puedan dar soluciones al aceite producido en todas las comunidades autónomas, independientemente de que éste se venda o se cambie en cualquier otra comunidad autónoma.

Termino diciendo que nuestro interés está en que se llegue a acuerdos pronto y urgentes, que éste es un tema ciertamente grave, que se están haciendo auténticas barbaridades y que no se trata sólo de que se quemen en yeseras o cementeras, que tienen un poder calórico bastante elevado y, por lo tanto, podrían eliminar de alguna forma o provocar emisiones menos contaminantes, sino que el grave problema es que se está quemando en todos los sitios. Usted ha hecho referencia a las calefacciones, y no hay más que darse una vuelta las tardes de invierno por algunas ciudades o pueblos de España para darse cuenta que, desgraciadamente, a pesar del tiempo transcurrido, éste sigue siendo un grave problema

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra la señora Narbona.

La señora **SECRETARIA DE ESTADO DE MEDIO AMBIENTE Y VIVIENDA** (Narbona Ruiz): No he eludido en ningún momento en mi contestación a sus preguntas la responsabilidad que corresponde a esta Secretaría de Estado y que en la distribución actual de competencias se sitúa, fundamentalmente, en la elaboración de normas básicas que tengan validez para el conjunto del territorio y no en la gestión directa en ninguna materia medioambiental. Por tanto, quiero que quede claro que, como he señalado antes, nuestra prioridad es llevar a cabo ese anteproyecto de ley. Y si, efectivamente, se está quemando sin control, ahí no es que yo no quiera asumir mis responsabilidades, es que en esos casos la responsabilidad está en los cuerpos de inspección de las comunidades autónomas. Igual que nosotros hemos tenido dificultades en los presupuestos generales del Estado en tener partidas consistentes para destinar a temas medioambientales, cualquier comunidad autónoma, incluso las que usted ha señalado y conoce bien, tienen grandes dificultades para tener la dotación de recursos humanos y materiales que le permita hacer la inspección, y la inspección es competencia, en ese caso, de los gobiernos regionales.

Por lo que se refiere a tráfico de PCB o de cualquier otro residuo tóxico peligroso, hay parte de ese tráfico que se nos escapa, porque se están realizando transferencias, no sometidas a control, donde se están burlando, efectivamente, controles tanto de las comunidades autónomas como nuestros. Es cierto que de esos países que reciclan

tanto y que son mucho más ecológicos que nosotros en las normas, también nos llegan de vez en cuando basuras tóxicas que tenemos la obligación de denunciar. Cuando esto sucede, está indicando que no es tan fácil dividir Europa entre países ambientalmente perfectos y los que estamos más retrasados —y esto sin dejar de reconocer que lo estamos— en la normas, en los comportamientos y en la responsabilidad de los distintos sectores industriales.

Sólo me queda reiterar que toda la responsabilidad que recae sobre la Secretaría de Estado es evidente en lo que se refiere a una norma básica estatal y, por supuesto, en el ámbito del plan en el que por primera vez estamos negociando ahora con las comunidades autónomas en esta materia, se alcanzarán los acuerdos que permitan garantizar, para la totalidad del territorio, no sólo este tema, sino todo lo que se refiere a residuos. Tengo que congratularme de que algunas comunidades autónomas, en materia de reciclaje, en estos momentos tienen proyectos de gran envergadura, como es el caso de Aragón, donde está proyectada una planta que podría tratar 25.000 toneladas/año, cuando Aragón sólo necesitaría tratar del orden de 7.000 toneladas/año. Por tanto, es cierto que hay un proceso, desde luego más avanzado que el que había hace algunos años;

que el mérito de ese avance es, sobre todo, el de la gestión realizada por algunas comunidades autónomas y que, en estos momentos, tenemos que integrar esos esfuerzos para que el territorio en su conjunto se vea dotado de normas que sean eficaces. Ese es nuestro compromiso y el reto en el que estamos trabajando.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señora Secretaria de Estado.

Con esto hemos terminado los puntos del orden del día previstos para hoy.

Se levanta la sesión.

Eran las seis y cinco minutos de la tarde.

CORRECCION DE ERROR.—En el «Diario de Sesiones» n.º 158, de 6 de abril último, página 5.040, décimo párrafo de la primera columna, debido a un error de imprenta aparece la cifra de 31 votos a favor de la enmienda n.º 85 del Grupo Popular al artículo 6, habiendo sido en realidad sólo 11.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961