



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 246

DEFENSA

PRESIDENTE: DON JUAN MUÑOZ GARCIA

Sesión núm. 14

celebrada el martes, 21 de junio de 1994

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia del señor Secretario de Estado de Defensa (Flos Bassols), para informar:

- | | |
|--|------|
| — Sobre el balance de los diez primeros años de la política de compensaciones industriales. A petición propia. (Número de expediente 212/000699)..... | 7418 |
| — Sobre los efectos del Plan de Reestructuración de la Empresa Nacional Santa Bárbara. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/000637)..... | 7426 |

Preguntas:

- | | |
|---|------|
| — Del señor Romero Ruiz (Grupo Parlamentario Federal IU-IC), sobre opinión del Ministro de Defensa acerca del Real Decreto 1751/1990, de 20 de diciembre, sobre viviendas militares. (BOCG serie D, número 109, de 10-6-94. Número de expediente 181/000820)..... | 7433 |
| — Del mismo señor Diputado, sobre previsiones acerca de la aplicación futura del Real Decreto 1751/1990, de 20 de diciembre, sobre viviendas militares. (BOCG serie D, número 109, de 10-6-94. Número de expediente 181/000822) | 7433 |

Página

	Página
— Del mismo señor Diputado, sobre opinión del Ministro de Defensa acerca de si el Real Decreto 1751/1990, de 20 de diciembre, sobre viviendas militares, se encuentra en consonancia con la línea programática de acción social de su partido. (BOCG serie D, número 109, de 10-6-94. Número de expediente 181/000823)	7433
— Del mismo señor Diputado, sobre opinión del Ministro de Defensa acerca de si el Real Decreto 1751/1990, de 20 de diciembre, sobre viviendas militares, se encuentra en línea con los elogios a las Fuerzas Armadas. (BOCG serie D, número 111, de 14-6-94. Número de expediente 181/000824)	7433

Se abre la sesión a las doce y cinco minutos del mediodía.

CELEBRACION DE LAS SIGUIENTES COMPARENCIAS DEL SEÑOR SECRETARIO DE ESTADO DE LA DEFENSA (FLOS BASSOLS), PARA INFORMAR:

— **SOBRE EL BALANCE DE LOS DIEZ PRIMEROS AÑOS DE LA POLITICA DE COMPENSACIONES INDUSTRIALES, A PETICION PROPIA. (Número de expediente 212/000699.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, comienza la sesión. Empezamos por el segundo punto del orden del día, comparecencia del Secretario de Estado de la Defensa para informar sobre el balance de los diez primeros años de la política de compensaciones industriales; esta comparecencia es a petición propia.

El señor Secretario de Estado tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE LA DEFENSA** (Flos Bassols): Señorías, esta comparecencia se produce con ocasión de cumplirse los diez primeros años del acuerdo de compensaciones correspondiente al programa FACA, es decir, el programa de adquisición de los F-18 a la Marina americana. Debo señalar que esta comparecencia coincide, sorprendentemente, con la crítica inesperada de la Administración americana a la política industrial del Ministerio de Defensa español y, en concreto, a la exigencia del componente nacional y a la política de compensaciones. No hablaré de ello, simplemente diré que me parece que la política de compensaciones es necesaria para España, que es perfectamente legítima y que constituye una práctica habitual en otros países occidentales.

Si bien antes de la adquisición de los F-18 se había negociado algún tipo de compensación, el acuerdo en cuestión no es sólo el de mayor entidad firmado por el Ministerio de Defensa, sino que constituye el punto de arranque de una política que ha dado frutos económicos y tecnológicos importantes. Téngase en cuenta que en estos diez últimos años hemos firmado ya 72 acuerdos de este tipo, que suponen un volumen de retorno de unos 520.000 millones de pesetas, del año 1993. Por ello, además de dar cuenta de la marcha del acuerdo en cuestión, voy a exponer también

cómo funciona en general la política de compensaciones del Ministerio de Defensa, que, como SS. SS. saben, va derivando progresivamente a una política de cooperación.

Por supuesto, ésta no es la primera vez que el Ministerio de Defensa explica ante esta Comisión la marcha del acuerdo del F-18. Hubo en el año 1985 una comparecencia del entonces Secretario de Estado, don Eduardo Serra, y posteriormente, en el año 1989, del entonces Secretario de Estado, don Rafael de la Cruz, en virtud del paso de los cinco años de cumplimiento del programa FACA.

Dado que la materia de compensaciones es compleja, mucho más de lo que pueda parecer desde fuera, antes de entrar en mi exposición voy a hacer una breve descripción de algún mecanismo básico, aun a riesgo, como siempre, de simplificar en exceso, a fin de que aquellos que no hayan estado en anteriores sesiones sobre este tema puedan seguir adecuadamente lo que posteriormente voy a decir. Mediante el acuerdo de compensaciones, una empresa extranjera que exporta su producto a nuestro país se compromete a generar flujos económicos en sentido contrario que compensen el esfuerzo que nosotros hacemos al importar sus productos. Es decir, la primera idea a retener, y que en el pasado generó algunas dudas, es que la empresa extranjera que firma el acuerdo no se compromete a comprar, aunque puede hacerlo, sino que se compromete a generar exportaciones españolas, ya sea hacia su país, que es lo habitual, o hacia otro país.

Normalmente, los acuerdos admiten también la compensación por vías distintas de la exportación, e incluso ello es muy deseable en momentos como los actuales. Entre estas otras vías, deben destacarse la transferencia de tecnología a España, la formación y el adiestramiento, ya sea de militares o, muy en especial, de técnicos avanzados en nuestras empresas, y luego el suministro a España de bienes adicionales o de servicios, normalmente vinculados al producto inicial que hemos comprado. Lógicamente, a la empresa extranjera no le es indiferente, en absoluto, la vía por la que se produzca la compensación. En principio, le interesa mucho más promover nuestra exportación que transferir tecnología o formación especializada a nuestras empresas. Transfiriendo tecnología o formando a nuestra gente, lo que hace es preparar a nuestras empresas para la competencia; por tanto, esto es de un interés muy limitado. Por el contrario, el mismo esfuerzo humano de esa empresa extranjera dedicado a generar exportaciones españolas aligeraría probablemente en mucha mayor medida sus

obligaciones con nosotros. Por esta razón, cuando se negociaban las compensaciones, determinado tipo de compensación se computa o se acredita aplicando multiplicadores a su coste.

Si para la empresa extranjera las vías de compensación no son indiferentes, tampoco lo son para España. Obviamente, nosotros vamos a intentar que las compensaciones se produzcan en los sectores o actividades de mayor interés, desde el punto de vista económico, tecnológico, de defensa o de algún otro aspecto específico. Por esta razón, a medida que hemos ido avanzando hacia el momento actual, aprendiendo de los acuerdos anteriores, intentamos que en los acuerdos que firmamos quede cada vez más claro en qué van a consistir las compensaciones. Dicho de modo fácil, hoy y hace años ya, no nos conformamos con hablar de porcentajes, sino que intentamos hablar de operaciones específicas.

La aceptación de cada operación específica de compensación, me refiero a cada una de las operaciones que irán aligerando la deuda extranjera, se efectúa a partir de la llamada solicitud de acreditación que presenta la empresa extranjera. En la solicitud de acreditación la empresa extranjera pide que se compute como compensación una determinada operación. La solicitud es examinada por parte española con criterios muy estrictos, de los que inevitablemente hay que destacar dos: Primero, que la transacción se haya efectuado como consecuencia del acuerdo y de la actuación de la empresa extranjera; por ejemplo, que no se trate de una exportación que se hubiera hecho igualmente. En segundo lugar, que la operación se corresponda con la tipología de compensaciones especificada en el acuerdo y no se sobrepasen los límites cuantitativos fijados para cada tipo de compensaciones. Más adelante daré algún ejemplo concreto. De no cumplirse estas condiciones, la solicitud es rechazada.

Los acuerdos de compensación fijan una penalización para la empresa extranjera, en caso de que al término del acuerdo o en hitos interiores a su evolución no se hayan cumplido las compensaciones previstas. Ello no significa, no obstante, que la parte española tenga una actitud pasiva, ya que el porcentaje que se aplicaría como penalización, y que en ningún caso supera el 10 por ciento, no compensaría el volumen de transacciones, que se perdería llevando adelante el acuerdo como está fijado. Por otra parte, téngase en cuenta que el porcentaje de penalización que suele aplicarse es decreciente. Por ejemplo, en el programa FACA empezamos con un nivel de penalización del 7,5 por ciento de lo incumplido, pero el nivel de realización es ya tan alto, como se verá posteriormente, que el porcentaje de penalización actual sería de un 2,5. Es evidente que las compensaciones que nos debe la empresa McDonnell de ningún modo compensaría solucionarlos mediante simple aplicación de penalizaciones.

Después de este brevísimo y simplificado recordatorio de estos mecanismos básicos, quizás deba decir que los objetivos que se persiguen tradicionalmente con la política de compensaciones se derivan directamente de este tipo de mecanismo. Voy a destacar cosas que SS. SS. sé que conocen, pero que no puedo dejar de decir.

Objetivos. Primero, minimización del déficit de la balanza de pagos, ya sea por incremento de exportaciones, caso más típico, ya sea por sustitución de importaciones mediante compensación. En segundo lugar, y derivado de esto, obtención de actividad productiva para la industria española con el consiguiente impacto en nuestro empleo. En tercer lugar, adquisición de tecnología directa o indirectamente relacionada con los sistemas que se adquieren, con otros sistemas, o tecnologías del campo civil. Otro aspecto importante que se ha visto en posteriores actuaciones es la homologación de nuestra industria en el extranjero para el suministro de bienes y servicios. También les hablaría de formación de personal, de mejora de técnicas de calidad, de gestión de proyectos y de obtención de elementos diversos de documentación tecnológica, tanto para la industria, como para las Fuerzas Armadas.

En definitiva, con las compensaciones, además de obtener beneficios económicos directos, se enriquece nuestra base industrial y tecnológica y se nos han abierto ya las puertas para participar como iguales en proyectos de cooperación internacional. Fruto de compensaciones anteriores y de las transferencias tecnológicas que nos han hecho, ha sido la capacidad para entrar en la EFA o en el Harrier-2 Plus. Tampoco debe olvidarse, y esto viene de lejos, que subconjuntos del F-18 fabricados por CASA y por Amper-Programas están instalados en las flotas americana, australiana y canadiense de dicho avión; es decir, está claro que sacamos unos beneficios económicos y tecnológicos importantes.

Ya he dicho que en estos momentos estamos decantándonos, como ya se ha repetido en esta Comisión, hacia programas de cooperación que tienen la ventaja de compartir desde el principio la tecnología y el mercado, pero que también suponen un riesgo industrial, puesto que participamos como empresa en la iniciativa.

A partir de aquí, voy a empezar con lo sucedido con el programa F-18, el programa de compensaciones que, como he dicho, ha cumplido los 10 años. El acuerdo firmado con McDonnell establecía unas compensaciones del 100 por ciento respecto del contrato de compra con la U. S. Navy. Ello significa 1.543 millones, del año 1981, que es el año tomado como referencia, aunque el acuerdo se haya firmado en 1983, lo cual traducido a pesetas actuales serían 354.000 millones de pesetas. Al finalizar los diez primeros años McDonnell había cumplido el 82 por ciento de su compromiso, lo que supone un porcentaje muy alto para un acuerdo de esta envergadura. Precisamente, previendo la dificultad de llevar a buen término algo tan importante en un plazo de diez años, el acuerdo establecía un período de gracia de tres años para alcanzar la total cumplimentación, período en el que nos encontramos ahora, desde el año 1994.

Debe señalarse que el acuerdo con McDonnell preveía también una serie de hitos parciales que fueron superados satisfactoriamente, por lo que la marcha del programa debe considerarse muy positiva. Actualmente queda por compensar 283 millones de dólares de 1981, que son unos 65.000 millones de pesetas de 1993, que vamos a llevar a cabo en los próximos tres años mediante un conjunto de

programas ya determinados y cierto volumen de exportaciones que permitirán mantener o, incluso, superar los requisitos de calidad del acuerdo.

Voy a citar ahora algunos requisitos de calidad porque son bastante importantes. El primero a destacar es que nosotros exigimos que el 40 por ciento de las transacciones tenían que implicar tecnologías propias de países desarrollados. Este porcentaje se ha superado, llegándose prácticamente al 60 por ciento; o sea en este terreno estamos muy tranquilos. En segundo lugar, las actividades de compensación relacionadas con aviones, con los adquiridos o con otras tecnologías espaciales, debían superar el 17 por ciento. También ahí estamos tranquilos porque hemos llegado casi al 31 por ciento. Se había puesto también como condición para verificar la calidad del acuerdo que la actividad ligada al turismo no superaría el 10 por ciento, precisamente porque se daba por supuesto que ésta es una actividad que funciona sola y afortunadamente se ha quedado en el dos por mil, o sea que también va bien.

Donde hemos cumplido con mayor dificultad, pero hemos cumplido, es en la transferencia de tecnología a España, que tenía que ser superior al 10 por ciento y que hasta la fecha ha sido acreditada en el 11,7 por ciento. De todos modos, dado lo difícil que es conseguir verdadera transferencia de tecnología, entiendo que debemos estar satisfechos.

Para alcanzar este nivel de cumplimiento McDonnell ha presentado un total de 7.663 solicitudes de acreditación, de las cuales se han aprobado 6.462. Las otras 1.160 han sido rechazadas por parte española por no cumplir las condiciones previstas en el acuerdo, que son todas las que he dicho y otra batería que ya es mucho más de detalle.

Veamos ahora cómo se han distribuido las distintas transacciones que han llevado a este 82 por ciento de cumplimiento. Primero la distribución por sectores. El 28 por ciento de las compensaciones aprobadas se ha encuadrado en el sector defensa, porcentaje que desde el punto de vista actual consideramos bajo, nosotros ahora no firmaríamos un acuerdo de este tipo, y lo pensamos incrementar en los próximos tres años.

Consideramos actividades del sector defensa las siguientes: coproducción de elementos del avión, producción de equipos de apoyo en tierra, transferencia de tecnología y entrenamiento y formación. En los dos primeros tipos de transferencias que he dicho, que son las industriales, las principales empresas participantes han sido CASA, muy por encima de las demás, Amper-Programas, que, como he dicho, fabricó parte del avión, Inisel, Ceselsa, ITP y otras empresas, éstas son las más importantes.

El otro 72 por ciento de las compensaciones —estamos siempre dentro del programa FACA— ha correspondido a operaciones de sectores civiles de tres tipos: en primer lugar, exportaciones, simples exportaciones que encajaran con lo previsto en el acuerdo y que representan el 85 por ciento de las transacciones civiles que se efectuaron. En segundo lugar, formación o servicios similares y, en tercer lugar, proyectos de inversión y transferencia de tecnología a la industria civil. Sectores destacados han sido los de la química-farmacia, siderometalurgia, electrónica y alimen-

tación, aunque puede decirse que todos los sectores industriales civiles españoles han participado en mayor o menor medida en este proceso.

Otro punto importante es ver cómo se ha distribuido por empresas. En el F-18, en este programa han participado 413 empresas españolas, de las cuales casi todas son privadas, sólo 29 son públicas; sin embargo, de estas 29 públicas, un 7 por ciento, han aportado el 33 por ciento de las transacciones aprobadas, destacando, como ya he dicho anteriormente, la empresa CASA.

El mayor peso relativo de las empresas públicas está ligado casi totalmente a su mayor tamaño y a su mayor capacidad tecnológica. Precisamente uno de los problemas para la adecuada cumplimentación de este tipo de acuerdos reside en disponer de empresas capaces de aportar el tipo de producto o el nivel tecnológico adecuado y sabemos perfectamente que en España esto se produce principalmente en empresas de carácter público. No obstante, y con independencia del tipo de empresa, hay que señalar que el 88 por ciento de las empresas que participaron tienen menos de 500 trabajadores, son pequeñas o medianas.

Hemos visto los sectores, hemos visto las empresas, en cuanto a aportación de tecnología, que sería otro punto importante, ya he dicho que nos acercamos al 12 por ciento y ahí la lista de proyectos es muy larga y abarca los campos de aeronáutica, aviónica, biotecnología, farmacología, electrónica, ingeniería, tipo control de calidad, etcétera; la lista es realmente muy larga.

Por último, otro tema que se pidió fuera informado en la comparecencia de hace cinco años, era la distribución territorial en España de estas compensaciones. Había quizá en aquel momento cierta imagen del carácter automático de las compensaciones y, por tanto, se hacía mucho hincapié en el tema distribución. De la comparecencia anterior y de algunos informes internos he podido ver que se hizo en aquellos momentos una política de comunicación en todas las comunidades autónomas y por ello la distribución ha sido muy amplia, con concentraciones obvias por razón de cosas que ya he dicho, tipo de producto y tipo de empresa.

Por orden de importancia la comunidad que ha participado más activamente ha sido Madrid, creo que no hace falta explicar el porqué, es de una evidencia total, con un 44 por ciento. Andalucía el 14 por ciento, es la segunda comunidad que podríamos llamar más favorecida, aunque los términos favorecer, beneficiar me parece que no son correctos en este contexto. Esto no debe sorprender en absoluto, puesto que en Andalucía a lo largo de estos diez años han participado activamente empresas con gran capacidad de exportación, como son RT-Internacional, Río Tinto Minera y CASA que tiene factorías en Sevilla y Cádiz. Además de esto alimentación; es decir, tiene perfecto sentido que Andalucía sea la segunda comunidad más beneficiada. Por debajo están la Comunidad Valenciana y Cataluña, ambas con algo más del 9 por ciento; el País Vasco algo por debajo, el 7,5 por ciento, y el resto de las comunidades el 15 por ciento. No las cito pero puedo decir que todas ellas han tenido cierto volumen de empresas que han participado en las compensaciones.

Como he dicho, y yendo a la situación actual, el programa debe terminarse a lo largo de los próximos tres años de gracia, mediante realización de actividades que están muy identificadas y definidas, actividades que se orientan principalmente a aumentar la capacitación de la industria española en el apoyo al sistema de armas F-18 en sus áreas de ingeniería, mantenimiento en ciclo de vida, principalmente. Dentro de esta actividad se seguirá la potenciación del Claex del Ejército del Aire. Se capacitará a la industria española en gestión de documentación técnica, que es un tema de dificultad considerable. Se especializará a la ingeniería española e ingeniería de célula y sistemas del avión F-18 y otros campos de carácter muy similar. Como se puede ver y por lo que he dicho antes, nuestra tendencia es ir aumentando el peso de la industria militar en el conjunto.

Dentro del campo de la capacitación industrial se desarrollarán acuerdos ya negociados de asistencia técnica y de cesión de licencias que permitirán a la industria española de motores de aviación mantener y revisar un gran número de motores de éste y otro tipo de aviones no sólo en España, sino también en un total de 37 países extranjeros.

Recuerdo, como he dicho antes, que algún tipo de transacciones son del máximo interés para nosotros porque nos capacitan para competir y son de poco interés para McDonnell porque le generan una competencia.

Visto esto que creo sería el resumen de cómo ha funcionado hasta ahora el programa FACA, es inevitable, puesto que tenemos ya 72 acuerdos firmados, que les hable del conjunto de la política de compensaciones. Voy a empezar por dar unos parámetros básicos que son sin duda espectaculares. Ya he dicho que hemos firmado 72 acuerdos, en éstos no incluyo ni el EFA ni el Harrier-2 Plus que tiene particularidades heterogéneas con el resto, ni un par de acuerdos de mediados de los ochenta, también heterogéneos, ni algún acuerdo firmado este año, porque estoy dando cifras hasta 31 de diciembre de 1993. Digo, pues, 72 acuerdos firmados, de los cuales, 26 están ya terminados. El volumen o porcentaje de compensación acordado asciende al 83,5 por ciento de las compensaciones correspondientes; ello significa una cartera de compensaciones acordadas, en pesetas de 1993, de 516.000 millones de pesetas, lo cual manifiestamente es una magnitud que tiene relevancia desde el punto de vista de nuestra balanza de pagos y de toda una serie de industrias. En estos momentos queda por cumplimentar, de este medio billón, un total de 143.000 millones de pesetas, también en pesetas de 1993. Los acuerdos firmados y finalizados totalmente, suponen un volumen de algo más de 50.000 millones de pesetas.

Para que se hagan ustedes una idea del trabajo que hay detrás de esto, debo decirles que alcanzar estas cifras ha supuesto el examen y la negociación de más de 9.000 solicitudes de acreditación, algunas muy difíciles, otras muy fáciles, pero, en total, si sacamos la media vemos que el volumen de solicitudes examinadas, negociadas y criticadas por año es impresionante. De éstas, se han rechazado unas 1.400 y, además de todo ello, obviamente, se ha analizado un gran volumen de proyectos españoles para ver si podrían encajar; por lo menos hay 400 proyectos que se

hayan examinado en las áreas de inversión, inversión compartida, construcción naval y transferencia y tecnología.

Otro dato básico de los parámetros a retener, es que en todo ello han participado 542 empresas o entidades, sin contar con los correspondientes subcontratistas o proveedores. Obviamente estoy incluyendo en todo esto el programa FACA; por tanto, cuando he dicho que el programa FACA había implicado, me parece que eran 413 empresas, el resto de acuerdos, el incremento de nuevas empresas no es tanto. Hay empresas que han participado, por supuesto, en el FACA y en otros programas.

En cada uno de estos diez años que han transcurrido se han ido firmando acuerdos y han entrado en vigor. Quizá tenga cierto interés señalar que hubo unas puntas en cuanto a entrada en vigor en los años 1988, 1989 y 1990, donde el esfuerzo de la maquinaria por razones diversas fue muy fuerte; también fue considerable el esfuerzo hecho en el año 1992. Entre estos cuatro años se firmó el 70 por ciento de todos los acuerdos, no el 70 por ciento, obviamente, en términos económicos.

En relación a la evolución futura de las compensaciones, sí debo advertir que su volumen está ligado a nuestras compras en el extranjero; dado que nuestro volumen de inversiones, como SS. SS. saben, es bastante limitado y que nuestras importaciones vienen a ser del 15 por ciento del Capítulo 6, el volumen de compensaciones que podamos firmar de ahora en adelante es inevitablemente limitado. En este sentido, tiene interés resaltar que la existencia de compensaciones pendientes constituye hoy, paradójicamente, un factor que va a suavizar tanto la crisis de nuestra industria de defensa como determinado tipo de necesidades de los ejércitos; es decir, en estos momentos los ejércitos están obteniendo crecientemente determinados servicios, por ejemplo, de McDonnell, por citar un caso concreto, que habrían tenido que pagar y que ahora no pagan porque se computan como compensaciones. Verdaderamente, en estos momentos esto nos va muy bien.

De los principales acuerdos, aparte del F-18, cabe destacar los que corresponden a los misiles Mistral, al AV-8B antiguo, al Superpuma, al radar 3D, a los misiles Harpoon, al torpedo MK-46, el helicóptero Chinook y los misiles Milán. He cogido los diez más importantes, que representan el 82 por ciento de todo el volumen de compensación que hemos acordado.

En cuanto a distribución geográfica internacional, el paso de Estados Unidos dentro de nuestra cartera aún es importante, hay 46 acuerdos firmados con Estados Unidos y 26 con Europa. Lógicamente, tal como van nuestra importaciones, la tendencia a firmar acuerdos con países europeos o, mejor dicho, con empresas europeas, es creciente. En estos momentos, si eliminamos el F-18 las carteras europea y americana se aproximan mucho.

Dentro de Europa, el país que nos debe más en cuestión de compensaciones es Francia, con el 56 por ciento; Alemania, Inglaterra e Italia, el 14 por ciento de las compensaciones con Europa, y luego tenemos el caso de Suecia, que no llega al 1 por ciento. Estos son los países con los que en estos momentos tenemos cartera pendiente de compensaciones.

El tema está mucho más equilibrado entre Estados Unidos y Europa si nos atenemos a las empresas extranjeras participantes, ya que frente a 22 americanas hay 19 europeas; obviamente, estamos hablando de empresas de magnitud totalmente distinta y de empresas americanas con muchas más líneas de producción. Sus señorías pueden imaginarse cuáles son estas empresas. Las más destacadas, con volúmenes superiores a los 5.000 millones de compensaciones. Son McDonnell, Matra, Boeing, Eurocopter, Marconi, Sikorsky, Alenia, Hughes, BGT, Alliant y Euro-misil. Como en muchas otras exposiciones de temas de defensa, cuando estamos hablando de comercio internacional están las más importantes, en especial, están las empresas a las que compramos lo único que importamos, que son aviones y misiles. Por tanto, están todas ahí. Estas empresas que he citado son las que tienen firmado el mayor número de acuerdos y en volumen llegan a representar el 94 por ciento de la cartera de compensaciones.

Así como cuando hablaba del programa FACA el peso del sector civil era muy importante, ya en los acuerdos posteriores, mucho más sofisticados en los que somos mucho más duros, el peso de defensa en el aspecto industrial y militar es mucho más importante, y pasamos de aquel 28 por ciento al 42 por ciento, si tenemos en cuenta todo. Si suprimimos el programa F-18 este porcentaje, ligado al ámbito militar, es muy superior.

En cuanto a las empresas españolas participantes, en total han participado 542 empresas y entidades españolas. De éstas, 491 han tenido transacciones inferiores a los 1.000 millones; otras 27 se han movido entre los 1.000 y 2.000; 10 entidades se han movido entre los 2.000 y los 4.000, y 14 entidades han superado los 4.000 millones de pesetas, totalizando, lógicamente, el 60 por ciento de las transacciones. Estas 14 entidades, creo que merece la pena que se citen, son: CASA, Inisel, RT-Internacional, General Eléctrica de electromedicina, Ceselsa, Unión Naval de Levante, la Armada (por eso he hablado de empresas y entidades; la Armada está entre las primeras beneficiadas), Proquimed, Río Tinto Minera, Asturiana de Zinc, Amper-Programas, Santa Bárbara y el Ejército del Aire.

He citado ya que tendemos a orientarnos hacia lo que son actividades ligadas más bien a la defensa. Se han dirigido directamente a los ejércitos compensaciones por valor de 18.000 millones que se concentran en estos últimos dos o tres años y estas compensaciones han consistido en actividades del siguiente tipo. Asistencia técnica para la instalación de subsistemas en plataformas existentes; capacitación en mantenimiento, reparación y actualización de sistemas; entrenamiento de personal, cesión de sistemas de entrenamiento; potenciación de maestrías; mejora en los equipamientos de los sistemas adquiridos y apoyo al ciclo de vida de los sistemas, como actividades más importantes. De no ser por las compensaciones, habríamos tenido que importar servicios para que nos ayudaran a abordar este tipo de actividades.

Por el tipo de empresas con las que se hacen los acuerdos, el 45 por ciento de toda esta actividad ligada a ejércitos afecta al Ejército del Aire; el 36 por ciento a la Armada y el 19 por ciento al Ejército de Tierra.

Voy a terminar pronto, pero conviene citar también que dentro del programa de compensaciones hay una serie de programas de formación en el extranjero de ingenieros y técnicos tanto de las Fuerzas Armadas como de las empresas de defensa en toda la gama imaginable de actividades ligadas a aviones o a tecnología avanzada.

En tecnología, lo que es simple transferencia de tecnología, hemos llegado a contabilizar, computar o acreditar 61.600 millones de pesetas, que se han centrado en transferencia de tecnología propiamente dicha, es decir, transmisión de conocimiento; asistencia técnica; cesiones de licencia para poder trabajar o producir en España y actividades diversas de entrenamiento y formación en las que no voy a entrar.

A título de conclusión, diría que nos encontramos ante una política de compensaciones, iniciada en el año 1983, con un programa muy ambicioso, de los más importantes que se han hecho en todo el mundo y, por supuesto, en aquel momento, y que esta política de compensaciones forma ya parte de los mecanismos habituales de nuestras compras en el exterior; es decir, cada vez que hay que importar alguna cosa, primero tratamos el tema de compensaciones. Tanto el número de acuerdos firmados como el volumen acordado como el número de empresas implicadas dan idea de la importancia de esta línea en nuestra industria, en nuestros ejércitos. El programa FACA sigue un ritmo que yo estimo muy satisfactorio, con un fundamento claro de que vamos a concluirlo como estaba previsto. Con este giro a defensa, y con el comunicado en estos momentos nos va muy bien, va a aliviar un poco algunas necesidades de ingeniería y de apoyo a nuestras empresas.

Por lo que respecta al planteamiento global de las otras compensaciones, debe destacarse, lógicamente, el mayor peso progresivo de los acuerdos con empresas europeas, lo ya dicho del peso creciente del sector defensa; una tendencia hacia los programas de cooperación y, desde luego, algo que desde el punto de vista de la gestión es muy importante, y es que nuestro conocimiento en este tema es ya muy profundo. Estamos firmando acuerdos muy precisos, muy bien estudiados; cada vez conseguimos un rendimiento mucho mayor de lo que firmamos.

También he dicho, pero creo es un aspecto que tiene que formar parte de las conclusiones, que lo que suceda en los próximos años en cuanto a firmas probablemente será limitado por razón de que nuestras importaciones son bajas; pero dada la inercia de los programas de compensaciones, pensamos que los acuerdos firmados hasta ahora permitirán mantener un volumen bastante alto de compensaciones, por lo menos en los cuatro o cinco próximos años, cosa que creo es muy interesante dada la precariedad en que nos encontramos.

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

Por el Grupo de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor Romero.

El señor **ROMERO RUIZ**: Se ha producido esta comparecencia a petición del Gobierno para informar desde la

dirección del Ministerio de Defensa sobre el grado de evolución de las compensaciones en relación con el material adquirido en el extranjero, fundamentalmente con el programa FACA y otros, teniendo en cuenta que son compensaciones en transferencia de tecnología, en formación y también en posibilidades de que nuestra industria ejecute una serie de trabajos que se desprenden de este tipo de compensaciones a las compras de material militar al exterior.

Las empresas que han participado se ubican en las comunidades autónomas de Madrid, de Andalucía y otras. Se han dado unos datos que es necesario analizar con mayor detenimiento. Se habla de que hemos superado en un tanto por ciento muy elevado todos aquellos aspectos y apartados de la compensación a que se comprometieron las industrias militares, de los Estados Unidos fundamentalmente, con nuestro país cuando se adquirieron los aviones y los misiles.

No han quedado muy claros en la exposición del secretario de estado los problemas relacionados con la temporalidad de las compensaciones, porque si bien es cierto que las compensaciones y el programa tienen un horizonte temporal de varios años, ha habido una época en que nuestra aviación no ha tenido el artillaje necesario en cuanto a misiles que correspondía y no eran operativos todos los aviones de la McDonnell Douglas con los que se iba dotando a las fuerzas aéreas. Hubo críticas muy serias de la dirección del Ejército del Aire planteando que no teníamos una operatividad al 100 por ciento porque no llegaban los pedidos correspondientes para misiles, por ejemplo, aire-tierra, que eran muy importantes para el artillaje de los F-18.

Se han hecho también críticas en torno a lo que se puede considerar transferencia de tecnología o compensación económica cuando se puede hacer en especie. Es decir, en mantenimiento y revisión de los aviones que adquirimos en su día a los Estados Unidos. Como quiera que es un tema de carácter complejo, de comercio internacional, de compensación, de relaciones, donde los grandes países que disponen de tecnología muy avanzada se comprometen, cuando un país como España adquiere aviación e instrumentos de defensa, a transferir tecnología y a que esa tecnología sea avanzada con objeto de que no se nos trate como a un país poco desarrollado, a los países desarrollados les importa vender armamento y material para que su industria nacional pueda desarrollarse con autonomía y con independencia.

En esa línea nosotros vamos a analizar con mucho detenimiento toda la información que en esta comparecencia, a petición propia, se nos ha facilitado. En el «Diario de Sesiones» de esta Comisión constan todos los extremos y los porcentajes que se han superado y esa visión tan optimista de que se están cumpliendo todas las compensaciones con éxito, incluso por encima de lo pactado en su día, temporalmente y de manera religiosa; que han sido beneficiosas para nuestra industria militar y han formado a nuestros ingenieros y a nuestros técnicos, que han recibido cursillos de compensación. Nosotros vamos a analizar todos estos datos, repito, con detenimiento, pues no los teníamos en el

Grupo Parlamentario de Izquierda Unida. Vamos a hablar con los representantes de los trabajadores en las empresas de la industria militar española —CASA y otras— para conocer su opinión sobre la evolución de estas compensaciones y en nuestra área de economía y de defensa vamos a elaborar unos criterios. Si no fuesen coincidentes con los expresados por el secretario de Estado, podríamos volver a este debate en otro momento para contrastar datos una vez que nosotros, con fuentes propias, podamos comprobar el rigor —que no le negamos al secretario de Estado— a la hora de exponer. Nos parece importante que este debate lo abra el Gobierno con los datos que posee, explicando cómo han evolucionado las compensaciones y en qué medida han incidido en nuestra industria, en nuestra formación profesional, en la creación de empleo o en el trato que como país soberano e independiente debemos recibir en el comercio internacional de cualquier país, sea cual sea, aunque se trate de los Estados Unidos.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor López Valdivielso.

El señor **LOPEZ VALDIVIELSO**: Gracias, señor secretario de Estado, por las explicaciones que nos ha dado sobre la política de compensaciones del Gobierno.

Realmente, el hecho de que esta comparecencia haya sido solicitada por el Gobierno nos había hecho sospechar que, lógicamente, el balance que hoy se iba a exponer ante esta Comisión iba a ser positivo, que se nos iban a cantar las excelencias de esta política de compensaciones llevada a cabo por el Gobierno. La verdad, señor secretario de Estado, es que su intervención en este sentido (naturalmente siempre dentro del tono prudente y moderado que le caracteriza) no nos ha defraudado, en absoluto, y ha confirmado que nuestras sospechas sobre cuál era el balance que nos iba a hacer no eran infundadas.

Las conclusiones iniciales que podíamos sacar de su intervención son que, a su juicio y a juicio del Gobierno, las compensaciones derivadas de los grandes programas de adquisiciones en el exterior han sido un éxito y han servido para la adquisición de tecnología, para el incremento de nuestras exportaciones y han sido, en general, beneficiosas para nuestra economía, dentro de lo que en el conjunto de la economía puede suponer todo esto. Nosotros, reconociendo que algunos beneficios se han obtenido —¡faltaría más que no se hubiese obtenido ninguno!—, lamentamos tener que decirle que, por desgracia, creemos que han sido insuficientes y que la política de compensaciones ha tenido una mínima, por no decir insignificante, incidencia en nuestra industria de defensa, tanto en lo relativo a adquisición de nuevas tecnología como a incremento de las producciones, ventas internas o exportaciones.

Señor Flos, usted no es el secretario de Estado de Comercio ni el subsecretario de Cultura o de Turismo, es el secretario de Estado de Defensa. Y, ¿por que le digo esto? Porque, como españoles, nos congratulamos de que las compensaciones de defensa hayan posibilitado la restauración del Monasterio de Guadalupe o hayan servido para publicar el libro «Un día en la vida de España»; pero, real-

mente, como miembros de la Comisión de Defensa del Congreso hubiéramos preferido que se hubiesen dedicado más estas compensaciones a incrementar nuestras exportaciones de material de armamento a los Estados Unidos o a otros países. Que pudiéramos hablar de nuevos productos de defensa desarrollados por nuestra industria nacional como consecuencia de estos programas o sobre qué nivel de autosuficiencia ha alcanzado en nuestra industria el mantenimiento de los sistemas de armas importados.

Después vamos a hablar de Santa Bárbara. Fíjese qué oportuno. Podíamos decir: ¿cuántos puestos de trabajo ha evitado destruir en Santa Bárbara, por ejemplo, la política de compensaciones desarrollada por el Gobierno? ¿Qué nuevos productos se podían haber desarrollado que hubiesen supuesto, a lo mejor, que en estos momentos no estuviésemos observando o no estuviese el Gobierno planteando un desmantelamiento de cinco de las ocho factorías de Santa Bárbara? ¿qué nuevas tecnologías se han adquirido que hubiesen permitido vislumbrar un futuro más esperanzador para Santa Bárbara?

Vuelvo a decirle que se han obtenido algunos beneficios sin ninguna duda; estaría bueno, como he dicho antes, que no hubiese habido ningún tipo de beneficio, pero, a nuestro juicio, la política no ha dado todos los resultados que hubiesen sido apetecibles, sobre todo para la industria de defensa, que es donde estamos.

Tengo aquí un dato del año 1988 y es que sólo la tercera parte de las compensaciones —el 36 por ciento— se ha dedicado a defensa. Usted ha dado un dato y es que cuatro o seis años después de 1988 ese porcentaje ha bajado al 28. Usted ha reconocido que es muy poco. Nosotros decimos que no que sea poco, sino poquísimo, teniendo en cuenta cómo está nuestro presupuesto de defensa. Que al final la política de compensaciones de defensa solamente haya revertido el 28 por ciento para defensa, realmente es muy poco. Es posible que las compensaciones de defensa hayan tenido impactos positivos para nuestra industria química o siderometalúrgica, de construcción de buques civiles o de alimentación —me parece que son sectores que usted ha mencionado—; pero nosotros hubiéramos deseado que esto hubiese tenido más repercusiones en defensa. Es posible, incluso, que haya mejorado nuestra turismo, la imagen exterior de España o la formación de un puñado de universitarios, pero lo cierto e insisto es que nuestro sector industrial de defensa atraviesa una de las mayores crisis de la historia y la política de compensaciones ha ayudado muy poco a este sector para evitar primero y salir después de la crisis, de la que yo creo nadie duda está inmerso. Yo creo que como Secretario de Estado de Defensa y en una Comisión de Defensa ha de reconocerlo.

Hay una cuestión que me parece importante y a la que creo no se ha referido, aunque, como muy bien ha dicho el señor Romero, las características del asunto que estamos debatiendo puede que exijan una lectura detallada de las informaciones que nos ha dado para volver sobre ello. Aquí hay que hablar también y recabar información sobre los costes para España de los programas de compensaciones, y nuestras empresas, la mayor parte de ellas, por otra parte, subvencionadas por el Gobierno con el dinero de to-

dos los españoles, han realizado importantes inversiones para hacer, fruto de las compensaciones, lo que el contratista extranjero planteaba, pero cosas que ese contratista extranjero ya sabía hacer, que las venía haciendo y que había desarrollado. ¿A cuánto asciende (yo le pido esta información, si puede ser hoy o si no, para que nos la proporcione por escrito) la diferencia entre el precio de los componentes fabricados en España como resultado de los acuerdos de compensación y lo percibido por nuestras empresas a través de los pedidos de empresas extranjeras? Aquí hay que hacer una cuenta de explotación, con ingresos y gastos, un balance con debe y haber. También sería interesante saber qué subvenciones ha otorgado el Gobierno a nuestra industria para salvar esas diferencias, porque también es muy importante saberlo a la hora de considerar cuál ha sido el beneficio de toda la política de compensaciones.

Algunos países (yo creo que aquí no se ha hecho pero es una sugerencia para el futuro, y lo tenemos de informaciones anteriores) como Arabia Saudita, Turquía o Grecia han firmado acuerdos —algunos ya están ejecutados— que prevén la formación de «joint venture», en los que el riesgo se comparte con los gobiernos y los contratistas consiguen mejorar la estructura económica industrial del país en cuestión. Esto no parece una buena fórmula. Yo le pregunto, señor secretario de Estado, si se ha formado en nuestro país alguna empresa de estas características, yo creo que no, y si tiene idea de que puede ser un buen vehículo para poder aprovecharnos mejor las ventajas de la política de compensaciones.

Hay muchas preguntas, hay muchas precisiones que nos gustaría hacer. Nos ha hablado de volumen total de las compensaciones. Si no he entendido mal eran 516.000 millones, de los que nos ha dicho que están terminados 50.000. Si esta cifra es así realmente, después de diez años nos parece que el porcentaje total de realización es bajo. Nos gustaría saber la distribución de estas compensaciones entre los distintos subsectores dentro de defensa; cuáles han sido las tecnologías concretas adquiridas por nuestra industria de defensa como consecuencia de los programas de compensación. Hay una serie de cuestiones que a nosotros nos interesan para tener un mayor conocimiento de todo el desarrollo de nuestra política de compensaciones que, como decía antes, comprendo no es momento de plantearlo porque son muchos datos, pero nosotros, una vez analizada la información que nos ha dado, formularemos por escrito para que el señor secretario de Estado nos pueda contestar y precisar, para a la vuelta de las vacaciones y en el próximo período de sesiones tener otra reunión y poder profundizar un poco más en cuál ha sido ese balance de la política de compensaciones del Gobierno en los últimos diez años.

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

El señor **MARSAL I MUNTALA**: En primer lugar, queríamos agradecer en nombre del Grupo Parlamentario Socialista la comparecencia, a petición propia, del secreta-

rio de Estado de Defensa. En este caso no es solamente un agradecimiento protocolario, sino que las características del tema sobre el cual hemos recibido información creo que merece este agradecimiento. Este es un tema que cuando se habla dentro de los ambientes políticos, en los medios de información se mira de forma parcial y normalmente sólo se habla y se informa sobre los costes que supone la importación de materiales de defensa del extranjero que adquirimos fuera porque dentro de nuestro país no hay industrias con capacitación suficiente para hacerlo. Hoy, en cambio, recibimos la parte del haber. Solamente se acostumbra a hablar del debe y es importante también que la opinión pública y nosotros estemos informados de las cuentas del haber, de la política de compensaciones que, como se ha expuesto, pueden venir o por la vía de retornos por exportación o de retornos por adquisición de tecnología en el sentido amplio de la palabra. Vemos con satisfacción que los retornos superan el 83 por ciento de los costes de adquisición. Este es un dato que hay que remarcar y hay que hacerlo ante la opinión pública, porque si no la impresión que hay únicamente es que adquirir material de defensa en el extranjero nos supone un coste, sin que comporte ningún beneficio, aparte de la propia adquisición de estos materiales.

Hemos constatado también por la extensa y detallada exposición del Secretario de Estado la complejidad: 72 acuerdos, más de 9.000 solicitudes de acreditación, lo que supone un nivel de trabajo importante. Nos satisface también ver, por los datos numéricos que se nos han dado, que es un trabajo que se realiza a conciencia, que un 10 por ciento de las solicitudes de acreditación que han sido presentadas por las empresas extranjeras han sido rechazadas. Creemos que un 10 por ciento es un número significativo que demuestra que se trabaja con rigor antes de aceptar una solicitud de acreditación.

Queríamos destacar algunos de los aspectos más positivos. El significativo valor de las compensaciones: medio billón de pesetas es una cantidad importante y que además, por lo que hemos entendido, el grado de cumplimentación es también ampliamente significativo. Es positivo igualmente el alto número de empresas beneficiadas, unas 542 —hemos entendido— sin contar además a los subcontratistas; es decir, es una cantidad de empresas también destacable. También lo es que aproximadamente el 90 por ciento de las mismas sean privadas y que, por las características que el Secretario de Estado ha mencionado, en números, en beneficio, en cantidad las empresas públicas tengan una significación aún mayor. También es positiva para nosotros la distribución en todo el territorio de España; como mínimo hemos contado que son nueve comunidades autónomas las que se han beneficiado de forma importante de estas compensaciones.

No estamos totalmente de acuerdo con algunas de las expresiones de alguno de los intervinientes anteriores porque creemos que aunque estemos en la Comisión de Defensa, nuestra perspectiva tiene que ser política global y, por lo tanto, no tenemos que preocuparnos porque estos acuerdos de compensación no vayan únicamente al sector de Defensa, al sector militar, sino que también los sectores

civiles reciban una compensación importante. Nuestra perspectiva debe ser de economía global del país, y en este sentido el que el 58 por ciento de las compensaciones se hayan dirigido hacia sectores civiles ni nos escandaliza ni nos parece negativo. También encontramos correcto que en los últimos años, dada la situación de los presupuestos de Defensa, haya habido, por parte del Ministerio, una política de dedicar una parte, cada vez más significativa, de compensaciones directamente hacia cada uno de los tres Ejércitos. El último aspecto concreto que queríamos señalar como positivo es el referente a la capacitación tecnológica y la formación que ha supuesto para una serie de técnicos españoles. Por las informaciones de que nosotros disponemos, más de 460 personas se han beneficiado, a través de diferentes prácticas directas en el extranjero o de becas, de una mayor formación y capacitación tecnológica.

Ahora bien, en conjunto lo que a nosotros nos parece más importante de estos programas de adquisición y compensaciones es que han servido para crear en algunos casos y para reforzar un tejido industrial de elevado nivel tecnológico del que hace diez años este país no disponía. Por lo tanto, hace diez años este país no estaba en condiciones aún de entrar en proyectos de acuerdos de cooperación que evidentemente son más ventajosos para el país que los simples acuerdos de compensación en cuanto significan una participación tecnológica desde el principio y en todo el transcurso y significan también unas ventajas a la hora de la actuación en exportación sobre los materiales contruidos a través de estos acuerdos de cooperación, pero hace diez años con toda seguridad este país no estaba en condiciones de firmar acuerdos de cooperación importantes.

Por lo tanto toda la experiencia de estos diez años nos ha preparado para poder firmar acuerdos tan importantes como los que ha señalado el Secretario de Estado y que otras veces han sido discutidos en esta Comisión, como es el relativo al EFA. Aunque estos acuerdos sólo hubiesen servido durante estos diez años para preparar nuestro tejido industrial y nuestro país para entrar en pie de igualdad con los demás países europeos en el mercado de la industria de defensa, ello sólo ya habría sido positivo. Además de este elemento, especialmente significativo para nosotros, también tenemos que felicitarnos de todos los otros elementos concretos que ha señalado el Secretario de Estado en su intervención y que hemos ido procurando recoger a lo largo de su exposición.

El señor **PRESIDENTE**: Tengo que advertir que las previsiones que teníamos se han excedido en tiempo y vamos bastante mal. Rogaría al Secretario de Estado que fuera conciso y que esta concisión fuera enriquecida con una aportación de información si fuera posible a los señores miembros de la Comisión.

El señor Secretario de Estado tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE DEFENSA** (Flos Bassols): Voy a intentar ser muy breve y muy concreto.

El señor Romero ha señalado que quiere analizar los datos. Aparte de la información que podamos dar en forma de tablas, tienen ustedes a su disposición —además de los expedientes— unas fichas-resumen de cada programa que creo que pueden ser muy interesantes. Me parece prudente que las fichas no circulen, puesto que son el resultado de mucha negociación, pero están a su disposición para ser consultadas o examinadas.

El señor Romero ha señalado algo en lo que creo que tiene mucha razón y es que ha habido épocas de insuficiente operatividad de los F-18 y esto sorprende dentro de este contexto. Tiene toda la razón, señor Romero, no así en el tema de los misiles que es más complejo, pero en esto tiene toda la razón. Precisamente por esto estamos tendiendo a obtener compensaciones directamente en el ámbito militar para prepararnos y para hacer que seamos capaces de tener los F-18 operativos. Era una necesidad importantísima y la vamos paliando.

En cuanto al señor López Valdivielso dice que lógicamente el balance iba a ser positivo. Le aseguro que iba a ser mucho más positivo, y el mérito de lo que pueda haber de bueno de las compensaciones corresponde a políticos anteriores a mí, pero he sido muy prudente por cuanto tenemos sobre la mesa una crítica, relativamente seria, del Gobierno de Estados Unidos y esto me ha refrenado, se lo aseguro.

Me señala que los beneficios obtenidos para la defensa son pocos, sólo el 28 por ciento —esto era el FACA—. Si sacamos el FACA, he hecho los números de memoria, son mucho más importantes, son del 90 por ciento. Exactamente la situación es la siguiente, puedo dar los números. En el FACA 64.000 millones —suma de pesetas corrientes; por lo tanto dato no muy bueno, pero aceptable para tener una indicación— fueron a Defensa y 153.000 a civil. En el resto de los acuerdos, 58.000 millones —también suma corriente— fueron a Defensa y 18.000 a civil. Con la experiencia que tenemos ahora, yo le aseguro que no habríamos firmado el FACA tal como se firmó. En aquellos momentos tengo la impresión de que hubo la idea de que este esfuerzo militar podría traducirse también para los sectores civiles. Luego la experiencia nos ha demostrado que las cosas hay que pensarlas mucho más, yo creo. Estoy en su línea y es en la que estamos yendo.

Por otra parte, no hay que olvidarse de una cosa. El problema para la cumplimentación de estos acuerdos es tener empresas preparadas, tener capacidad para sólo en el sector militar, tragar 354.000 millones de compensaciones, en pesetas de hoy, y tengo la impresión de que en el año 1983 nuestra industria no estaba así, motivo por el cual —y enlace con otra cosa que usted dijo y que sólo conozco por lo que me han explicado, porque obviamente no lo he vivido—, cuando el Gobierno se encontró con un acuerdo tan favorable sobre el papel y con una industria en tan malas condiciones, tuvo que ayudar en aquel momento —año 1984, debía ser— a algunas empresas a prepararse para ofrecer los productos que eran necesarios para poder cumplimentar el acuerdo. De no haberlo hecho, probablemente algunas empresas que han participado en piezas del F-18 no habrían podido hacerlo. Es decir, que no es tan fácil.

Subvenciones actuales no hay, por supuesto. Me cita el tema de Santa Bárbara. Santa Bárbara ha participado de compensaciones de diez acuerdos, con un volumen económico del orden del 1,6 por ciento del total de las compensaciones, que es bastante elevado, está entre las primerísimas empresas que he citado antes. Por tanto, Santa Bárbara ha participado también en este tema.

Para ir rápido, entre todas las demás cosas que ha dicho ha citado las *joint ventures*, es decir, los programas de cooperación. Estamos en varios, no hay ningún inconveniente para que le dé la lista. No he incluido aquí temas como el EFA o el Harrier-2 Plus, porque habría sido información bastante heterogénea con el resto. Hay compensación comercial y muchas más cosas. Por tanto, sólo por esto no he querido incluirlos.

Ha señalado que de 516.000 millones, en pesetas de 1993, se habían cumplimentado 50.000 —con cumplimentado quiero decir acabado—. Estos son programas muy largos. También en pesetas en 1993 —y por tanto algo muy teórico, sólo para entendernos— tenemos acreditaciones hechas, es decir, cosas que ya hemos cumplimentado, por valor de 372.000 millones. Estamos muy avanzados en acreditaciones. Lo que pasa es que los programas correspondientes no han acabado aún, pero digamos que el ritmo es muy fuerte. Para que el ritmo sea fuerte hacen falta dos cosas: primero, que el acuerdo sea fuerte de cara a la empresa extranjera y, segundo, que, además de que la empresa extranjera esté sometida a posibles penalizaciones, nosotros aquí hagamos de motor, que es lo que hemos estado haciendo estos años.

En cuanto a la intervención del señor Marsal, él ha destacado un hecho que para mí es quizás en estos momentos el más importante, y es que hay empresas que no habrían podido participar en los programas modernos de aviones de no haber estado en el programa de compensaciones, con toda seguridad.

— SOBRE LOS EFECTOS DEL PLAN DE REESTRUCTURACION DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO. (Número de expediente 212/000637.)

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos a la comparecencia para informar sobre los efectos del plan de reestructuración de la Empresa Nacional Santa Bárbara. Les ruego al señor Secretario de Estado y a los señores portavoces que vayan a intervenir que sean lo más concisos posible, dado que tenemos esperando al Secretario de Estado de Administración Militar, convocado para la una de la tarde.

El señor Secretario de Estado tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE DEFENSA** (Flos Bassols): Aquí voy a ser mucho más breve. Antes de entrar en temas de efectos, una pequeña meditación sobre asuntos que han sido tratados aquí y que SS. SS. conocen hasta la saciedad, pero que en mi intervención no quisiera dejar fuera. Santa Bárbara es una empresa que padece todos los problemas del subsector de armamento y

munición convencional, problemas que son comunes a países europeos y americanos. Otras empresas españolas padecen el mismo tipo de problemas, las tenemos en la cabeza, son empresas como Sapa, Expal y Esperanza, y no cito más, aunque podría citarlas. Santa Bárbara tiene, además de los problemas genéricos, otros propios que se derivan en gran parte de su origen, como voy a decir.

¿Por qué hay una situación difícil? Lo diré con brevedad, pero inevitablemente tengo que empezar hablando de presupuestos. Ciertamente es que los presupuestos occidentales de defensa se han reducido, pero la reducción española ha sido más fuerte y ha partido de un nivel más bajo y, como todos sabemos, la reducción del presupuesto en cualquier país afecta directamente, por desgracia, a la inversión. Segundo punto, en todos los países el perfil de la demanda militar se ha modificado y han perdido peso el armamento y la munición convencional. En España también se ha producido este desplazamiento, pero los recursos son tan limitados que algunas líneas han quedado fuera de los programas, líneas que en gran parte afectan al armamento y munición convencional. Esto le ocurre a Santa Bárbara, cosa que no ocurriría en otro país. Tercero, en todos los países hay grandes *stocks* de munición y de armamento; hay también excedentes conocidos derivados de tratados de desarme o similar, como el FACE, y en España la existencia de grandes *stocks* ha sido cierta por lo que respecta a la munición, aunque por razones de obsolescencia debería iniciarse un proceso urgente de recuperación de existencias. En cuarto lugar, el subsector del que estamos hablando, en general, está presente en todos los países industrializados, es el más fácil de montar y tenemos un exceso de productos y de capacidad productiva en toda Europa. Por esto, las ventas de Santa Bárbara disminuyen no sólo en el ámbito nacional sino en el internacional. Además de ello, no olvidemos, cuando hablamos de Santa Bárbara, que es una empresa que ha tenido que cargar con una dispersión de centros de trabajo que conlleva unos costes globales de producción que otro tipo de empresas no tienen. Creo que tenía que decir esto.

Vemos cuál es la situación actual de Santa Bárbara. Demanda interior y exterior sustancialmente reducidas en los últimos años, subactividad que ha llegado al 86 por ciento y pérdidas anuales, por lo menos durante tres años, de unos 22.000 ó 23.000 millones. Aunque la solución laboral y económica que se adopte no corresponde al Ministerio de Defensa, y así se dice en un decreto, éste sí manifiesta su parecer en cuanto a exigencias a respetar desde el punto de vista de la defensa nacional. En este sentido, es evidente que la capacidad productiva actual de Santa Bárbara está, nos guste o no, muy por encima de la demanda posible, y parece inevitable una reestructuración. Sin embargo, estimamos que Santa Bárbara debe mantener, salvo alguna excepción, sus actuales líneas productivas, aunque ello requiera asumir un cierto nivel de pérdidas. Es decir, Santa Bárbara es la única empresa española que fabrica determinadas líneas de producto, y nos parece que no existe motivo para que estas líneas se abandonen.

Para simplificar la exposición voy a hablar directamente de lo que es la oferta y la demanda. Veamos, en pri-

mer lugar, cuál es la oferta de Santa Bárbara. El plan de Santa Bárbara concentra sus actuales centros de trabajo y reduce la capacidad productiva. Las líneas de actividad se mantienen, como he dicho, salvo alguna línea concreta. En materia de capacidad productiva es destacable que la capacidad resultante en la nueva Santa Bárbara, según el plan, sería tres veces superior a la carga de trabajo del año 1993. Podemos utilizar otro año de base; en cualquier caso, es una capacidad superior a la necesaria para cubrir la demanda de los últimos años. Esto sucede a nivel agregado, también es cierto para cada uno de los tres centros que quedan, refundiendo las fábricas que van a pasar a esos centros. Por ejemplo, la nueva Trubia tendrá cinco veces más horas de trabajo disponible que la suma de Trubia, La Coruña y Oviedo en el año 1993 (me refiero a las horas trabajadas). Palencia tendrá casi dos veces horas disponibles respecto de las horas trabajadas en Palencia y Toledo en el año 1993. Y Granada también tendrá dos veces la carga de trabajo de Granada, Murcia y Valladolid en el año 1993. Por lo tanto, tenemos que pensar que si la empresa Santa Bárbara nos asegura que mantiene una larga lista de líneas —ocupa varias páginas— y nos presenta este volumen de horas, en principio no tenemos que pensar que no pueda cumplimentar la posible demanda que luego veremos.

Por lo que respecta a la desaparición de líneas, sólo destaca la desaparición de la materia prima fabricada en Valladolid y Murcia, fábricas con una subactividad del cien por cien en Valladolid —todo el mundo sabe que Valladolid es una fábrica que está parada— y del 95 por ciento en Murcia, pero cuya materia prima puede adquirirse en el mercado nacional. En consecuencia, la nueva Santa Bárbara mantiene una capacidad muy superior a la demanda actual. Por lo tanto, en la situación actual tendría unas pérdidas, pero pensamos que estas pérdidas deben ser asumidas.

Pasemos ahora a la demanda porque interesa ver cuál es la que estamos manejando actualmente y ver si puede crecer. En estos momentos conocemos ya el marco presupuestario general de los próximos años y estamos discutiendo el objetivo de fuerza conjunta, por lo que pronto podremos elaborar el programa de inversión y sostenimiento en los próximos años, del que, por desgracia, tantas veces he hablado en esta Comisión y no he podido llevar aún a cabo. No obstante, por lo que respecta a los productos Santa Bárbara, ya hemos empezado a examinar el tema con antelación y dentro de una serie de condicionamientos y objetivos que tengo que destacar.

El primero es que probablemente el presupuesto del Ministerio de Defensa mantendrá su peso respecto del PIB en los próximos tres años. Lo estamos discutiendo, pero esto es lo que sale en las previsiones del Ministerio de Economía y Hacienda. En estas condiciones es prácticamente imposible que la nueva inversión del Ejército de Tierra, lo que llamamos programa de modernización, supere los 33.000 millones de pesetas anuales, en pesetas reales. Recuerdo que actualmente estamos en 32.000.

Para situar qué significan estos 33.000 millones y para que se vea su limitación, voy a decir que hoy el Ejército de Tierra tiene ya comprometidos para el año que viene

21.000 millones de pesetas de modernización, y con los 12.000 restantes tiene que cubrir muchas cosas, pero, entre otras, cosas tan importantes, yo diría que acuciantes y costosas, como son la inversión en infraestructuras para acometer el Plan Norte. Hace unos meses estábamos hablando de 5.000 millones al año. No podremos llegar a 5.000 millones al año, salvo lo que proceda de la Gerencia de Infraestructura —ahora estoy hablando del presupuesto de Defensa—. En segundo lugar, la adquisición de comunicaciones a nivel de unidad, es decir, no el teléfono táctico, sino lo que ensambla las distintas líneas como mínimo para la Fuerza de Acción Rápida, esto en cuatro años y el primer año va a costar por lo menos mil y pico de millones. En tercer lugar, la renovación del parque de vehículos que está en situación límite. Creo que de esto se ha hablado muchas veces, probablemente se haya dicho aquí, quizá lo haya dicho yo mismo, de la conveniencia de invertir 5.000 millones anuales para ir modificando los vehículos en un plazo relativamente largo. También me parece indispensable iniciar la adquisición del vehículo de infantería y caballería, lo cual, además de encajar con un tipo de misiones actuales, como pueda ser, por ejemplo, nuestra presencia en misiones humanitarias, es indispensable si queremos hacer posible su exportación. Finalmente está la adquisición de munición a un nivel superior al actual por causas, como ya he dicho, de obsolescencia de nuestras existencias. Veamos este tema que quizás es el que más resalta.

De los distintos productos que produce Santa Bárbara —dejo SBB al lado porque por lo que tenemos visto tiene demanda asegurada y cien por cien de actividad durante años— la máxima prioridad es la munición. En los últimos tres años sólo hemos adquirido un promedio de unos 1.500 millones de pesetas anuales gracias a que hemos estado utilizando importantísimas reservas existentes. No obstante, se trata de reservas muy antiguas, lo que obliga a un incremento progresivo de las adquisiciones, hasta llegar a un estándar que, en mi opinión, tiene que ser de 6.000 millones anuales de adquisición a partir del año 1998, y en los próximos cuatro años mi propuesta a los Jefes de Estado Mayor en la elaboración del presupuesto es que sea por lo menos de 2.500 millones en el año 1995, 4.000 millones en 1996 y 5.000 millones en 1997, para acercarnos en cuatro años a lo que tiene que ser el nivel de compras habitual de la munición que necesita el Ejército de Tierra.

Por lo que respecta a otros productos de Santa Bárbara, su adquisición está sometida a improbables incrementos de la inversión o, en su defecto, al desplazamiento de otro material previsto. Ahí tengo que decir que cuando el Ejército de Tierra elabora su larga lista de prioridades de este tipo de productos, aun siendo muy importantes, como se verá, no están entre las prioridades que caben en un presupuesto de nueva inversión de 33.000 millones de pesetas. Cuando el presupuesto es tan pequeño, insisto, no tiene sentido bajar el peso en adquisición; simplemente desaparece la línea.

Estamos estudiando el tema aceleradamente por razón de la cumplimentación del laudo. Por el momento, lo que sí puedo decir es que las prioridades objeto de examen son las siguientes. En primer lugar la construcción de barcasas

que corresponden al vehículo Ascod, que, como se sabe, se efectúan en Trubia; el vehículo corresponde a SBB, pero las barcasas vienen de Trubia. En segundo lugar, la progresiva sustitución del calibre del Cetme 7,62 por el fusil de asalto 5,56. El deseo sería poder llegar a comprar en un número de años indeterminado 60.000 fusiles de este tipo. En tercer lugar, la sustitución de la ametralladora MG-42 por la Ameli 5,56. Nuestro propósito, también sin años fijados, sería la adquisición de unas 3.000 ametralladoras. Otra prioridad sería la adquisición del lanzagranadas de 40 milímetros, en cantidades menores. Y, finalmente, un programa que puede llegar a tener envergadura económica es la adquisición del obús Rema de 155 para sustituir una artillería ya muy obsoleta que tiene a menudo más de 30 años de antigüedad. Esta operación tiene envergadura muy superior a las anteriores y se iniciaría en algunas unidades prioritarias desde el punto de vista operativo que, como pueden imaginarse, comprenden, por ejemplo, Ceuta y Melilla. Tengan en cuenta que el obús cuya adquisición proponemos doblaría el alcance.

En definitiva, si cruzamos las capacidades previstas para la nueva Santa Bárbara con la cumplimentación de esta serie de necesidades prioritarias que he dicho, a lo largo de seis o siete años, en principio no hay razón para pensar que la nueva Santa Bárbara no pueda cumplir. De todos modos, es necesario ver aún cuál será el resultado final de este estudio.

Por último, no quiero finalizar mi intervención sin reiterar que el Ministerio de Defensa considera que la principal repercusión de este u otro plan es su aspecto social, y en consecuencia pondrá las instalaciones que se abandonen a disposición, como dije anteriormente, de iniciativas productivas viables que permitan generar empleo, sin compensación alguna, sin perjuicio, claro está, de los problemas de tipo jurídico como puedan ser los derechos de los reversionistas que puedan plantearse en cada caso.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo autor de la solicitud de la comparecencia el señor Fernández de Mesa tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Señor Secretario de Estado, muchas gracias.

Ha sido realmente interesante su comparecencia, realmente aclaratoria, coincidente con lo que son nuestros planteamientos en este tema, y es realmente lamentable que algunos compañeros suyos de Partido hablen de manera diferente en la Comisión de Industria. Pienso que deberían de estar aquí hoy oyendo su intervención, pero desgraciadamente no están, aunque probablemente alguno de sus compañeros podrá transmitirles que lo que nosotros decíamos ayer en cuanto a los presupuestos de la defensa tiene algo que ver. En segundo lugar, tiene mucho que ver eso que acaba de decir el señor Secretario de Estado de la Defensa de que están estudiando este tema aceleradamente, precisamente por el laudo arbitral, cuyo cumplimiento es obligado, porque es vinculante, lo que algún compañero suyo de Partido se negaba a reconocer ayer, puesto que aprobando una proposición no de ley que re-

coge los apartados del laudo parecía que no tenía nada que ver el laudo arbitral con la obligación del Gobierno de realzar las formulaciones que allí se contienen.

Entrando en el tema de Santa Bárbara, señor Secretario de Estado, coincidimos perfectamente en todos los aspectos que usted ha tocado. Coincidimos en las exigencias a respetar: capacidad productiva, que está por encima y que debe mantener las actuales líneas productivas, aunque suponga asumir un nivel de riesgos, algo que no se asume desde el Ministerio de Industria, o que por lo menos, cuando los portavoces de su Partido hablan de este tema, no asumen. Pero también hay que recordar, señor Secretario de Estado, que quien lleva gobernando doce años es el Grupo Socialista (**el señor Lagunilla Alonso: El Gobierno**) y que todas estas buenas intenciones, estos buenos deseos del Secretario de Estado de la Defensa nosotros los compartimos, pero son incapaces de mantenerlos. Quiero recordar aquí ahora una cifra, que es ese modelo de las Fuerzas Armadas aprobado en el año 1991, que implicaba para el año 2000 un presupuesto de Defensa fijado en el 2 por ciento del producto interior bruto, que ya no se va a poder cumplir, por lo que acaba de decir el Secretario de Estado y por lo que conocemos. Por tanto, no se cumple ningún tipo de previsión, y se trata de tener unos ejércitos medianamente operativos y medianamente eficaces sin poner a su alcance los presupuestos necesarios para que así sea.

En el tema concreto de Santa Bárbara el laudo arbitral es bien claro, y nosotros estamos totalmente de acuerdo con lo que el laudo arbitral dice y por eso retiramos nuestra proposición no de ley del día de ayer, presentada antes de que se fallara por el colegio arbitral este laudo, porque nos encontramos plenamente satisfechos con lo que allí se dice, porque entendemos que recoge lo que nosotros proponíamos. Yo propongo en este momento al Presidente de la Comisión de Defensa que dé traslado de esta comparecencia a la mesa de negociación que se ha abierto en el seno de Santa Bárbara para que allí se conozcan cuáles son las previsiones económicas del Ministerio de Defensa con respecto a su renovación de armamento y material, que es lo que venimos pidiendo desde hace tiempo y que creo que es importante que se nos conozca para hacer un plan de futuro sobre la base de unos presupuestos que se van a invertir.

Decía el señor Secretario de Estado que hay que hacer un programa de inversión y sostenimiento para los próximos años. A ver si lo hacen de verdad de una vez, señor Secretario de Estado, porque desde la Ley de dotaciones y sostenimiento del año 1982, prorrogada en innumerables ocasiones, en la que se venía diciendo que se pedía un esfuerzo importante a las empresas y a las industrias de la defensa para modernizarse, para poder alcanzar unos niveles operativos y de producción importantes, nos encontramos con que después del esfuerzo realizado por todas esas empresas, incluso Santa Bárbara, hoy en día estamos en una situación similar o peor a la del año 1982. Porque es bien cierto que hay subactividad en Santa Bárbara, y usted ha entrado en ese tema, es bien cierto que ha caído la facturación, la carga de trabajo, todo eso es bien cierto, pero no es menos cierto que había un plan industrial del año 1987 al

año 1991, que obtiene buenos resultados del año 1987 al año 1989, que empieza a tener desastrosos resultados del año 1989 en adelante, y que pasados cinco años es cuando se hacen cargo de que esa industria no funciona, después de ver crecer la subactividad de manera alarmante y de ver decrecer la facturación, la contratación, las exportaciones. Creemos que se ha perdido demasiado tiempo hasta llegar donde hemos llegado.

Es usted el que habla de que en los próximos tres años hay que mantener su peso en el PIB; es decir, ya no se va a incrementar los presupuestos de Defensa. Lo que ustedes van a proponer es intentar que en tres años el presupuesto de Defensa mantenga su peso. ¡Ojalá! que lo consigan, aunque las previsiones eran bien distintas. De esa inversión de 33.000 millones de pesetas del Ejército de Tierra, 21.000 millones ya están comprometidos para inversión en infraestructuras del Plan Norte —del que ahora hablaré— para la adquisición de comunicaciones, para renovar el parque de vehículos, porque todo ello está en situación límite. Lo acaba de decir el señor Secretario de Estado de la Defensa. Es algo que venía diciendo el Partido Popular desde hace mucho tiempo y que nadie reconoce. Yo me alegro de que el señor Secretario de Estado reconozca que nos encontramos en situación límite. Lo que sí está claro es que, como muy bien decía el señor Secretario de Estado de la Defensa, la munición está completamente obsoleta y se está utilizando munición que ya ni siquiera sirve para el material que se está usando hoy en día.

Hay un Plan Norte, señor Secretario de Estado de la Defensa, que por lo que veo tampoco va a cumplir el Ministerio de Defensa o que ni siquiera va a poder acometer, ese Plan Norte del que habla de una inversión de medio billón de pesetas en un período plurianual de siete años, desde 1995 al 2002, para mantener los mínimos indispensables dentro del Ejército de Tierra. Eso ya no se va a poder mantener tampoco, señor Secretario de Estado. Realmente, creo que hay una descoordinación, un divorcio entre la buena voluntad del Ministerio de Defensa, tantas veces explicada en esta Comisión tanto por el Ministro como por cada uno de los Secretarios de Estado, de tener la intención de elevar los presupuestos de Defensa hasta los niveles capaces de conseguir la plena eficacia de nuestras Fuerzas Armadas, y los Ministerios de Economía y Hacienda y de Industria, puesto que son ustedes incapaces de sacar adelante lo que en el fondo reconocen que es necesario e imprescindible para mantener nuestra defensa.

Termino, señor Presidente, porque la intervención del Secretario de Estado, que agradezco, es sumamente clara, sumamente explícita y para nosotros es sumamente importante que de esta comparecencia tenga conocimiento la mesa de negociación que se ha abierto entre la empresa, el Ministerio de Industria y el INI, los agentes sociales, esa mesa de negociación que durará tres meses, para estudiar el nuevo plan de futuro, porque es imprescindible conocer esto. Finalizo diciendo, señor Secretario de Estado, que después de lo que usted ha dicho aquí y si ya lo pensábamos antes, sigo pensando que al Ministerio de Defensa le llega la lengua al suelo. Realmente es insostenible un Ejército en España medianamente operativo con los niveles

presupuestarios y la gestión que se está realizando desde los distintos ministerios. Nuestra operatividad está bajo mínimos. Ustedes desde el Ministerio de Defensa están empeñados en conseguir recuperar la operatividad de las Fuerzas Armadas y nosotros vemos que esto no está secundado ni por el resto del Gobierno ni por su Grupo Parlamentario.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández de Mesa, de oficio no tenemos que remitir nada, puesto que se publica el «Diario de Sesiones» y a instancia de parte se le remitirá a quien usted estime conveniente.

Por el Grupo Izquierda Unida el señor García Fonseca tiene la palabra.

El señor **GARCIA FONSECA**: Señor Presidente, quiero agradecer también por mi parte, en nombre de mi Grupo, la información que nos ha facilitado el señor Secretario de Estado de Defensa. Mi Grupo quisiera hacer de todas formas algunas consideraciones al respecto, empezando quizá por lo que entendemos que en estos momentos es un criterio de orientación obligado, que es el laudo arbitral al que se ha hecho referencia ya por otros portavoces...

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, les voy a recordar que estamos en la Comisión de Defensa, que esta comparecencia ha tenido lugar, creo, por la buena voluntad de la Mesa de la Comisión y que el análisis que aquí se haga tiene que ser desde el ámbito en el que nos movemos, que es el de la defensa. En este sentido les pido que se centren en lo posible en esta cuestión, digamos, desde el punto de vista de la intervención que ha realizado el señor Secretario de Estado, más que en otras consideraciones en las que no podemos entrar.

El señor **GARCIA FONSECA**: Le agradezco la recomendación, señor Presidente. De todas formas iba a hacer una cita muy breve que estimo que es pertinente en todo caso, porque es el fruto del trabajo de unos árbitros que tiene que ver, claro que sí, con el tema de la defensa y, por tanto, con el tema del Ministerio de Defensa. La cita se refiere simplemente a que dicen que es necesaria la determinación de una demanda relativamente fiable y estable y el afianzamiento de unas compras públicas en cuantía razonable, sin lo cual estiman los árbitros del laudo que no se puede asegurar ningún futuro inmediato, desde luego, a nuestra propia industria nacional, pública o privada.

Lo que sí nos interesa subrayar, es que estas compras de material en la contratación o facturación por parte del Ministerio a la industria nacional de defensa han venido bajando de una manera tan brusca, tan brutal, diría, que difícilmente se pueden justificar con los argumentos esgrimidos por el Secretario de Estado, al menos con parte de ellos, fundamentalmente con el recurso a la disminución de los presupuestos de Defensa de nuestro país, porque, efectivamente —daré algunos datos muy breves—, la contratación del Ministerio de Defensa con la Empresa Nacional Santa Bárbara se vio reducida de 11.986 millones de pesetas en el año 1986 a 680 millones de pesetas en 1993.

Nos parece una reducción tan brutal que, desde luego, la justificación de que esto tiene que ver con la reducción del presupuesto del Ministerio de Defensa nos parece abusiva. Luego voy a incidir un poco en la misma. Si hablásemos de la facturación, la caída es igualmente brusca. La facturación librada al Ministerio de Defensa por parte de la Empresa Nacional Santa Bárbara ha pasado en la misma época de 9.962 millones a 570 millones en 1993, ha disminuido un 94 por ciento. Pretender justificar esto por la reducción de los presupuestos del Ministerio de Defensa, repito, nos parece abusivo.

Por una parte, precisamente en el año en que estamos, en el que salta la crisis de la Empresa Nacional Santa Bárbara, resulta que los presupuestos de Defensa se han incrementado, pero lo que realmente han incrementado los presupuestos de Defensa han sido precisamente las inversiones, que aumentan, si la memoria no me falla, en más de un 15 por ciento —estoy seguro—, no sé si llega casi al 16 por ciento, pero sí en más de un 15 por ciento, que es lo que realmente produce el incremento del conjunto de los presupuestos del Ministerio de Defensa. Estas inversiones sobrepasan los 200.000 millones de pesetas, creo que son doscientos treinta y tantos mil millones. De ahí usted nos hable que únicamente para lo que puede ser demanda potencial de Santa Bárbara queden disponibles, y no todos, 12.000 millones de pesetas también nos parece que hay un abismo. Alguna explicación hay que dar de cara a la propia industria nacional, que me parece que incluso explícitamente reconoció que es estratégica, un sector a conservar, incluso en el supuesto de que hubiera algún tipo de pérdidas. Nos parece difícil explicar, repito, con estos presupuestos en la mano, con una inversión que en el año 1993 fue de 186.000 millones, pero que en 1994 volvió a subir a 233.000 millones, que se puede compaginar esto con esta reducción tan brutal, tan brusca de la contratación por parte del Ministerio de Defensa a la industria nacional de Santa Bárbara.

Hay otro dato más, desde la perspectiva de mi Grupo, de que no es una explicación lógica y que no se compagina con la realidad. Sobre la afirmación de que la causa fundamental del decremento terrible de la contratación o de la facturación de nuestra empresa nacional es la reducción de los presupuestos de Defensa, simplemente, si cogemos el año 1987 —de los años a los que he hecho referencia, 1987 a 1993, incrementándose a partir de 1986 los gastos en material de defensa, aproximadamente hasta 1989—, el porcentaje de los gastos en material de defensa que era cubierto por la contratación a la Empresa Nacional Santa Bárbara, resulta que era bastante superior al porcentaje que implican hoy las contrataciones del Ministerio de Defensa a la empresa. En 1987 era del 10 por ciento, más del 10 por ciento, de una cifra, repito, en términos absolutos mucho más elevada, y en 1993 pasó al 2,36 por ciento, lo cual implica una diferencia de cinco puntos en términos porcentuales. Por ello, ni por la vía de los números absolutos ni por la vía de los porcentajes, entendemos que los recortes del presupuesto de Defensa justifiquen esta caída tan brutal de las contrataciones o de las facturaciones de la Empresa Nacional Santa Bárbara al Ministerio de Defensa.

Por tanto, nos parece que debiera hacerse un esfuerzo serio y riguroso, que usted nos explicase realmente cuál es la demanda potencial de Santa Bárbara con relación a las contrataciones o a la facturación que pudieran provenir del Ministerio de Defensa. Desde luego, los datos que nosotros manejamos, vía fuentes de la propia empresa, son bastante distintos. La demanda que Santa Bárbara podía tener potencialmente, entendiendo por demanda potencial el material que pudiera cubrir Santa Bárbara, bien por estar dentro de su catálogo, bien por tener capacidad de fabricarlo, o en el caso de mantenimiento de armamento y material, entendiendo de esta forma la demanda potencial de Santa Bárbara, desde luego las cifras que a nosotros nos salen son mucho mayores de las que ustedes han expresado aquí. Consiguientemente, a nuestro Grupo le quedan muchísimas reservas en cuanto a lo riguroso de sus planteamientos y nos gustaría, repito, y ahora le hablo ya como miembro en conjunto del Gobierno, que desde el Gobierno, atendiendo al tema del laudo, ustedes hicieran un esfuerzo mucho más serio y riguroso que el que nos ha esbozado aquí e intentaran, en la medida de lo posible, responder a que la mayor parte de la demanda potencial que puede ser cubierta por nuestra propia industria nacional lo sea y no se recurra, por razones de una concepción puramente economicista, estrecha y no corresponsable, a argumentos que no nos parecen ni serios ni rigurosos.

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

El señor **LAGUNILLA ALONSO**: Gracias, señor Presidente, intervendré con brevedad porque veo que la hora, a pesar de los ruegos de S. S., se nos va echando encima.

En primer lugar, quiero agradecer al Secretario de Estado esta comparecencia a petición del Grupo Popular para explicar la postura o la actitud del Ministerio de Defensa ante la situación de crisis, que no voy a reiterar, porque ya se ha hecho por parte del Secretario de Estado y de los intervinientes que me han precedido en el uso de la palabra, de la Empresa Nacional Santa Bárbara. Es una situación de crisis arrastrada hace mucho tiempo que los acontecimientos de distensión internacional, unidos a los acontecimientos económicos, por llamarlos de alguna forma, de reducción de nuestro presupuesto de Defensa no han hecho más que agravar.

Ante esa situación de crisis, el Gobierno, como es su obligación, como propietario de esta empresa, ha ido adoptando a lo largo del tiempo una serie de decisiones que han culminado al final con un plan ofertado a los trabajadores y a los sindicatos para intentar, diríamos, no buscar la financiación o la rentabilidad de la empresa —y luego entraré en esto, porque ha habido algunas cosas que ha dicho el Secretario de Estado que me satisfacen, por lo menos porque se aclare en algún aspecto—, sino para intentar conseguir una utilización más óptima de los recursos de esta empresa dentro de su definición como empresa del sector estratégico. Eso se incluyó en un plan, muy contestado por los sindicatos y los trabajadores de la propia empresa; después de seguir ese plan —y eso hay que recor-

darlo, porque parece que hay veces que se olvida— y los procedimientos establecidos en un convenio entre el INI y los sindicatos para la resolución de conflictos en empresas públicas dependientes del INI —esos pasos se han ido siguiendo pasándose los plazos y cumpliéndose de una forma más o menos satisfactoria— nos encontramos en este momento con un laudo arbitral que, como se ha dicho aquí ya, es de obligado cumplimiento en algunos aspectos, en aspectos normativos, y, en otros, es más bien de simples recomendaciones, pero, en cualquier caso, no es ésta la discusión propia de esta Comisión.

En ese laudo se establece una serie de mandatos, una serie de recomendaciones. Complementado ese laudo, con una proposición no de ley, que, como les he dicho también, se aprobó, creo recordar, el mismo día de ayer en la Comisión de Industria por unanimidad de todos los grupos allí presentes, con la inclusión de alguna enmienda por parte de otros grupos, se viene a indicar al Gobierno una serie de actuaciones encaminadas a conseguir que esa empresa salga de la crisis en que se encuentra sin buscar nunca la viabilidad de la misma, sino...

El señor **PRESIDENTE**: Señor Lagunilla, estamos en la Comisión de Defensa. Ayer celebraron el debate correspondiente a la Comisión de Industria. Aquí cñanse ustedes a las cuestiones que tienen que ver en este caso con los aspectos que tiene que tratar esta Comisión.

El señor **LAGUNILLA ALONSO**: Me ciño, señor Presidente, y ya entro directísimamente en lo que ha dicho el Secretario de Estado.

Hay algunas conclusiones moderadamente optimistas que nuestro Grupo extrae. Voy a intentar ser telegráfico. En primer lugar, el que definitivamente la Empresa Nacional Santa Bárbara se contempla como una empresa de carácter estratégico, con lo que esto supone de no buscar en ella su viabilidad. Ha reconocido que aun manteniendo sólo las líneas que la empresa ha ofertado, se producirán unas pérdidas cuantiosas y no una ocupación al cien por cien de la capacidad productiva. Por tanto, yo creo que eso, con vistas al futuro de la empresa, es optimista. El objetivo, por tanto, no es la rentabilidad.

Dentro de estas premisas de no buscar la rentabilidad solamente y de definirla como estratégica, es bueno buscar, por supuesto, la utilización óptima de los recursos existentes. Es buena, por tanto, la coincidencia que me ha parecido extraer de las palabras del señor Secretario de Estado entre el Ministerio de Defensa, en cuanto a las posibilidades de compra algún día y de las capacidades que necesitaría tener esta empresa, y el INI al definir esa magnitud de empresa.

Soy telegráfico, señor Presidente. También me parece muy sustancial, y quiero destacarlo aquí, la disposición del Ministerio de Defensa —en connivencia con los diversos planes de diversificación que el INI ha presentado o pretende presentar para la Empresa Nacional Santa Bárbara, tanto respecto a sus instalaciones como a sus trabajadores—, según aquí ha manifestado el Secretario de Estado, a ceder, sin ningún tipo de retribución, simplemente respe-

tando los preceptos legales en cuanto a derechos de reversión que puedan originarse, todas sus instalaciones —no hay que olvidar que el Ministerio de Defensa es propietario prácticamente de la totalidad de las mismas, si no de todas— y a facilitar la utilización de esas instalaciones en cualquier proceso de diversificación y de variación industrial para intentar la máxima ocupación.

En este ambiente, y puesto que el Secretario de Estado conoce perfectamente la proposición no de ley que ayer se aprobó reforzando el laudo arbitral sobre la empresa, para finalizar con la mayor brevedad posible no tengo más que instar a que el Ministerio de Defensa, a través de la Secretaría de Estado, en coordinación lo más perfecta posible con el INI, vaya definiendo cuáles pueden ser esas posibles compras en el futuro y vaya concretando cuál puede ser la demanda que vaya a tener en el futuro, para que en lo posible esa demanda sea atendida por parte de lo que pueda quedar al final de la Empresa Nacional Santa Bárbara. Y termino felicitándome, por fin, de que este plan, esta coordinación entre el Ministerio de Defensa y el Ministerio de Industria dé una perspectiva de viabilidad futura en cuanto a su existencia, no en cuanto a su rentabilidad económica, a la Empresa Nacional Santa Bárbara, que todos reconocemos que ha estado sufriendo una grave crisis en estos últimos años.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE DEFENSA** (Flos Bassols): Deduzco de la intervención del señor Lagunilla —que me ha parecido muy interesante—, afortunadamente, que las distancias en el seno de esta Comisión no son excesivamente importantes. Lo importante es que lo que se diga en esta Comisión consigamos hacer que se oiga fuera en ámbitos muy amplios.

Al señor Fernández de Mesa le tengo que agradecer muy sinceramente el apoyo que o noto recibir de él no solamente en esta ocasión, sino en otras. No me preocupa en absoluto destacar que pienso que tenemos visiones parecidas en muchos temas de defensa. Creo que los dos pensamos que estamos ante una política de Estado y que como tal tiene que ser abordada, que estos temas están muy por encima de visiones parciales a veces de partido político.

Sí quiero hacerle algunas precisiones concretas. Sobre mantener la tasa del presupuesto de Defensa respecto al PIB no es iniciativa de Defensa (**El señor Fernández de Mesa Díaz del Río**: ¡No, ya!). Es el resultado de sangre, sudor y lágrimas. En segundo lugar, nadie más que yo desearía hacer una ley programa. Dejando aparte los aspectos dolorosos de hacer una ley programa con un 1,3 constante durante tres años, que es algo muy fuerte, sí que me parece haber dicho ya en alguna ocasión que yo he utilizado una estrategia que consiste en hacer una especie de ley programa fáctica para comprometer todo lo comprometible para que las empresas sepan de qué va el asunto. Lamentablemente, en Santa Bárbara, así como se puede planificar la actividad de SBB —y la tiene tranquila—, los aspectos de munición son mucho más complejos. Yo puedo decir

que creo que hay que comprar 6.000 millones al año, pero no es la tercera fase de la construcción de un sistema de armas. Por tanto, la cosa está más floja. Cuando he hablado del comprometido no decía que dentro del comprometido estuvieran la infraestructura, el vehículo, no. (**El señor Fernández de Mesa Díaz del Río**: Además de.) Es además de. Por tanto, muchas gracias, señor Fernández de Mesa.

En cuanto al señor García Fonseca, creo que se plantea, como en otras ocasiones, una terrible confusión que creo que tendría que aclararse. En primer lugar, yo me puedo equivocar y no me importa decirlo —seguro que me equivoco mucho—, pero, desde luego, pretendo ser serio y riguroso. Me puedo equivocar, pero quiero ser serio. En segundo lugar, creo que hay una confusión muy grave entre lo que es la industria de defensa y lo que es la industria de armamento y munición convencional. No me sé de memoria las magnitudes, pero dentro de lo que es material de defensa, sistemas de armas, etcétera, el armamento y munición convencional, con todas las empresas que han ido apareciendo ahora, no representan, ni por volumen de producción ni por necesidades de las Fuerzas Armadas, más de un 10 por ciento. Eso se lo puedo asegurar. Por tanto, no digamos que se compra menos industria de defensa. Digamos que se compra menos armamento y munición convencional.

Tampoco es cierto que yo haya dicho que se baja esto porque se reduce el presupuesto de Defensa. Lo que he dicho es que existe en todos los países, inclusive España, una modificación del perfil de la demanda y que cuando el presupuesto es tan bajo lo que ocurre es que este traslado del perfil deja fuera del marco de compras o de programación unos productos y son los menos prioritarios. Si marcáramos las prioridades de lo que se necesita para equipar a las Fuerzas Armadas, probablemente lo primero serían las botas, seguidas de algún otro elemento de vestuario, probablemente la alimentación, y en seguida pasaríamos a los vehículos y a las comunicaciones, y a menudo no tiene mucho sentido una cosa sin la otra. Después empezaríamos a hablar de si hay que cambiar el calibre 7,62 por el 5,56, pero primero hay que solucionar el vestir, la alimentación, la infraestructura, el desplazamiento, el transporte y la comunicación. Sin estos elementos, un ejército no es absolutamente nada.

Me ha parecido entender que Santa Bárbara había salido perjudicada en la evolución de los últimos años. Tengo muchos datos aquí, pero le voy a dar solamente uno. De todo el armamento y munición convencional que se compró en 1993, a Santa Bárbara le correspondió el 82,78 por ciento, por razón del convenio Defensa-INI. Luego, queda el resto, ese 17 y pico por ciento, porque resulta que hay empresas que tienen patentes concretas, temas de armamento y munición convencional, pero con una amplísima oferta y no pueden considerarse específicos de Santa Bárbara. Hay muchas razones que explican el resto. Pero fíjese que estamos hablando de que casi todo el armamento y munición convencional se compra a Santa Bárbara.

Estos son los temas básicos para responder a su pregunta. Desde luego, Santa Bárbara recibe los palos por muchas razones y una de ellas es por prioridades internas de la

defensa. Pero no olvidemos que cuando compramos armamento compramos buques, aviones y todos estos elementos que son prioritarios, antes que el cambio del fusil de 7,62.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Muy agradecido, señor Secretario de Estado.

Vamos a pasar a la comparecencia del otro Secretario de Estado, el de Administración Militar.

— **CONTESTACION A LAS SIGUIENTES PREGUNTAS, POR EL SECRETARIO DE ESTADO DE ADMINISTRACION MILITAR (AREVALO ARIAS).**

— **OPINION DEL MINISTRO DE DEFENSA ACERCA DEL REAL DECRETO 1751/1990, DE 20 DE DICIEMBRE, SOBRE VIVIENDAS MILITARES. FORMULADA POR EL SEÑOR ROMERO RUIZ, GRUPO PARLAMENTARIO DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 181/000820.)**

— **PREVISIONES SOBRE LA APLICACION FUTURA DEL REAL DECRETO 1751/1990, DE 20 DE DICIEMBRE, SOBRE VIVIENDAS MILITARES. FORMULADA POR EL SEÑOR ROMERO RUIZ, GRUPO PARLAMENTARIO DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 181/000822.)**

— **OPINION DEL MINISTRO DE DEFENSA ACERCA DE SI EL REAL DECRETO 1751/1990, DE 20 DE DICIEMBRE, SOBRE VIVIENDAS MILITARES, SE ENCUENTRA EN CONSONANCIA CON LA LINEA PROGRAMATICA DE ACCION SOCIAL DE SU PARTIDO. FORMULADA POR EL SEÑOR ROMERO RUIZ, GRUPO PARLAMENTARIO DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 181/000823.)**

— **OPINION DEL MINISTRO DE DEFENSA ACERCA DE SI EL REAL DECRETO 1751/1990, DE 20 DE DICIEMBRE, SOBRE VIVIENDAS MILITARES, SE ENCUENTRA EN LINEA CON LOS ELOGIOS A LAS FUERZAS ARMADAS. FORMULADA POR EL SEÑOR ROMERO RUIZ, GRUPO PARLAMENTARIO DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 181/000824.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, reanudamos la sesión, que, en todo caso, no había sido suspendida, con la comparecencia del Secretario de Estado de Administración Militar para contestar a cuatro preguntas concretamente del señor Romero que, por las noticias que tengo, va a tener la buena disposición de agruparlas en una sola intervención.

Tiene la palabra.

El señor **ROMERO RUIZ**: Efectivamente, tiene usted muy buenas noticias que coinciden con las mías. Me dispongo a agrupar estas cuatro preguntas, relativas a la problemática existente en el seno de las familias de las Fuerzas Armadas en nuestro país, sobre el presente y el futuro de sus viviendas, de las viviendas que ocupan.

El artículo 47 de la Constitución Española dice que todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. Quizá esta cita sea obligada para abordar ahora el tema objeto de las preguntas al Ministerio de Defensa.

En esa línea hay diversas leyes que se han venido ocupando de los arrendamientos urbanos y también de los patronatos de casas, de viviendas militares. Hay una ley de arrendamientos urbanos, un texto refundido aprobado en el año 1964, el 24 de diciembre. Ahora hay un debate para actualizar la ley de arrendamientos urbanos de aquella época, aunque se han introducido modificaciones posteriores. Hay también un decreto, del año 1963, de 24 de julio, donde se aprueba un texto refundido de la legislación sobre viviendas de protección oficial para ministros, funcionarios y empleados —era la época de la dictadura—, en el que, con un criterio corporativo, se planteaba la necesidad de poner en marcha patronatos y construcción de viviendas en esa línea cuando hablaban de funcionarios en activo, en la reserva, retirados, jubilados, así como sus causahabientes, siempre que estos últimos tengan reconocido el derecho a un haber pasivo, a una pensión.

Eso figura en la legislación no sólo de la época de la dictadura, sino anterior. Hay un Real Decreto-ley, de 25 de febrero de 1928, sobre el patronato de casas militares, que trata de resolver la vivienda de los militares en activo, derivado de las especiales características de su profesión, iniciando así la labor social en materia de vivienda el entonces Ministerio de la Guerra, hoy Ministerio de Defensa. Uno de los orígenes legislativos es este Decreto-ley, de 25 de febrero de 1928.

Después, en la democracia, ha habido una serie de medidas de reorganización de los patronatos de viviendas militares, planteando la cesión en régimen de arrendamiento especial al personal del ejército o a los que presten sus servicios en establecimientos militares, cualquiera que sea su situación, y a sus causahabientes, con derecho a pensión.

Esta es una línea argumental que recorre toda la legislación relativa a atender y a proveer de viviendas sociales a las familias militares.

En la creación de Invifas y su puesta en marcha, cuando se plantea la necesidad de crear el Instituto de la Vivienda en el Ministerio de Defensa, hay una serie de artículos que ya son muy precisos y que plantean la ruptura con esta línea anterior. Circunscriben las viviendas logísticas sometidas a un régimen jurídico especial que se establece por una orden, en la que, de acuerdo con ella y con el texto refun-

dido de la Ley de Arrendamientos Urbanos, las viviendas se adjudicarán al personal militar en servicio activo destinado en las unidades. Se crea la teoría que nosotros compartimos en principio de las viviendas logísticas. Hay que determinar qué viviendas son logísticas, asignarlas a los militares en activo y en esas viviendas no se generará derecho a los causahabientes ni a los militares que una vez dejan de estar en activo, pasan a la situación de reserva o a la situación de jubilación.

Por tanto, el patrimonio y el parque de viviendas militares en España, que supera las cuarenta y dos mil y pico según los inventarios que se han puesto en marcha (podrían ser incluso algunas más, alrededor de cuarenta y tres mil, en ningún caso superaría las 45.000 según mis datos) son las que ahora mismo se encuentran habitadas por familias militares y por personal causahabiente con derecho a pensión: viudas, retirados, etcétera.

En esa línea, la gente plantea que se actúe con claridad y que esa claridad lleve a determinar con criterios objetivos qué tanto por ciento de estas viviendas son logísticas, unidas al desempeño de la tarea del militar activo en sus unidades y, para el resto, estudiar una oferta para la adquisición y acceso a viviendas de las actuales familias que las ocupan, y a aquellas que no pudieran tener acceso por no disponer de medios suficientes, garantizar hasta su fallecimiento su permanencia en las mismas. En esa línea es en la que nosotros habíamos hecho propuestas para conseguir que estos temas se resolvieran en diálogo con los colectivos de afectados.

Hay al mismo tiempo un canon de uso —es un nuevo tipo— que viene a sustituir lo que se llamaba alquiler o tanto por ciento del sueldo que se descontaba de los haberes para los alquileres de las familias que vivían en viviendas militares.

Algunos datos sería importante retener, y con ello voy concluyendo. Son los diversos grupos y las compensaciones económicas sustitorias de estos cánones a partir del 1.º de enero de 1994. Hay 30.435 pesetas para los tenientes generales y almirantes; 29.082, para los generales de división, vicealmirantes; para los generales de brigada y contralmirantes, 27.835; para los capitanes de navío o coroneles, 26.535; y, a partir de ahí, cuando se llega, por ejemplo, al sargento o al cabo primero, sargento primero, 15.214; sargento, 14.228. Hay unas diferencias que tienen importancia si estudiamos la evolución de las mismas. Por ejemplo, en grupos de empleo, el precio medio por empleo, según la Orden Ministerial 44/1993, del 3 de mayo, al 30-6-94, es decir, a la fecha actual en que nos encontramos, oficiales generales, oficiales superiores y oficiales tenientes generales almirantes, generales de división o vicealmirante, generales de brigada o contralmirante, coronel o capitán de navío o teniente coronel, capitán de fragata, comandante, capitán de corbeta, capitán o teniente de navío, teniente o alférez de navío y alférez, la media es de 19.984 pesetas, partiendo de que la graduación más alta —teniente general o almirante— es de 24.219 y la del alférez, de 15.736.

El precio medio por grupo de empleo, según la Orden Ministerial 8/1991, de 3 de febrero, al 1.º de enero de

1993, era de 35.000 pesetas. Hay una subida prevista en cuatro años y medio, del 30 de junio de 1994 al 1.º de enero de 1999, del 75,1 por ciento y una distribución anual de subida del 16,7. Figura en 12.000 pesetas el precio medio por grupo de empleo; para los subtenientes, los brigadas, los sargentos primero y los sargentos, 12.184 pesetas. En esa línea el precio medio por grupo sería de 26.687 pesetas y una subida del 118,9 por ciento, con una distribución anual de subida del 26,4, pero con una diferencia importante en sueldos pequeños que en materia de vivienda en relación con los sueldos de los oficiales generales, de los oficiales superiores y de los oficiales, se aprecia una discriminación en relación con estas escalas.

Si hablamos de los cabos primero tendrían 9.022 pesetas, como precio medio 9.022; el precio medio por grupos según la evolución hasta el año 1999, 21.667 y la subida del 140,1 en general en cuatro años y medio distribuida anualmente en el 31,1. La subida de alquileres de las viviendas en el mercado libre en el año 1991 era del 8,8; en el año 1992, del 8,4; en el año 1993, del 8,4; y en el año 1994, del 8,4.

La subida anual de las viviendas de protección oficial era del 0,92, en 1991; del 0,63, en 1992; de 0,83, en 1993; y de 0,80, en 1994. La subida anual del IPC, ya lo hemos observado, era el 5 por ciento, en 1991; el 4,9, en 1994 y fue el año pasado del 5,3.

La subida anual de salarios militares, según las leyes y normas derivadas de los Presupuestos Generales del Estado, fue del 7,22 en 1991; del 5,7, en 1992; del 1,89 en 1993 y cero en el año 1994. Las fuentes en que se basan estos datos son la Dirección General de la Vivienda de la Comunidad Autónoma de Madrid, el Instituto Nacional de Estadística y los Presupuestos Generales del Estado.

Tal como han ido evolucionando las cosas nos encontramos con que no se puede partir de la idea de que los alquileres eran muy bajos, que era necesario actualizarlos y establecer un canon de compensación en el caso de que las familias militares no tuvieran ocupadas dichas viviendas.

Nuestra preocupación consiste en que a pesar de los requerimientos se han conseguido por algunas familias la cédula de habitabilidad que las acreditan como inquilinos de vivienda de protección oficial a través de la Comunidad Autónoma de Madrid y del Ministerio de Obras Públicas. Se niega basándose en una sentencia, al parecer, por el In-vifas, la certificación de esa cédula de habitabilidad que les daría derecho para reconocer que esas viviendas se construyeron en su día afectadas por la legislación general referente a viviendas de protección oficial. Se trataría de conseguir un diálogo adecuado y evitar la crispación que se crea con las órdenes de desahucio para familias que tienen dificultades. Por ejemplo, hemos tenido algunas víctimas del terrorismo cuya mujer quedaría como familia pensionada y causahabiente desprovista de su vivienda en algunos casos de poner en marcha la orden ministerial tal y como figura y de acuerdo con el malestar creado en algunos colectivos de vecinos de familias militares.

Por tanto es una gran preocupación la que nosotros tenemos con este asunto. Queremos ver cómo se concreta; en qué medida se va a permitir el acceso a la propiedad y

la valoración de las mismas y por qué se niega por parte del ministerio la calificación definitiva, la cédula y la puesta a disposición del inquilino de ese instrumento jurídico fundamental para hacer valer sus derechos.

En esa línea hemos formulado estas cuatro preguntas haciéndonos eco de un gran malestar existente en diversas asociaciones de vecinos de los recintos donde se ubican las viviendas militares en Madrid y en otros lugares de la geografía nacional y queremos una mayor precisión en las respuestas que nos pueda dar el Secretario de Administración Militar.

El señor **PRESIDENTE**: Para contestar a estas cuatro preguntas tiene la palabra el señor Secretario de Administración Militar.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE ADMINISTRACION MILITAR** (Arévalo Arias): Antes que nada quiero tranquilizar al señor Romero en el sentido de que no hay crispación, no hay malestar; lógicamente sí puede haber alguna situación específica singular que se entienda no considerada en sus derechos y circunstancias particulares, cosa que en cuanto se puede plantear, y tal cosa sucede, de manera regular es resuelta oportunamente y con arreglo a derecho, se entiende siempre, por parte del Invifas.

Hay que tener en cuenta que el derecho y la norma con que se resuelven las distintas circunstancias que puedan afectar a las viviendas militares de uso logístico no es una legislación arbitrariamente elegida por un particular, sino la legalmente establecida que afecta a una situación tan singular y específica, como es el caso de la vivienda militar de uso logístico.

Quiero recordar que la creación del Invifas supuso la supresión y superación de los patronatos de casas de los tres ejércitos; patronatos que tenían una estructura de actuación diferente, con unos procedimientos de adjudicación que no estaban sujetos a norma general y reglados, en gran parte arbitrarios y singulares, que habían tenido como consecuencia inevitable el hecho de que un número muy elevado de viviendas estuviesen en una ocupación irregular; es decir de personal no en activo. Para personal en activo, al contrario de lo que sucedía, habían estado pensada y diseñada la operación de viviendas militares. De seguir esa tendencia se hubiera llegado al año 2000 con una ocupación irregular próxima al 90 por ciento de la totalidad del parque de viviendas, con lo cual todos, prácticamente la totalidad de los militares en activo para quienes estaba pensada la vivienda de uso logístico no hubiera tenido paradójicamente acceso a la vivienda a la que tenían legalmente derecho.

El citado Real Decreto que aprobó el Gobierno hubiera corregido esas deficiencias y establece, en primer lugar, la obligación por parte del Invifas de facilitar vivienda de apoyo logístico o compensación económica, novedad importante en la nueva legislación sustitutoria a los militares en activo con motivo de la movilidad de sus destinos. También establece la revisión y adaptación de forma moderada de los cánones de uso de las viviendas entonces existentes

para llegar a alcanzar el objetivo medio en el canon estándar, que era la mitad del precio medio del mercado de alquiler de cada localidad, de tal manera que estos cánones permitieran atender correctamente los gastos de mantenimiento y rehabilitación de las viviendas que es, junto con la provisión del número adecuado de las mismas, el objetivo esencial por el que se constituyó el Invifas.

Por otra parte, se establece provisoria y generosamente en el Real Decreto por el que se crea el Invifas, el 1751 de 1990, una serie de cautelas y cauciones para amparar situaciones personales de hecho, de tal manera que no quedaran desprotegidas determinadas personas sin tener en cuenta la posible carencia de suficiente caución legal para ocupar la vivienda en la que entonces se encontraban. Es así como se previene y se garantiza el uso de la vivienda hasta su fallecimiento en el caso de las viudas, de los retirados, de los reservistas, personal ya en la reserva, o de aquellos a quienes faltasen cinco años como máximo para pasar a dicha situación.

Por otro lado, la norma también preveía la posibilidad de facilitar a los militares el acceso a vivienda de propiedad mediante subsidios y subvención de intereses y facilitación de suelo en la medida que lo hubiere a aquellos militares que quisieran disponer de vivienda propia y que se agrupasen oportunamente para el acceso a la misma.

La situación actual, con ese marco legal al que antes hemos hecho referencia, es la siguiente. En relación con el proceso de calificación de las viviendas militares de apoyo logístico, hay que decir que del total existente, como bien dice S. S., de casi 45.000, se han calificado hasta la fecha de 32.515, de las cuales 15.500 de oficiales, o adscritas a oficiales, y 16.600 de suboficiales, y existen sin calificar 13.000, de las cuales unas 3.300 son de oficiales y 9.700, aproximadamente, de suboficiales y de personal civil adscrito en su tiempo a Defensa y que, por razón de esa adscripción, tenían derecho al disfrute de la vivienda y de hecho así sucedía, siendo ocupadas por ellos.

Hay que decir, en relación con una gran segunda alineación del Instituto, que era gestionar eficazmente las solicitudes de viviendas y las compensaciones económicas, que se ha pasado de las 21.000 solicitudes iniciales de vivienda de uso logístico hace dos años a prácticamente la mitad en la actualidad, lo que habla bien a las claras de la productividad del Instituto para atender a la demanda de vivienda de uso logístico realizada por los militares en activo que tenían derecho a ello, y hay que decir que, ya dentro de esa etapa de normalización del proceso de gestión del parque de viviendas de uso logístico, en un gran número de localidades el personal solicitante de las viviendas recibe respuesta a dicha solicitud, en forma de oferta concreta de vivienda, en el plazo del mes siguiente a la lógica incorporación al destino que le corresponde y que da derecho al devengo, por así decir, de la vivienda y, consiguiendo, a su disfrute.

No obstante, quiero recordar, como bien sabe S. S., que mientras no se produce la adjudicación de la vivienda el Instituto sigue abonando la compensación económica sustitutoria correspondiente. Hay que decir que en este momento habrá unos 10.000 solicitantes todavía no atendi-

dos; como hemos señalado anteriormente, se ha reducido el número a la mitad, y ello supone para el Invifas unos pagos por compensación económica que se pueden evaluar en unos 5.300 millones de pesetas/año. Lógicamente, para que la oferta tenga lugar en las condiciones adecuadas de calidad ha sido necesario rehabilitar viviendas vacías que existían en el parque. De estas viviendas rehabilitadas se han ofertado ya unas 2.500 y se espera que superen las 3.200 al finalizar el ejercicio. Sigue también la construcción y adjudicación de nuevas viviendas.

En relación con la línea de saneamiento de la ocupación, tarea ya formalmente emprendida en parte por los antiguos patronatos y de acuerdo con la obligación que corresponde al Gobierno de la nación y a todas las instituciones del cumplimiento estricto de las disposiciones legalmente establecidas al respecto, se ha procedido a poner de manifiesto a aquellos que ocupaban una vivienda de manera irregular la necesidad de desalojar la misma, dado que se trata de cumplir ante todo con la legalidad, y lo que esa legalidad entiende y quiere es garantizar al personal militar en activo el uso y disfrute de la vivienda a que tiene derecho y le corresponde, de acuerdo con esa legalidad y atendiendo a la circunstancia específica de la profesión militar, ya que el cambio de destinos es no solamente frecuente, sino obligado, al contrario de lo que sucede con cualquier otro colectivo laboral, público o privado, de nuestro país. Se continúa en este proceso de sanear la ocupación recuperando aquellas viviendas que están indebida o ilegalmente ocupadas.

En relación con la gestión del patrimonio, y teniendo en cuenta aquellas viviendas calificadas de no interés a efectos de apoyo logístico, se han establecido unos criterios de enajenación que, insisto, afectan a estas viviendas que no tienen interés, una vez calificadas y evaluadas, para uso logístico, bien por razón de la calidad de las mismas, bien por razón de la disminución de la población militar o incluso su desaparición en la plaza de que se trate, y consiguiendo estas viviendas son ofertadas prioritariamente a los usuarios militares en situación no de activo de manera regular y singular y también, en su caso, al personal civil que tenía derecho y disfrutaba del mismo, o al menos de hecho estaba disfrutando de la vivienda que le correspondía o se le había entregado de acuerdo con el parque existente. En ese sentido, se procede a enajenar viviendas en Zamora, Valladolid, Zaragoza y Valencia, y este proceso continuará durante el segundo semestre del año en curso y, por supuesto, en el próximo año, afectando a edificios en Madrid, Ferrol, Barcelona, Alcoy, Berga, Santiago de Compostela, etcétera, etc.

En relación con los cánones de uso, es decir, la política de rentas del instituto, hay que recordar que el principio general que se recoge en la memoria económica del Real Decreto que provee a la creación del mismo y a regular la política de vivienda de uso logístico es que los cánones representen un porcentaje razonable, implícitamente subvencionado, que se concrete en torno al 50 por ciento del precio medio de las viviendas en alquiler de la localidad donde esté la vivienda o se encuentre destinado el solicitante. Lógicamente, la norma (esta norma sería de aplicación inme-

diata para aquellos usuarios que entraran en disposición de la vivienda de uso logístico a partir del año 1991) también prevé una adecuación a este canon subvencionado durante un período de ocho años a aquellos usuarios que tienen derecho reconocido al uso de la vivienda por razón del Real Decreto 1751, al que tantas veces hemos hecho referencia, de forma que de manera suave y razonable lleguen a alcanzar ese canon medio establecido al respecto.

Hay que decir también, en relación con la política de cánones seguida, que durante el año 1993 y durante el ejercicio 1994 los cánones para viviendas de nueva ocupación han mantenido el importe del año 1992, atendiendo el departamento y el Invifas al hecho concreto de que, durante los dos pasados ejercicios, no se ha producido incremento retributivo alguno a los funcionarios y, por tanto, tampoco a los funcionarios militares.

Lógicamente, durante este año y el año en curso se seguirá perfeccionando el mecanismo de fijación y establecimiento de los cánones, yendo a una cada vez mayor discriminación de plazas, lugares, calidad, tamaño y circunstancias de los ocupantes que permitan la adaptación más sensible posible a las distintas situaciones que pueden darse y que, sin duda, se dan en el contexto de nuestra geografía urbanística y de nuestra geografía inmobiliaria.

En conclusión, señoría, yo creo que el Real Decreto 1751 ha supuesto un hito decisivo en esta regulación, ha mejorado espectacularmente una situación claramente degradada y que llevaba a un «cul de sac», a un fondo sin salida, ha abordado con generosidad, con racionalidad y con rigor el complejo mundo de la vivienda de uso logístico, y de esta manera, mediante la satisfacción de las necesidades en ese elemento esencial de la vida, aquí y en cualquier otro lugar del mundo, que es la disposición de una vivienda adecuada, va a permitir satisfacer las necesidades de nuestra función militar y, por tanto, de nuestra población militar, y todo ello, por supuesto, con un enorme respeto a las situaciones de hecho que pudieran darse y que exigieran una sensibilidad y un tratamiento peculiares, situación que está perfectamente prevista y reglada.

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

El señor **ROMERO RUIZ**: De manera muy breve, para plantear que es necesario que se tenga no sólo tacto y sensibilidad, sino que se pongan en marcha mecanismos que eviten que haya crispación, porque existe esa crispación. Yo he recibido al colectivo, he recibido cartas, he recibido a familias de militares que están muy preocupadas por su futuro y por la posibilidad de que se les conmine a abandonar su vivienda. En esa línea, el número de las viviendas que se declaran logísticas, en nuestra opinión, es muy alto en relación con el parque total de viviendas. Sería una de nuestras primeras consideraciones. Sería muy interesante que las viviendas que se declaran dispuestas para su enajenación se les ofreciera a los inquilinos actuales a un justiprecio y con facilidades y se solucionara el tema siguiendo los criterios, por ejemplo, que ha seguido Renfe con algunas de las viviendas propiedad de la compañía que han re-

sultado satisfactoriamente adjudicadas a los ferroviarios o a los descendientes que habitaban en ellas.

En relación con las personas mayores, las viudas, la gente que cobra pensión, hay una dificultad si se quieren habilitar todas las viviendas logísticas para tenerlas disponibles para los destinos y los desahucios pueden afectar a estas personas que se encuentran en esta situación. Me refiero, por ejemplo, a personas que estén en la reserva transitoria o que tengan familiares con derecho a pensión que, de acuerdo con toda la legislación anterior, con toda la fuerza de la tradición y de los derechos adquiridos, podrían seguir disfrutando de dichas viviendas. A partir de ahí hay una normativa que no debe dejar de afectar a la que usted no ha contestado, que es la relativa al número de viviendas que pueden tener la cédula jurídica en relación con las viviendas de protección oficial. Por lo visto ustedes no la facilitan y no contestan en relación con esa normativa, al amparo de la cual se construyeron y está en el origen todas las viviendas militares en nuestro país.

Resumiendo, nosotros no compartimos la idea de que todo va bien, de que no hay crispación, de que no hay desasosiego, de que se ha hecho un buen inventario, de que se han declarado logísticas una gran parte de las viviendas militares para los traslados y los destinos de los oficiales, de que se están intentando rehabilitar para que reúnan condiciones adecuadas para ser utilizadas como viviendas en los momentos actuales en que vivimos y de que se garantizan con tacto humano y con sensibilidad las situaciones de hecho que se puedan producir. Nosotros creemos que hay crispación, que hay desasosiego, que hay malestar, que la gente cree que se le debe oír y que se debe ver cómo va a funcionar económicamente. Hemos pedido una auditoría del Invifas para que explique con claridad el patrimonio, los haberes, las rehabilitaciones, los costos económicos que ello genera, la parte de viviendas que se va a vender a la gente que actualmente vive en ellas. Seguimos pensando que es necesaria la ayuda con compensación económica para la vivienda que son necesarias las conversaciones con ayuntamientos y con comunidades autónomas para habilitar terrenos, las firmas de convenios marco con entidades financieras para conseguir que haya unas cooperativas que pudieran dar a los militares la posibilidad como colectivo, lo mismo que existen en otros, de crear viviendas y conseguir que en las grandes ciudades, con el precio que tienen y con los salarios que existen en la función militar, la gente tuviera esa salida esperanzadora de conseguir su vivienda, ya que como todo el mundo, independientemente de los traslados, terminan pasando el final de sus días en algún lugar y tienen derecho a una vivienda, y que no ocurra que, cobrando una pensión, se vean sin la vivienda militar y sin posibilidad de recurrir al mercado libre para comprar una vivienda o alquilarla, dados los precios tan altos que tienen las viviendas en las grandes ciudades de nuestro país.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE ADMINISTRACION MILITAR** (Arévalo Arias): Coincido en

muchas de las cosas manifestadas por usted, señor Romero. En primer lugar, en cuanto al fomento con convenios marco, el Invifas tiene firmados nueve con otras tantas entidades financieras para subvencionar los intereses que corresponden a un préstamo estándar de diez millones de pesetas para la posibilidad de acceso a la vivienda de carácter particular, no de uso logístico, por parte de aquellos miembros de la familia militar que así lo deseen. Es de esperar que más cooperativas o más asociaciones de diversa índole se planteen la consecución de su vivienda propia por esta vía, lo vamos a seguir apoyando con un enorme cariño dentro de nuestras posibilidades presupuestarias y vamos a seguir garantizando mediante esa subvención de intereses que se entrega de una vez y que, consiguiendo, abarata de manera significativa el préstamo que se pueda dar el acceso a esa vivienda. En las operaciones que se han hecho hasta ahora le puedo garantizar que el precio es espectacularmente más barato que el de las promotoras estrictamente de mercado en idénticos solares y en idénticas circunstancias.

Insisto en decirle que no hay ni crispación ni malestar. Otra cosa es que se quisiera, y esto es humano, por algunas personas mejorar la situación de la que se disponía, en consideración con lo que se puede entender un cierto agravio comparativo en relación con lo previsto para determinados colectivos en situación de hecho, cuya protección está determinada en el Real Decreto a que hacíamos referencia, el 1751/90. Pero hay que tener en cuenta una serie de situaciones al respecto. Primero, la legalidad aplicable a la vivienda de uso logístico militar no es la tercera que entienda yo que me puede favorecer. No. Es la que está establecida y la que ha sido sancionada en su virtualidad legal con la correspondiente sentencia del Tribunal Supremo. Ya hubo en su momento el correspondiente recurso al Supremo por determinados colectivos que fueron importantes, hay que reconocerlo, que entendían que podían verse minusvalorados en su situación de hecho, que no de derecho. El alto Tribunal, al final, dictó sentencia, tras un año de paralización de la normativa al respecto, dando la razón a la Administración, salvo en dos temas absolutamente marginales, acordando que la única legalidad que corresponde a la gestión del parque de viviendas militares era la establecida en el Decreto 1751/90.

Hay algo que también es preciso tener en cuenta, el acceso a una profesión determinada, ya sea militar o civil, que puede conllevar, como en el caso de la profesión militar y en función de las específicas características de la misma, esencialmente como he dicho, el traslado frecuente y obligatorio que conlleva el ejercicio de dicha profesión militar, el acceso a una vivienda, pero esa vivienda es proporcionada y su acceso tiene un carácter estrictamente funcional de acuerdo con el desempeño de esa profesión militar y durante el tiempo que dure la misma. Eso es perfectamente conocido y así lo era con anterioridad a la entrada en vigor del Decreto 1751/90 cuando regían las normas y estaban en actuación los anteriores patronatos. No es un camino normal para conseguir en propiedad una vivienda. Es una vivienda que se proporciona con carácter funcional para aquellos militares en activo y teniendo en cuenta las

características especialísimas de la profesión. La vía para adquirir la propiedad de la vivienda es la otra a que antes hemos hecho referencia, que es la agrupación y el estímulo por parte de la Administración y el gasto financiero correspondiente para que dicho acceso, mediante las cooperativas y mediante la facilitación por parte del Ministerio de Defensa, en la medida en que pueda ser posible, de terrenos ociosos, así lo haga posible.

Las viviendas logísticas son lo que son y tienen que ser prioritariamente establecidas. No es que se reduzca el parque de dichas viviendas logísticas a la mínima expresión, no. Es que, del parque existente, hay que determinar cuáles tienen que ser logísticas en función de los potenciales beneficiarios y en función del despliegue de nuestras Fuerzas Armadas a lo largo de la geografía nacional. Sólo las sobrantes, tras ser evaluadas y calificadas, se podrá considerar que no tienen carácter logístico. En el caso de estas sobrantes, y en la medida en que por razón de calidad o por razón de localización no vayan a ser previsiblemente utilizadas y recalificadas a su tiempo como de carácter logístico, hay una política social muy clara por parte del departamento de facilitar el acceso, en primer lugar, a sus usuarios militares, que en ocasiones no están en activo, y, en segundo lugar, a otras personas, aunque estuvieran en activo, siempre de la profesión militar, o bien a civiles que trabajan en el Ministerio de Defensa que estén disfrutando de ellas. Luego le daré unas cifras al respecto.

En relación con lo establecido en el decreto sobre la reserva y la reserva transitoria, no creo que usted esté en desacuerdo conmigo en que no puedan darse circunstancias de favor que no estaban regladas ni establecidas con anterioridad a la existencia del Decreto 1751 ni tampoco posteriormente. Solamente era una situación de dejación de la antigua administración de los patronatos, de hecho pero nunca de derecho, que estaba atentando contra el concepto esencial de la vivienda, que debería ser, en cuanto a vivienda militar, de uso logístico, y estaba atentando contra la disposición justa y legal a que tenían derecho los militares en activo. Es razonable que quien pasa a la reserva o a la reserva transitoria, en cuanto que deja de estar en activo y por tanto devengar derecho a vivienda, abandone la que en ese momento ocupa.

Quiero garantizarle que la sensibilidad y las previsiones en cuanto a plazos y formas por parte del Invifas es total, incluso en ocasión forzando estrictamente la legalidad establecida, y por supuesto siempre teniendo en cuenta las circunstancias especiales que pueden plantearse. En ese sentido, en las posibles situaciones a que S. S. hacía referencia, desgraciadas y lamentables, algunas muy recientes, como es el caso de familias cuyo titular ha sido víctima y ha fallecido, desgraciadamente en ocasiones, por un atentado terrorista, en ningún caso ni en ninguna circunstancia se han visto ni se van a ver desposeídos de su vivienda, porque parece un deber elemental, por parte del Gobierno de la nación y de la sociedad española en su conjunto, que de alguna manera se reconozca a esas familias que han sufrido en su carne la muerte de forma vil de un ser querido la infraestructura necesaria para seguir desarrollando su ritmo habitual y normal, desde el punto de vista personal y

profesional, al margen de esa enorme pérdida que no está en mano nuestra rellenar.

En definitiva, y para darle algunos datos en relación con lo que estamos hablando en cuanto a precios y cantidades le voy a decir, por ejemplo, lo que han costado las viviendas que se han vendido en Zamora, plaza donde al no disponer de guarnición militar y no estar previsto que pueda haberla, se han ofertado a los inquilinos de las mismas. El precio por metro cuadrado ha estado entre 35 y 45.000 pesetas, muy por debajo de lo que era la tasación oficial en el mercado, y el precio medio de una vivienda, por ejemplo, de 160 metros cuadrados ha salido entre 6 y 7 millones de pesetas, señor Romero, y aunque Zamora, como bien sabe usted, no es de las plazas que tengan un índice de precios de vivienda más elevado de nuestro país —por fortuna para ellos—, sin embargo, como puede comprobarse, es un precio excepcionalmente barato. Viviendas más pequeñas, de 100 metros cuadrados, han salido entre dos millones y medio y tres millones de pesetas.

En relación con los cánones y con el perfeccionamiento que van a tener lugar mediante los estudios realizados por el Invifas y de cara al ejercicio siguiente, que han llevado cada vez a una mayor precisión en el acercamiento a la realidad inmobiliaria de nuestra sociedad de nuestro territorio urbano, y así, mientras que de una manera tosca seguramente al principio solamente se distinguían tres zonas en el territorio nacional y al siguiente año se pasó a cinco, en este ejercicio ya se distinguen siete, el próximo año se van a distinguir diez zonas en el territorio nacional y se va a singularizar el precio de la vivienda no solamente en relación con la dotación que se ofrece sino con la localización geográfica específica, cuadriculando, por así decir, las poblaciones de tal manera que se alcance ese objetivo subvencionado y enormemente generoso que es que el canon no supere el 50 por ciento del precio de la vivienda en alquiler equivalente, y teniendo en cuenta las previsiones que ha hecho en cálculo el Invifas le voy a decir que, por ejemplo, con estos nuevos criterios que se van a establecer de cara al próximo ejercicio, en el caso de viviendas oficiales en el barrio de Argüelles, con una superficie —me estoy refiriendo a oficiales—, con todos los servicios, va a corresponder un importe que no llegará a 50.000 pesetas mes. Estamos hablando de viviendas de 150 metros cuadrados. Compare el señor Romero con lo que suponen los precios de viviendas en la zona. Dentro del mismo barrio de Argüelles otra vivienda de menor superficie, quizás en una zona también buena, va a suponer, también para oficiales, unas 43.000 pesetas. Compare el señor Romero con los precios establecidos. En el caso, por ejemplo, de la zona de General Perón, para suboficiales, el canon de uso previsto para el próximo año son 32.000 pesetas en piso de 65 metros cuadrados. En el caso de Vallecas, viviendas de cincuenta metros cuadrados van a suponer por todos los conceptos 24.000 pesetas. Como puede usted comprobar, señor Romero, se trata de unas cantidades módicas, razonables, que siempre pueden pagarse, a las cuales, mediante esa transición de ocho años, tendrán que acercarse aquellos que tenían un canon inferior a éste, pero incluso en el momento en que accedan a él, en esa referencia de ocho

años, van a ser unas cantidades realmente accesibles y siempre de hecho subvencionadas.

En definitiva, procuraremos seguir teniendo en cuenta las distintas variables que inciden en el problema: primero, el hecho concreto de que la vivienda es necesaria, dadas las características de la función militar. Segundo, no olvidamos, y el bajo importe de los cánones tiene mucho que ver con ello, que los militares pasan a la reserva a una edad que no equivale a la de jubilación del funcionario o del trabajador laboral normal —de ahí estos cánones tan bajos y subvencionados— y, en cualquier caso, sensibilidad para las distintas circunstancias que puedan plantearse, no solamente las contempladas en el Decreto a que tantas veces hemos hecho referencia, el 1751, sino, por ejemplo, las recogidas en la Orden Ministerial de 17

de marzo de 1993, donde se prevé la adjudicación por razones humanitarias, consideradas por el Ministerio de Defensa, de aquellas viviendas no consideradas ni calificadas por tanto como viviendas militares de apoyo logístico y que puedan tener una relevancia especial para aquellas personas que por razones humanitarias o por carácter excepcional puedan tener derecho al devengo de las mismas.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Secretario de Estado, agradecimiento que también hago explícito a los señores taquígrafos y a los señores Romero y Marsal.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y cincuenta 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