



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 193

INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO

PRESIDENTE: DON JOAQUIM MOLINS I AMAT

Sesión núm. 17

celebrada el jueves, 5 de mayo de 1994

ORDEN DEL DIA:

Comparecencias:

- | | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| — Del señor Presidente de Iberia (Salas Collantes), para explicar la situación de la citada compañía y la incidencia de la política comunitaria sobre subvenciones en el futuro de la misma. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/000030) | 6010 |
| — Del señor Presidente del Instituto Nacional de Industria, INI (Salas Collantes), para explicar los planes de reestructuración previstos para este año en astilleros públicos y en la Empresa Nacional Bazán, de acuerdo con la situación económica actual. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/000475) | 6020 |
-

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

COMPARECENCIAS:

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE IBERIA (SALAS COLLANTES), PARA EXPLICAR LA SITUACION DE LA CITADA COMPAÑIA Y LA INCIDENCIA DE LA POLITICA COMUNITARIA SOBRE SUBVENCIONES EN EL FUTURO DE LA MISMA. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/000030.)**

El señor **PRESIDENTE:** Buenos días, señorías.

Si les parece vamos a iniciar esta nueva sesión de la Comisión de Industria, Energía y Turismo con un orden del día compuesto por dos puntos. El primero de ellos, la comparecencia del Presidente de Iberia ante la Comisión para explicar la situación de la citada compañía y la incidencia de la política comunitaria sobre subvenciones en el futuro de la misma.

Es una comparecencia solicitada por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, que aun no estando presente en la sala, la Mesa y los portavoces ha decidido que se lleve a cabo porque es también de interés para el resto de los grupos.

Tiene la palabra don Francisco Javier Salas, Presidente de Iberia, también Presidente del INI, pero en este caso concreto comparece como Presidente de Iberia.

El señor **PRESIDENTE DE IBERIA (Salas Collantes):** Para hablar sobre la situación actual de Iberia tengo que decir, en primer lugar, cómo está el sector en este momento.

Se aprecian algunos síntomas de recuperación en la demanda, hay ciertos incrementos de demanda en los distintos mercados. El tráfico aéreo mundial creció el 9 por ciento en el primer trimestre. Hay cierta mejoría en los resultados de algunas grandes compañías y, sobre todo en las que más han acelerado su reestructuración, por la vía de reducción de costes, gastos y ajustes de plantilla, se ha conseguido una mejora de resultados. Se mantiene una intensificación de la competencia, en general, y, en especial, en nuestro mercado doméstico, como es bien conocido: puente aéreo, península, península-Canarias, Baleares, etcétera, y se traslada a los usuarios, vía precios, gran parte de las mejoras conseguidas en costes. Esto es, en general, lo que está ocurriendo en el sector.

¿Dónde estamos en Iberia? Por recordar someramente el plan anterior que estábamos desarrollando, básicamente fortalecíamos y consolidábamos lo que considerábamos puntos fuertes de valor estratégico de la empresa, resumiendo mucha inversión en Iberoamérica; se acometía una reestructuración interna intentando incrementar la productividad a unas tasas del 8 por ciento anual acumulativo, eso llevaba a realizar un programa de reducción de personal de

unas 3.000 personas; poníamos especial interés en mejorar la terminal de Barajas, que es un punto neurálgico de nuestro tráfico; se estaba acometiendo un programa de modernización de flota; se desarrollaba el concepto de «hubs» o centros distribuidores y todo eso se financiaba con un plan de capitalización y de ventas de activos, sobre todo de inmuebles, pues era una exigencia de la Comunidad Europea de Bruselas que la compañía, a través de sus propios activos financiara al menos los costes de reestructuración de plantilla. Sobre todo eso se ha avanzado en ese plan, excepto, quizá, en lo de la terminal, donde se está yendo más bien paso a paso y de forma gradual; todavía no se ha acometido la nueva terminal.

Desde que hicimos este plan el mercado se ha estado comportando peor de lo previsto, sobre todo en precios —ahora parece que está repuntando en volumen, aunque no en precios—, pero de entonces a acá el desarrollo ha sido, probablemente por problemas de competencia y liberalización, mucho peor en precios de lo previsto. La reestructuración interna de la compañía ha caminado bien, y probablemente en exceso (se han conseguido las mejoras de productividad programadas, incluso se han superado), aunque en nuestro caso claramente esas mejoras de coste han pasado al cliente.

En la inversión en Iberoamérica, como es bien sabido, hemos tenido muchos problemas de gestión, y sobre todo ha consumido mucho tiempo normalizar y estabilizar aquella situación y el tiempo en un negocio como éste es dinero.

Como ya hemos visto, ha continuado el proceso de liberalización y, en nuestro caso, con una incidencia notable en nuestra mejor ruta, una ruta doméstica, que es el puente aéreo, donde la incidencia ha sido claramente más importante, desde nuestro punto de vista, por su efecto en precios que por su efecto en volumen o cuotas de mercado, que es en lo que normalmente se mide. Sin embargo, para nosotros la importancia está en todo lo que se ha hecho.

Entonces, ¿dónde estamos ahora? Como ya habíamos dicho, íbamos a tener que hacer una revisión de este plan y se planteaba llegar a formular un nuevo plan a principios de este año. Lo cierto es que nos hemos retrasado en la formulación de la revisión del plan anterior por problemas internos; yo diría que, sobre todo, el más importante era solucionar la situación de Aerolíneas Argentinas, porque ésa era una piedra central y de peso suficiente como para no poder acometer la formulación de esta revisión del plan sin tener eso resuelto. Ahora, una vez resuelto el problema de Aerolíneas, estamos inmersos de lleno en la revisión del plan, y me es un poco difícil explicar la revisión puesto que no la hemos acabado; estamos en ello. Hay una cosa que está bastante clara, y es la reestructuración financiera, lo que tendría que ver con ayudas al régimen a aprobar por Bruselas. Para nosotros eso viene después de la reestructuración económica. De hecho ésa es una de las exigencias de Bruselas para aprobar cualquier planteamiento financiero que suponga algún tipo de ayuda. De una forma o de otra, debe venir acompañando a un plan que asegure la viabilidad económica. En eso es en lo que nos estamos concentrando.

En cuanto a las líneas maestras, que es de lo único que puedo hablar, he de decir que las líneas maestras de esta revisión serían, primeramente, encontrar el producto o nuestra senda estratégica. Viendo como se mueve este negocio, que cambia a una velocidad extraordinaria en el mundo, nuestra concepción es que hay que estar en una red de servicio mundial o prácticamente mundial; eso para tener un producto, para sobrevivir en ese mercado. Probablemente, habrá otras compañías que puedan especializarse o habrá dos tipos de compañías, aquellas que sean de ámbito regional y que den un tipo de servicio mucho más local, y aquellas que sean compañías generales, y éstas, desde nuestro punto de vista, deberán tener acceso, integrarse de una manera o de otra a redes mundiales. Este es un aspecto importante.

Desde el punto de vista de las cuentas de la compañía, nos hace falta una mejora rápida en el resultado de explotación que debe ser del orden de los 40.000 millones de pesetas para arriba, al menos del orden de esa cifra. Esa cantidad más o menos, viene de 15.000 millones, que irían a cubrir el déficit de explotación actual, ya que la compañía estaba en ese régimen de pérdida de explotación de 15.000 millones y, por tanto, habría que cubrirlo. Sobre eso habría que generar, además, un excedente de 25.000 millones de pesetas como mínimo, o más, que nos permitiera cubrir un coste financiero razonable por una estructura financiera razonable y generar algún beneficio. Este creemos que puede ser el punto de partida sobre el que luego se desarrollara la empresa.

El resultado de explotación lo podemos mejorar por dos vías; por ingresos o por gastos. Desde el lado de los ingresos, como mejora de las cifras, tenemos pocas esperanzas en un plazo corto (estaba hablando antes de una mejora rápida); no creemos que sea muy razonable aspirar a un sustancial incremento de los ingresos. Eso no quiere decir que no tengamos que trabajar, y mucho, en el tema de ingresos, pero pensando en defender el volumen que tenemos ahora de ingresos. En este campo, obviamente tiene mucho que ver lo que antes he dicho de alianzas y de nuestra red propia, en lo que son nuestras filiales, o nuestras participadas. Es bien sabida nuestra posición doméstica, nuestra posición en Iberoamérica, y sobre otras alianzas estamos iniciando ese camino. Hemos llegado recientemente a un primer acuerdo con United. Lo más importante que se ha concertado en ese acuerdo, además de algunas medidas comerciales, de ajustar nuestros horarios, ajustar nuestros vuelos, es establecer una intención y un calendario de desarrollo de esa negociación, buscando mejoras en la conexión comercial y de red de nuestras empresas, y a partir de ahí ya seguiremos.

Con otras compañías europeas seguimos hablando, caminan bien nuestras conversaciones con Lufthansa, también iría en ese mismo sentido conseguir tejer una red que nos permitiera servir, de una manera o de otra con nuestros vuelos o con códigos compartidos, prácticamente el mundo.

Con eso defenderíamos nuestro producto y nuestra senda estratégica y defenderíamos nuestros ingresos. Además podríamos obtener por ahí alguna reducción de coste

en la utilización conjunta de determinadas instalaciones, por ejemplo, antes hablaba de los «hubs», o los centros de distribución. Ahí tenemos un campo de mejora también en los costes al poder gestionar en conjunto determinadas instalaciones; en vuelos con código compartido también se pueden producir ahorro de costes, en promociones conjuntas, etcétera.

Desde el otro lado de la cuenta de explotación (sigo hablando de las líneas maestras, que es por donde estamos pensando hacer la revisión de este plan), aquí ya sí que es donde vamos a tener que conseguir las cifras y para esa mejora en costes, de la que antes hablaba, estamos acometiendo una reducción de los gastos, de compras y suministros —ahí tenemos un campo de trabajo importante—, y una reducción también en gastos de personal.

En gastos de personal quisiera hacer una consideración de orden estratégico. Nuestro problema, tal y como lo concebimos (y cuando digo nuestro problema hablo del de Iberia y probablemente el de las compañías continentales con las que competimos), es que tenemos un coste unitario del factor trabajo muy alto. ¿Con esto qué quiero decir? Quiero decir que una de las posibilidades de reducción o ajuste de gastos de personal es ir por el volumen, reducir la plantilla y buscar incrementos de productividad. Seguro que algo tendremos que hacer en ese campo, porque siempre es bueno mejorar y afinar los procesos. Sin embargo, creo que por ahí no vamos a encontrar la solución a los desfases de costes que tenemos en este terreno. Tenemos que mejorar el coste unitario de los factores que es muy alto.

Por otro lado, en una compañía como ésta reduciendo el volumen nos puede ocurrir que empecemos a tener problemas de dimensión óptima mínima. Si bajamos por debajo de ese mínimo reduciendo por ejemplo, actividad, que es a lo que nos acabaría llevando podríamos empezar a tener importantes reducciones de costes directos pero incapacidad de absorción de costes indirectos o de estructura suficiente. Es decir, empezaríamos a tener un problema de dimensión mínima óptima. Eso, por un lado. Por tanto, no debemos esperar mucho de lo que es pura reducción del volumen de gastos de personal. Sin embargo, en costes unitarios sí tenemos un campo importante de mejora, sobre todo si nos comparamos con nuestro competidores, sin hablar de la comparación que más daño nos hace, que es la de los norteamericanos.

Con estas líneas maestras estamos planteando la revisión de nuestro plan estratégico. Detrás, y desde mi punto de vista más fácil, llegarán los problemas de reestructuración financiera que deben acompañar a este plan. Es cierto que, tal y como han ido los resultados sobre la autofinanciación en los últimos años, vamos a tener que plantearnos algunas actuaciones en el área financiera y las posibilidades, reduciendo mucho el problema, son dos: Venta de activos, se deshacen activos, y nosotros mismos desde Teneo podríamos comprarlos (se ha estado barajando esa hipótesis de comprar algún activo a la compañía, comprarle algún negocio) o vendérselos a terceros, si existe mercado para ello; o bien algún planteamiento de ampliación de capital o alguna reestructuración financiera de ese tipo. Re-

pito que esta segunda parte está absolutamente supeditada a la primera, porque en otro caso no tendría sentido alguno y volveríamos a perder con cualquier reestructuración financiera que hiciéramos en poco tiempo.

Con esto creo que he hecho el primer planteamiento.

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

Acompaña al señor Salas y está en la Mesa, con nosotros, doña Esther Rituerto, Directora de Planificación del INI, para mejor responder a las preguntas que puedan suscitarse en la Comisión. Muchas gracias por su presencia.

En nombre del Grupo Popular, el señor Peón tiene la palabra.

El señor **PEON TORRE**: Gracias, señor Salas, por su comparecencia ante la Comisión, una vez más. Tomo la palabra para explicitar una serie de interrogantes que sigue teniendo nuestro grupo en cuanto a la situación de la compañía que usted preside, y en nombre de mi compañero, Felipe Camisón, que no puede asistir a esta Comisión por estar presente en otra. Por eso, disculparé que quizá mi exposición sea un tanto desordenada, pero procuraré que al menos sea clara.

Recuerdo una comparecencia anterior en esta Comisión de usted mismo, donde quedó patente la situación preocupante de la compañía Iberia. Entonces existía una serie de incógnitas pendientes de resolución en los meses siguientes. Hoy, tengo la ocasión de escuchar de nuevo que el plan inicial de adecuación sigue en estudio. Tenemos que expresar la preocupación que nos merece ver que va pasando el tiempo y que, al final, los planes que tienen que ser revisados no se revisan o tardan demasiado tiempo en serlo sin que se empiecen a establecer prioridades, plazos o actuaciones concretas que puedan someterse a un control efectivo.

Dicho esto y al hilo de algunas de las cosas que usted ha mencionado en su exposición, quería formularle una serie de preguntas que entendemos que merecen una contestación lo más exhaustiva posible.

Se ha referido hace un momento a que parece que hay un ligero aumento de la demanda y que incluso algunas compañías empiezan a sentir los efectos positivos de ese aumento de la demanda. Sin embargo, obran en nuestro poder contestaciones a preguntas de este mismo Grupo y de mi compañero Felipe Camisón donde se aprecia un importante intento de la compañía de reducir vuelos. En concreto, le quería preguntar sobre la posible confirmación por su parte en esta Comisión de que se va a producir una reducción del 10 por ciento de vuelos de Iberia a Europa. Se nos ha contestado ya que se suprimen algunos vuelos que parece que tenían su importancia, como Barcelona-Niza, Barcelona-Lyon, Madrid-Oporto y Madrid-Barcelona-Luxemburgo. Le ruego que nos diga si, a la vista de ese nuevo contexto de aumento de la demanda, considera que ese anuncio de supresión de vuelos se mantiene y, en su caso, en qué fecha se va a hacer efectiva esa reducción, o supresión en algunos casos, de vuelos.

Por otro lado, nos ha hablado también de la conveniencia de que la red de Iberia vaya a una política de alianzas

estratégicas. En este sentido, tendríamos interés en que nos conteste también qué va a pasar, por ejemplo, con la línea Santiago de Compostela-Londres, si efectivamente se va a transferir a la filial Viva Air.

En lo que se refiere a las relaciones que han existido con compañías como Cargosur, ¿en qué medida considera que afecta al negocio de Iberia que Cargosur haya perdido gran parte de su negocio mundial de carga? En este mismo contexto, que nos diga si han existido traspasos entre Cargosur y la compañía Southwest Airlines, si nos puede confirmar que han existido esos traspasos entre ambas compañías y, en su caso, quién los gestionó.

No hemos tenido ocasión de escuchar nada referente a algo que en su día fue anunciado por el Gobierno, la venta del *handling* de Iberia, que parece ser que factura cerca de 50.000 millones de pesetas al año. Nos gustaría que nos dijera algo sobre ese particular en esta comparecencia.

Otra información que usted ha tenido ocasión de dar a preguntas de Diputados del Grupo Popular es que el problema de la financiación de Iberia y de los gastos financieros de Iberia se encontraría condicionado por las negociaciones en curso de los nuevos aviones. Querriamos que nos indicara, por favor, cómo van esas negociaciones y en qué medida se puede esperar que el resultado de esas negociaciones tenga efectos sobre esos problemas de financiación y de gastos financieros de Iberia.

Yendo al detalle de hechos concretos y puntuales pendientes de contestación, aprovecho esta comparecencia para que nos explique, si tiene la atención de hacerlo, de qué manera se puede entender el accidente que ocurrió hace poco en el aeropuerto de Vigo, que parece que fue debido a un fallo en el tren de aterrizaje. Quisiera que nos avanzara en esta Comisión algún dato sobre las características de ese accidente y de las investigaciones que se han realizado hasta el momento.

En cuanto a las alianzas estratégicas que ha citado en su intervención inicial, tendríamos interés en conocer, si es posible, cómo se encuentran en estos momentos las negociaciones con compañías como United Airlines, Delta Airlines y Air France.

He dejado para el final una cuestión que para nuestro Grupo es motivo de franca preocupación y es, como usted ha dicho también al principio, el problema de Aerolíneas Argentinas en la medida en que ha sido un lastre importantísimo para tratar de dar solución a los problemas de que adolece Iberia en estos momentos. Según los datos que tenemos en nuestro poder y que deseamos que confirme en esta comparecencia o desmienta en su caso, las pérdidas que sufrió Iberia en el año pasado, en el ejercicio de 1993, fueron de 69.000 millones de pesetas, y, según estos datos, y le invito a que nos lo confirme o lo desmienta, el 71 por ciento de ese déficit se debió a la operación fallida en Aerolíneas Argentinas. Es decir, las pérdidas o el déficit general por esa operación fue de 49.000 millones de pesetas. Creemos que éste es un dato realmente preocupante, y deseamos que nos lo confirme, como digo, o, en su caso, que lo desmienta.

En lo referente a Aerolíneas Argentinas, nos gustaría que especifique a los miembros de la Comisión si la última

visita del Presidente Menem ha tenido algo que ver en el aparente desbloqueo del problema de Aerolíneas Argentinas y que nos recuerde de alguna manera los principales puntos que han sido tenidos en cuenta para buscar una solución a ese conflicto.

Para terminar, me gustaría conocer cuáles van a ser a su juicio las opiniones de la Unión Europea en cuanto al problema del sector en su conjunto, en cuanto a las ayudas financieras que ha recibido anteriormente, si va a haber facilidades o no, si va a haber exigencias o límites a esas financiaciones de ayudas públicas y demás, y que nos confirme también si el Gobierno está de acuerdo con lo que parecen ser las directrices o las opiniones del comité de expertos que se ocupa en este momento del sector a nivel europeo y que parece ser —y le voy a leer literalmente— pasan por la privatización de las compañías aéreas, la supresión de ayudas públicas, la instauración del IVA cero en los billetes de avión y la liberalización total de tarifas, si usted considera que estos criterios del comité de expertos de la Unión Europea son acertados y si Iberia está dispuesta a ir por ese camino.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Catalán, tiene la palabra el señor Sánchez i Llibre.

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Señor Presidente, quiero agradecer también, en primer lugar, la comparecencia del señor Javier de Salas en la Comisión de Industria para que nos explique o nos dé detalles de las previsiones del plan estratégico de la compañía Iberia.

En primer lugar, deseo manifestar la preocupación del Grupo Catalán (Convergència i Unió) por los resultados negativos de los últimos tres ejercicios de la compañía Iberia, que prácticamente han venido a dar unas pérdidas globales de 140.000 millones de pesetas (años 1991, 1992 y 1993). También queremos manifestar nuestra preocupación porque en las previsiones de los resultados para el año 1994 de la compañía Iberia, según el POA (Plan Operativo Anual), elaborado por ustedes y reflejado en algunos medios de comunicación, parece ser que las pérdidas para este año, afortunadamente, desde un punto de vista de explotación, van a bajar casi en 21.000 millones de pesetas, pero también parece ser, según estos medios de comunicación, que las pérdidas que van a alcanzar para el año 1994 van a ser de 40.000 millones de pesetas.

Todo este conjunto, lógicamente, estas pérdidas de los años anteriores y las que puedan presuponer las pérdidas para el año 1994, siempre y cuando se mantengan estas previsiones, no dejan de empañar o de teñir quizás una buena gestión de otras empresas del Grupo Teneo, que lógicamente tienen beneficios con las diferentes salidas a Bolsa, con acciones de diferentes compañías. Claro, lógicamente, los resultados negativos provocan que el balance final del Grupo Teneo, que podría tener unos beneficios yo diría que espectaculares, que podrían ayudar a reducir el déficit público y a mejorar la imagen de la empresa pública española, repito, estos resultados finalmente nos llevan a la conclusión de que los resultados del Grupo Teneo vuelven a ser mínimos y yo diría que van un poco en contra de la lí-

nea que tenían en un principio, cuando se creó el Grupo, de que teóricamente tenían que ser rentables, y empañan la gestión pública de este grupo empresarial que en principio tendría que obtener beneficios o tener expectativas de rentabilidad elevada.

Yendo ya al plan estratégico que usted nos ha manifestado en su exposición, lógicamente hay diferentes parámetros que pueden hacer que la revisión de este plan estratégico finalmente pueda desembocar en unos resultados interesantes y que permitan que en un futuro próximo la compañía Iberia pueda lograr alianzas estratégicas importantes con otras compañías americanas, incluso con otras compañías europeas. Durante estos días, también he podido leer que hay algunas compañías, como, por ejemplo, la Lufthansa alemana, respecto a la cual ministros importantes del Gobierno alemán han manifestado que, si Iberia fuera capaz de poder racionalizar sus déficit y mejorar sus cuentas de explotación, cabría la posibilidad de hacer alianzas importantes y quizá también poder participar en *joint ventures* empresariales que pudieran tener resultados positivos para la compañía Iberia en el Estado español.

Lógicamente, desde un punto de vista de alianzas, también hay otros temas importantes que yo pienso que son básicos para el diseño de la nueva estrategia que ustedes están analizando actualmente, que son las nuevas inversiones que necesita Iberia para poder ser competitivos en el mercado europeo y en el mercado internacional, es decir, en el mercado mundial. También durante estas últimas semanas se ha hablado de diferentes posibilidades que ustedes están analizando para poder renovar la flota de sus aviones, tanto a través de contactos con la compañía Boeing como con la compañía Airbus. Si los datos que hemos podido leer en diferentes medios de comunicación son exactos, parece ser que las inversiones para el próximo cuatrienio se cifran en unos 200.000 millones de pesetas, y creo que ustedes están haciendo gestiones para poder refinar estas inversiones a través de *leasing* y también para que estas compañías les puedan aceptar, en concepto de pago, la entrega, por parte de Iberia, de aviones que están en desuso, de aviones que están tecnológicamente quizás un poco desfasados. Entiendo que la puesta en marcha de este nuevo plan de inversiones supone un punto importante para el éxito del plan estratégico que tiene pensado Iberia. Me gustaría que me detallara en qué situación están las negociaciones con la compañía Boeing y con la compañía Airbus para poder realizar estas inversiones que desde el punto de vista estratégico son necesarias para poder ser competitivos, y cuál es el planteamiento de financiación sobre el que al final ustedes han llegado a acuerdos con estas dos compañías internacionales.

También me gustaría saber si para el año 1994 van a segregarse las participaciones que tiene el Grupo Teneo en la compañía Aerolíneas Argentinas, donde creo que tiene el 85 por ciento en la compañía venezolana —el 45 por ciento— y en la compañía chilena, Ladeco —37,35 por ciento—. Nos gustaría saber si realmente se van a realizar estas segregaciones dentro del Grupo Teneo.

Desde un punto de vista de estructuración financiera, a nosotros también nos gustaría conocer la opinión de la

Unión Europea respecto al plan estratégico que ustedes han presentado, porque, en definitiva, desde *Convergència i Unió*, entendemos que el éxito que este plan estratégico pueda tener depende de la reestructuración financiera del grupo. Sabemos que dicha reestructuración tiene una serie de dificultades importantes, como son los costes de financiación o las pérdidas que han sufrido ustedes hasta ahora con las compañías suramericanas, pero, según los informes que obran en nuestro poder, la situación, va a mejorar notablemente en los próximos ejercicios y también desde un punto de vista financiero, de cara a poder proponer o efectuar ampliaciones de capital, para que los intereses no resulten un lastre importante en la cuenta de explotación.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Sáenz Lorenzo.

El señor **SAENZ LORENZO**: Muchas gracias, don Javier Salas, por su presencia en esta Comisión para informar de un tema tan importante, desde nuestro punto de vista, como es la situación de la compañía de bandera española Iberia, compañía que, evidentemente, está pasando por una situación difícil, con un balance de pérdidas en los últimos años, derivadas, desde nuestro punto de vista, de un mercado que ha bajado de una forma notable en los últimos años y, al mismo tiempo, de una competencia en tarifas que ha sido perjudicial para todo el sector. En definitiva, es un sector que ha bajado sus tarifas, que al mismo tiempo ha tenido que sufrir una contracción del mercado y que se encuentra en una difícil situación, más aún cuando ha tenido que absorber la compañía Aerolíneas Argentinas, con los problemas que todos conocemos que eso ha supuesto. Por tanto, me parece lógico que ustedes estén definiendo un plan para ver de disminuir los costes de todo tipo, los costes financieros, y ver cómo se da viabilidad a la empresa. **(El señor Vicepresidente, Dávila Sánchez, ocupa la Presidencia.)**

Desde nuestro punto de vista, lo que sería urgente —y nos gustaría saber cuál es la opinión del Presidente de Iberia a ese respecto— sería buscar las alianzas estratégicas que permitan un futuro diferente para el sector. En este momento da la impresión de que el tamaño de las compañías aéreas europeas no es suficiente para poder afrontar con ciertas garantías el mercado. Eso lleva a que la guerra de tarifas introduzca elementos de mayores dificultades para que la salida de cada una de las compañías por sí misma se pueda llevar a cabo. Cada una de esas compañías tiene una relación directa o indirecta con los poderes públicos de cada uno de los países, con lo cual no siempre es transparente la actuación, por lo que yo comprendo que usted tampoco nos pueda dar toda la información en este momento, pero a nuestro Grupo le parece que la salida del sector del transporte aeronáutico en Europa tendría que pasar por la formación de una o dos compañías de suficiente tamaño a nivel europeo, que fueran potenciadas o apoyadas de alguna forma desde la Unión Europea y que pudieran competir y tuvieran sus alianzas estratégicas con alguna compañía norteamericana. Yo creo que ése es el terreno que más nos interesa trabajar. Si seguimos en otro te-

reno —disminución de costes—, va a tener una repercusión también en la calidad del servicio que se pueda ofrecer, y manteniendo un nivel de competencia entre todas las compañías europeas con tamaño insuficiente yo creo que no tiene salida, a pesar de que, afortunadamente, una recuperación del mercado pudiera permitir una mejora momentánea de la situación.

Por tanto, desde nuestro punto de vista, la salida es una salida estratégica, para la que nosotros pensamos que no estamos mal situados. La absorción de Aerolíneas Argentinas nos produce problemas, pero al mismo tiempo nos sitúa estratégicamente mejor de cara a una negociación con el mercado norteamericano, con las compañías norteamericanas y, por consiguiente, creemos que es ahí, en esa salida de futuro, donde habría que poner el acento, y nos gustaría saber cuál es la opinión del Presidente de Iberia a ese respecto y cuál es la actitud de la Unión Europea de cara a propiciar no solamente que se puedan llevar a cabo alianzas, sino incluso gestar la posibilidad de futuro de creación de compañías a nivel europeo de tamaño suficiente y con las alianzas correspondientes con las compañías americanas, es decir, jugando, por tanto, en el mercado mundial, porque, repito una vez más, desde nuestro punto de vista, es en ese terreno estratégico donde nuestra posición es mejor y debemos tratar de valorar esas mejores posiciones, mientras que en el terreno de los costes, situación financiera, etcétera, va a ser difícil, con la situación de competencia actual en tarifas, que podamos tener una posición airosa.

Nosotros centraríamos la solicitud de información en estos temas. Por mi parte, nada más.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): El señor Salas tiene la palabra para responder a las intervenciones de los grupos.

El señor **PRESIDENTE DE IBERIA, S. A.** (Salas Colllantes): Sobre la revisión del plan, que es como habría que llamarla, también es una preocupación para nosotros. Sin embargo, quiero que quede alguna cosa clara, aunque yo creo que es evidente. Una cosa es que estemos estudiando qué planteamiento hacemos en cuanto a revisión del plan y otra es que estemos perdiendo el tiempo. Pasa el tiempo, pero no lo estamos perdiendo y estamos resolviendo algunos problemas de importancia. He dicho que el retraso se ha debido en gran parte a los problemas de negociación y posiciones relativas de los accionistas que hemos tenido con Aerolíneas Argentinas, pero eso se ha resuelto en este tiempo. Hemos tenido conversaciones, exploraciones, negociaciones y todo tipo de contacto con distintas compañías aéreas, estudiando las posibilidades de establecer acuerdos o alianzas o avanzar en las aproximaciones, y yo creo que también algo hemos hecho en ese tiempo.

Dentro de la empresa hay un plan de reducción de costes agresivo. Ya a final del verano pasado dijimos que queríamos conseguir no añadir una peseta más de pérdidas a la cuenta de explotación, por lo menos conseguir equilibrarla en lo que quedaba de año, y para eso se acometió un programa de reducción de gastos un poco dramático en aquel

momento y que probablemente no se puede mantener a largo plazo, pero aquello se consiguió. Quiero decir que efectivamente tenemos un retraso, que tenemos que trabajar muy deprisa ahora, pero que tampoco hemos estado perdiendo el tiempo.

Sobre preguntas ya más concretas, no me es fácil contestar con absoluto detalle, entre otras cosas porque estamos haciendo el planteamiento. Sobre la reducción de vuelos, por ejemplo, efectivamente vamos a reducir algunos vuelos. Eso tiene que ver con adecuar nuestra oferta de la mejor manera posible a la demanda, intentando optimizar el uso de nuestros recursos. Eso va a suponer que en algunos vuelos europeos hagamos algún cambio, quitemos algunas frecuencias o las reduzcamos. Eso es lo que nos estamos planteando. Algunas decisiones las estamos tomando ya, otras vendrán más adelante y también algunas dependerán de este plan, de la disposición general de recursos que vayamos a tener. No me es fácil contestar vuelo a vuelo ahora específicamente.

Sobre Cargosur, sobre la carga, también estamos desarrollando eso. Nuestra idea —y estoy hablando de que éstas son líneas maestras— es que probablemente lo que tenemos que hacer ahí es incrementar el uso en nuestras propias bodegas; quizá preocuparnos menos del desarrollo de capacidades específicas y sí solamente de carga, es decir, flota carguera pura, y más utilización u optimización de lo que son las bodegas o el espacio disponible en los vuelos regulares nuestros, y desarrollar las sinergias o las capacidades que aparecen, que aquí pueden ser notables, con nuestras participadas americanas. Hay un campo ahí que estamos estudiando cómo desarrollar y cómo optimizar. Esto probablemente también tiene que ver con alguna reorganización en la empresa y en la dirección de la empresa y a quién se asignan determinadas responsabilidades.

No le puedo contestar sobre los traspasos entre Cargosur y Southwest, no sé ni siquiera a qué traspasos se refiere, si es de negocio, no lo sé. Podría contestar por escrito, pero eso no se lo puedo decir ahora.

Sobre el *handling*, éste es un negocio en sí mismo, un negocio que ocupa una parte importante de nuestro personal. Este es un negocio que podríamos considerar sacarlo fuera o separarlo de los otros, gestionado por nosotros o por terceros o en conjunto, o como sea, y en eso estamos. Este es uno de los que estamos considerando; es un negocio ligado al transporte aéreo, pero no es de transporte aéreo, y de hecho exige unas cualificaciones y unos modos bastante distintos de lo que es el puro transporte aéreo. Estamos considerando qué hacer con eso, quién puede darle más valor y quién puede gestionarlo mejor.

Sobre las negociaciones y la financiación de la nueva flota, aquí lo que nos estamos planteando es relativamente sencillo. Tenemos problemas de renovación de flota, pero también tenemos problemas financieros derivados de la escasa generación —o generación negativa incluso— de fondos en estos últimos años. Por tanto, la primera consideración ha sido ver qué retraso es razonable y soportable en la renovación de esa flota, aguantar un poquito más con los aviones anteriores. Esa tampoco es una medida que dé infinito de sí; se puede obtener algún retraso. La otra solu-

ción es intentar adquirir esa flota financiada, que puede ser o bien el vendedor directamente lo único que hace es alquilarnos los aviones, o bien nos los vende, pero se establece un método de pasárselo a una compañía de *leasing* y nosotros alquilarlo desde esa compañía. Este es un problema de recursos financieros, es un modo de financiación que no cambia grandes cosas; cambia el nombre de los gastos financieros, que no se llamarán gastos financieros sino gastos de alquiler de aviones. Pasará de un lado de la cuenta de resultados a otro. Sin embargo, efectivamente, es una manera de financiar, es una manera de levantar recursos financieros.

En esas negociaciones estamos. Estamos empeñados con Boeing y con Airbus, con nuestras dificultades, porque ya pueden comprender que esto que nosotros pretendemos lo está pretendiendo a la vez prácticamente todo el sector del transporte aéreo. Los problemas del sector se parecen. Para el constructor de aviones el aceptar lo de uno significa que rápidamente se le generaliza el problema. Por tanto, son negociaciones muy complicadas y muy duras, pero en esto estamos. Con Boeing estamos caminando razonablemente bien. Efectivamente, el otro elemento es además que nos ayuden a movilizar, a vender a desprendernos de la flota vieja, pero con Boeing estamos cercanos a un acuerdo. Con Airbus estamos intentando conseguir algo parecido, aunque tenemos más dificultades y estamos algo más retrasados. Pero los planteamientos son similares, tienen la misma estructura.

Sobre el accidente de Vigo no le puedo decir nada que no sea público. No tengo una información distinta de la publicada, al menos todavía.

Sobre el estado de las negociaciones, ya he hablado algo. Ha mencionado United Airlines, Delta y Air France. Hemos hablado con estos y con otros muchos; de los grandes americanos hemos hablado con los tres, con American Airlines, con Delta y con United Airlines. Como decía, con quienes hemos alcanzado un primer acuerdo, que incluye además una voluntad de desarrollarlo y con un calendario, ha sido con United, lo cual, de momento al menos, excluye o paraliza que hablemos con los otros, con Delta en este caso, porque estamos desarrollando este acuerdo con United. No sé si una vez desarrollado nos plantearemos (probablemente tendría que ser de común acuerdo, pero ése es un escenario que ni siquiera he pensado, he imaginado) el negociar con otros. Por tanto, de los americanos, United por ahora es el socio con el que estamos negociando. Air France está ahora absolutamente inmersa en su plan de reestructuración, tenemos conversaciones con ellos, pero no están especialmente desarrolladas; más desarrolladas las tenemos con Lufthansa.

En cuanto a Aerolíneas Argentinas, la importancia relativa de sus pérdidas dentro de las pérdidas generales de Iberia, efectivamente alcanzan esas cifras, Iberia ha perdido unos 69.000 millones de pesetas, de los cuales el impacto neto, después de impuestos, de ARSA es del orden de 35.000 millones de pesetas; por tanto, es un 50 por ciento, lo que quiere decir que es muy sustancial. Es verdad que ha sido muy importante el impacto en resultados.

Hay que tener en cuenta que hemos hecho una provisión muy grande de nuestros riesgos allí.

En cuanto a la visita de Menem, me es difícil comentarlo. Supongo que habrá favorecido y que habrá mejorado el clima. Que yo sepa no ha sido ahí donde han estado las negociaciones de Aerolíneas. Ha habido coincidencia en el tiempo, pero no ha sido especialmente durante la visita del Presidente Menem a España cuando se han acometido estas negociaciones; sí que supongo que sirvió para mejorar el clima y la voluntad de llegar a un acuerdo, pero veníamos trabajando desde mucho antes y seguimos trabajando también unas semanas después.

En los puntos básicos del acuerdo —por recordarlos— había tres planos distintos: uno, el financiero; otro, mejoras sobre la operación del sector, es decir, mejoras que afectaban a nuestros intereses pero también a los de otras compañías; y otro, mejoras, si es que se pueden dominar así, renovar los acuerdos de funcionamiento de Aerolíneas con el Gobierno.

Sobre la reestructuración financiera se acordó seguir adelante con la ampliación de capital, que estaba prevista, de 500 millones de dólares que suscribiríamos fundamentalmente nosotros o gente que nosotros aportáramos, es decir, Iberia o compañías designadas por Iberia. Hay que recordar que se facilitó esa vía reconociendo el carácter argentino a una sociedad establecida en Argentina aunque tuviera accionistas extranjeros, lo que abría la posibilidad de que nosotros, por vías indirectas, aumentáramos nuestra participación o que atrajéramos a otros. El resumen es que nosotros acudíamos a la ampliación de capital prácticamente solos (en alguna pequeña parte el Gobierno) y podíamos alcanzar hasta el 85 por ciento, de hecho, si no recuerdo mal, el 83,6 por ciento directa o indirectamente controlado por nosotros y el resto de los accionistas se diluía: el Gobierno un 15 por ciento y los otros accionistas debían quedar en el 1,4 o algo así. A la vez que se hacía esta ampliación de capital se preveía una reducción de activos —hay que acabar los estudios técnicos— que se ha establecido en 130 millones de dólares; naturalmente, falta que quede certificado por los estudios técnicos correspondientes. Esa reducción o saneamiento de activos irá contra una reducción de capital que se aprovecharía para hacerla cuando se cierren las cuentas de junio de 1994 y a la vista de la reestructuración financiera que haya que hacer, si es que hay que hacer más por la situación patrimonial de la sociedad. Este sería básicamente el acuerdo financiero, con todos los detalles de acciones de uno y otro tipo, pero fundamentalmente esto refleja el acuerdo financiero. Los otros puntos ya los hemos mencionado en alguna ocasión.

Respecto a mejoras de funcionamiento del sector lo más importante era permitir el *autohandling*, el *handling* propio a cada compañía de transporte aéreo. Hasta ahora era un monopolio, había que contratarlo con una compañía argentina. A nosotros nos resultaba muy caro y luchamos mucho por poder hacer el *handling* propio. Estimamos que había ahorros del orden de 20 millones de dólares al año, que es muchísimo dinero. Se concedió, pero no es una concesión a Aerolíneas Argentinas especialmente, sino a cualquier operador aéreo, se benefician todas las compañías

aéreas. Desde el punto de vista del sector era la medida más importante y, quizá, el cambio de la normativa de los tripulantes, en el sentido de hacerla más acorde a los que son los estándares internacionales, lo que permite negociar convenios más razonables o condiciones de trabajo más modernas con las tripulaciones. Evidentemente eso también beneficia a todo el sector.

En lo que es propiamente nuestro de Aerolíneas, el plan de inversiones es libre. Antes había que ajustarse a un perfil previamente establecido y ahora es responsabilidad exclusiva de Aerolíneas Argentinas. Naturalmente tendrá que hacer las inversiones necesarias para dar el servicio con la calidad exigida, pero no depende de nadie y tiene libertad para desarrollarlo. Liberan totalmente la disponibilidad de sus activos, sin ningún tipo de restricciones, que todavía existía, y se elimina el derecho de veto que el Gobierno tenía en algunas decisiones de la administración de la empresa. Naturalmente quedan las cosas normales de causas de fuerza mayor, estados de guerra, etcétera, pero en lo que es la gestión de la compañía desaparecen los derechos de veto. Además, se aprovechó para solucionar algunos problemas menores, tales como dar a Aerolíneas la designación de transportista de carga puro, que era una formalidad que estaba pendiente. Probablemente, como estábamos en negociación, todo el mundo guardaba sus bazas hasta el final. También se desbloquearon en ese momento algunos problemas de cesiones de rutas entre Aerolíneas y su filial Austral. Se ratificó el derecho preferente de Aerolíneas a utilizar la terminal que utiliza, el espigón A del aeropuerto internacional de Ezeiza. Además, se derogó un decreto para las autorizaciones de vuelos no regulares que se estaban utilizando de una forma que a nosotros nos parecía bastante irregular, ya que se establecía una competencia no muy razonable por esa vía. Ese decreto también se derogó. Estos eran básicamente los elementos del acuerdo.

En cuanto a las opiniones de la Unión Europea sobre el sector y las posibilidades de ayuda, yo creo que son las que se conocen y las que el comité de expertos ha dejado por escrito, estableciendo el principio de que las ayudas que se aprueben serán una sola vez y ésta será la última, tienen que ser planes que aseguren la viabilidad económica de la empresa, en los que se vea todo el plan de reorganización interno que sea creíble, fiable y suficiente; normalmente se debería pedir opinión de un asesor externo que certificara la bondad de esos planteamientos; es deseable introducir la prueba del nueve en cuanto a que los mercados financieros privados respalden la operación si necesita endeudarse, emitiendo bonos o cualquier título en esos mercados o abriendo los capitales a la participación del capital privado, etcétera. Estos son los criterios que presumiblemente la Unión Europea —más que presumiblemente, porque ya lo ha dicho— va a utilizar para considerar las ayudas que se soliciten o la aprobación de planes que se soliciten. En ese sentido, lo que he expuesto antes sobre cómo estamos planteándonos la revisión del plan intenta tener en cuenta estos elementos. Obviamente, yo creo que lo más importante es que el plan que hagamos sea fiable. En

nuestro caso nos van a mirar con especial atención. Hay que tener en cuenta que nuestro plan ha ido a Bruselas hace tan sólo dos años y ya estamos pidiendo una revisión del plan. Por eso, si a todo el mundo mirarán con lupa, a nosotros desde luego. Querrán comprobar que estas mejoras en los resultados operativos, en los resultados de explotación son alcanzables y fiables, así como el planteamiento de empresa.

Sobre los resultados negativos de la compañía en estos últimos años y lo que esto supone para Teneo, coincido claramente con la opinión de S. S. Efectivamente esto es muy preocupante para el proyecto Teneo. Se habló de que las empresas rentables iban a Teneo y las no rentables se quedaban en el INI, lo que me parece un poco exagerado. No era ése el planteamiento; era que las empresas que deben competir en condiciones normales de mercado y en régimen de competencia abierta deben estar en Teneo y las que tengan todavía regímenes especiales y aprobados por Bruselas se quedarían en el INI. Es cierto que el grupo de transporte aéreo de Teneo es uno de los grandes negocios de Teneo; el eléctrico es el mayor y le sigue el de transporte aéreo. Un funcionamiento en cifras negativas restringe notablemente ese proyecto. Sin duda éste es nuestro principal problema y tenemos que resolverlo lo antes posible.

Respecto a la renovación de flota ya he explicado qué es lo que pretendemos y cuál es la situación de las negociaciones. Obviamente las negociaciones, hasta que no se acaban, se puede decir que parece que van bien o que van mal, pero hay que llegar a acuerdos concretos.

En cuanto a la segregación de las participadas ARSA, Viasa y Ladeco, supongo que la pregunta va en el sentido de lo que se ha publicado: que una alternativa sería sacarlas del balance de Iberia y tenerlas directamente en el de Teneo o dentro del grupo de transporte aéreo pero no soportadas por el balance de Iberia. Esta es una de las posibilidades, pero este planteamiento entraría en la futura reestructuración financiera, tendríamos que ver si ese activo, ese peso, se coloca fuera. Hay que recordar que también tenemos alguna limitación para este tipo de movimientos. Iberia como operador de transporte aéreo, como miembro de IATA y con las cifras y su tamaño, tiene que ser socia en determinados porcentajes de estas compañías, porque ganó la licitación, el concurso, con esas condiciones. Por tanto, no en los porcentajes que tiene, pero en algún porcentaje tiene que seguir siendo accionista y desde luego operador, aunque para ser operador no habría ningún problema. Esta posibilidad todavía tenemos que estudiarla y compararla con otras; es una herramienta financiera como cualquier otra.

Ya he hablado sobre la opinión de Bruselas respecto a la reestructuración financiera. Este tipo de medidas probablemente les parezca más razonable que una pura ampliación de capital. Si tienen problemas financieros, desháganse de activos financieros, sáquenlos de este balance y achiquen la compañía. Probablemente esta reestructuración les parecería la más razonable.

Respecto a cómo valoramos nosotros las alianzas estratégicas ya he hablado. La idea de las fusiones o de las po-

cas compañías europeas creo que forma parte del siguiente curso. Todavía tenemos que aprobar los cursos anteriores: poner orden económico en nuestras compañías, cada uno en la suya. Es muy difícil que dos empresas con grandes problemas de funcionamiento y de operación se puedan plantear, en primer lugar, la fusión y después solucionar los problemas. Por donde caminamos es que vamos a poner orden en casa y después ya veremos qué podemos hacer juntos; juntos desde el punto de vista de ir mezclando sangre, pensando en posibilidades de fusiones o de aproximarse tanto que al final se convierta en un solo grupo de transporte y no dos.

Sin embargo, en lo que sí se avanza —es un paso previo y distinto— es en alianzas comerciales, en aproximaciones comerciales. En algunos de los elementos —no sé si los más importantes, quizá sí— de las alianzas estratégicas, con son el desarrollo comercial conjunto, el desarrollo de redes, el desarrollo del producto conjunto, sí vamos avanzando. Creo que no hay que lanzar las campanas al vuelo ni exagerar estas cosas, paso a paso hay que ir haciendo lo que se pueda hacer. Se habló no hace muchos años de los *megacarriers* y parecía que iba a haber grandes fusiones rápidamente en este sector y no ha ocurrido tal cosa. Creo que hay que tenerlo en mente. Quizá en Europa hay demasiadas compañías aéreas y es razonable pensar que en un plazo de tiempo acabe habiendo menos, probablemente a través de fusiones, absorciones o adquisiciones, pero hay que dar tiempo. Ese camino, desde luego, creo que de ninguna manera tiene nada que ver con los esfuerzos de reducción de costes, que deberán ser muy importantes. Las reducciones de costes, además, tenderán a la pérdida de calidad, pero tendremos que hacerlas sin mucha pérdida de calidad. Este negocio básicamente va a ser un negocio de costes, de precio, y ése es uno de los problemas que tenemos todas las empresas en este sector, es cambiar de donde viene la concepción de este sector, que era de alta calidad, era un servicio casi de lujo. Creo que eso está desapareciendo a marchas forzadas, y éste es un servicio que va a estar muy dominado por el precio, pero sigue siendo un servicio. Por tanto, vamos a tener que seguir haciéndolo con menores costes y con una calidad bastante razonable. Ese es el reto —extraordinariamente complicado— de este negocio.

La actitud de la Unión Europea es favorable, sin ninguna duda, a los acuerdos, a lo que son acuerdos comerciales y a caminar en este sentido. Sobre las fusiones se desatan otros reflejos: posiciones dominantes en los mercados, etcétera. Empiezan a aparecer otros problemas, pero eso todavía no lo hemos pulsado porque no estamos en ello, al menos por ahora.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez):
¿Quieren los grupos un turno de aclaraciones? (**Pausa.**)
Por el Grupo Popular tiene la palabra el señor Peón.

El señor **PEON TORRE**: Señor Presidente, quiero agradecer las explicaciones del señor Salas y manifestarle que, a nuestro entender, ha habido dos preguntas que o no ha contestado o la contestación nos ha parecido escasa.

Una de ellas es la que se refería a conocer la opinión del Presidente de Iberia en cuanto a los criterios del comité de expertos del plan que ha elaborado hace un par de meses, en concreto, la privatización de las compañías aéreas, la supresión de ayudas públicas, la instalación del IVA cero en los billetes de avión y la liberalización total de tarifas, como criterios para salir de la crisis según ese comité de expertos. ¿Cuál es la valoración que le merece al Presidente de Iberia este informe?

La otra pregunta que creemos no ha tenido contestación es la que se refería a la línea de Santiago de Compostela-Londres, si se iba a traspasar a la filial Viva Air.

En cuanto a las otras preguntas que ha señalado que no podía contestar, aceptamos esa invitación a que sean contestadas por escrito.

Por hacer una mención muy breve a lo dicho sobre Aerolíneas Argentinas, queremos reiterarle la preocupación de nuestro Grupo por lo que no es una solución al problema de Aerolíneas Argentinas. Se ha salido de una situación muy complicada pero no se ha solucionado el problema de Aerolíneas Argentinas, porque el propio Presidente de Iberia ha reconocido que las pérdidas de esta compañía han lastrado de forma muy importante el ejercicio de 1993 y hay que pensar que, salvo que se produzca una variación realmente espectacular de la cuenta de explotación de esa compañía, puede seguir lastrando ejercicios sucesivos de la compañía Iberia, de la compañía española.

En cuanto a la regulación del plan estratégico, no nos entendamos mal, nosotros no estamos diciendo que se esté perdiendo el tiempo. Desde luego, nosotros no tenemos ninguna duda de que todo el equipo directivo actual de Iberia está trabajando muchísimas horas tratando de sacar a flote la compañía; no tenemos duda. Lo que sí tenemos duda es si se está haciendo de forma eficaz, si realmente se está haciendo lo que hay que hacer y lo que es prioritario hacer. No se puede mantener, desde nuestro punto de vista, que el plan se ha retrasado pero que se están haciendo cosas, porque el plan se tenía que haber hecho para finales de 1993, según el compromiso del propio Gobierno. No se ha hecho y estamos en mayo. La regulación del plan es fundamental para resolver el problema financiero de la compañía, porque hasta que no esté hecho el plan estratégico la comisión Europea no se va a pronunciar sobre el plan de financiación, y los problemas de financiación de la compañía, como usted bien sabe, según contestación del Gobierno a preguntas de un compañero de nuestro Grupo, son como para llamar la atención. Estamos hablando de 212.571 millones a largo plazo y de 62.000 millones a corto plazo, o sea, que no es un problema menor. No se nos diga que no se está perdiendo el tiempo. Lo que queremos es que se establezca ya un compromiso serio para que podamos saber cuándo va a estar preparado ese plan, sin más demoras, para que pueda entrar en juego todo el proceso hasta que se pueda dar lugar a su aprobación por la Unión Europea y que, como consecuencia de ello, se pueda dar también solución al problema de financiación que tiene en este momento Iberia, que es muy importante.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Por el Grupo Catalán de Convergència i Unió, el señor Sánchez i Llibre tiene la palabra.

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Agradezco al Presidente de Iberia sus explicaciones a las preguntas que hemos formulado. Solamente queda una cuestión que yo creo que no ha sido aclarada suficientemente o al menos no la he entendido.

Respecto a las pérdidas que tiene prevista la compañía para el año 1994, le he preguntado si era verdad que dentro de su plan operativo tenían previsto perder 40.000 millones de pesetas. En su exposición inicial usted había planteado que necesitarían mejorar su cuenta de explotación en 40.000 millones de pesetas, de los que 15.000 millones eran por déficit de explotación y 25.000 millones por excedentes de costes financieros. La pregunta es: ¿Tienen previsto ustedes perder 40.000 millones de pesetas en el año 1994 o serán 29.000 millones restando los 40.000 que ustedes tienen previstos de los 69.000 que se perdieron en el año 1993? Le pregunto exactamente cuál es la estimación que ustedes tienen prevista de pérdidas netas para el ejercicio de 1994.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Por el Grupo Socialista tiene la palabra el señor Sáenz Lorenzo.

El señor **SANCHEZ LORENZO**: Muchas gracias por sus respuestas. Interpretamos que las alianzas comerciales que están más maduras en este momento son en Europa con Lufthansa y en los Estados Unidos con United.

Nosotros también tenemos curiosidad por la privatización posible que tanto parece que le interesa al Grupo Popular. Hemos tenido varios debates en esta Comisión sobre ese tema, y siempre se nos está planteando la idea de que privatizar las empresas se debe hacer para disminuir el déficit, es decir, para que se produzcan unos ingresos suplementarios que disminuyan el déficit. Yo quería preguntar al Presidente de Iberia si no es cierto que para una empresa en las condiciones de Iberia, en este momento, hablar de privatización significa previamente sanear, y, por tanto, que la incidencia en el déficit no sería negativa sino que sería aumentar el déficit, en cualquier caso, y por consiguiente parece que no tiene mucho sentido privatizar. Da la impresión de que en esta Comisión hay algunos grupos que plantean sistemáticamente las cosas, independientemente de la situación en la que se encuentra cada una de las empresas. Nuestro grupo quería poner esto de manifiesto.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): El señor Salas tiene la palabra para cerrar con su intervención este punto del orden del día de su comparecencia sobre los temas de Iberia.

El señor **PRESIDENTE DE IBERIA** (Salas Colantes):

Respecto a que no he contestado si se traspasa a Viva el vuelo Santiago-Londres, no he contestado porque no lo sé en detalle; sí que sé que es un vuelo perfectamente típico de los que hace Viva, por lo que tendría cierta lógica que se hiciera, pero no sé si estamos preparando el traspaso de ese vuelo. Puedo contestarle por escrito a esa pregunta tan concreta.

Me dice que no le he dado mi parecer sobre la opinión de los expertos. Le diré que me parece bien y razonable lo que exponen. De todo ello lo menos razonable, si quiere mi opinión, es precisamente lo que habla de privatización, y no porque no entienda las ventajas que tiene, dado que hemos defendido desde el proyecto Teneo, múltiples veces y sistemáticamente, que es mejor tener más de un accionista que uno solo, a ser posible tener varios, y probablemente una de las mejores posiciones es cotizar en Bolsa por el efecto de disciplina que introduce en el funcionamiento de la empresa. Sin embargo, me pareció un poco exagerado que se dijera eso en el comité de expertos, dada la situación del sector, si no es en este sentido, que es de donde creo que arranca el concepto. No creo que vaya más allá. Que se pueda financiar el proyecto en los mercados financieros privados, emitir bonos, emitir deuda que sean aceptables por agentes independientes, que eso es una certificación de la bondad del plan, pues es un plan fiable, razonable y financiable por los métodos normales. Las demás medidas me parecen bien, siempre que se apliquen con prudencia y con realismo, si quiere que le diga la verdad.

La liberalización me parece que está bien en el sentido de conseguir que el servicio y los precios mejoren, es decir, que el cliente final disfrute del mejor servicio posible al mejor precio posible. No obstante, la imprudencia en este terreno la pagaríamos carísima —creo yo— desde el punto de vista del servicio, y desde el punto de vista de las empresas europeas favorecería a las que se dieron prisa para hacer antes alguna reestructuración. Y ahí también hay posiciones de interés comercial. No hay que ser ingenuo y hay que darse cuenta de que existen algunas empresas que saldrían mucho más beneficiadas en determinadas aceleraciones, el que tal mercado o tal cosa se liberalizaran, pero desde el punto de vista del fondo me parece que es perfectamente correcto. Lo único que pienso es que —como en casi cualquier cosa— es mejor aplicar cualquier criterio o principio con prudencia que sin ella.

Respecto a Aerolíneas Argentinas pregunta si hemos solucionado algo o no. Creo que hemos solucionado mucho. El problema que teníamos era un problema de accionistas, y una empresa funciona muy mal cuando sus accionistas tienen que resolver problemas entre ellos. Por dar algún dato, Aerolíneas Argentinas lleva mejorando sustancialmente los últimos seis meses. En los tres primeros meses de este año está en beneficios operativos, con resultado de explotación positivo, ha ganado dos millones y medio de dólares, aunque está todavía en pérdidas después de gastos financieros. Sin haber hecho la reestructuración financiera —estoy hablando de marzo, cuando no se ha hecho la ampliación de capital y no opera, para nada, la mejora de posición financiera— ha mejorado sobre el año anterior en 35 millones de dólares su resultado. Estaba en 51

millones, si no recuerdo mal, y se pone en 15 millones, pasa de 51 a 15, mejora en 36 millones de dólares. Lo que nosotros esperamos es que en la segunda mitad de este año Aerolíneas Argentinas esté en beneficios totales, finales, que la última línea de su cuenta de resultados sea positiva, que esté ganando dinero, ojalá en el conjunto del semestre. Me parece un poco aventurado decirlo, aunque podría ser, no es un disparate, que a lo largo del semestre entre en beneficios. Puede parecer bien y no es una cosa tan importante. Estamos hablando del transporte aéreo en 1994. No hay tantas compañías en el mundo que puedan decir que están ganando dinero. Por tanto, de la situación de la que viene Aerolíneas Argentinas, de pérdidas considerabilísimas, de perder 250 millones de dólares en un año, a que estemos hablando de que en este año, en meses, esté ganando dinero, creo que demuestra que alguna cosa sí hemos solucionado. Es cierto, y admito —lo he admitido desde el principio— que hemos tardado mucho tiempo en solucionar ese problema y que, por tanto, no lo hemos gestionado bien. Tardar tiempo cuesta dinero. Lo que hemos hecho mal, lo hemos hecho mal, pero una vez que lo hemos solucionado y hemos llegado a un acuerdo razonable, hay que reconocerlo así, me parece a mí.

Sobre la prisa por la revisión del Plan, sólo puedo volver a decir que coincido en que tenemos prisa. El compromiso de final del año pasado-principio de éste era propio, no nos obligaba a nada externo. Tenemos cuatro meses de retraso y nos dedicaremos, con la mayor diligencia posible, a tenerlo listo cuanto antes.

Sobre la pregunta de los resultados previstos en el POA 94, en el presupuesto de la Compañía, sí son esas cifras, menos cuarenta, aunque con un resultado de explotación casi equilibrado; eso estaba con menos cinco todavía en explotación. A ese presupuesto, anterior a la revisión del Plan del que estoy hablando, habrá que superponer los efectos de ese plan y lo que estamos planteando de mejora en la explotación, de reducción de gastos, que lleva a planteamientos mucho más profundos de los que están contemplados en ese presupuesto. Sobre esto, esperamos mejorar ese resultado en el año 1994.

Sobre privatizar, ya he hecho algunos comentarios. Sin duda, la privatización en este negocio suena a una entelequia; es una cosa que está bien, pero en la situación en que se encuentran estos sectores, llamar al capital privado a que entre aquí suena ahora mismo a broma. Hay que resolver los problemas que tenemos porque aun ganando dinero —Iberia ganó bastante dinero hace pocos años, ganó 30.000 millones de pesetas—, hay que dotar a la compañía de un funcionamiento económico razonable y, además, de cierta estabilidad. Aunque es un sector muy cíclico, hay que estabilizar este negocio para pensar en la entrada de capital de agentes externos al sector, que atrae el ahorro institucional o privado. Creo que todavía nos falta. En el largo plazo, ya he dicho lo que pienso de la bondad de que haya otros accionistas y no uno solo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Gracias, señor Salas, por las informaciones que ha suminis-

trado a la Comisión para nuestro permanente seguimiento de la situación de la compañía de bandera Iberia.

Señorías, suspendemos brevemente la sesión de la Comisión, concretamente por cinco minutos, para proceder luego a continuar con el siguiente punto del orden del día. (Pausa.)

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA, INI (SALAS COLLANTES), PARA QUE EXPLIQUE LOS PLANES DE REESTRUCTURACION PREVISTOS PARA ESTE AÑO EN ASTILLEROS PUBLICOS Y EN LA EMPRESA NACIONAL BAZAN, DE ACUERDO CON LA SITUACION ECONOMICA ACTUAL. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO. (Número de expediente 212/000475.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señorías, reanudamos la sesión.

Pasamos al punto segundo del orden del día, en el que también don Javier Salas Collantes, ahora en su condición de Presidente del Instituto Nacional de Industria, comparece para informar, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular, sobre los planes de reestructuración previstos para este año en astilleros públicos y en la Empresa Nacional Bazán, de acuerdo con la situación económica actual.

A efectos de introducir el tema, tiene la palabra el señor Salas.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA, INI** (Salas Collantes): En primer lugar, debo señalar que, en astilleros públicos, tenemos los civiles y los militares. Los civiles dentro de la división de construcción naval y los militares en la Empresa Nacional Bazán. Dentro de la actividad civil, quizás como introducción, hay que decir que la situación del mercado ha sido de una recuperación notable de la demanda mundial de buques. En volumen, ha habido crecimientos importantes, aunque los precios se han movido a la baja, es decir, ha habido presión notable de nuestros grandes competidores, especialmente en Oriente. Desde el punto de vista de la contratación nacional, ésta no ha sido muy grande, derivada principalmente de la ausencia de demanda nacional. Nuestras armas para combatir esta situación, desde el punto de vista de precio, nos exigirían desarrollar medidas de apoyo a la exportación, de tipo financiero, etcétera, que ya tenemos, pero que se están reduciendo y no ampliando.

En lo que son ya nuestros astilleros, la división de construcción naval del INI, durante este año estamos acometiendo una reorganización, en el sentido de cambiar la organización de esta división, reagrupándola en tres direcciones generales, en tres áreas: astilleros del norte, astilleros del noroeste y del sur, y alrededor de esos tres ejes, que son los tres grandes astilleros, hacer depender a los pequeños de esas áreas, de tal manera que se consiga una cierta descentralización de esos negocios y que puedan estudiar las sinergias o utilidades conjuntas de sus capacidades,

es decir, los pequeños, si tienen problemas de supervivencia propia, pueden hacer de talleres de los grandes, etcétera, y así abordar la reestructuración.

También se intenta introducir mayor descentralización en el área de la gran gestión, ya no sólo de producción o de organización de la producción, sino en compras y ventas. Esto es más delicado, porque siguen haciendo falta las unidades corporativas desde el punto de vista de compras, la cualificación de proveedores, etcétera, por lo que debe seguir habiendo una unidad central que cualifique para todas las unidades sus proveedores y establezca las normas y criterios, pero entendemos que luego cada unidad debe negociar ya lo que son sus acopios específicos, con sus tiempos, etcétera, y entenderse directamente con los proveedores. Desde el punto de vista de ventas, algo parecido. Naturalmente, hace falta una gestión corporativa que haga la prospección de mercados y detecte las oportunidades, pero luego debe negociar la venta cada unidad de negocio para ser responsable de todas las especificaciones técnicas, que son muchas en una venta de este tipo y están negociadas por aquel que va a tener que entregar ese producto con sus plazos y con sus requerimientos técnicos, etcétera. Por tanto, por ahí caminamos, y así se ha hecho el replanteamiento de la organización, intentando quizá dotarnos de alguna especialización, aunque con cautela, porque, tal y como está el mercado, eso no nos debe impedir ser capaces de captar lo que la demanda dé, pero quizás en el norte deberíamos intentar especializarnos en buques más complejos, más sofisticados, en el sur en los muy grandes y en el noroeste en el resto, plataformas, etcétera.

En cuanto a la situación específica de lo que son las reestructuraciones de 1994, lo que estamos haciendo es hacer regulaciones temporales de empleo que ya están pactadas en muchos casos y se están llevando a cabo, de tal manera que paliemos la subactividad o la falta de plena ocupación de los astilleros. En el primer trimestre de 1994, tenemos en regulación temporal un promedio del orden del 25 por ciento de la plantilla —es difícil citar todos los astilleros—, y tenemos los acuerdos para poder ir incluso hasta el 40, pero eso sería en algunos casos el máximo de subactividad; lo que pasa es que el ajuste técnico al máximo o al óptimo es prácticamente imposible.

Desde otro punto de vista, lo que no es 1994, pero sí planes, estamos pensando en las reestructuraciones posibles, no inmediatas o de corto plazo, sino cómo reorganizar nuestros astilleros. Obviamente, el diseño se centra en polarizarnos en estos tres grandes ejes que había dicho e intensificar la implantación de nuevos sistemas productivos intentando aumentar la eficiencia de cada uno de los astilleros. Luego, redimensionar las plantillas fijas en función de los mínimos que podamos prever de demanda, es decir, que en un desenvolvimiento normal del mercado podamos alcanzar un resultado al menos equilibrado de explotación y poder aprovechar, si hubiera, mayores demandas que eso con las contrataciones eventuales y cubrir alguna punta que se produjera. Pero, en fin, redimensionarnos ligeramente para tener unas estructuras de costes fijas en función de un mínimo de demanda previsible; obviamente, intensificar la actuación comercial y el marketing,

en la línea en que he dicho, y buscar la cooperación e integración horizontal entre los astilleros, su colaboración entre ellos, y la vertical con armadores y suministradores. Para eso, la organización que antes he mencionado nos parece que es la más adecuada para conseguir estos desarrollos.

Esto es cómo nos lo planteamos y lo que tenemos previsto en el año 1994 en los astilleros civiles.

En los militares, en Bazán, tenemos también tres grandes centros, que son: Ferrol, Cartagena y San Fernando.

En Ferrol la ocupación que tiene es que ahora mismo está acabando dos fragatas Santa María, un buque de apoyo logístico y un portaaeronaves contratado con Tailandia, que quizá merezca la pena resaltar que es el único que un país suministra a un tercero, un portaaeronaves suministrado, como el que nosotros suministramos, a Tailandia, no ocurre frecuentemente en este negocio; de hecho somos el único proveedor de un portaaeronaves a un tercer país. Eso es en lo que estamos trabajando y en este año o muy principios de 1995 esperamos contratar un buque de desembarco, esto sería con la Armada, y esperamos la contratación de las cuatro nuevas fragatas del modelo F-100. Por tanto, en Ferrol esperamos poder mantener un razonable nivel de ocupación.

En Cartagena esperamos mantener la continuidad de las grandes cadenas de submarinos y cuatro cazaminas que generan ocupación, con un bache, sin embargo, en el año 1994.

En San Fernando, lo que estamos desarrollando son los *ferrys*, que son barcos de doble uso, y hemos contratado dos de ellos con Trasmediterránea. Además, sigue con su actividad de patrulleros de exportación.

Entonces, con esto obtenemos previsiblemente para 1994 una notable ocupación en el Ferrol, del 90 por ciento, en lo que es el astillero esperamos alcanzar del orden del 88 por ciento; en San Fernando, del 72 por ciento, y en Cartagena, que es donde tenemos el mayor problema —prescindiendo de la parte de motores, que ése tiene una ocupación alta, del 93 por ciento—, del 52, lo que nos plantea un problema. Entonces, aquí también acometemos un expediente de regulación de empleo para regular al 50 por ciento de la plantilla. Lo que supone unas 580.000 horas.

Desde el punto de vista del futuro, en Cartagena el problema que he dicho es sobre todo inmediato, coyuntural, no tanto en el medio plazo; esta empresa, naturalmente, sigue dependiendo mucho de las compras de la Armada y de las capacidades o de las oportunidades de exportación que vayamos consiguiendo. En San Fernando tenemos un reto tecnológico, que es el desarrollo de un nuevo producto, que son los *ferrys*, y si conseguimos tener un razonable éxito comercial, eso debería dar la ocupación o las posibilidades de desarrollo, y a la espera de eso estamos. Es difícil saberlo ahora, porque es un producto nuevo; veremos lo que ocurre con él. En todo caso, también aquí, como antes hablaba en los civiles, viendo la ocupación previsible, estimamos que tenemos un exceso de capacidad del orden de un 20, 25 por ciento en la capacidad total de la empresa. Intentamos adecuarnos a esa demanda previsible, y tene-

mos un plan de jubilaciones anticipadas a partir de 58 años y de bajas incentivadas. Esperamos con eso poder adecuar nuestra capacidad de una forma no traumática y acomodarnos, como he dicho, entre eso, que es una medida más estructural, y la coyuntural, que es el expediente ya aprobado, la regulación temporal de empleo, que ha sido recientemente aprobado, y que dura desde abril de este año hasta abril de 1995.

Estos son los planes de reestructuración del año 1994 en nuestros astilleros.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Gamir.

El señor **GAMIR CASARES**: Muchas gracias al Presidente del INI por su comparecencia. Las preguntas, en resumen, son las siguientes: de su descripción del problema de los astilleros civiles se ha podido deducir que otros países están teniendo mayor agilidad o mayor respuesta que España al incremento de la demanda mundial, aunque sea a bajos precios. Se argumenta que hay planes del Gobierno para mejorar las ayudas a la exportación. La pregunta es obvia: por qué no se han tomado antes estas medidas y por qué se ha perdido este período de tiempo en el que parece ser que otros países sí han podido aprovecharse mejor que España de esta recuperación, aunque sea no a los mejores precios, porque no ha tenido agilidad la Administración para quedarnos fuera de esta situación, según las propias palabras del Presidente del INI.

En cuanto a los astilleros públicos, empezaré por la zona de Cartagena y no por razones de otra índole, sino porque ha sido mencionada en varias ocasiones. Hay un tema de tipo político, que el Presidente del INI me puede decir que no es suyo, pero que como viene aquí en representación del Gobierno y de la empresa, es indudable que políticamente se pensó que el encargo de algunos cazaminas, justo en época electoral, respondía a que estábamos justo en época electoral; me refiero a las últimas elecciones generales. Indudablemente, en aquel anuncio no se dijo en ningún caso que en el año 1994 se iba a incurrir en el vamos a llamarle bache o cualquier otra expresión más dura para este caso, es decir, no estaba incluido en el anuncio y, como tal, se crearon unas falsas expectativas en cuanto a la continuidad del trabajo en relación a 1994.

No se oculta que, a los afectados, eso ha creado una situación —lo comprenderá muy bien el Presidente del INI— de falta de credibilidad. Si cuando se hizo el anuncio del plan, no se nos dijo que esos cazaminas, de los que se habló en época electoral, durante el año 1994 tendrían un bache muy fuerte, se teme que, fuera del período electoral —en el caso de que no volviéramos a estar en período electoral próximamente—, en un cauce normal, pueda haber retrasos o algo más que retrasos y que se haya quedado en un puro anuncio electoral. Falta de credibilidad causada porque el anuncio no fue completo, al menos no fue lo que se dijo a la sociedad de Cartagena en aquel momento.

Relacionado con esto, y no solamente con Cartagena, quizá ha habido una falta de sensibilidad por parte de las autoridades públicas, del Ministerio, en su caso del INI, en

zonas que tenían astilleros públicos pero que, al mismo tiempo, quedaban afectadas, aparte de por esa problemática, por otros problemas simultáneos; se ha dicho que la ocupación puede ser del 52 por ciento en Cartagena, quitando la parte de motores, que es un golpe fuerte. Cartagena está con el problema de Santa Bárbara, Ercros, con tantos otros problemas, que muchas veces hemos pensado —no solamente nosotros, sino también en otras filas ideológicas— que con la empresa pública en zonas que están padeciendo una especial crisis industrial o económica, en general, porque se multiplican sus efectos en la pequeña y mediana empresa, sobre el comercio, etcétera, habría que tener una sensibilidad mayor para que, al mismo tiempo que se hacen, si hay que hacerlas, las reconversiones o ciertas actuaciones, que se dieran alternativas para que la crisis no fuera tan dura como es, con la multiplicidad de problemas que existe. Y algunas empresas tienen el mismo accionista, por ejemplo, en este caso, Santa Bárbara y Bazán coinciden, en cuanto a Cartagena se refiere.

No hay un plan conjunto, a pesar de que también en época electoral se hizo un plan conjunto con el caso de Cartagena. Al contrario, en lugar de hacer un plan conjunto para relanzar Cartagena, que se decía que se iba a hacer, aparte del anuncio de los cazaminas, con lo que nos encontramos es con una serie de, entre comillas, «golpes industriales» sucesivos, algunos relacionados con el sector público directamente y otros sólo indirectamente, como puede ser el tema de Ercros, así como con una falta de sensibilidad hacia este tema. Y no es en la única zona en la que los problemas de los astilleros están unidos con una crisis industrial más amplia en la misma región; la he puesto como ejemplo, fue algo muy claro en la última época, que se multiplicaría con esa falta incluso de sentido del tiempo. Si hay que tomar ciertas medidas, habría que hacerlo de forma que no impactaran todas ellas al mismo tiempo sobre una zona geográfica determinada, como ocurre en Cartagena y en otras zonas en las cuales se plantean problemas con astilleros.

Nos extraña también que los planes de defensa no sean más a medio y largo plazo y dependan tanto de la coyuntura. Parece que, cuando hay problemas presupuestarios o de algún otro tipo —no me refiero ya a los espectaculares del año pasado en que el déficit, de momento, para 1993 es el doble del previsto—, uno de los instrumentos de ajuste puedan ser los gastos de defensa. Es uno de los sectores en que sería más lógica una planificación a medio y largo plazo, dentro de la economía de mercado, como es lógico. En defensa, parecería más lógico que estos cambios, que, a veces, se utilizan como instrumento coyuntural de política económica, no entraran tanto en el «coyunturalismo», sino en una planificación que permitiera a la defensa conocer mejor su futuro y no hablar de dos cazaminas antes de unas elecciones, baches después, etcétera; no parece que sea la mejor forma de que la industria nacional, en este caso pública, pueda desarrollar, a su vez, desde la oferta, planes coherentes de producción.

Por otra parte, hay una cuestión antigua relacionada con toda esta problemática, que es por qué no se permite a estos astilleros una entrada mayor en el campo civil, el grado

en que se les permite o la dificultad que se observa que existe en relación con la defensa. Hay una mano de obra ya preparada, hay un «know-how», un empresariado conocedor del tema, una tecnología, ¿por qué no entra en competencia con el sector civil? Comprendemos que esa competencia podría tener unos ajustes, unos tiempos, pero estoy dando estas u otras ideas que, al contrario, creo que deberían ser, no por venir de nosotros, sino por venir de la propia Administración, que ésta dijera algo ante la dificultad para Bazán y la coincidencia con otros problemas en determinadas zonas. Por ejemplo, que Bazán pase más a actuar en el sector civil; escalonar en el tiempo la problemática y no concentrarla en una determinada zona con problemas en diversas empresas públicas, etcétera.

En un sentido distinto, también quisiéramos conocer las razones que llevan a la empresa pública AESA, Astilleros Españoles, Sociedad Anónima, a estudiar, según diversas informaciones aparecidas en los medios de comunicación social, el posible cierre del departamento de reparación de buques que opera en las instalaciones de La Naval de Sestao, relacionado con la pregunta anterior sobre cuáles son las previsiones en cuanto a posibles pérdidas de puestos de trabajo por un posible cierre del departamento de reparación de buques de la empresa pública AESA, que tiene en La Naval de Sestao. También otros temas de distintas zonas geográficas que tienen que ver con la problemática tan preocupante de un plan que disminuya el coste de la crisis en este sector, tanto geográfica como sectorialmente; no encontramos que la Administración haya tomado esta postura activa y positiva en relación a la difícil problemática de Bazán y de las zonas circundantes.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Por el Grupo Socialista, el señor Cuevas tiene la palabra.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Quiero agradecer también la presencia del señor Salas en esta Comisión para informar, una vez más, del problema de la industria en el sector naval.

Nuestro Grupo, en principio, se congratula de algo que repetidamente hemos visto en esta Comisión, como es que parece que todo el mundo ha comprendido ya que el sector naval, el sector de construcción de buques, no sólo en España, sino en Europa y en el mundo, atraviesa por dificultades derivadas de la falta de demanda y de la necesidad de adaptarse, en costes, en productividad, etcétera, a una competitividad que nos haga tener presencia en los mercados.

Eso y los esfuerzos que se han hecho durante estos años para intentar acomodar toda nuestra compleja estructura de construcción naval, fundamentalmente pública, lleva a las palabras del señor Salas, explicando cómo se está desarrollando esta reestructuración, que creo yo que ya está en una fase final, porque se están alcanzando cotas de producción entre lo que es nuestra actividad y lo que es deseable —como él ha definido— en una situación de mínima demanda. Así podremos encarar ese futuro que era y sigue siendo muy difícil, pero que puede hacer que la actividad

de construcción naval en nuestro país tenga una continuidad y, sobre todo, un sentido.

El problema no es sólo de capacidad de los astilleros, de mantenimiento de empleo; es también un problema de que tenga un sentido, que sea eficaz y viable.

En esa línea, parece que los datos que se han anunciado y el cumplimiento de los planes previstos y ya tratados en esta Comisión tienen un buen aspecto. Incluso, a pesar de la debilidad de los mercados, se está consiguiendo nuevas contrataciones y se está incidiendo fundamentalmente en las líneas maestras de lo que nosotros entendíamos que tenía que ser la adaptación de nuestros astilleros del sector público, tanto los civiles como los militares, la mejora de la productividad, la contención de costes, la reducción de la subactividad y también la optimización de los recursos humanos.

Además, hay algo que nosotros hemos expuesto en repetidas ocasiones y que me gustaría que el señor Salas nos ampliara un poco. Me refiero a la necesidad de seguir avanzando en nuestra capacidad tecnológica. El ha hablado de la reordenación en tres zonas. Nos parece una idea acertada y que puede contribuir en gran medida a que se pueda funcionar con mayor eficacia, pero yo creo que habría que insistir también muchísimo en que esa coordinación no fuera sólo de tipo operativo, sino que, además, llevara aparejada la mejora de la capacidad tecnológica y de los métodos de trabajo, que fueron comunes y se fueran adaptando progresivamente a estas tres áreas que se han diseñado.

En cuanto a la explicación que nos ha dado sobre Bazán, teníamos la duda —planteada en otra comparecencia— de si esto se iba a hacer traumáticamente o de forma que generara problemas graves en la zona donde están ubicados los astilleros de Bazán, pero parece que es satisfactorio el acuerdo al que se ha llegado y sobre el que algunos grupos que hoy no están presentes dudaban, es una buena noticia y ello viene a demostrar que se está actuando con eficacia y con el fin de paliar la grave situación que atravesaba todo el sector naval.

Agradezco de nuevo la comparecencia del señor Salas y confirmo nuestra petición de información.

Quería recordar, aprovechando la capacidad tecnológica de estas empresas, la posibilidad de inclusión de otros proyectos que no están directamente ligados a la construcción naval, como, por ejemplo, uno que había sobre vigilancia naval y otro sobre la detección de incendios; creo que pueden tener sentido y ser interesantes para la mejora de capacidad tecnológica.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tiene la palabra el señor Presidente del INI para responder a las intervenciones de los grupos parlamentarios.

El señor **PRESIDENTE DEL INI** (Salas Collantes): Sobre nuestra capacidad para captar la demanda que en el mundo había, el primer problema es el del precio. La competencia en precio que nos viene de Oriente dificulta llevarnos una alta porción de esa tarta. Son muy difíciles en precio.

Respecto a otro tipo de ayuda, no es un problema de nuestro país o de nuestro Gobierno, estoy hablando de la Unión Europea, de lo que se ha concertado en cuanto a sistemas de primas, ayudas, etcétera; se han rebajado desde un 28 por ciento del coste de construcción a un 9 por ciento en la actualidad. Esta es la reducción para todos los europeos, en aplicación de las directivas comunitarias. En las ayudas financieras están los créditos CARI, al igualarse o al converger los tipos de interés es menos eficiente, pero me estoy refiriendo a problemas que no son tanto nacionales como europeos u occidentales, frente a la competencia que nos viene de Oriente.

Hay tres preguntas sobre Cartagena y la contratación de los cazaminas, la concentración de problemas locales y los planes de defensa que, efectivamente, me superan. Sí conviene hacer alguna reflexión. La contratación de los cazaminas en Cartagena es una solución más de fondo, resuelve un problema de ocupación y de vida del astillero en el medio plazo, le da una ocupación más adelante. En 1994 se plantea un problema, pero un problema que se puede resolver precisamente porque se ve la otra orilla, se puede hacer una regulación temporal de empleo, pasar lo que yo he denominado el bache, pasar la temporalidad de esa regulación, para alcanzar una ocupación razonable una vez que se lance la producción de estos buques.

Es cierta la concentración de problemas locales. Hay que tener en cuenta en nuestro descargo que nos es muy difícil evitarlos. Siempre he dicho que la geografía concilia muy mal con un grupo tan grande como el nuestro. Estamos en tantos sitios que es difícil que no se produzcan desafortunadas coincidencias en épocas de crisis y tengamos que reajustar situaciones y solucionar problemas estructurales. Esto ocurre y, efectivamente, hay algunas coincidencias. Insisto en que la situación de Cartagena, desde luego, no es comparable a los problemas que se plantean con Santa Bárbara, tiene una solución razonable en el medio plazo, y a corto plazo el instrumento de una regulación temporal de empleo creo que es una solución bastante razonable y que permite evitar tensiones sociales.

Sobre los planes de Defensa, si son demasiado coyunturales o no, esa pregunta me supera absolutamente. Es un problema para la industria en general; poderse planificar a medio o largo plazo es infinitamente más conveniente que tener que acomodarse a fluctuaciones más cortas. Pero los problemas presupuestarios son otros y, desde luego, superan todo lo que yo pueda decir.

En la entrada al campo civil, que se sugiere, por qué no se abre más esta empresa, conviene recordar que estamos haciendo bastantes esfuerzos en ese campo. Hablaba antes de los «ferry». Los «ferry» son de doble uso. Estamos hablando de dos «ferries» que vendemos a Transmediterránea, contratados los primeros, al menos, para uso civil; es una nueva tecnología y eso da ocupación a uno de los centros de Bazán. Eso es importante. Además, tiene sus fábricas de motores, que suministran tanto a áreas militares como a áreas civiles, para producción de energía o para barcos civiles.

Hemos hecho buques hidrográficos, uno para España, otro para Venezuela, que es un campo bastante civil. Están

los proyectos que se han mencionado aquí, el Proyecto Bosque, utilizar la capacidad tecnológica para desarrollar un sistema de detección temprana de incendio y de incendios forestales, que es una aplicación civil que nosotros creemos que es de bastante interés y que tiene un futuro prometedor. Está también el Proyecto Serviola, de vigilancia naval, de aplicación militar, pero también civil.

En ese campo, teniendo en cuenta que es una empresa que está dentro de la industria militar, está haciendo notables esfuerzos en la búsqueda de otro tipo de productos que pueda desarrollar y que son de doble aplicación, algunos de aplicación civil.

Sobre el cierre de reparaciones que nos estamos planteando en Sestao, hay que decir, en primer lugar, que estamos hablando de 35.000 horas de ocupación, que estamos hablando de veinte personas. Técnicamente, no tiene mucho sentido mantenerlo. Dada la maniobrabilidad, dados los datos físicos de ese puerto, no nos parece que tenga mucho sentido cuando tenemos una capacidad en Santander, muy cerca, con la que podemos atender toda esta demanda de una forma mucho más lógica. Tenemos que ir introduciendo elementos de desracionalización poco a poco, y éste nos parece que es uno de ellos. Esto sirve tanto para los astilleros civiles como militares, pero en los civiles estamos pensando —como he dicho antes— potenciar nuestras capacidades tecnológicas, para toda la división de construcción naval, no sólo en producto sino en métodos de trabajo. Eso está en nuestro plan y es uno de los elementos importantes, buscar la eficiencia, mejorando en los astilleros los métodos de trabajo; además, naturalmente, en productos —ya hemos hablado de alguno de ellos—, pero ése es uno de los ejes sobre los que desarrollamos o pretendemos desarrollar nuestros planes.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): ¿De sea algún grupo hace uso de la palabra? **(Pausa.)**

Tiene la palabra el señor Gámir, en nombre del Grupo Parlamentario Popular.

El señor **GAMIR CASARES**: Con brevedad, por muchas razones.

La pregunta sobre la cierta recuperación: ¿Quiere decir que estamos igual de mal que el resto de Europa y que solamente se ha beneficiado el Extremo Oriente, cuando las dificultades de ayuda a la exportación son europeas? Porque, por su exposición, no parecía referirse a un problema sobre el Extremo Oriente, sino a la recuperación con precios bajos de la que parecía que excluía el caso de España, pero no necesariamente, en su integridad, a Europa.

Sobre la dificultad de entrar en el mercado privado, la pregunta es si cree que la normativa vigente es la más adecuada para esa entrada en el sector privado de Bazán o si existe algún tipo de normativa que lo dificulte.

Nos llegan —es una pregunta— quejas generalizadas de los armadores de que no reciben las subvenciones a su debido tiempo, lo que acarrea unos costes financieros elevados. ¿Cuál es su opinión? Comprendo que hay temas que son más bien de defensa, pero son los problemas con que nos encontramos al tratar integralmente un tema. Sobre AESA, volveremos a insistir, tanto por las dificultades especiales de esa zona como por su posible relación con la industria auxiliar.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Salas, le ruego que conteste a estas últimas solicitudes de aclaración.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA, INI** (Salas Collantes): Efectivamente, en la captación de la demanda mundial, sí que hay el problema de que Oriente, Japón, Corea sobre todo, aumenta mucho más su cartera de pedidos que lo que hacemos los demás. No sé ya, en la comparación dentro de Europa, por ejemplo, si todos los países estamos exactamente igual. Seguro que no, que habrá diferencias. Pero ése es el problema general que nos afecta a todos, la competencia sobre todo coreana, que es muy considerable, ya que aumentan sus carteras de pedido mucho más que nosotros.

En cuanto a la entrada en campo civil, normativas que lo dificultan, las restricciones que tenemos son de tipo comunitario. Hay que tener en cuenta que nuestros astilleros han estado sometidos a planes de reestructuración, aprobados por Bruselas, y eso efectivamente impone ciertas restricciones, no se puede trasvasar actividad, no es un campo absolutamente abierto la construcción de buques civiles en otros astilleros, pero son de tipo europeo las dificultades que pueda haber en cuanto a libertad de movimiento entre lo civil y lo militar.

Sobre el pago de las ayudas o primas, no le puedo decir nada. Naturalmente, las empresas siempre quieren que se haga más rápido, pero, por lo menos, yo no he detectado nada especial, o retrasos especiales ahora, que me hayan llegado.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Gracias, señor Salas.

Señorías, con esta última intervención damos por finalizado el orden del día de la decimoséptima sesión de la Comisión de Industria y, en nombre de la Comisión, agradezco al señor Presidente del Instituto Nacional de Industria su contribución a los trabajos de esta Comisión.

Señorías, se levanta la sesión.

Era la una y veinticinco minutos de la tarde.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961