



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 314

INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO

**PRESIDENCIA DE DON CARLOS ALBERTO DAVILA SANCHEZ,
VICEPRESIDENTE PRIMERO**

Sesión núm. 24

celebrada el lunes, 17 de octubre de 1994

Página

ORDEN DEL DIA:

Comparecencias de personalidades y funcionarios de la Administración del Estado, al objeto de informar sobre temas relativos al proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado para 1995. (BOCG, serie A, n.º 80-1, de 1-10-94. Número de expediente 121/000067):

- | | |
|---|------|
| — Del señor Secretario de Estado de Industria (Moltó García). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001079), Federal IU-IC (número de expediente 212/001137 y 212/001143), Mixto-EUE (número de expediente 212/000999) y Coalición Canaria (número de expediente 212/001030) | 9408 |
| — Del señor Subsecretario de Industria (Girbau García). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Coalición Canaria (número de expediente 212/001011) y Mixto-UV (número de expediente 212/000976).. | 9418 |
| — Del señor Secretario General de Energía y Recursos Minerales (Lafuente Félez). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001080), Federal IU-IC (número de expediente 212/001141), Coalición Canaria (número de expediente 212/001019) y Mixto-UV (número de expediente 212/000987) | 9418 |

	Página
— Del señor Secretario General de Turismo (Góngora Benítez de Lugo). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Federal IU-IC (número de expediente 212/001172), Coalición Canaria (número de expediente 212/001002) y Mixto-UV (número de expediente 212/000973)	9424
— Del señor Presidente de Paradores de Turismo de España (Moreno Cerezo). A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/001146)	9426
— Del señor Presidente del INI (Salas Collantes). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001081), Federal IU-IC (número de expediente 212/001139) y Mixto-UV (número de expediente 212/000990)	9427
— Del señor Presidente de Teneo (Salas Collantes). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001082)	9427
— Del señor Presidente de Iberia (Salas Collantes). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001069) y Mixto-UV (número de expediente 212/000983)	9427
— Del señor Presidente del Instituto Nacional de Hidrocarburos (Fanjul Martín). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular (número de expediente 212/001083)	9442
— Del señor Presidente de ENDESA (Fuster Jaume). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001084)	9446
— Del señor Presidente de HUNOSA (Abellán García). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001086) y Federal IU-IC (número de expediente 212/001144)	9454

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

COMPARECENCIAS A CELEBRAR ANTE LA COMISION DE INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO EN RELACION CON LA TRAMITACION DEL PROYECTO DE LEY DE PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA 1995. (Número de expediente 121/000067.)

— **DEL SEÑOR SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA. A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS POPULAR (212/001079), IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA (212/001137 y 212/001143), MIXTO-EUE (212/000999) Y COALICION CANARIA (212/001030).**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Buenos días, señorías. Vamos a dar comienzo a la vigésima cuarta sesión de la Comisión de Industria, Energía y Turismo, que tiene por objeto hacer posible las comparecencias a celebrar ante dicha Comisión en relación con la tramitación del proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado para 1995.

Les leo con precisión la convocatoria que recibimos de la Mesa para que, con la amplitud que la lógica requiera, no perdamos de vista que el objetivo de estas comparecencias es el reunir información útil y relacionada con la tramitación del proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado para 1995.

Esta Mesa ha consultado a los portavoces presentes al comienzo de la sesión la conveniencia y adecuación, que dábamos por supuesto, de que esta tramitación la hiciésemos como es tradicional en estas comparecencias de presupuestos de manera que los grupos solicitantes hagan el planteamiento de aquellas cuestiones de su interés, la autoridad compareciente aporte la información necesaria y en el caso de que hubiere algún pequeño complemento de información, o alguna necesidad de precisión o matiz a resaltar por los representantes de los grupos, se haría en un turno breve posterior, que finalizaría con la respuesta de la autoridad compareciente.

Siendo esto así, también quiero hacer público el compromiso recíproco que hemos hecho la Mesa y los portavoces presentes al comienzo de la sesión de considerar como de interés general de todos el acercarnos lo más posible a los horarios previstos para que una sesión, en la que tenemos compromisos de realizar me parece que son diez comparecencias y del orden de unas 19 solicitudes por parte de los grupos, pueda tener lugar en tiempo razonable y cómodo para todos.

Dicho todo esto, que es simplemente situar las reglas del juego, comenzamos por la comparecencia del Secretario de Estado de Industria, excelentísimo señor don Juan Ignacio Moltó García, a solicitud de tres grupos parlamentarios.

Damos la palabra, por el orden que procede, al portavoz del Grupo Parlamentario Popular, don Luis Gámir, que ha solicitado esta comparecencia.

El señor **GAMIR CASARES**: La primera pregunta es general. El presupuesto de la Sección 20 implica una disminución de los gastos consolidados del Estado, pero

fuertes aumentos en los organismos autónomos y una peculiar situación en la asunción de deuda del INI y del CSI.

Recientemente, el Subsecretario de Economía y Hacienda decía: «Cualquier gestor de la Administración sabe que uno de los mecanismos más eficientes para la reducción del gasto corriente es suprimir organismos autónomos.» La pregunta es obvia: ¿considera usted que existe coordinación entre esa declaración de un alto cargo del Ministerio de Economía y Hacienda y este presupuesto del Ministerio de Industria? ¿No le parece que en este presupuesto el Ministerio de Industria se basa precisamente, según esa frase del Subsecretario, en un incremento del gasto corriente, dado que no solamente no se suprimen los organismos autónomos sino que se incrementa de manera fortísima el gasto al respecto? O sería la otra alternativa, la capacidad de gestión, que por no saber tratar adecuadamente a los organismos autónomos se dispara el gasto corriente. ¿Le parece, pues, que esa debida coordinación entre los criterios de Hacienda y los criterios de un ministerio como el Ministerio de Industria se cumple en este presupuesto? Por ejemplo, los organismos autónomos pueden crecer hasta un 60 por ciento en su presupuesto y la asunción de deuda del INI y del CSI supone entre ambas el 131 por ciento de la Sección, hasta el punto de que el Estado gasta poco más de la tercera parte —hasta el 38 por ciento— de los recursos de la Sección 20. Este porcentaje tiene una tendencia decreciente, precisamente por lo que está ocurriendo con los organismos autónomos y con las empresas públicas. Es un presupuesto indudablemente «extraño» —entre comillas—, por no utilizar otra expresión que calificaría de forma ligeramente más dura.

Paso a los programas específicos, en los que en algún momento voy a recurrir a la lectura contra lo que normalmente es habitual en las intervenciones ante esta Comisión, debido a la cantidad de datos concretos a precisar.

Programa 722.C, calidad y seguridad industrial. Aquí disminuyen de manera importante tanto las transferencias a empresas públicas como a empresas privadas, y tan sólo las transferencias a familias e instituciones sin fines de lucro son las que aumentan en casi un 20 por ciento. Estas últimas se refieren a Aenor y a RELE. No es que nos parezca ni bien ni mal en este momento procesal en el que nos encontramos. Lo que pedimos es información de por qué este cambio de estrategia para establecer una opinión al respecto.

Programa 722.B, regulación y protección de la propiedad industrial, capítulo 2. Aquí se registra un importante aumento que se debe a la aparición de gastos en publicaciones por valor de 171 millones. ¿Es ésta una partida nueva? ¿Estaba antes incluida en otros programas? ¿A qué publicaciones se refiere si es nueva? No somos aficionados a «fuertes incrementos» —lo digo entre comillas— en gastos para publicaciones, y por eso sería interesante conocer la información que pudiera suministrar al respecto.

En el capítulo 4, la partida de transferencias al exterior aumenta en un 32,7 por ciento. ¿A qué se debe este aumento? La solicitud de patentes para el año 1994 tiene una disminución del 13,4. De nuevo, ¿a qué se debe?

Programa 722.D, competitividad de la empresa industrial. Saltándonos cualquier preámbulo al respecto y yendo directamente a las preguntas, nos encontramos con que las transferencias a empresas públicas y otros entes públicos aumentan en un 281 por ciento. A las privadas en un 28 por ciento. Es cierto que esto puede tener que ver con el Plan Renove, pero en todo caso quisiéramos saber su opinión respecto de este dispar tratamiento para las empresas públicas/empresas privadas, situación del Plan Renove y si una parte de su argumentación sería sobre este dato.

De este programa desaparecen las partidas destinadas a adaptación a la empresa industrial española al Mercado Común y el programa de cooperación entre empresas. ¿Por qué? Nos figuramos que han sido trasladados a otros programas. ¿Por qué ese traslado a otros programas y la reducción drástica de los mismos?

El PITMA. Este año concluye el actual PITMA y el PITMA II no se ha aprobado. ¿Le parece que es de buena calidad presupuestaria solicitar dinero para el año 1995 para el PITMA II, cuando en principio el PITMA II no está aprobado? ¿No sería más lógico aprobar primero el PITMA II y luego aprobar las partidas al respecto? ¿Por qué no se ha hecho así?

Programa 723.B, reconversión y reindustrialización, capítulo 7. La partida destinada a reconversión y reindustrialización disminuye un 20 por ciento y las primas a la construcción naval en un 28,7 por ciento. Esto no es porque la siderurgia vaya mejor, porque si contamos, por ejemplo, la asunción de deuda por parte del Estado a la CSI, de los 54.000 millones antes citados, y lo sumáramos al programa, el resultado sería totalmente distinto. Tampoco nuestra interpretación es válida respecto al sector naval, como se reconoce en la memoria.

Por otra parte, se producen retrasos en el pago de las primas, ocasionados por las propias limitaciones presupuestarias. Resulta que figura en Presupuestos una cantidad que se espera recibir, cuyo pago luego se retrasa, lo cual implica importantes costes financieros a las empresas y además una desviación sobre las expectativas de cómo realizar sus actividades, reconocida literalmente en la memoria incluso en dos sitios. Esto no creemos que sea lo mejor, y no parece, según la propia memoria de objetivos, que este Presupuesto vaya a ayudar a resolver esa problemática. Reitero, además, que no vemos que se haya producido una reconversión clara en aquellas partidas cuyo presupuesto del Estado disminuye de esta forma.

Programa 724.B, apoyo a la pyme industrial. Dentro del incremento de este programa la partida de transferencias a familias e instituciones sin ánimo de lucro pasa de 20 millones a cero. ¿A qué se ha dedicado este dinero y por qué deja de ser necesario?

Las transferencias al exterior pasan de 0,6 millones a 15 millones en su concepto de cuota de participación y contribución a organismos internacionales. ¿A qué se debe este cambio? ¿Hemos ingresado en organismos nuevos? ¿No se pagaba la cuota hasta ahora?

La partida de ayuda a las pymes aumenta en un 108 por ciento. ¿Cuáles van a ser los criterios que se van a emplear para adjudicar esta partida? ¿Tiene que ver con la inicia-

tiva pyme? Nos parecen muy bien todas estas partidas, pero creemos que lo importante sería, como es lógico, bajar tipos de interés o un esfuerzo, no simbólico sino real, en cuotas de Seguridad Social, etcétera, por la discriminación que implican, respecto a las pequeñas y medianas empresas, esas políticas monetarias, fiscales o de costes de la Seguridad Social, etcétera.

Aparte de estos temas ¿tiene capacidad una administración normal para administrar los bienes, aunque nos parece sin duda positivo que se gaste más dinero en la pyme?

Para finalizar, en el capítulo 8 hay una partida que se destina a adquirir acciones de empresas nacionales fuera del sector público. Esta partida aumenta en el 553,4 por ciento. La pregunta es cuáles van a ser los criterios para comprar estas acciones de empresas nacionales fuera del sector público. ¿Cree que se puede gastar eficientemente? ¿Qué cambios ha habido en la estructura de gasto para hacerlo eficientemente?

Vuelvo a la primera pregunta y telegráficamente. ¿Considera usted que éste es un presupuesto adecuado? ¿No le parece un presupuesto —no quiero llamarlo caricaturesco— muy especial, muy extraño cuando lo que ocurre es que se hace prácticamente para asunción de deuda y de organismos autónomos y el presupuesto como tal llega solamente a la tercera parte y va disminuyendo? ¿Cuál es su opinión presupuestaria al respecto?

El señor **VICEPRESIDENTE:** Por el Grupo Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA:** Quiero saludar al señor Secretario de Estado de Industria, señor Moltó, y hacerle nueve preguntas, que voy a intentar que sea muy sucintamente.

Una primera pregunta es en relación a una cuestión muy concreta, y se refiere a por qué se han incluido las subvenciones de SEAT, 7.500 millones de pesetas, en los presupuestos de I+D; qué garantía existe de que sean afectados a I+D, porque tal y como figura en el presupuesto estos 7.500 millones de pesetas no parece que pasen por ninguno de los canales de evaluación y control de proyectos que hasta ahora regían ese tipo de subvenciones en I+D.

Las características y la ubicación de estos fondos en el capítulo 7 llevan a pensar que los mismos pueden pasar directamente a la cuenta de resultados, por lo cual deberían ser, en ese caso, excluidos de la función 54. En ese sentido le preguntaría si piensa el Ministerio incluir también en I+D las subvenciones a empresas con problemas: Nissan, Ferti-beria, etcétera.

La segunda pregunta se refiere al destino de las transferencias de capital de dinero fresco para investigación deducidas de los gastos de personal. La suma de este capítulo en la función 54, incluyendo todos los ministerios afectados, es de 75.000 millones, que se distribuyen de la siguiente manera. Para el sector público se destinan 28.900 millones, siendo el 75 por ciento para el Plan Nacional de Investigación más el Plan de promoción general de conocimientos y las becas. Hay 29.500 millones destinados a empresas, de los que 1.450

millones son para empresas públicas. Estos 29.500 millones también resultan de sumar el 25 por ciento restante del Plan Nacional de Investigación, el PATI, las Ayudas a Seat y 16.800 millones de pesetas en cuotas al exterior. Sobre todos estos temas le voy a formular varias preguntas.

¿Qué puede decirnos acerca de la eficiencia relativa de la asignación de fondos al sector público y al privado? Por ejemplo, los resultados de los últimos años. Aquí hay una distribución —mitad y mitad—, casi por igual en términos absolutos, para el I+D en las empresas públicas y privadas. Para que no hubiera una preferencia entre lo público y lo privado, por apriorismos —una discusión bastante sin sentido—, sería bueno referirse a evaluaciones concretas. Las evaluaciones del sector público son relativamente fáciles de hacer, tienen procedimientos y protocolos bastante objetivos, se miden por las tesis doctorales, la formación de personal, publicaciones, patentes, contratación con la industria, transferencia de personal y de conocimientos, etcétera. ¿Cuáles son los procedimientos por los cuales ustedes evalúan los resultados del sector privado? Por ejemplo, ¿cuál es el número de laboratorios de I+D de nueva creación o cuál el crecimiento de los existentes generados en el sector empresarial como consecuencia de estas subvenciones, de estas actividades de I+D que se desarrollen en torno a los distintos planes, por ejemplo, el PATI o el Plan Nacional de Investigación, etcétera? ¿O qué otro tipo de resultado puede usted enumerar? El sentido de fondo de mi pregunta es si realmente tienen ustedes mecanismos de evaluación de la eficiencia de estas subvenciones destinadas a la investigación y desarrollo en las empresas privadas.

Los datos estadísticos globales son bastante negativos. Parece que en España investigan las multinacionales y las empresas públicas, y el sector privado está prácticamente ausente de esa investigación; sin embargo, a las privadas se les da tanto dinero como a las empresas públicas. Y con una estadística un poco más fina, si bien es verdad que en primer lugar aparecen las multinacionales, si se mide por unidad de empresa resulta que las empresas públicas españolas investigan dos veces más que las multinacionales y cuatro veces más que las empresas privadas.

Ahí queda formulada la pregunta, y me gustaría que respondiera en la medida de lo posible. Pero si no tuviera ahora los datos suficientes, le agradecería que me los enviara por escrito en el plazo más breve posible.

La pregunta número tres es la siguiente: ¿Cuál es el balance de los dos años de vigencia de la Ley de estímulos fiscales sobre actividades de I+D en el sector empresarial y qué efecto han tenido en la ratio de financiación pública-privada las actividades I+D desarrolladas?

La cuarta pregunta dice así: ¿Qué medidas presupuestarias se han adoptado para la realización del mapa tecnológico de la industria española y qué implicación va a tener en el contenido y orientación del Plan nacional de investigación?

La quinta pregunta es relativa al tema de los retornos. Los retornos son uno de los indicadores quizá más significativos y preocupantes de la situación de nuestro tejido industrial. Los retornos de I+D se contemplan en el cuarto

programa marco de la Unión Europea, y en la memoria del EDETI se prevé un retorno de 17.500 millones de pesetas para el año 1995, sin embargo, nuestra cuota son 40.000 millones de pesetas. Según estos datos, nuestro retorno se situaría aproximadamente en un 3,8 por ciento, lo cual significaría que estamos financiando con más de 22.500 millones de pesetas a las empresas de los países centrales más desarrollados. Los expertos del CDTI, en distintas manifestaciones que han hecho, consideran que es muy difícil variar esta ratio entre cuota y retornos. La pregunta es: ¿cómo explica usted estas cifras,

La siguiente pregunta es sobre el Plan Renove para vehículos industriales, para lo que se destinan 3.000 millones de pesetas. Este plan —función 722.D— parece haberse introducido en el último momento, ya que su descripción no aparece en la memoria de objetivos, donde ni siquiera se le nombra. La pregunta es si puede usted describirnos brevemente ese plan, por qué se incluye este plan y no el Renove II para turismos y si tiene distintos objetivos. Si en este plan la política va a ser la misma que tienen para turismos, nos tememos que de nuevo estén favoreciendo con dinero público español industria de otros países, y nos parece que hay mecanismos que, sin mermar las reglas de la competencia, podían orientar mejor este dinero. Por ejemplo, que se priorizasen las cilindradas bajas. Los coches de importación normalmente son de altas cilindradas, mientras que los de producción nacional son fundamentalmente de baja cilindrada. No sé si en este Renove no para turismos se va a guiar por los mismos criterios y ésta es, repito, la pregunta: la descripción y los criterios de ese Plan Renove.

Por último, quería realizar otras preguntas más técnicas, puramente de aclaración de cifras. En la partida 723.B, de reindustrialización y reconversión, se presentan una serie de problemas; en el presupuesto por programas resulta que en el total aparecen 42.721 millones de pesetas y, sin embargo, en el mismo presupuesto, pero en este caso en la comparación interanual de la distribución económica del gasto, aparecen unos 30.000 millones más, es decir, aparecen 71.611 millones. Obviamente, esta diferencia en el resultado final indica que hay algunas partidas intermedias que no concuerdan; por ejemplo, en gastos de personal aparece una partida superior en esta comparación interanual a la que aparece en el presupuesto en el programa 723.B y desaparece una partida muy importante, de 28.000 millones de pesetas, la destinada a familias e instituciones sin fines de lucro. Quería, simplemente, que se aclarara este tema.

Por último, una pregunta territorial. Ustedes, el Ministerio de Industria, son los, digamos, coordinadores de la Comisión interministerial para el Plan de dinamización y reindustrialización de Asturias. En estos días este plan se está debatiendo mucho en la región; hay una serie de reuniones entre el Gobierno central y el autonómico y se habla de cifras realmente importantes. Por ejemplo, en la prensa de Madrid se habla de más de 400.000 millones de pesetas en este plan. Desde luego, yo no encuentro reflejos presupuestarios del mismo en cifras que se aproximen ni de lejos por más que buceo en los presupuestos. Quiero

preguntarle un poco sobre el plan en general y, en cuanto a los objetivos industriales del plan, lo que eran proyectos aguas abajo, industrias transformadoras en dos sectores: metal-mecánica y químico, me gustaría que concretara este tipo de proyectos y sus reflejos presupuestarios.

Nada más.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Otras dos solicitudes de comparecencias que teníamos previstas vamos a considerarlas decaídas por la no presencia de los portavoces correspondientes, que han excusado su presencia aquí a través del letrado. Concretamente, se trata de las del Grupo Mixto, señor Albistur, y otra que no había mencionado al principio del Grupo de Coalición Canaria, que la Mesa de la Cámara había considerado que se dirigiese al señor Secretario de Estado de Industria en lugar de al Secretario General de Promoción Industrial y Tecnológica, al que primitivamente la había solicitado el Grupo de Coalición Canaria.

En consecuencia, para dar la contestación oportuna a estas dos intervenciones que ya se han producido, tiene la palabra el señor Secretario de Estado de Industria.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA** (Moltó García): Pido disculpas porque no he cogido bien la idea de algún aspecto de las preguntas que me han formulado. Por ello, si creen que no las he respondido suficientemente, les pediría que me las volvieran a formular.

En relación con los planteamientos del Grupo Popular, yo creo que lo que formulan es un enfoque global sobre qué significa el presupuesto de la Secretaría de Estado de Industria dentro de un planteamiento que, de alguna manera, lo que quiere decir es que quiebra un poco la trayectoria que había tenido el presupuesto de esta Secretaría y el propio Ministerio en este punto. Su señoría manifiesta su extrañeza sobre todo en función de que parece que el peso relativo de la gestión de los programas se plantea a través de las transferencias a los organismos autónomos del Ministerio y que ello provoca una posible discrepancia entre la política de gestión de la Secretaría de Estado de Industria en relación con el planteamiento global o general de una política de reducción de organismos autónomos que está tanto en los criterios de la Secretaría de Estado de Hacienda como probablemente en la Secretaría de Estado de Administraciones Públicas, en orden a la simplificación administrativa.

La explicación que voy a dar para aclarar este punto y el por qué del crecimiento, que no me gustaría que fuese dirigido al gasto corriente, sino a los programas de fomento y de apoyo, tiene que ver con el acuerdo de la Conferencia Sectorial de Industria y Energía adoptado, si no recuerdo mal, el 15 de abril de 1994, aprobando la iniciativa *pyme* de desarrollo industrial y los acuerdos que en materia de aprobación del plan de actuación tecnológica e industrial para los años subsiguientes se adoptó también en la Conferencia Sectorial.

Las características que pueden considerarse para explicar esta aparente discrepancia en la orientación tienen que ver con lo que ha sido la política de cooperación que creo

que anuncié a esta misma Comisión hace un año en relación con las comunidades autónomas que tienen atribuidas competencias en materia de industria y, específicamente, en materia de desarrollo tecnológico. Creo recordar que, a lo largo de este año, entre reuniones estrictamente formales y reuniones de apoyo a las formales, la Secretaría de Estado de Industria ha celebrado hasta cuatro conferencias sectoriales con las comunidades autónomas frente a toda la época anterior en la que solamente se había celebrado una, que exactamente fue la de su constitución en período electoral y que, por tanto, no había podido avanzar. Esta herramienta, que a nosotros nos parece importante en relación con la política industrial de cooperación con las distintas comunidades autónomas, consideramos que ha tenido un éxito razonable desde el punto de vista de cómo deben tratarse los temas de cooperación, en la medida en que absolutamente todos los asuntos que el Ministerio de Industria ha llevado a la Conferencia Sectorial han sido aprobados por unanimidad.

En este momento tenemos la iniciativa *pyme* de desarrollo industrial, que es, si se quiere, el instrumento sobre el que queremos aglutinar toda la gestión de cooperación y, por tanto, el instrumento para obtener financiación adicional de las instituciones europeas, así como una cooperación entre la financiación de nuestro presupuesto y la financiación que puedan aportar las comunidades autónomas complementariamente.

El resultado de este planteamiento es que, para la iniciativa *pyme*, las previsiones que teníamos de financiación de los apoyos a la pequeña y mediana industria son los que vienen recogidos en el presupuesto de transferencias al IMPI en el proyecto de Presupuestos que el Gobierno somete a la aprobación de SS. SS. La razón de ese crecimiento está ahí.

Los acuerdos que hemos tomado con las comunidades autónomas suponen la necesidad de que haya un instrumento de dirección de la ejecución de la iniciativa *pyme* y que todas las comunidades autónomas que tienen institutos parecidos al IMPI, como sabe S. S., o casi todas, deben utilizar el IMPI como el instrumento fundamental para desarrollar esa política. Esto explica que el IMPI tenga esa proyección como pieza fundamental de desarrollo de la política de las *pyme*, que siendo un organismo autónomo tenga personalidad propia y que, a través de un sistema de consorcios que creemos que hemos racionalizado y unificado en su concepción, la estamos desarrollando con las distintas comunidades autónomas. El esquema de funcionamiento del mecanismo de aprobación de la iniciativa *pyme* pasa por la formalización de un acuerdo marco con cada una de las comunidades autónomas, que, como digo, aceptaron unánimemente este mecanismo, y la existencia de un corresponsal en la gestión que sería el que en el territorio de la comunidad autónoma estaría ejecutando este programa unificadamente entre el IMPI y el instituto correspondiente.

Se da la posibilidad de que el IMPI sea el receptor de las ayudas europeas para la aplicación de este programa, a través de los fondos de cohesión, de los fondos Feder y los fondos de desarrollo, y sobre eso procurar la aplicación del

programa de *pyme*. La verdad es que creemos que esta política de cooperación está dando un buen resultado, en cuanto que todos los índices de cambio del ciclo económico, del ciclo industrial en el último año están dando la apariencia de que es a través de las *pyme* como podremos obtener el crecimiento del empleo. Esto es lo que le podría decir respecto de las razones por las que en este caso el crecimiento de la política industrial activa tendría esa manifestación a través del crecimiento que existe en el apoyo a las transferencias a las *pyme*.

Su señoría se ha referido también a los gastos corrientes. Le recordaría que el Ministerio, en el campo de aplicación de los programas correspondientes de la Secretaría de Estado de Industria, ha procedido a la supresión de algunos organismos que para nada eran innecesarios. Una prueba de que no eran tan innecesarios, y que sí era posible tratar de atender con el resto de los recursos a las capacidades de gestión de la Secretaría de Estado, es la supresión de la Secretaría General de Promoción Industrial, asumiendo directamente la Secretaría de Estado, como ha dicho el Presidente, estas funciones. Es un recorte en la estructura que creo que es atinente a esa dirección, que naturalmente compartimos, de procurar reducir, en la medida en que sea posible, las estructuras administrativas de los órganos principales.

Esto puede explicar la reorientación hacia la gestión básicamente del programa del IMPI que tiene un crecimiento importante en partidas superiores al 30 por ciento en las transferencias de las *pyme* al IMPI en cuanto a programas de fomento y desarrollo de la iniciativa *pyme* de desarrollo industrial.

También es verdad que hemos otorgado un mayor crecimiento de las dotaciones al presupuesto del Cedeti y a las capacidades de actuación del Pati, porque creemos que dentro del campo de la competitividad —cada vez estamos más convencidos de ello—, tanto los elementos básicos de la competitividad industrial, que pueden ser las inversiones y las ayudas al medio ambiente —S. S. se ha referido al Pitma— y los apoyos tecnológicos son importantes para las empresas, teniendo en cuenta, por otro lado, que la aportación de cantidades presupuestarias, las transferencias a estos programas suponen la capacidad de poder obtener financiación europea para las mismas en torno al 85 por ciento de lo que se recoge en el Presupuesto del Estado. Por tanto, es un programa que, en nuestra opinión, está produciendo un éxito notable en cuanto a la obtención de resultados. Esta es la explicación por la que este factor de competitividad, como recordarán SS. SS., fue puesto de manifiesto hace un año cuando por primera vez comparecí ante SS. SS. desde la Secretaría de Estado de Industria, y me referí al esfuerzo que íbamos a hacer en política activa para desarrollar estos factores, que eran los que nos parecían importantes para la competitividad en el futuro. Por tanto, el reflejo de esa política cualitativa de dirigir los recursos lo más posible hacia estos elementos básicos de la competitividad del futuro son los que han orientado esta reestructuración interna, recalificación o reorientación que S. S. ha mencionado dentro del Presupuesto de la Secretaría de Estado de Industria.

Se ha referido S. S. a algunos elementos presupuestarios que creo que no corresponden a la Secretaría de Estado; por ejemplo, la compra de acciones fuera del sector público que me parece corresponden a otros programas presupuestarios no propios de la Secretaría de Estado. Les remitiré información, con todo gusto, de otras áreas o de los comparecientes posteriores.

En cuanto a las transferencias a Aenor y a la Red de Laboratorios, forman parte del relanzamiento. El crecimiento no es desmesurado; en el conjunto del programa, tiene que ver con la consolidación de nuestro sistema de calidad para poder desarrollar y homologarlo con el conjunto de Europa y, por tanto, forma parte del sendero que estábamos siguiendo, desde hace tiempo, para el apoyo al restablecimiento de un sistema, por otro lado, coparticipado por las empresas privadas a través de las empresas de acreditación, Aenor y RELE, que, además, permitan la aparición y el establecimiento de las ecoauditorías y del ecoequitcado en nuestro propio sistema general de calidad industrial.

Los crecimientos en materia de personal de la Oficina de Patentes y Marcas tienen que ver con la necesidad de incrementar dotación de personal para el análisis del estado de la técnica al habersele atribuido a la Oficina española de Patentes y Marcas las competencias de seguimiento del estado de la técnica, en el conjunto del mundo, como una de las oficinas fundamentales y el fuerte incremento, en relación con los gastos internacionales, que estamos teniendo referentes a la firma de convenios de cooperación básicamente con países sudamericanos, concretamente el que se firma el mes que viene con Argentina, el que firmé con Brasil antes del verano, otro que se firmó en julio con la República de Estados Unidos de México y, probablemente también, otro relacionado con Chipre para introducir la tecnología de nuestra oficina de patentes y marcas en el amplio marco del desarrollo industrial del Cono Sur.

La voluntad de poner en funcionamiento el Pitma II y, por tanto, la aprobación de las disposiciones que de su gestión sea menester, requiere tener una previsión presupuestaria para su desarrollo. Esa es la razón por la que el Pitma II está cuantificado presupuestariamente con ánimo de que se pueda aplicar a partir del primero de enero con la mayor rapidez posible. Es un programa que también ha crecido significativamente respecto de las presupuestaciones que teníamos, con objeto de poder, a través de este mecanismo, obtener cooperación en la financiación europea —me parece que son dos mil y pico millones lo que crece en relación con el año anterior— que permita aplicar este factor, cada vez más importante de la competitividad, al desarrollo de nuestra industria.

Obviamente, el descenso de las dotaciones presupuestarias en materia de reconversión que tienen que ver en materia siderúrgica, por un lado, con las dotaciones que haya que transferir al Instituto de Crédito Oficial en función de la transformación del conjunto de obligaciones en acciones participadas del ICO y, por otro, el descenso que va apareciendo en cuanto al abono de las primas al sector naval, que es el resultado del decreto que se aprobó recientemente, por parte del Gobierno, en cuanto al sistema de

ayudas y de formación de un fondo de apoyo a la reconversión del sector naval.

Lamentablemente, las previsiones en cuanto al mercado del sector naval no son excesivamente optimistas y es obvio que cuanto más cartera de pedidos exista en los astilleros, mayores necesidades de financiación en materia de primas será menester. Como esta previsión está atemperada por la realidad, no ha sido necesario dotar tan altamente este proceso de reconversión.

El proceso de consolidación de la CSI, los apoyos que haya que dar para el relanzamiento de la Corporación Siderúrgica Integral están dentro del campo de la reconversión, pero no son dotaciones al ICO para atender las obligaciones pasadas, sino para atender las necesidades de inversión que puedan corresponder al período del año en que estamos hablando.

Ya tuve ocasión de hablar de este programa de reconversión, de inversiones que tiene previsto CSI a través de la constitución de la sociedad V y de las necesidades de financiación que va a tener la puesta en funcionamiento, en este momento como planteamiento, de las tres sociedades V. El cumplimiento del plan de competitividad de la Corporación Siderúrgica Integral, como sabe usted, acabará concluyendo con la desaparición de la propia corporación cuando «V» sea la depositaria del conjunto de las acciones y también la ejecutora de la gestión de los activos industriales que en este momento corresponden a la Empresa Nacional Siderúrgica y a Altos Hornos de Vizcaya, sociedad anónima, todavía.

Creo que también me ha preguntado S. S. —no sé si dejó algunas cosas por el camino— sobre el Renove Industrial y quería algunas explicaciones sobre el Renove Industrial. He de decirle que no hay una dotación presupuestaria respecto del Renove de vehículos de turismo, porque el Renove de vehículos de turismo, tanto el llamado Renove-1 como el llamado Renove-2 que se aprobó por Decreto-ley o se remitirá a la Cámara en breve plazo si no se ha remitido ya, creo que se aprobó antes de que venciese el Renove-1, tiene un tratamiento distinto respecto de vehículos de turismo. Como el propio apelativo coloquial que le hemos dado indica, sirve de apoyo a la adquisición de un bien de equipo, por eso es industrial; normalmente estamos trabajando sobre la hipótesis de que el que va a adquirir un vehículo industrial o es un comerciante o es también un industrial y, por tanto, no es susceptible de que le sea aplicado un procedimiento discriminatorio en materia de fiscalidad ni por cilindrada, como se me ha planteado en otra pregunta, ni por su origen, sino que debe articularse a través de mecanismos de apoyo a los sistemas de financiación.

En mis conversaciones con el sector, con ANFAS, en la parte que corresponde a vehículos industriales, el abanico de producción nacional que sabemos en materia de vehículos industriales coge desde el camión pesado, el camión grande, donde tenemos solamente dos empresas importantes o dos empresas que producen este tipo de bien de equipo, que son Renault Vehículos Industriales e Ibeco-Pegaso, de mayor dimensión la segunda que la primera, y estas dos empresas de un grupo de automoción mayor han

pasado por dificultades notorias a lo largo de los últimos años como consecuencia de la caída de la demanda de este tipo de vehículos. También hay un espectro de menor tamaño o de menor tonelaje en vehículos industriales, que iría desde el 4 x 4 hasta los vehículos de dos ejes, de 3 y media toneladas, y en España hay algunas empresas que producen este tipo de vehículos y que son significativas desde el punto de vista del sector industrial; concretamente, Mercedes Benz y Nissan Motor Ibérica, a través de las factorías que tienen, la última en zona franca y en Avila, y la primera con la factoría de Vitoria.

Descendiendo está un sector emergente en el campo industrial, que es lo que se conoce como derivados del turismo que no habían tenido un apoyo específico en la aplicación del sistema del Renove-1 o Renove-2 de turismos y que son todos aquellos que no habían tenido el apoyo porque las medidas que se habían tomado para estimular la demanda en el Renove-1 pasaban por la herramienta de la fiscalidad, como todos saben. Debido a que no es de aplicación el impuesto de matriculación a los derivados del turismo, el mecanismo que buscamos, de acuerdo con ANFAS, para plantear un apoyo completo a toda la gama de productos que se efectúa en España, también tenía requerimientos crediticios, todo el sector, también la Secretaría General de Transportes y todos los sectores con los que yo he intervenido, naturalmente está el sector de reparación que tiene unas connotaciones distintas y, por tanto, en realidad todo plan que suponga achatarramiento a la reparación de vehículos le genera algunas dificultades respecto a su propia demanda y, por consiguiente, tienen alguna resistencia o reticencia sobre la aplicación del plan.

Estábamos todos de acuerdo en que cualquier sistema de impulso o estímulo a la demanda de vehículos industriales tenía que pasar por un mecanismo de facilidades crediticias, y lo importante no era tanto el importe de los créditos —decían en unas conversaciones que tuvimos— como la seguridad que debiera tener el industrial que quisiera adquirir un vehículo de estas características de obtener un crédito que le permitiera la obtención del bien de equipo, en este caso.

Sobre eso actuamos en dos campos en el Plan del Renove Industrial. Actuamos sobre el campo de utilizar una línea específica muy parecida a la línea de crédito para la pyme, que se instrumentaba a través del ICO y de los mecanismos de cooperación con el sector financiero, con una subvención de hasta 5 puntos sobre el precio del vehículo, entregado de una sola vez con descuento por parte del ICO y en la seguridad de obtener un crédito a través de la institución financiera.

Este Plan durará hasta diciembre de 1995. Es más extenso que el plan de turismos, porque el período de maduración de la adquisición de un vehículo industrial es siempre más largo y la gente tarda bastante más en comprar un camión que en comprar un SEAT Ibiza, por poner un ejemplo. Por tanto, necesitábamos un período más amplio que los seis meses de duración que tenía entonces el Plan Renove 1, porque todavía no se había decidido la puesta en funcionamiento del Plan Renove 2. Este acuerdo lo obtuvimos con el sector a principios de julio de 1994, aunque

se formalizó y se lanzaron los convenios con el ICO y con el Instituto financiero en el mes de septiembre. Todo ello supone una subvención de 98.000 pesetas, si no recuerdo mal, por cada millón de pesetas que suponga la inversión. La obtención de este crédito tiene una duración hasta finales de 1995, el plazo de amortización es de cuatro años y el importe del crédito que se puede obtener es de hasta el 70 por ciento del valor. El importe que se ha calculado está en función de lo que resultaba equivalente a la reducción de las 100.000 pesetas del Plan Renove 1, de aplicación al sector de camiones.

Por tanto, el sistema que se ha utilizado y con el que estábamos todos de acuerdo y creo que seguimos estando es a través de un sistema de obtención de créditos de estas características. Obviamente, uno de los problemas mayores que tiene el régimen del transporte y, por tanto, la obtención de la compra de este tipo de producto es el régimen de ganancia. Nuestra propia estructura minifundista del sector de transporte hace que la práctica totalidad de nuestros transportistas sean pyme, en el sentido de la definición que da la Comunidad Económica Europea y, por tanto, era necesario encontrar mecanismos de apoyo a las garantías que era necesario otorgar para la aplicación del Plan Renove Industrial.

Eso era bastante congruente y concordante con la política de cooperación que he tenido ocasión de explicar a SS. SS. en materia de iniciativa pyme y de acuerdo con las comunidades autónomas, en relación con las decisiones que van a potenciar las sociedades de garantía recíproca del sector de transporte, porque, como usted sabe, el Renove Industrial va dirigido a pyme y corporaciones locales, que es la otra gran pata que incluye la renovación de los vehículos municipales no sólo del transporte urbano municipal, sino incluso también de cualquier otro tipo de producto industrial de automoción que se esté utilizando por parte de las corporaciones locales. Estas son las direcciones en las que va dirigido el plan y era necesario contar con el apoyo de las garantías. Por tanto, la otra característica de apoyo a la viabilidad del Plan era el establecimiento del sistema de garantías.

El señor VICEPRESIDENTE: Señor Secretario de Estado, es más mi preocupación por el estado de su garganta lo que me hace recordarle que todavía le queda contestar a las preguntas presentadas por otro Grupo y, en todo caso, le indico que cualquier información complementaria que usted considere que pueda ser útil a los Grupos parlamentarios tiene un plazo de 72 horas para hacerla llegar y, por tanto, tal vez pueda aligerar su intervención yendo a las precisiones que vamos a comprobar «a posteriori» si los Grupos consideran suficientes o no. Continúe, señor Secretario de Estado.

El señor SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA (Moltó García): En la línea de crédito de 100.000 millones de pesetas que se establece por el ICO para la financiación, para el año 1995 tenemos una dotación para el Plan Renove industrial de 3.000 millones, y ya está abierta la línea para que el ICO pueda establecer esa financiación,

y le faltaría (y es un asunto en el que se está trabajando, no en cuanto a la financiación, sino en cuanto a la funcionalidad del Plan Renove industrial) el que las financieras de marca pudiesen entrar directamente en el campo de la obtención de esta línea privilegiada de financiación para los vehículos industriales. Y yo le confieso a S. S. que me preocupa más respecto a los derivados del turismo que respecto a la adquisición del gran camión.

Creo que respecto de S. S. sólo me queda hacerle un apunte ligero sobre que la dirección del plan de cooperación entre empresas se ha desplazado al INPI, porque, dentro del acuerdo marco general del Ministerio de Industria y Energía con las comunidades autónomas, es uno de los convenios específicos de cooperación entre empresas que va a ser liderado en su gestión por el INPI o por el correspondiente instituto del territorio de la comunidad autónoma.

Creo que termino aquí con relación a las preguntas del señor Gámir, del Grupo Popular, y entraría a contestar las de Izquierda Unida. Ya le anticipo a S. S. que en gran medida creo que estas preguntas corresponden a otros departamentos, especialmente lo que tiene que ver con el conjunto de los elementos. Yo voy a intentar dar alguna respuesta de conjunto, pero la impresión que me da es que lo que tiene que ver con materia de I + D, así como las valoraciones fiscales del sistema de I + D, o bien corresponden al Ministerio de Hacienda, Secretaría de Estado de Hacienda, en este caso, y en el caso de otras preguntas, al menos las que suponen el establecimiento de magnitudes, corresponden más bien a la Secretaría de Estado de Universidades. Pero voy a intentar dar la mayor información posible, acogéndome también a lo que me dice el Presidente de la Comisión, sobre aquello que me parece que tiene más que ver conmigo y que, por otro lado, creo que es lo que a S. S. le preocupa más, que es cómo estamos enfocando políticamente la gestión de este importante apartado del presupuesto de la Secretaría de Estado de Industria.

En cuanto a las subvenciones a SEAT, y el planteamiento que hace S. S. sobre qué garantías hay de que sean afectadas a I + D empresarial, yo le diría que las tenemos todas, porque solamente vamos a tramitar, y se están tramitando, los programas de ayudas en el campo del programa del PATI. La dotación que hay en el presupuesto de 1995 para la ejecución del acuerdo sobre automoción es para cantidades adicionales. Las garantías que hay para obtener las ayudas tecnológicas para los proyectos de desarrollo aplicables a SEAT son absolutas, porque solamente podrán obtenerse en ese campo; si no, como sabe S. S., no serían aceptables por parte de la Unión Europea. Estas son las previsiones que tenemos para 1995, y no tengo ninguna duda de que esto va a ser así, porque los proyectos que sucesivamente vaya presentando SEAT en relación con el Centro Tecnológico de Cataluña y en relación con la factoría de Martorell son las previsiones que hay y esto está funcionando de esta manera. Por tanto, no creo que S. S. deba tener ninguna preocupación sobre que tiene que ser de esta manera, porque no podría ser de otra, y este proyecto va a tener ese destino, sin duda. Creo que estoy de acuerdo con S. S. cuando, al formular la pregunta sobre la

eficiencia del sector privado y del sector público en materia de I + D, me da la impresión de que está haciendo un planteamiento de que es más eficiente, es más radical en cuanto a la cultura de desarrollo tecnológico la empresa pública que la empresa privada. Creo que éste es el mensaje de S. S., y yo lo comparto. Pienso que es verdad el esfuerzo que la sociedad española hace en I + D. El crecimiento de la investigación y desarrollo, desde el punto de vista del gasto porcentualmente, en los últimos años en nuestro país es, con mucho, el más elevado del conjunto de la Unión. Es verdad que no alcanzamos los niveles de otros países, pero también es cierto que el esfuerzo público en materia de I + D, desde el punto de vista del PIB, es muy próximo al de otros países más avanzados que España en este campo. La empresa privada es la que no está alcanzando este nivel de eficacia en cuanto al desarrollo de I + D.

¿Es un factor de la competitividad fundamental? Creo que S. S. también está lanzándonos ese mensaje de que la política que debemos de hacer es conseguir incrementar esa implantación o esa culturización sobre todo de las *py-mes* porque, como sabe S. S., más del 70 por ciento de los apoyos al sector privado en materia de I + D va dirigido a la pequeña y mediana industria. La aprobación del plan de actuación tecnológico industrial, el apoyo a los centros de servicios comunes, que están también en una línea de apoyo del Pati, son concertados. La necesidad de racionalizar todo el conjunto de instituciones autonómicas que apoyan el I + D debe tener como objetivo la creación de esta red de apoyo tecnológico liderado en sus apoyos, cooperantes y coordinados, por el CDTI; es un instrumento fundamental para el establecimiento en nuestro país de esta línea de competitividad que es importantísima en el futuro.

La forma en que el CDTI está valorando el éxito o fracaso de las ayudas que se dan en materia de I + D a las empresas privadas tiene que ver con su propia sistemática de liberalización de los créditos. Es decir, si el proyecto tiene éxito, el crédito será retornado en el tipo de interés que, como usted sabe, es de los más bajos que hay en el mercado, está en estos momentos la media el 5 por ciento del capital; y si fracasa no será necesario su reintegro. Sobre este conjunto de éxito o fracaso es sobre lo que está actuando el CDTI en este momento y yo creo que es hacia donde se dirige la pregunta de S. S. Pero es verdad que en este momento —me parece que también es lo que pide— yo no tengo un resumen de datos estadísticos del CDTI sobre lo que está significando en el conjunto de estas aportaciones el éxito o fracaso de los créditos que se dan. Esta información existe, yo no la he traído, pero se la haremos llegar en el plazo de 72 horas a través del cauce habitual.

Quiero decir a S. S. que ésta es una preocupación muy actual del CDTI, que ha iniciado una nueva fase basada en estos planteamientos de incremento de la competitividad, a que me refería anteriormente, y que va más allá incluso del análisis estadístico. Creemos que es una de las actuaciones básicas del consejo de administración del Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), que es una sociedad estatal, pero a veces me da miedo que el CDTI sea dema-

siado conservador en cuanto a los proyectos que aprueba o que financia; en algunos casos hay que jugársela y correr el riesgo de que algún proyecto pueda fracasar porque, de vez en cuando, la única capacidad que tiene una empresa de obtener financiación adecuada para una innovación tecnológica puede ser la obtención de estas ayudas públicas, y por eso a mí algunos fracasos no me parecen tan preocupantes como la necesidad de que todos estemos de acuerdo en que hay que tratar algunos fracasos con benevolencia desde el punto de vista político, porque es necesario que este país tenga un instrumento para dedicar algún esfuerzo a inversiones que tengan riesgo elevado, desde el punto de vista tecnológico, que será la manera en que podamos introducirlo. El consejo de administración del CDTI quiere ir más allá de la aprobación de los proyectos desde el punto de vista técnico, que es una actividad necesaria absolutamente para su funcionamiento como entidad de financiación de proyectos de innovación tecnológica y pasar a una consideración que vaya más allá, como es el mapa territorial de nuestra tecnología o de las aportaciones tecnológicas de nuestras industrias y empezar a tomar decisiones estratégicas en este campo. No debería ser —y pienso que S. S. comparte este criterio— un instrumento de otorgar y valorar *a posteriori* créditos, sino una pieza fundamental para la fijación, de acuerdo con las instrucciones de la política general en materia industrial, de la estrategia en I + D que debe llevarse en el conjunto del Estado. Este es un planteamiento que en este momento está sobre la mesa del consejo de administración del CDTI. Ha habido ya un primer planteamiento de modificación en la gestión presentada en el último consejo de administración del mismo y todos los vocales están emplazados para que en la reunión que yo creo que será este mes, y si no el mes próximo, se fijen unos nuevos módulos, unas nuevas capacidades de funcionamiento del CDTI.

El dato de las estimaciones fiscales a mí no me corresponde. Las medidas presupuestarias para el mapa tecnológico de la industria española corresponden también a los planteamientos que tenemos que hacer en común con la Secretaría de Estado de Universidades. La información que yo tengo es que el porcentaje de retorno está en torno al seis, no en torno al tres. La preocupación que probablemente existe en este momento es que como quiera que el acuerdo-marco de I + D europeo ha duplicado sus cantidades, si mantenemos el mismo esfuerzo de retornos en este campo (porque hay otros donde los retornos son más importantes, por ejemplo en el programa Eureka en que el retorno es del 100 por ciento); si S. S. se refiere a lo que es el funcionamiento normal de los planes concertados y de los proyectos de innovación tecnológica que atiende el CDTI con financiación europea, la cuestión consiste en que hasta ahora ha sido el seis por ciento y corremos el riesgo de que se reduzca el porcentaje a la mitad como consecuencia de que ha crecido el presupuesto europeo el doble. Por tanto, el esfuerzo que el CDTI tiene que hacer en este campo es mantener el porcentaje del seis por ciento de retornos y es a lo que está emplazado su dirección como objetivo. En todo caso su objetivo es el seis por ciento. Le vamos a fijar al CDTI como objetivo que tiene que alcanzar el seis por

ciento y si usted me dice que es insuficiente yo le diré que tiene usted razón. Tenemos que progresar en ese campo. De ahí que yo esté de acuerdo con S. S. cuando dice que la eficacia del sector privado en el campo del I + D, probablemente consecuencia de la pequeña dimensión de nuestras empresas, sea menor que la del esfuerzo que la empresa pública está dedicando al campo.

Veo desasosegado al Presidente. En cuanto...

El señor **VICEPRESIDENTE**: No tanto desasosegado como consciente de cómo estamos sobrepasando el orden del día. Estoy seguro, señor Secretario de Estado, de que es usted capaz de precisar los dos o tres elementos que determinan el requerimiento del señor García Fonseca y podremos luego verificar hasta qué punto ha sido satisfactorio. Le ruego que trate de finalizar.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA** (Moltó García): A lo mejor no hemos acertado en el Renove de vehículos industriales. Estamos hablando de un parque muy obsoleto; estamos hablando de una fidelización de los clientes, sobre todo en los camiones, y el planteamiento de unos créditos basados en unos importes que son progresivos, en este caso el Renove industrial, es decir, 98.000 pesetas por millón, nos permite suponer que, junto con la fidelización, permitirá que sea el sector de fabricación de gran camión español el que obtenga los mayores beneficios del Renove industrial, como ha ocurrido en el sector de turismos, donde se ha producido una inversión en el número de matriculaciones justamente con la aparición del Renove turismos, que es uno de los valores añadidos desde el punto de vista de la nacionalización de nuestro producto; es decir, como quiera que hemos aplicado una subvención o, si se quiere, una ayuda lineal no estamos financiando la adquisición de un Mercedes. La aplicación al impuesto de matriculación de una cantidad lineal está permitiendo que la demanda se oriente más hacia aquel producto donde la práctica desaparición del impuesto de matriculación sea estimulante. Si hubiésemos actuado porcentualmente, se habrían obtenido unos beneficios mucho mayores para los productos de importación. Eso es lo que hicimos y su señoría ha dicho que ha beneficiado a la importación. Yo creo que no, que ha beneficiado sobre todo al producto español. Prueba de ello son los datos. Creemos que lo mismo va a ocurrir con los vehículos industriales. Pero quiero tranquilizar a S. S. El parámetro de apoyo al producto fabricado en España es una constante de las preocupaciones del Ministerio de Industria, del Ministro y del Secretario de Estado porque, si no, teniendo en cuenta la escasez de los recursos estaríamos haciéndolo justo en dirección contraria.

No he entendido bien, en el tema de la siderurgia, el planteamiento sobre gastos de personal. En cuanto al plan de dinamización de Asturias, comprendo que es difícil encontrar, dentro del conjunto de las aplicaciones de este presupuesto o de los sucesivos, los planes que configuran el conjunto del plan; es tratar de dar unificadamente el conjunto de recursos que presupuestariamente se va a dedicar a la ejecución del plan. Las cifras presupuestarias del con-

junto tampoco las tengo en este momento. Me comprometo a hacérselas llegar a S. S. para que pueda buscar con mayor facilidad dónde se pueden hacer las inversiones del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Comunicaciones, las inversiones del Instituto Nacional de Empleo en materia de formación, u otros tipos de créditos presupuestarios que se están cohesionando en torno a un objetivo común que es obtener una reindustrialización cabal y progresiva de Asturias.

Lamento la extensión de mi parlamento, pero quisiera que el Presidente comprendiese que las preguntas que se me han formulado ni siquiera con esta extensión habrán dejado satisfechos a los Diputados, porque son de gran magnitud y calado.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Ahora lo veremos. ¿El señor Gamir quiere alguna precisión?

El señor **GAMIR CASARES**: Ante todo, agradezco al señor Secretario de Estado el esfuerzo que está realizando, y lo digo de verdad. Comprendemos —y lo hemos comentado a la entrada— que está afectado físicamente, por lo que le damos las gracias por el esfuerzo que realiza en el terreno humano.

Hay una serie de preguntas que no han sido contestadas y algunas de ellas no tendríamos inconveniente en que se acudiera al sistema de las 72 horas para la respuesta.

El Programa 722.B, gastos de publicaciones, tiene 161 millones. Nos hemos referido a transferencias al exterior en dos programas, en el 722.B y posteriormente en el programa que vamos a llamar de *pymes*. Creo que la respuesta afectaba a uno de los programas, pero no al otro. También por escrito puede decir si la respuesta afectaba a los dos o, en caso contrario, si afectaba a uno de ellos sólo cuál era la respuesta referente al otro.

Ha habido quizá una mala exposición. Yo no pedía una explicación del Renove industrial sino cómo cuadraban estas cifras; es decir, si el incremento de las transferencias a entres públicos fuera mucho mayor que a entes privados. En todo caso, como dato que podía aludir en su respuesta dado que ha hecho una mención tan amplia de este tema, desearía que incluyera la opinión de ASNEF sobre este programa, que según el informe que tenemos es negativa, y la opinión de los fabricantes de vehículos que, quitando el problema de los derivados, también es negativa.

La siguiente pregunta no es que no la haya contestado, sino que lo ha hecho de otra manera. ¿Considera apropiado que se haya presupuestado el programa PITMA II sin haberse aprobado? Esa era la pregunta, y no que contestara sobre la cifra presupuestada.

¿Considera usted que con este presupuesto se van a producir retrasos en el pago de las primas ocasionadas por las propias limitaciones presupuestarias, como ocurrió en el presupuesto del año pasado y como, según la memoria, parece que va a seguir ocurriendo en este presupuesto, con lo que ello implica de distorsión?

La siguiente pregunta es la relativa al Programa 724.B. La partida de transferencias a familias e instituciones sin

ánimo de lucro pasa de tener 20 millones a cero. También nos puede contestar por escrito.

Por último, resultado de lo que nos han dicho antes, ¿le parece lógico que en la Sección 20 sólo el 38,7 por ciento se dedique a gasto del Estado? ¿Lo considera compatible con los requisitos del Subsecretario de Economía y Hacienda de gestión y eficiencia en la reducción del gasto corriente relacionado con los organismos autónomos? Nos puede contestar también por escrito. ¿Qué acuerdos marcos se han firmado con las diecisiete comunidades autónomas hasta ahora? La respuesta a estas preguntas, que puede ser un sí o un no, nos la puede dar también por escrito. ¿Van a quedar incluidos en los presupuestos de las comunidades autónomas? No voy a entrar aquí en la discusión sobre el tema de las pequeñas y medianas empresas, pero quiero hacer constar, una vez más, que nos parece que no es esta la política adecuada, sino que más bien va por tipos de interés y Seguridad Social. Pero tendremos otras ocasiones de discutir este tema más ampliamente.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor García Fonseca, a ver si es más breve en sus demandas de información.

El señor **GARCÍA FONSECA**: Casi tan breve como la admonición del señor Presidente.

Desearía dos aclaraciones que no hace falta que me las haga ahora, sino que me las envíe por escrito. La primera es sobre una pregunta que me dice que no ha entendido. En la página 41 del libro rojo, sobre el Programa 723.B. vienen unos datos presupuestarios que no coinciden con los que vienen en la página 519 de la comparación interanual de la distribución económica del gasto. No coinciden, hay unos 30.000 millones de diferencia. Solamente quería saber si es un error. Si me lo puede aclarar por escrito no hay problema.

La segunda cuestión sobre la que desearía que me ampliara la información por escrito es, en relación con el plan de dinamización y reindustrialización de Asturias, sobre las inversiones en proyectos industriales, las que dependen del Ministerio de Industria.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Moltó, comprobará usted que la demanda de información de los grupos sigue siendo tan extensa como comprensiva de la adecuación de que venga por escrito. Por tanto, le voy a dar la palabra en la suposición de que probablemente sea para anunciarles que utilizará usted ese procedimiento a la mayor brevedad.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA** (Moltó García): Me parece más atinente, en relación a las dos puntualizaciones, sobre todo por el volumen concreto de inversiones para Asturias, mandar la información por escrito y también una explicación de esa posible digresión entre una página y otra del libro rojo y del libro verde. Si le parece al señor García Fonseca se lo enviaremos por escrito.

Al señor Gamir también le voy a enviar la información por escrito. Hay una que no tendría la posibilidad de ha-

cerlo, la relativa a la posición de ASNEF, que es la asociación de entidades financieras, me parece. El problema de ASNEF —y yo lo comprendo—, como financieras casi todas de marca, por otro lado (un tema que se está discutiendo en Bruselas es si se mantiene la exclusividad), está en que el mecanismo de financiación que hemos escogido en el plan Renove industria pasa por el convenio entre ICO y las entidades financieras. Las empresas financieras de marca no tienen la estructura económica interna suficiente para poder atender este tipo de contratos dentro de lo que es la normativa interna de funcionamiento del ICO como agencia financiera del Estado y, por tanto, con una serie de garantías que impiden que se tomen decisiones de esas características. Para poder llegar a un acuerdo de este tipo con las financieras de marca sería necesario cambiar las reglas internas de funcionamiento del ICO, cosa que en este momento no nos parece conveniente, porque puede ser largo. El método que estamos utilizando para atender esta cuestión es que, si las financieras son de marca, eliminaríamos ese problema si la financiera obtuviese el aval concreto para cada operación de la empresa fabricante. En este momento hay un proceso de negociación con las financieras de marca, no con la asociación como tal, para que se pudiesen firmar los convenios entre el ICO y las financieras de manera que se pudiera atender esta dificultad que plantean, porque el porcentaje de intermediación, que es del 1.7, como saben SS. SS., que puede ser suficiente para la banca, para este tipo de entidades financieras resulta difícil como consecuencia de la necesidad de efectuar un gran gasto en publicidad, por el tipo de producto que vende.

En cuanto al pago de las primas me gustaría que se retrasasen. Lamentablemente creo que no va a ocurrir, pero si se retrasasen sería porque el volumen de funcionamiento interno de nuestros astilleros supondría que subiría tanto el trabajo que tendríamos los retrasos en el abono de las primas. En todo caso, le mandaremos información sobre ello.

En cuanto a los acuerdos-marco, la única dificultad para las firmas es de agenda exclusivamente. No recuerdo muy bien en estos momentos porque hay diecisiete firmas, pero me parece, de memoria, que el día 24 se firma el de Cataluña aquí en Madrid; está firmado el de Andalucía, el de Valencia con acuerdos específicos, el de Murcia; el de Asturias se firma mañana; Canarias creo que también está próximo a firmarse. Se trata de que tanto el Ministro como el Subsecretario y yo mismo nos vamos repartiendo la firma de los distintos acuerdos. La verdad es que es un tema que más bien es una rutina. Le mandaremos la información de los que están firmados y casi un calendario tentativo de cuándo se va a firmar el conjunto. En el País Vasco vamos a esperar a las elecciones.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Secretario de Estado, creo interpretar al señor Gámir que se da por satisfecho con las precisiones que acaba de dar. Por tanto, lo que procede es que en nombre de la Comisión y de la Mesa le agradezca su esfuerzo, su exhaustiva información, que estoy seguro que será de gran utilidad para los grupos.

Muchas gracias, señor Secretario de Estado.

— **DEL SEÑOR SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA (GIRBAU GARCIA). A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS COALICION CANARIA (número de expediente 212/001011) Y MX-UV (número de expediente 212/000976).**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señorías, no atribuyan a mi benevolencia el habernos sobrepasado, la forma en que lo hemos hecho, en el tiempo; atribúyanlo a la providencia que vela por el trabajo de esta Comisión y ha hecho que el orden del día no pueda sustanciar la comparecencia del Subsecretario de Industria, don Juan Carlos Girbau García, que estaba prevista para las 11,15 y cuya terminación debiera haber sido en este mismo momento, debido a que los grupos solicitantes no están presentes, han excusado su ausencia, y por tanto provocado el decaimiento de dicha comparecencia. Lo que sí procede es que, en nombre de la Comisión, yo exprese al señor Girbau nuestro agradecimiento por su presencia entre nosotros y comprenda que son estas causas de fuerza mayor, ajenas a la propia Comisión, las que provocan esta alteración.

— **DEL SEÑOR SECRETARIO GENERAL DE ENERGIA Y RECURSOS MINERALES (LA-FUENTE FELEZ). A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS POPULAR (número de expediente 212/001080); IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA (número de expediente 212/001141); COALICION CANARIA (número de expediente 212/001019) Y MIXTO-UNION VALENCIANA (número de expediente 212/000987).**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Retomamos con un pequeño retraso el orden del día y procede que en este momento abordemos la comparecencia del Secretario General de la Energía y Recursos Minerales, don Alberto Lafuente Félez, que ha sido solicitada en principio por cuatro grupos, pero constato que Coalición Canaria y el Grupo Mixto-Unión Valenciana no están presentes en la Comisión y, en consecuencia, quedan sólo vivas las solicitudes del Grupo Popular y del Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

El señor Gamir tiene la palabra, en nombre del Grupo Popular.

El señor **GAMIR CASARES**: Señor Secretario de Estado, voy a hacerle las siguientes preguntas.

Programa 542.E. ¿El criterio para dotar mejor al programa es incrementar las transferencias de capital y nada las inversiones? ¿Por qué? En el mismo programa, explicar por qué se emplean 10.000 millones de activos financieros. ¿Por qué básicamente van al sector público 9,2 miles de millones? ¿Quiénes son los beneficiarios y para qué fines?

En el capítulo 6 las Inversiones las ejecutan sobre todo el Ciemat y el Instituto Geominero. ¿Cuál es la razón de la

disminución de la dotación del ITGE? Proyectos del Ciemat: ¿Ha contribuido en algo a la solución de los problemas de la central José Cabrera? ¿Cuál es su aportación a la fusión? La anterior pregunta sobre la que José Cabrera tenía que ver indudablemente con el área de la fisión.

Capítulo 7. Programa PATI. ¿Cómo se distribuyen los fondos entre los distintos programas relacionados con el PEN, PAUTA, TECMA, FARMA, BTQ, SBT. ¿Por qué las inversiones movilizadas por las ayudas públicas disminuyen en todos los casos respecto al período anterior, excepto en SBT y robótica? ¿Cuál es la razón del nulo aumento de las dotaciones para los temas energéticos y medioambientales?

Transferencias de capital del CIEMAT. ¿Cómo se distribuyen estos fondos por áreas, fusión, fisión, energía renovables, medio ambiente...?

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Gamir, permítame que le interrumpa un momento. Discúlpeme si tengo la impresión de que algunas de las partidas que S. S. está citando —salvo que yo esté equivocado— no corresponden a las responsabilidades del Secretario General de la Energía. Si fuese ése el caso, supongo que lo hará constar en su intervención.

El señor **GAMIR CASARES**: Si así fuere, como es lógico, estaríamos encantados en que nos hiciera la precisión adecuada y formularíamos la pregunta a la persona competente. Si por escrito y con ayuda de esa persona competente, nos envía la respuesta, también se lo agradeceríamos de manera importante.

Disminución de los fondos del CDTI. ¿Qué reparto se produce por programas y para empresas? ¿Están incluidos en el presupuesto los 2.800 millones en el caso de que el CDTI fuera nombrado organismo intermediario de los fondos FEDER? ¿A que se destinarían esos fondos?

Programa 731 F. Razón de la reducción de la dotación. ¿Cuál es la evolución de la plantilla? Capítulo 4, subvención de 1.881 millones de pesetas para plantas potabilizadoras en Canarias. ¿Es suficiente esta cantidad para los planes al respecto en el futuro?

Aumento del 12 por ciento para organismos internacionales. ¿A qué se deben? Capítulo 7, ¿cómo es posible el desarrollo de las energías renovables, del incremento de la eficiencia energética en España sin aumentar las dotaciones? Las dotaciones se mantienen en términos nominales, disminuyen en términos reales.

¿Cuál es el reparto de fondos del IDAE y reparto de fondos del PAEE?

Áreas, tipo de proyecto, media de ayuda por proyecto. Programa 741 F. Razón de la reducción de la dotación. Evolución de la plantilla. Capítulo 6 de ese programa. La reducción se centra en las menores dotaciones para material de laboratorio, ¿cuál es la razón?

Capítulo 7. Transferencias para la MSP. ¿Cuál es la situación de esta empresa? ¿Qué planes hay para el futuro? Situación de los puestos de trabajo en la misma.

Como comentario general parece que en este presupuesto hay una reducción en las dotaciones para la seguri-

dad minera, lo cual puede resultar peligroso y el mantenimiento inalterado de las transferencias corrientes, las empresas sometidas a contrato-programa es un tema que puede plantear dificultades a la hora de realizar una política industrial. Es cierto que algunos temas podría responder el Secretario de Estado anterior o el Subsecretario, pero dada la situación de tiempos y al no estar presente el Subsecretario, nos dirigimos a usted, aunque comprendemos que alguna de las preguntas las pase a otro órgano de la Administración.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Quiero saludar al señor Secretario de Energía y a continuación formularle, en nombre de mi Grupo, algunas preguntas a las que nos gustaría que nos contestase personalmente, pero si no es posible, solicitamos posteriormente el sistema de respuesta por escrito.

En primer lugar le voy a formular una pregunta y a continuación haré un comentario. Las inversiones públicas —me estoy refiriendo al Programa 731 F, normativa y desarrollo energético—, tanto las inversiones vía IDAE cuanto las inversiones por subvenciones a empresas públicas o privadas, son del orden de los 5.568 millones de pesetas. ¿Creen ustedes que es posible, con este ritmo de inversiones en diez años —que es el período de duración del Plan de Ahorro y Eficiencia Energética—, conseguir el objetivo de una inversión pública de 186.000 millones de pesetas que, a su vez, produciría una inversión inducida de más de un billón?

Mi comentario es que cuando iba leyendo estos presupuestos (y lo he hecho muy detalladamente en este programa), me parecía un poco el cuento de la lechera. Es decir, que con una lechera, y a través de una serie de inversiones dominó por en medio, se iba a producir casi el milagro de una multinacional de la leche. Lo de la leche es un sustantivo y no una exclamación.

Con inversiones de esta naturaleza (5.500 millones al año) mi pregunta sería para cuándo van a hacer ese «sprint» final, ya que ustedes mismos consideraban que era durante los primeros años cuando había que hacer el mayor esfuerzo. Esa es la pregunta sustancial. Unido a ello me gustaría que me respondiera cuántos fondos públicos llevan invertidos en esos cinco primeros años (desde 1991 a 1995), en financiación por terceros y en inversiones con subvenciones, para darnos cuenta a qué nivel de cumplimiento o de posibilidades de cumplimiento está ese plan que tantas expectativas había levantado, el PAEE.

Voy a adelantarle unos datos que no son exactamente los que le pido porque, si no, no tendría sentido mi pregunta. Si sumamos el total gastado en el programa durante estos años, a mí me salen 42.529 millones de pesetas. No estoy hablando de las inversiones, no estoy hablando del capítulo 6, estoy hablando de todo el gasto del programa (personal, etcétera). En la mitad de tiempo previsto para el desarrollo del PAEE (10 años), a mí me salen 42.529 millones, por tanto, creo que hasta esos 190.000 millones que

ustedes tienen comprometidos como inversión pública hay un trecho excesivamente largo para que lo puedan cumplir, cuando además parece que los presupuestos van de restricción en restricción año tras año y cuando además, repito, ustedes dicen en la misma página 311 que sería conveniente concentrar en los primeros años del plan esos recursos públicos.

¿Cómo se explica el descenso del presupuesto del IDAE? Con este descenso del presupuesto, que se suma a la endeblez de los recursos que maneja este organismo, ¿piensan ustedes que pueden cumplir el Plan Energético Nacional en cuanto a ahorro y eficiencia energética se refiere?

Una curiosidad que me asalta también y que se la formulo como pregunta es la siguiente. Si las transferencias de capital del MINER al IDAE son las mismas que las del año pasado, ¿cómo explica que la inversión estimada del IDAE sea menor? Las transferencias que hace el MINER al IDAE prácticamente son las mismas que las realizadas en 1994 y, sin embargo, en 1994 producían una inversión estimada de 4.600 millones mientras que para 1995 es de 3.169 millones.

Dos temas más para finalizar. ¿Piensan ustedes hacer alguna modificación presupuestaria para llevar a la práctica la proposición no de ley aprobada por esta misma Comisión la semana pasada en relación con la minería, en la que se proponían una serie de medidas de reindustrialización, de diversificación y otras propiamente energéticas? Proposición que fue aprobada, lógicamente, después de que el proyecto de presupuestos fuese presentado.

Por último, ¿me podría indicar cuál es la situación actual de la empresa nacional ADARO?

Estas son las preguntas que quería formularle.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Para responder a estas solicitudes de información, tiene la palabra el señor Secretario General de la Energía y Recursos Minerales.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE ENERGIA Y RECURSOS MINERALES** (Lafuente Félez): En primer lugar, debo decir que es un honor y también un placer comparecer por primera vez como Secretario General de Energía y Recursos Minerales ante esta Comisión. Va de suyo que estoy a disposición de la misma para toda la información que se me solicite en este momento y en el futuro. Son muchas las preguntas, pero responderé a todas ellas de manera breve y confío que precisa.

Una buena parte de las preguntas se ha centrado en el reflejo presupuestario de las actuaciones que tienen que ver con el apoyo al ahorro energético. Conviene subrayar a este respecto que la política energética, el PEN, efectivamente, presta especial atención a los objetivos de ahorro energético. El IDAE es el principal instrumento de gestión de tal política, aunque ciertamente no es el único. A las ayudas aportadas por el IDAE habría que añadir las resultantes o las derivadas de estímulos de carácter fiscal y aun estímulos que tienen que ver con la retribución a las inversiones en energías renovables, ahorro y también en congelación de energía eléctrica. De ahí que sea fácilmente in-

terpretable la relación existente entre los recursos presupuestarios a disposición de tal política y la ambición de los objetivos perseguidos, pero será más preciso.

Efectivamente, los recursos atribuidos al Plan de Ahorro Energético observan una estabilización con respecto a las cifras contempladas el año anterior. Diré más, en lo que se refiere a las transferencias al Instituto de Diversificación y Ahorro Energético, hay no ya una estabilización, sino incluso una ligera disminución. Esto no supone, en absoluto, renunciar a los objetivos contemplados en el Plan Energético Nacional, si se tiene en cuenta que: primero, se ha solicitado a la Comisión de la Unión Europea la concesión de una subvención global por una cuantía de 18.600 millones de pesetas, que, gestionada por el Instituto de Diversificación y Ahorro Energético, permitirá potenciar las actuaciones en este área con cargo a fondos estructurales en el período 1994-1999. Añádanse, por tanto, a los recursos presupuestarios ordinarios otros que hasta ahora no venían produciéndose en el área energética y que tienen que ver con la aplicación de fondos estructurales. Será en el marco de los nuevos fondos estructurales cuando por primera vez —y quiero subrayarlo— habrá aplicación de este tipo de recursos a actuaciones en materia de energía por un importe equivalente energía-marco plurirregional a 90.000 millones de pesetas, lo que no se había producido en el pasado.

A estos recursos habría que añadir otros, como son, por ejemplo, los procedentes del programa Thermie y, en su caso, del programa Thermie 2 y de la atención a la I + D en el área de ahorro energético que, sin duda, tendrá cabida en el cuarto programa marco. De ahí que, a nuestro juicio, no resulta ni mucho menos extremada la estimación de unas inversiones como las citadas por el señor García Fonseca, teniendo en cuenta que, según las cifras disponibles, el IDAE consigue, a través de sus actuaciones, arrastrar por peseta de ayuda en torno a tres pesetas de otras ayudas públicas, ya sean procedentes de las comunidades autónomas, ya sean procedentes de los fondos estructurales, programa marco, etcétera. He de decir que se están negociando en estos momentos una segunda edición del programa Thermie, que permitirá allegar fondos adicionales para este tipo de actuaciones. Recuérdese a este respecto que España ha sido líder en la presentación de proyectos y retornos en el programa Thermie ya concluido. Por tanto, no me parece que la cifra mencionada por S. S. esté fuera del alcance de la política energética.

En todo caso, debo subrayar que en años anteriores, aun sin contar con las ayudas procedentes de los fondos estructurales, el grado de cumplimiento del Plan de Ahorro Energético, en el marco del PEN, ha sido satisfactorio. Transcurrida la tercera parte del período de vigencia del PEN, en estos momentos se ha alcanzado aproximadamente el 80 por ciento de los objetivos establecidos en materia de cogeneración y en torno al 60 por ciento en lo que se refiere a energías renovables, particularmente en el ámbito de la energía minihidráulica.

Es cierto —debo decirlo— que no se han alcanzado los objetivos establecidos en lo que se refiere a ahorro y a sustitución que arrojan porcentajes de consecución que se si-

túan en torno a un quince o un veinte por ciento, para un porcentaje dado el tiempo transcurrido, que debería estar sobre, más o menos, el treinta y tres por ciento.

Debo subrayar que las inversiones, en todo caso, en ahorro y en sustitución corresponden fundamentalmente a las empresas y que, sin duda, la coyuntura económica no ha sido la más favorable para estimular la formación bruta de capital fijo. El cambio de coyuntura, entiendo yo, deberá suponer un estímulo para que las empresas entiendan que la rentabilidad ofrecida por las inversiones en ahorro es suficiente y, en todo caso, superior al coste del capital.

La semana pasada esta Cámara aprobó una proposición no de ley relativa a la ordenación de la minería. Los servicios del Ministerio de Industria están, en estos momentos, estudiando el alcance de esta proposición no de ley para asegurar el mejor cumplimiento de la misma. En todo caso, debe entenderse que tal proposición no de ley fue adoptada en el marco de la decisión 36/32 del año 1993 del Consejo de la Unión Europea relativo a las ayudas públicas en el sector de la minería. Por tanto, su aplicación no debe ser incompatible, no lo podría ser en ningún caso, con los objetivos y sentido de tal decisión que —recuérdese— apuntaba a una disminución de la intensidad de las ayudas públicas al sector de la minería en el horizonte del año 2002 apoyada, eso sí, a través de las adecuadas medidas de reindustrialización y acompañamiento.

En lo que se refiere a la negociación de las obligaciones de las empresas con Hacienda y con la Seguridad Social, obviamente tal negociación, tal condonación, en su caso, solamente puede ser contemplada en el marco de situaciones concursales y, por tanto, ése es el sentido que entendemos nosotros que debe tener el proyecto aprobado por esta Cámara.

En cuanto a la debida coordinación con las comunidades autónomas en la materia, sobre todo en lo que se refiere a iniciativas de reindustrialización, con la debida presencia de los sindicatos, existen, como es sabido, iniciativas en este sentido. Próximamente, esperamos que se pueda firmar con la Junta de Castilla-León un convenio que permitirá coordinar las actuaciones de las diferentes administraciones al objeto de que se derive de las mismas la mejor eficacia cara a compensar, en su caso, los efectos derivados de la aplicación de la decisión 36/32 de la Unión Europea.

Debo decir, en todo caso, que el Ministerio, en estos momentos, está elaborando el plan de ordenación de la minería que, en su día será conocido, como los contratos-programa, por la Comisión de la Unión Europea, al objeto de que ésta pueda establecer su juicio, en el marco de su competencia, acerca de las compatibilidades de tales planes con la mencionada decisión.

En todo caso, comparto su opinión sobre la necesidad de establecer una mejor coordinación con todas las comunidades autónomas al objeto de que el Plan de Reordenación de la Minería no ocasione ningún tipo de efecto traumático y se vea debidamente acompañado por medidas que aseguren la estabilidad y el nivel de empleo en las zonas afectadas, tanto en lo que se refiere a la minería con

contrato-programa como a la minería sin contrato-programa.

Adaro. Como S. S. sabe con toda seguridad, a finales de julio, el Instituto Nacional de Industria, los sindicatos, la empresa misma, establecieron un acuerdo conducente a la liquidación de Adaro. Ese acuerdo contempla, en primer lugar, la recolocación de algunos efectivos de la empresa; en segundo lugar, en el marco fundamentalmente del Grupo INI, contempla prejubilaciones y, además, indemnizaciones que facilitarán el cese voluntario de algunos empleados.

Por tanto, contamos con un marco que va a permitir proceder a la liquidación de Adaro y en este sentido permitirá también en el futuro que esta empresa, que venía arrojando déficit estructurales importantes, deje de absorber recursos procedentes del Instituto Nacional de Industria y, en última instancia, de los presupuestos públicos, pero en todo caso sí quiero subrayar que existe un acuerdo entre las partes implicadas que permitirá que la materialización de la liquidación se realice sin trauma alguno. También debo decir que las funciones de carácter público encomendadas a esta empresa serán desempeñadas en el futuro por el Instituto Técnico Geominero y también otras empresas del Instituto Nacional de Industria, por lo que de ninguna manera van a quedar dañados los intereses públicos en juego.

Efectivamente, se produce una disminución de las transferencias al Instituto Geominero al igual que al Instituto de Diversificación y Ahorro Energético. En lo que se refiere a las segundas ya he podido explicar el sentido el sentido de las mismas, en lo que se refiere al Instituto esa disminución de las transferencias es consistente con el rigor de la Ley de Presupuestos y en todo caso obligará al Instituto, como en el pasado ha sido el caso del CIEMAT, a allegar recursos financieros a través de la prestación de servicios. El Instituto es consciente, y yo mismo como Presidente, de tal necesidad y está previsto que a lo largo de este mes de octubre o en todo caso de mes de noviembre el Consejo de Administración del Instituto conozca un plan estratégico que asegurará la viabilidad del mismo, sobre todo en lo que se refiere a apoyar sus actuaciones en algunas áreas muy prometedoras desde el punto de vista de financiación. Me refiero a la realización de estudios geológicos sobre aguas subterráneas, etcétera, actuaciones y estudios que resultan del Plan Director de Infraestructuras y de otras inversiones orientadas y dirigidas por el Ministerio de Obras Públicas.

En lo que se refiere al CIEMAT también se produce un estancamiento si no una disminución de las transferencias a este organismo. En todo caso, debo decir que esa disminución se ve compensada por las previsiones que existen en cuanto a la consecución de recursos que resultan de la participación de CIEMAT en programas internacionales de investigación y a través de la presentación de sus servicios. El CIEMAT —y quiero constatar este extremo— es, quizá, una de las pocas OPI que en nuestro país cuenta entre los recursos financieros con más de una tercera parte de recursos procedentes de sus actuaciones en el marco de progra-

mas internacionales o en el marco de prestación de servicios a empresas.

En lo que se refiere a la fusión, señor Gámir, es conocido que el CIEMAT estableció en su momento un acuerdo con la Organización Internacional de Energía Atómica y también con Euroatom que le permite al CIEMAT participar muy activamente en los programas de investigación sobre fusión nuclear.

No es casualidad que la última Conferencia Internacional sobre fusión nuclear se hay celebrado hace pocas semanas en nuestro país, lo que ha permitido que los investigadores del CIEMAT hayan podido contrastar el nivel de sus investigaciones con colegas de otros países. Yo mismo he tenido la oportunidad de comprobar cómo el nivel de las investigaciones y la participación de los equipos en relación a esa investigación es, en el caso del CIEMAT, extremadamente satisfactorio.

Efectivamente, se produce un incremento de las transferencias a organismos internacionales. Este incremento tiene que ver fundamentalmente con el deseo de que se produzca una mayor presencia en la Organización Internacional de Energía Atómica, y ello porque tal presencia permitirá a algunas empresas españolas poder disfrutar de retornos ligados a la participación en programas sobre todo en países del Este de Europa, que tienen que ver con la gestión, mantenimiento y renovación de centrales nucleares. Aun más, yo diría que este incremento debería ser superior si no fuera por el signo de estos presupuestos. Esta es la vía mediante la cual empresas españolas de ingeniería pueden participar en programas internacionales en los que la demanda de servicios técnicos procede de países del Este de Europa, y por citar un solo ejemplo, de Ucrania.

En cuanto a MSP —perdonen SS. SS. el desorden de mis contestaciones— es conocido que aproximadamente hace tres semanas, el Consejo de Administración de Caja España, principal accionista de MSP, adoptó la decisión de atribuir la ampliación de capital, previamente acordada por la Junta General de Accionistas, a una empresa minera que fundamentalmente desarrolla sus actividades en la provincia de León. Pues bien, a partir de ahora y salvada la situación concursal y la declaración de quiebra a través de la operación acordeón de disminución y posterior ampliación de capital y suscrita tal ampliación de capital, solamente queda poner en marcha el plan de viabilidad de MSP, de acuerdo con la decisión adoptada en su momento por la Comisión Delegada de Asuntos Económicos.

En este marco está previsto que próximamente el Ministerio de Industria y Energía firme un convenio con la Junta de Castilla y León que permitirá coordinar las aportaciones de una y otra administración en el marco de ese plan de viabilidad y constituya una comisión de seguimiento que, junto con el debido seguimiento que sin duda prestará a ese plan de viabilidad la Comisión de la Unión Europea, permitirá —esperamos todos— asegurar la viabilidad a medio y largo plazo de MSP. Por tanto, no hay más noticia que ésta y es la que se deriva de la decisión adoptada por el principal accionista de MSP y de la puesta en práctica del plan de viabilidad. La otra administración con responsabilidades en la materia, la Junta de Castilla y León, ya ha adop-

tado las oportunas decisiones, al igual que el Ministerio de Industria y Energía, que a la mayor brevedad posible procederá a la aplicación del plan de viabilidad.

Algunas de las preguntas del señor Gámir se refieren al CDTI y a la participación de la Secretaría General de Energía y Recursos Minerales en los programas FARMA, PEIN, PATI, etcétera. Estos programas no son competencia de la Secretaría General de Energía y Recursos Minerales; en todo caso, estoy seguro de que el Ministerio, en los tiempos establecidos al efecto, remitirá la información solicitada.

En cuanto al Programa 542 E, de investigación y desarrollo tecnológico, que cuenta con una dotación de 517 millones de pesetas, idéntica a la del año anterior, no se ha producido variación alguna. El programa fundamentalmente está orientado a apoyar las actuaciones en materia de investigación y desarrollo tecnológico y también de atención al medio ambiente por parte de empresas privadas en el área de la minería. En el marco de este programa se ayuda a las empresas del sector minero a proceder a realizar actividades de exploración, fundamentalmente en el campo de la minería no energética, y también en el marco de este programa se ayuda a estas empresas, insisto, sobre todo empresas privadas, a modernizar sus instalaciones y a proceder a inversiones y actuaciones que tienen que ver con el impacto medioambiental de actuaciones presentes o realizadas en el pasado. Remitiré a S. S. un detalle de las empresas que se han beneficiado de este programa que, repito, son fundamentalmente del sector de la minería, en el marco de inversiones de carácter medioambiental, exploración y modernización de las instalaciones.

Potabilizadoras. Existe una partida de 1.830 millones de pesetas para ayudar a las actividades de potabilización y desalación de aguas en el Archipiélago Canario. Tal partida se mantiene este año y, como es conocido, y no se ha modificado su naturaleza, su virtualidad principal es la de compensar, en parte o totalmente, los costes energéticos ligados a la actividad de potabilización de las aguas.

He de decir que se han atendido los planteamientos que a este respecto se han venido haciendo por el Gobierno canario en el sentido de adaptar estas ayudas a las necesidades, a las exigencias y a los modos de administración que en la Comunidad Autónoma aludida piensan que son las más idóneas para que tales ayudas den lugar a los beneficios esperados.

Señor Presidente, creo que de una manera breve, y no sé si precisa, he dado contestación a algunas de las preguntas, a sabiendas de que otras de las formuladas no son de mi competencia. En todo caso, espero que el Ministerio de Industria remita esa información.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Gracias, señor La fuente. Ahora vamos a tener ocasión de comprobar si algunos de los grupos tiene necesidad de ampliar información.

Señor Gámir, ¿quiere usted la palabra? (**Asentimiento**). La tiene, señor Gámir.

El señor **GAMIR CASARES**: Señor Secretario de Estado, comprendo que hay muchas formas de responder. La

respuesta que usted ha dado, sin embargo, hace difícil saber cómo se ajusta a las distintas preguntas, de forma que es posible que yo pueda caer en alguna reiteración que es pero evitar.

Yendo por programas, el 542 E, no estoy seguro de haber sido contestado a la totalidad de mis preguntas, pero no tengo ningún inconveniente en que me las responda por escrito para brevedad de esta sesión. En primer lugar sobre el criterio de incrementar las transferencias de capital y nada las inversiones. Algo ha dicho de que hay transferencias a empresas, pero la pregunta es por qué esta situación tan radical por la que se incrementa en el 42 por ciento el capítulo 7. En segundo lugar explicar por qué los más de 10.000 millones de activos financieros básicamente van al sector público, 9.200 millones; quiénes son los beneficiarios y para qué fines.

Sobre el CIEMAT, ha contestado usted a la parte de fusión. No sé si en otro momento, dentro de otra pregunta, ha mencionado el tema de la fisión respecto al CIEMAT. Si es así, lo obvia usted y lo leo en el «Diario de Sesiones» y, si no, por escrito o de palabra, le agradecería su respuesta.

Nosotros encontramos que dentro del Programa 142 E hay un nulo aumento de las dotaciones a los temas energético y medioambiental. La pregunta es por qué.

Dentro del Programa 741 F, capítulo 4, la reducción se centra en las menores dotaciones para material de laboratorio. La pregunta es cuál es la razón. En la pregunta genérica sobre si estimaba que no eran peligrosas las bajas en las dotaciones para seguridad minera, ha contestado algo más, en su opinión, sobre el mantenimiento inalterado de las transferencias corrientes a las empresas sometidas a contrato-programa.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor García Fonseca, ¿desea hacer uso de la palabra? (**Asentimiento**.)

Tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Señor Presidente, quería que me hiciera el señor Lafuente una sola aclaración sobre una pregunta en la que no me sentí respondido, salvo que, a lo mejor, me haya perdido yo también en su exposición.

Yo le decía en la pregunta que me extrañaba la inversión estimada al Idae. El Idae se nutre con subvenciones del MINER y con fondos propios. Las subvenciones del MINER de este año son las mismas del año pasado y, sin embargo, la resultante, en cuanto a inversión estimada para el Idae, es menor este año que la del año pasado: la del pasado año era de 4.600 millones y este año, 3.169 millones. No me refiero a la inversión total. Si el Idae, en cuanto a fondos que no provienen directamente del Ministerio de Industria y Energía, sino que son estructurales u otros, va a recibir una cantidad de dinero como nunca me lo pone usted más difícil. Como cada vez entiendo menos esto, le ruego que me aclare este dato.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Lafuente.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE ENERGIA Y RECURSOS MINERALES** (Lafuente Félez): Señor Gámir, creo que no estoy en condiciones de dar satisfacción a su solicitud de información precisa sobre el Programa 542E, especialmente en lo que se refiere a las transferencias de capital, etcétera. Le mandaré la información, si me lo permite, por escrito.

En cuanto a seguridad minera, le diré que una buena parte de las competencias recae en las comunidades autónomas que realizan actuaciones en la materia. El planteamiento del Ministerio de Industria y Energía a este respecto es el de intensificar las relaciones de colaboración con las comunidades autónomas para que la transferencia de competencias a las mismas vaya teniendo de forma gradual un reflejo presupuestario, sin perjuicio del objetivo de esta actuación. Insisto en que una buena parte de las competencias, sino todas, recaen ya en las comunidades autónomas; pero hay que seguir prestando atención a este ámbito.

Por lo que se refiere al material de laboratorio, quizás esto tiene que ver con las transferencias y ayudas al Laboratorio Madariaga (no estoy seguro), laboratorio que, como SS. SS. saben, trabaja, junto al Ministerio de Industria y Energía en la homologación de equipamientos para minería, sobre todo en lo que concierne a seguridad, y que también presta servicios al Ministerio en la homologación de artefactos pirotécnicos. Es posible que se haya producido una disminución con respecto al año anterior, pero, probablemente, esto se debe a que se entiende que los laboratorios ya están suficientemente dotados y que el Laboratorio Madariaga debe también hacer un esfuerzo para completar su financiación por otras vías. Además de esta información relevante, le haré llegar, por supuesto, la solicitada.

Con respecto a la pregunta que se hacía sobre la no relación entre la inversión del Instituto de Diversificación y Ahorro Energético prevista para 1995 y la transferencia del Ministerio de Industria y Energía, me gustaría contestar con mayor precisión, y lo haré por escrito. Intuyo, casi estoy seguro, que puede responder al período de maduración de la cartera de proyectos. Efectivamente, estoy seguro de que en la cartera de proyectos y de financiación del Idae del próximo año hay proyectos aprobados en años anteriores que siguen exigiendo una gestión por parte del organismo que ya ha hundido ciertos costes, que sigue absorbiendo recursos financieros y que, sin embargo, no da lugar a una nueva inversión. De cualquier forma, contestaré por escrito con mayor precisión a sus preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Lafuente.

Damos por terminada esta comparecencia. Procede que, en nombre de la Comisión, exprese al Secretario General de Energía y Recursos Minerales nuestro agradecimiento por la información aportada. A la expresión de su satisfacción, al comienzo de su intervención, de iniciar el contacto con esta Comisión, debo reiterarle la nuestra recíproca y la atención tradicional que esta Comisión ha dedi-

cado a todos sus antecesores dada la enorme relevancia que los temas energéticos tienen para esta Comisión.

Señorías, de acuerdo con el orden del día, procede ahora un cambio de tercio. Damos por terminadas las comparecencias del Ministerio de Industria y Energía y comienzan las que corresponden a Turismo. Sin embargo, la hora precisa fijada en el orden del día es la una en punto. Dado que no tengo la evidencia de que el compareciente esté en estos momentos en la sala, suspendemos la Comisión para reanudarla con toda puntualidad a la una en punto y celebrar las dos comparecencias que nos restan en esta mañana.

Se reanuda la sesión.

— **DEL SEÑOR SECRETARIO GENERAL DE TURISMO (GÓNGORA BENÍTEZ DE LUGO), A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA (número de expediente 212/001172), COALICION CANARIA (número de expediente 212/001002) Y MIXTO, UNION VALENCIANA (número de expediente 212/000973).**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señorías, reanudamos la sesión con la comparecencia del Secretario General de Turismo, don Miguel Góngora Benítez de Lugo, solicitada por tres grupos de la Cámara. Tal como ha venido sucediendo a lo largo de la sesión de esta mañana, ni el Grupo de Coalición Canaria ni el Grupo Mixto podrán sustanciar sus solicitudes de comparencia, por las razones ya explicadas. Por tanto, procede dar la palabra al representante del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Voy a hacer algunas preguntas en nombre de mi Grupo, sustituyendo al compañero que lleva estos temas. Parece que precisamente los que tratan asuntos de turismo tienen especiales dificultades con sus viajes y concretamente con el avión.

Voy a hacer tres preguntas que le darán pie para que nos pueda informar sobre su Departamento y la situación presupuestaria del mismo para el año que viene.

En primer lugar, quisiera que nos hiciera un balance de este año desde el punto de vista turístico y que nos dijera cuáles son los objetivos sustanciales que, a partir de este balance, se han marcado ustedes para el próximo año.

La segunda pregunta son las perspectivas de los touroperadores y la tercera sería sobre la posibilidad de que hubiera un banco de datos público que impida que se produzca «overbooking» en los hoteles.

Estas serían las tres cuestiones, alguna de carácter muy general y otras de carácter más específico.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Secretario General de Turismo, voy a concederle la palabra, pero me permito recordarle el contexto en el cual estamos celebrando esta comparecencia, que es fundamentalmente la

aportación de información relevante para los grupos en relación con los presupuestos generales del Estado. Es obvio que cualquier política, en una forma u otra, tiene al final una vinculación presupuestaria, pero no debemos perder la idea de que en esta comparecencia son esos aspectos de repercusión presupuestaria los que deben ser tenidos más en cuenta.

Tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE TURISMO** (Góngora Benítez de Lugo): Señor Presidente, Señorías, voy a ser lo más concreto posible en las tres preguntas puestas encima de la mesa y, atendiendo al señor Presidente, voy a tratar también de hacer una pequeña reflexión vinculada al presupuesto de 1995.

Siguiendo el orden de las preguntas —balance del año y objetivos que nos planteamos en 1995 a la vista de dicho balance— diré que éste ha sido un magnífico año turístico. En términos globales podemos decir que hasta el verano llevamos un crecimiento, con respecto a 1993 —que, en su balance turístico, no fue malo—, de un 10 por ciento en cuanto a visitantes y de un 16 por ciento en cuanto a ingresos brutos, llegando a un incremento en ingresos netos del orden del 26 por ciento.

Si extrapolamos estas cifras y con los datos que tenemos de contratación y expectativas de aquí a final de año, podemos hacer una previsión de consolidación para final de 1994 de superar los 60 millones de visitantes, estar muy cerca de los tres billones de ingresos brutos por turismo; estamos llegando a los 2,4 ó 2,5 billones. Así es como cerraremos el ejercicio.

Evidentemente, como en todo sector, la situación no ha sido absolutamente homogénea en todos los segmentos; ha habido segmentos realmente excepcionales, como es el de sol y playa, que ha tenido unos crecimientos del 15 al 20 por ciento. El resto de segmentos vacacionales ha estado funcionando en términos entre el 10 y el 15.

Y podemos decir que hay dos puntos débiles, débiles en relación al magnífico año de bonanza, porque han sido mejores que en 1993. La ocupación hotelera en las grandes ciudades, especialmente en Sevilla, Madrid y Barcelona, quizá por un exceso de oferta que se puso en el mercado en términos del año 1992 y que todavía la demanda no ha podido absorber. También, en términos del sector turístico, el segmento emisor del turismo, que afecta a touroperadores españoles, mayoristas españoles y agencias de viajes, se ha visto afectado en la medida en que todavía la reactivación económica del conjunto del país no ha sido suficiente como para que las cuotas de crecimiento —ha habido prácticamente una igualdad con respecto al año anterior— fueran todo lo buenas que esperábamos. En estos dos subsectores, dentro del sector turístico.

En cuanto a los objetivos que nos marcamos con respecto a 1995 y a la vista, como era su pregunta, del balance del año, no solamente a la vista del balance del año sino de un análisis en profundidad de lo que demanda el mercado, la Secretaría general de Turismo, la Administración central del Estado, en términos turísticos, nos proponemos como objetivo claro hacer un esfuerzo de confluencia de fuerzas

en todos los agentes del sector. Esta confluencia de fuerzas influye y afecta a la Administración central, afecta a las comunidades autónomas, afecta a los entes locales, afecta a los empresarios y afecta a los sindicatos. Es un hecho que está ahí, es un hecho que, en términos globales, puede ser un objetivo excesivamente cualitativo, porque es simplemente una definición de intenciones y en términos de objetivos más concretos, digamos que con esta confluencia de fuerzas tenemos que llegar entre todos los agentes que tenemos algo de influencia en el sector a una mejora de la calidad de nuestras instalaciones y servicios, a una mejora en la diversificación de nuestros productos que conlleve también a un apoyo a la desestacionalización de nuestro negocio turístico, a incrementar o a potenciar la demanda de formación que está pidiendo el sector turístico, una mejora en la formación.

Sobre esto, que parece sencillo, aumentar la calidad o aumentar la diversificación, en términos más concretos yo podría decirle que en el segmento sol y playa somos líderes a nivel de mercado europeo, estamos cercanos al 40 por ciento, 38 ó 39 por ciento de cuota en el mercado europeo. Hay otros segmentos turísticos en los cuales el reto que tenemos es ganar cuota de mercado, porque podemos hacerlo; va desde el turismo cultural, turismo deportivo, turismo de naturaleza, turismo verde; ahí nuestras cuotas van desde el 8 al 16 por ciento, tenemos margen de crecimiento, de tal manera que nuestros mejores esfuerzos tienen que, una vez vista esa filosofía inicial de confluencia de fuerzas, ir a incrementar nuestra oferta turística en los segmentos en los cuales tenemos potencial de crecimiento en el mercado europeo y mantener rabiosamente, en términos de volumen, sol y playa pero, en términos de calidad, seguir incrementándolo. Lo digo por un elemento fundamental: porque, evidentemente, el país tiene una limitación de espacio y de capacidad de recibir a turistas. No sería bueno, en determinadas zonas turísticas ya excesivamente agobiadas, pensar que las soluciones pasan por una mayor oferta hotelera o una mayor oferta turística, sino mejorar la oferta turística que hay. Y en aquellos lugares en los que sí es previsible que se pueda aumentar, hacerlo. Pero, en términos de sol y playa, sobre todo, mantener y mejorar la calidad y en los otros segmentos de otros productos turísticos hacer el esfuerzo entre todos —cuando digo todos me vuelvo a referir a la Administración central, comunidad autónoma, entes locales y empresarios— de poner en valor determinados recursos turísticos y acabar haciendo un producto turístico que pueda estar en el mercado.

Creo que he entendido bien su pregunta sobre los touroperadores, la segunda. Supongo que será fundamentalmente referida a ese gran segmento de clientes nuestros extranjeros, que son los touroperadores extranjeros, especialmente los europeos, fundamentalmente ubicados en dos grandes mercados: el inglés y el alemán. La gran previsión para el año que viene es que las contrataciones que estamos teniendo a la fecha de hoy, comprometidas para el año 1995, están superando las que estaban comprometidas en años anteriores en estas fechas y con una gran alegría por parte de todos; se están haciendo con un incremento en precios medios del orden del 10 por ciento. Esto no es de

extrañar, pasa en cualquier actividad económica, en cualquier sector, el equilibrio oferta y demanda al final es el que manda. Tenemos una posición que nos demanda nuestra situación de producto turístico, con lo cual, afortunadamente, el empresario español puede, de alguna forma, forzar un poco, en términos de precio, el incremento de sus servicios.

He hecho mención especial a los grandes touroperadores ingleses y alemanes, porque son los que más nos afectan. Por supuesto que hay otros touroperadores europeos. Tradicionalmente, el turismo francés es más individual; luego está el portugués —y estoy hablando de los cuatro mercados que fundamentalmente nos visitan—. Tenemos, saltando el Atlántico, el gran turismo potencial americano, que normalmente tiene un impacto en turismo mucho más individual.

Tratando de acercarme a su tercera pregunta, el banco de datos público, le diré que se están haciendo esfuerzos creo que tremendamente interesantes. Lo que sí sucede es que sería una utopía plantearse un gran banco de datos público a nivel total de la geografía nacional. Si son planteables —ya se está haciendo y ya se ha hecho este año, cuando de alguna manera apareció en el mes de abril el fantasma de que podía haber un «overbooking»— unos esfuerzos clarísimos pero por zonas turísticas. Realmente, para paliar, en un momento determinado, una distorsión entre la contratación y la capacidad hotelera o los riesgos que puedan absorber tanto el touroperador como el hotelero, es tremendamente interesante dar respuesta a nivel de zona turística, no a nivel país. Se pueden imaginar que a una persona que demanda una plaza en Baleares no le puedes mandar a la Costa del Sol o a Canarias, sino que la capacidad de respuesta de este banco de datos —pensando en «overbooking», me estoy centrando en su pregunta— debe estar en niveles de zona turística y de producto turístico.

Desde la secretaría de Turespaña se han hecho importantes aportaciones y ayudas para la creación de estos bancos de grandes reservas en zonas turísticas, puede ser Baleares, puede ser Canarias o la Costa del Sol, que es donde puede producirse, en momentos determinados, la situación más crítica en cuanto a problemas de «overbooking». En otras zonas, el «overbooking» no se suele producir, por un motivo fundamental: es la parte vacacional, la parte que contrata el touroperador, que la contrata con muchos meses de antelación; muchas veces esos contratos están también en el riesgo de las últimas semanas de la oferta y la demanda y requieren en un momento determinado un encaje de bolillos. Pero tenemos un dato para estar todos tremendamente satisfechos, que ha sido la respuesta que este año ha dado el empresario turístico español, quizá especialmente el hotelero, en cuanto a la gestión de ese posible «overbooking», puesto que la demanda que teníamos estaba en determinadas zonas turísticas por encima de nuestra oferta. Al final, todos hemos podido ver que no ha habido ese problema de «overbooking».

El señor **VICEPRESIDENTE:** Señor García Fonseca, ¿se da por satisfecho con las informaciones recibidas? (**Asentimiento.**)

En ese caso, agradecemos en nombre de la Comisión al Secretario General de Turismo su comparecencia y las informaciones recibidas.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL ENTE DE PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA (MORENO CEREZO). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/001146.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Pasamos a la siguiente comparecencia, porque veo que está en la Sala, del Presidente del Ente de Paradores de Turismo de España, don Eduardo Moreno Cerezo.

Tenga la amabilidad de acceder a la Mesa.

La comparecencia del señor Presidente del Ente Paradores de Turismo de España ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. Tiene la palabra, en su nombre, el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Quiero agradecer al señor Presidente del Ente Paradores de Turismo de España su comparecencia y agradecerla especialmente, puesto que, al ser el único Grupo que la ha solicitado, tal vez le exigimos un esfuerzo un poco desproporcionado a lo que pueda suponer la comparecencia en sí misma. En todo caso, agradeciendo su presencia, vamos a intentar aprovecharla.

El tema que nuestro Grupo quería plantearle está en relación con informaciones reiteradas que han aparecido, y siguen apareciendo —y no sólo informaciones de prensa sino declaraciones de cargos de la Administración a distintos niveles—, sobre la privatización, o posible privatización, de algunos paradores e incluso del conjunto de la red nacional. Y hacemos la pregunta para que, sobre este tipo de informaciones, usted nos clarifique, al hilo del proyecto de presupuestos generales del año que viene, qué previsiones tienen ustedes.

Quisiéramos saber si realmente van a privatizar paradores para 1995, qué paradores serían y qué significarían presupuestariamente, cuáles serían los ingresos que piensan ustedes obtener por ese tipo de operaciones, si tuvieran lugar.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Moreno.

El señor **PRESIDENTE DE PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA (Moreno Cerezo)**: Este tema sobre la posible o hipotética privatización de determinado número de paradores se ha suscitado y ha sido matizado, puntualizado y señalado en numerosas ocasiones, pero intentaré hacer una reflexión genérica respecto a qué obedece.

Como ustedes saben, la sociedad Estatal de Paradores de Turismo está especializada en la gestión hotelera, respondiendo a unos criterios de política turística que marca

el Gobierno. Dentro de estos criterios, la empresa concede especial incidencia —o quiere profundizar en ella— a una presencia efectiva más fuerte en determinados segmentos de mercado, los que creemos que tienen un fuerte potencial de crecimiento de cara al futuro, y que, además, corresponden a unas expectativas de segmentos de mercado o de mercados potenciales con unos objetivos todavía no suficientemente satisfechos y que, por consiguiente, garantizan un desarrollo importante y significativo para la compañía. Nos estamos refiriendo, concretamente, a los segmentos de turismo de la naturaleza y a los de turismo cultural, monumental y artístico. En este conjunto, la compañía está planteando una serie de actuaciones para reforzar su presencia en los segmentos de mercado de media y alta calidad.

La Sociedad gestiona en estos momentos 86 establecimientos hoteleros y, lógicamente, algunos de ellos se han quedado fuera de lo que podríamos llamar ámbitos de actuación o de especialización de la Compañía. Y se han quedado fuera bien por el propio devenir histórico —como es el caso de determinados paradores o establecimientos de carretera, donde las nuevas redes de autovías les han colocado fuera de mercado o fuera de razón de ser— o por otros casos que pudiera haber que, por una competencia que haya podido surgir, no corresponden o pudieran no corresponder a la imagen global de compañía.

Dentro de la estrategia de actuación y de reforzar la presencia y la especialización de la Sociedad en estos segmentos citados, cabe la posibilidad —de hecho es posible o probable— de que determinados paradores, determinados establecimientos que actualmente se gestionan estén fuera de su estrategia global y que su permanencia dentro de la sociedad pueda poner en peligro o hacer caer en un daño mayor a la Compañía, a la empresa, por no circunscribirse a la imagen de marca, a la imagen de producto, a la imagen global que intenta desarrollar.

En este sentido se están analizando uno a uno todos los paradores, para estudiar los segmentos de mercado en que pueden actuar, los objetivos comerciales razonables, su interacción y su razón dentro de esta estrategia global. Eso dará una valoración final de establecimientos en los cuales la empresa o la compañía considere que su presencia puede ser lesiva o peligrosa para una estrategia de reforzamiento global, que se expondrá lógicamente al Ministerio de tutela, al Ministerio de Comercio y Turismo, para hacer el análisis correspondiente de qué hacer o cómo dejar o no dejar estos establecimientos en la gestión correspondiente.

Resulta absolutamente prematuro hablar de un programa de privatizaciones. No es ése el objetivo de la compañía. El objetivo de la empresa es reforzar su presencia comercial y su presencia en el mercado y penetración en unos determinados segmentos de producto. No está determinado en modo alguno, por consiguiente, un programa de privatizaciones singularizado parador a parador, ni mucho menos, sino que se está estudiando su adecuación al mercado y será la misma la que determine su posible continuidad o no dentro de la red. Si no existen los anteriores hechos ya circunscritos y determinados, difícilmente podremos hablar de un impacto presupuestario de cara al futuro.

Lo que sí es cierto es que de llevarse a cabo, insisto, de llevarse a cabo —hablo en condicional— este programa, se procuraría hacer con la máxima transparencia, objetividad y profesionalidad posible, para garantizar una adecuada defensa de los intereses públicos.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Quiero agradecer sinceramente al Presidente del Ente de Paradores de Turismo la información que nos ha facilitado y hacer dos pequeños comentarios.

Me ha parecido interesante su intervención en cuanto al enfoque y los criterios con los que ustedes se plantean la privatización o no de los paradores. Sustancialmente no se trata de un plan sistemático, sino que ustedes más bien como objetivo mantienen lo contrario, reforzar el Ente de Paradores, y para ello pretenden ajustarlo mejor al prototipo de características, etcétera, que hagan que no se deteriore en absoluto su imagen y, por lo tanto, su eficiencia. Esos objetivos nos parecen interesantes.

Le insistiría, en la misma línea, si tienen ustedes, con estos criterios, pensado para 1995 algún tipo de privatización y, si fuera así, se nos podría dar alguna primicia, si nos podía informar sobre ello.

Si no es así, nada. Simplemente repetirle —éste es el comentario final— que mi Grupo puede compartir esos criterios y tenga usted por seguro que, cuando se vayan produciendo los casos que pudiera haber, los estudiaríamos muy detenidamente en relación a esos criterios que usted acaba de exponer.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Moreno, tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA** (Moreno Cerezo): Repito a S. S. que no existe en estos momentos ninguna lista de paradores a privatizar ni de objetivos de privatización. El objetivo no es privatizar. El objetivo es ajustar mejor la oferta al mercado.

Lógicamente, cuando hay 86 paradores, cuando gestionamos 86 establecimientos, por lógica, algunos se han quedado fuera de mercado y en algunos no tendrá sentido que permanezcamos en el futuro, en el año 1995, y habrá que determinar tipos de actuación. El hecho, por ejemplo, de la nueva red de autovías en el país y los nuevos medios de comunicación hace obvio que algún establecimiento hotelero haya dejado de tener sentido. Pero insisto a S. S. que en estos momentos estamos en un proceso de análisis uno a uno, para ver segmentos de mercado alternativos, programas de adecuación, y en el momento en que lleguemos al convencimiento de que no tiene sentido, en una realidad económica de una oferta ante un mercado, por inexistencia de ese mercado o por inadecuación a ese mercado o a una estrategia de empresa, tendremos, como cualquier empresa, que adoptar las medidas correspondientes dentro de una estrategia global. Por ello no le puedo dar ninguna evaluación de un

impacto de privatizaciones, porque estamos en pleno proceso, que es un proceso continuo además, porque el mercado cambia, las circunstancias económicas cambian y este proceso probablemente lo tendrá que experimentar la empresa en su dinámica cotidiana y para siempre, no de forma circunstancial.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Moreno, por estas últimas aclaraciones. Le expreso, señor Presidente de Paradores de Turismo de España, el agradecimiento de esta Comisión por su comparecencia y las informaciones que nos ha proporcionado.

Señorías, llegamos al final de lo previsto en el orden del día para esta mañana. En consecuencia, se suspende la sesión hasta esta tarde a las cuatro y media, en que comenzará la comparecencia de toda una serie de presidentes del sector público empresarial. Hasta la tarde, señorías.

Se levanta la sesión.

Era la una y treinta y cinco minutos de la tarde.

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

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL INI (SALAS COLLANTES). A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS: POPULAR (número de expediente 212/001081), IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA (número de expediente 212/001139), Y MIXTO, UNION VALENCIANA (número de expediente 212/000990).**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE TENEÓ (SALAS COLLANTES). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR (número de expediente 212/001082).**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE IBERIA (SALAS COLLANTES). A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS: POPULAR (número de expediente 212/001069) Y MIXTO, UNION VALENCIANA (número de expediente 212/000983).**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Buenas tardes, señorías, reanudamos la sesión con la comparecencia de don Francisco Javier Salas Collantes, en su triple condición de Presidente del Instituto Nacional de Industria, Presidente de Teneo y Presidente de Iberia, para responder a las solicitudes de información de tres Grupos Parlamentarios, de los cuales —y continúa la situación de esta mañana— uno no está presente, concretamente, el Grupo Mixto. Por tanto, decae su solicitud de comparecencia y queda viva la de otros dos Grupos, la del Grupo Parlamentario Popular y la del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

Para comenzar a realizar estas solicitudes de información, tiene la palabra el representante del Grupo Parlamentario Popular, don José Manuel Fernández Norniella.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Presidente, una cuestión de orden.

Nosotros hemos citado al señor Salas por tres conceptos: como Presidente del INI, como Presidente de Teneo y como Presidente de Iberia, pero tres conceptos independientes. Por eso, si observa usted el orden del día, verá que aparecen tres comparecencias distintas.

El señor **VICEPRESIDENTE**: No creo que la separación de los temas, incluso el orden en que quiera hacerlo su señoría, sea problema. Lo que sí convendría, sobre todo por la hora en que está prevista la última comparecencia, sería que el tiempo que utilizásemos fuese razonable dentro de las previsiones del orden del día, señor Fernández Norniella. Utilícelo como a su señoría le parezca más razonable o hágame la sugerencia que le parezca más prudente.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Le voy a hacer una sugerencia, señor Presidente.

Estamos hablando de 700.000 millones de pesetas de subvenciones en los últimos tres años. Creo que no es mucho pedir que haya tres intervenciones independientes: una primera, sobre el INI, que conteste el señor compareciente; otra segunda, sobre Iberia, que conteste el señor compareciente; y una tercera, sobre Teneo, y que conteste el señor compareciente. Tal como está, repito, en el orden del día de la Comisión de Industria.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fernández Norniella, preciso más todavía el único límite que esta Presidencia considera razonable no traspasar, que es el que la siguiente comparecencia está prevista a las 18 horas. Si de aquí a ese momento podemos hacerlo bien por intervenciones separadas, si su señoría así lo quiere, bien conjuntas, por parte de esta Presidencia no habrá ningún inconveniente. Lo que sí reitero es la conveniencia, en beneficio de todos los Grupos, de respetar ese límite temporal.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Repito, señor Presidente, que respetar ese límite es difícil si el compareciente se extiende. Yo voy a hacer dos intervenciones de diez minutos, pero pediría a la Presidencia que respete el orden del día.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fernández Norniella, la Presidencia está haciendo un gran esfuerzo para demostrar su enorme comprensión ante cualquier posibilidad, incluida la de considerar que su versión de cómo deba ser el orden del día sea la mejor, y lo acepto.

Lo único en lo que, en mi condición de Presidente de la Comisión, me veo —y usted lo comprenderá— en la obligación de precisar es que no tengo por qué suponer que en el respeto del tiempo de sus intervenciones pueda producirse algún desequilibrio por parte de las contestaciones del señor compareciente.

Por tanto, creo que si todos somos conscientes de ese único límite temporal, podremos llevar a feliz término la comparecencia.

Tiene usted la palabra para la primera de sus intervenciones.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: De acuerdo, señor Presidente.

En consecuencia, voy a intervenir con relación al INI; mi compañero don Felipe Camisón lo va a hacer con relación a Iberia. Finalmente, volveré a intervenir sobre Teneo.

Señor Salas, buenas tardes. Comparece usted en esta Comisión como Presidente del INI con el fin de informar sobre el proyecto de presupuestos para 1995 que el Gobierno ha enviado a esta Cámara para su aprobación. Hace un año lo hizo usted en el mismo concepto y por idéntica causa, y se aprobaron, con oposición del Grupo Parlamentario que yo represento, unos presupuestos que no sólo no se han cumplido sino, lo que es peor, no han servido para nada más que para aumentar las pérdidas acumuladas por el Grupo que usted dirige: pérdidas que, por otro lado, han supuesto, desde 1983, una carga de un billón de pesetas para los ciudadanos de este país.

Ya le dijimos en aquella comparecencia que iban ustedes por mal camino y que la información que nos remitían era insuficiente para poder realizar un análisis somero de los presupuestos para los que se pedía nuestra aprobación. Le solicitamos entonces una serie de datos que usted en muchos casos no nos remitió, en otros lo hizo de forma incompleta y en algunos, incluso, de forma un poco torticera.

Permítame, señor Salas, que haga aquí un inciso, y no me malinterprete, porque únicamente pretendo dejar constancia de una actuación que, a mi entender, los miembros de esta Cámara no nos merecemos. No hay derecho a que en estas comparecencias se actúe únicamente para cubrir el expediente. Tampoco hay derecho a que no se remitan las informaciones que los Diputados solicitamos.

Dicho lo anterior, señor Salas, quiero empezar diciéndole que al Estado, accionista de Teneo, del INI, de Iberia y de muchas más sociedades del Grupo INI, no le salen las cuentas. Llevamos varios años que vamos a peor, y tenemos que empezar, muy a nuestro pesar, por el principio. Como le he mencionado, la información que llega a la Cámara y la que ustedes facilitan respecto al grupo industrial es poco clara, confusa e insuficiente. Un buen ejemplo de ello son los presentes presupuestos para 1995. Faltan datos del INI consolidado e información complementaria, y resulta muy difícil, con lo que nos facilitan, disponer de una visión cercana a la realidad sobre la magnitud del problema del INI, problema del que asoma, cual punta de un iceberg, la propuesta de subvención que ustedes hacen de 218.000 millones de pesetas. El resumen de los datos presupuestarios es el mismo que el de años anteriores: hay que poner dinero, y más que el año anterior.

La subvención ha crecido año a año. En 1992 fue de 110.000 millones de pesetas; en 1993, 162.000; en 1994, 212.000, y para 1995 se piden 218.000 millones de pesetas, señor Salas. En los últimos cuatro años el INI ha sido subvencionado con un total de 702.000 millones de pesetas. Se han vendido parte de las empresas más rentables, se han regalado otras y, a pesar de todo, se han generado unas pérdidas por un total de 556.000 millones de pesetas. Así,

¿hasta cuándo, señor Salas? ¿Hasta cuándo vamos a tener que seguir viviendo de espaldas a la realidad, escuchando del Gobierno socialista y de usted, con palabras de escaso contenido, que dentro de tres o cuatro años esto se va a arreglar? Vienen ustedes diciendo esto desde hace mucho tiempo para que nos merezca crédito, señor Salas.

Pese a todo, tengo que pedirle una contestación de algo que parece una obviedad. ¿Puede usted ofrecer algún plan para cambiar significativamente lo que está siendo una constante en la presentación de las cuentas y datos del INI? Si es así, señor Salas, ¿por qué no lo presenta ante esta Cámara y lo refleja en los presupuestos?

Hace un año le preguntábamos su opinión sobre la posibilidad y el plazo para que las empresas integradas en el INI, sin contar las de Teneo, en algún momento pudiesen generar un valor añadido positivo. Fíjese que no le estoy diciendo beneficios. Su contestación fue tan confusa que no aclaró nada. Este año vuelvo a hacerle la misma pregunta. ¿En qué horizonte temporal, según sus previsiones, se producirá la entrada en números negros, por lo menos en lo referente al valor añadido?

Y ahora pasemos, señor Salas, a los documentos incorporados a los presupuestos, de los que se deduce que el Estado aporta 218.000 millones de pesetas para cubrir pérdidas por resultados financieros de 45.429 millones e inversiones en inmovilizado financiero y cuentas financieras.

El pasivo con los acreedores se mantiene en torno al billón de pesetas el 31 de diciembre de 1994 y el 31 de diciembre de 1995. ¿Puede usted decirnos algo de la nueva financiación a las empresas y sus características, señor Salas? Si no puede en este momento, le ruego me conteste por escrito.

Para 1994 se estiman las pérdidas del INI en 161.439 millones de pesetas y para 1995 las pérdidas previstas aumentan en un 11,8 por ciento hasta alcanzar la cifra de 190.281 millones. ¿Piensa usted que se pueda aceptar otra vez que las pérdidas aumenten en lugar de disminuir, señor Salas?

Solicita usted del Estado que nuevamente aporte 218.000 millones de pesetas de subvención en 1995, lo cual supone un aumento del 2,8 por ciento respecto a la aportación del año anterior, que fue de 212.000 millones de pesetas, que, por cierto, si se formalizó en su totalidad con efecto 1 de enero, significó una ayuda muy superior al nominal en bastantes miles de millones de pesetas.

¿Se ha dado usted cuenta, señor Salas, de que el esfuerzo que pide a todos los ciudadanos de este país contradice las manifestaciones realizadas por los miembros del Gobierno, incluido su propio Ministro, que hablan de reducir las ayudas a las empresas públicas?

Vistas así las cifras, señor Salas, resultan, como diría un castizo, de mareo, sobre todo si se tiene en cuenta que a los ya mencionados 218.000 millones de pesetas hay que añadir 54.000 más de la deuda asumida por la corporación siderúrgica industrial y el resto de las partidas que perciben las empresas de su grupo de los diferentes programas de presupuestos —explotación minera, reconversión e industrialización e incluso parte del programa de apoyo de las pyme— y 96 millones para la empresa ENISA. ¿Sería us-

ted capaz, señor Salas, de decirnos cuál es la cifra total que reciben las empresas del INI por todos los conceptos del presupuesto del Estado y qué partidas presupuestarias se dedican? Supongo que no podrá en este momento y, por ello, también le emplazo a que me conteste por escrito.

Por cierto, señor Salas, aprovechando su presencia, me permito preguntarle sobre una empresa casi fantasma, ENISA, que en los tres últimos años recibió subvenciones de 500 millones de pesetas sin que se sepa a ciencia cierta a qué se dedica. ¿Qué hay de cierto en la falta de justificación de una partida de 100 millones de pesetas? ¿Qué actividad ha generado esta empresa? ¿Para qué necesita una delegación en Tokio y otra en Nueva York?

En resumen, al final de 1995, a pesar de una nueva aportación de 218.000 millones de pesetas en concepto de subvención directa y de otros muchos miles de millones de pesetas recibidos por otros conceptos, la situación de activos y pasivos apenas habrá variado sobre 1994 y, sin embargo, la pérdida prevista para ese ejercicio superará la del corriente y se situará en 190.000 millones de pesetas. ¿Qué se prevé alcanzar, señor Salas, en un año —1995— para el saneamiento y la mejora de la delicada situación del INI? Nada, señor Salas, permítame que se lo diga; lo dicen los datos. Las subvenciones aumentan y las pérdidas también. El empeoramiento de la situación está claro.

Respecto a datos e informaciones relevantes, que no nos consta se hayan enviado a la Cámara, me permito hacerle varias preguntas nuevamente con el ruego de que, si no es posible contestarme ahora, lo realice por escrito cuanto antes.

La inversión anual consolidada del INI según datos de 1992 y 1993, es del orden de 350.000 millones de pesetas. ¿Qué inversión se estima para 1994? y ¿cuál se presupuesta para 1995? ¿cuál es el desglose por conceptos? y ¿cuál es el porcentaje de esta inversión que corresponde a inversiones de sostenimiento con rentabilidad nula o las correspondientes a nuevos proyectos en curso o totalmente nuevos con rentabilidad, se supone, económica en términos competitivos y de mercado de capitales?

El endeudamiento del Grupo INI es del orden de 2,3 billones de pesetas, señor Salas, a 31 de diciembre de 1993. ¿Qué situación se estima al 31 de diciembre de 1994? ¿Qué objetivos se han previsto para el 31 de diciembre de 1995? y ¿qué criterios se han establecido respecto a esta importante variable?

¿Cuál es el dato de las estimaciones de resultados para 1994 y la previsión para 1995 antes o después de impuestos en los subgrupos y empresas más significativas del INI?

Por último, señor Salas, dos preguntas relacionadas con la joya de la corona, que aunque las realizaremos posteriormente a su Presidente es conveniente que, respecto a ambas cuestiones, conozcamos la posición del Presidente del INI.

¿Cuál ha sido la realidad de las noticias aparecidas en prensa sobre una sociedad instrumental, radicada en paraísos fiscales, perteneciente a Endesa, empleada para el aparcamiento de acciones de una eléctrica? y ¿cuál es la realidad de la situación de los fondos de pensiones de En-

desa? ¿Qué acciones ha iniciado el INI sobre ambas cuestiones?

El señor **VICEPRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor García Fonseca. Le ruego, con esta nueva distribución que hemos hecho, trate de ceñirse a los diez minutos correspondientes.

El señor **GARCIA FONSECA**: Quiero agradecer también la comparecencia del señor Presidente del INI en esta Comisión y por mi parte, y en nombre de mi Grupo, quería hacerle algunas preguntas y expresar unas consideraciones.

La primera pregunta que me parece de plena actualidad, aunque se viene arrastrando desde hace bastantes años como indicaré, es en relación con el proyecto de ley que está actualizándose por parte del Gobierno con referencia a la reducción del capital público en determinadas empresas o, dicho en términos más populares, como se suele denominar, el proyecto de ley de privatizaciones. Mi pregunta sería, en relación a las empresas que están bajo su dirección, ¿cuáles son, para 1995, los proyectos que hay de reducción de capital público en las empresas que están bajo su dirección, Grupo INI, fundamentalmente, que es al que nos referimos ahora?

Para dar trasfondo a esta pregunta permítame, señor Presidente, que les lea unos párrafos de un documento que dice: Desde 1985 se viene practicando una política de reducción de participaciones estatales en empresas. Por eso decía que este tema, que es de inmediata actualidad, sin embargo, colea desde hace tiempo y, además, con la misma terminología: reducción de participaciones estatales en empresas. Y sigue: Este proceso, que ha evitado siempre la materialización de un plan de privatizaciones o el calendario de salida a bolsa de las distintas empresas, ha proporcionado unos ingresos por encima del billón de pesetas, cifra superior si se expresara en pesetas de 1994 una vez actualizadas. Es decir, que este proceso de privatizaciones, o como se les quiera llamar, ha proporcionado ya un billón de pesetas, y parece haberse esfumado, puesto que, efectivamente, ustedes piden una subvención de 218.000 millones de pesetas, que, a juicio de mi Grupo y mío, parece indicar bastante a las claras que éste no es el camino. Si después de unas privatizaciones de un billón de pesetas resulta que estamos en éstas, señor Presidente del INI, parece que el camino habría que buscarlo más en la reforma de la gestión de las empresas del sector público que en su venta, que una vez más repetimos, es pan para hoy y hambre para mañana, dicho a nivel de refranero, como queda puesto de manifiesto con la experiencia de este período al que acabo de aludir.

Permítanme que termine leyendo el documento al que me estaba refiriendo, que dice así: Este proceso iniciado en 1985 ha alcanzado a otras 46 empresas y se ha pasado a manos privadas la totalidad de Seat, Enasa, Entursa y MTM. Además, la mayoría del capital de Repsol, una parte significativa de Ence, Endesa y prácticamente la mitad del

capital de Argentaria han sido puestos en manos privadas mediante su venta en bolsa.

Todo este proceso se ha desarrollado sobre un sector público empresarial reducido si se compara con el de los países de nuestro entorno. Según el Centro Europeo de la Empresa Pública —CEEP—, el sector público empresarial ha alcanzado un 12 por ciento en la economía española en 1985 frente a una media europea del 15,3 por ciento.

En 1991 —últimos datos disponibles— el sector público empresarial español ha pasado al 9 por ciento, mientras que la media comunitaria se sitúa en el 11,8 por ciento. Por tanto —sigo leyendo—, el margen para seguir privatizando en España es relativamente escaso. El sector público empresarial español representa en nuestras economías la mitad que el francés, el italiano, el portugués o el griego en las suyas, y es inferior al alemán, el danés o el irlandés, siendo sólo ligeramente superior al belga y al holandés. En este sentido podemos observar que España no padece un déficit estructural de convergencia debido a la dimensión y peso de las empresas públicas en su economía.

Aquí termina la cita y simplemente quería decirle, como supongo que usted habrá adivinado, que no se trata de ningún manifiesto, de ningún texto congresual o coyuntural de Izquierda Unida, sino que le estoy leyendo un texto del plan de convergencia español. Todo lo que he leído es del plan de convergencia español.

Dicho esto, tengo suma curiosidad —dicho en términos un tanto frívolos—, sumo interés en que me responda usted a la pregunta fundamental de cómo va a afectar al INI-Teneo en 1995 el proyecto de ley para reducción del capital público en determinadas empresas. Si no puede hacerlo ahora, hágalo por escrito, según procedimiento y plazo habituales. Y específicamente, dentro de esa pregunta general, le pregunto de forma particular por el caso del sector del aluminio, concretamente por Alúmina. Desde luego, voces muy autorizadas, entre otras la del Ministro de Hacienda, señor Solbes, auguraron privatizaciones en ese sector.

Una pregunta relativa a un sector concreto, en la misma dirección y sentido: ¿conocen ya la reducción de plantillas en los centros de Santa Bárbara?

Por último, en relación a la siderurgia, me gustaría que me explicara algo que he echado en falta en el proyecto de presupuesto de este año y, particularmente, en el proyecto de presupuestos por programa. Lo primero que me llama la atención es que no se necesita demasiado personal fijo ni eventual para rehacer unos presupuestos así, porque es una fotocopia, cambiando exclusivamente el tiempo de los verbos, ni siquiera las cifras, del año pasado; pero me parece más llamativo que, por ejemplo, no sólo la siderurgia integral, sino de cualquier otro sector, no se da información en relación a un futuro tan caliente, tan inmediato y tan importante como la transformación de las CSI en la famosa sociedad «V», y el troceo de la siderurgia integral en tres sociedades. No sé si esto es pura desidia informativa o que estos proyectos no son reales, de lo que me alegraría.

También queremos saber las inversiones previstas para 1995 en la siderurgia integral en las regiones en las que se ubican las instalaciones, es decir, ¿cuáles son las inversio-

nes previstas para 1995? Repito, si no pudiera contestarme ahora, puede hacerlo por escrito.

Por último, si han tenido conocimiento de las proposiciones no de ley que se aprobaron en esta Comisión, concretamente me refiero a una relativa al sector naval en su conjunto, donde se plantea la definición urgente de una política activa que apueste decididamente por el relanzamiento de este sector, y otra más específica, que se refiere a la empresa Astano, que plantea la elaboración de un plan entre la Administración central y la autonómica para Astano como empresa pública que incluya las inversiones industriales, la mejora de la situación financiera, la investigación y el desarrollo tecnológico, tanto para buques como para plataformas. Si ustedes tienen conocimiento de la resolución de este Congreso y si están tomando las correspondientes medidas presupuestarias oportunas.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Constató que se ha incorporado a la Comisión el portavoz del Grupo Mixto y, por lo tanto, vuelvo atrás la opinión de la Mesa de que decaía la solicitud de comparecencia por no estar en el momento inicial. En consecuencia, le ruego que se ajuste a los tiempos previstos.

Tiene la palabra el señor representante de Unión Valenciana, del Grupo Mixto.

El señor **CHIQUILLO BARBER**: Quiero agradecer la presencia del Presidente del INI, señor Salas, y justificar mi falta de asistencia de esta mañana por haberme coincido otras comparecencias. Agradezco que se me permita hablar ahora por las comparecencias que había solicitado en su momento.

Me acabo de adscribir al Pleno de este Congreso de los Diputados en sustitución de un Diputado de Unión Valenciana. Me llamo José María Chiquillo, lo digo a efectos de que lo conozca la Comisión, y paso directamente a hacer algunas preguntas breves al Presidente del Instituto Nacional de Industria, sin agotar los diez minutos.

En primer lugar, en su comparecencia de esta mañana el señor Secretario de Estado de Hacienda hablaba de unas privatizaciones que oscilaban este año entre los 300.000 y 350.000 millones, en general, en el sector público, de cara a su privatización. Me gustaría en particular que nos dijera qué planes de privatización de empresas asociadas al INI tiene previstas para 1995 y el montante de los ingresos previstos como consecuencia de éstas. En particular, el Secretario de Estado hablaba de la privatización de una parte del capital de Repsol, en cuyo tema me gustaría que hiciera hincapié. Es decir, en primer lugar, los planes de privatización de las empresas asociadas al INI.

En segundo lugar, estamos hablando de dos billones de endeudamiento, prácticamente, de las empresas que están agrupadas en torno al INI, y quería preguntarle si tiene previsto algún plan de saneamiento para esas empresas públicas más deficitarias y cuál es su plasmación presupuestaria, que parece que brilla por su ausencia.

En último lugar, querría preguntarle rápidamente —y me gustaría tener información al respecto— si se contempla en alguna de las partidas que engloba el INI dotaciones

suficientes para empezar a abonar las indemnizaciones como consecuencia de los efectos de la lluvia ácida de la central térmica de Andorra, de la empresa pública Endesa, que contamina términos de las provincias de Teruel, Castellón y Tarragona.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Salas, voy a darle la palabra y un principio de simetría aconsejaría que usted dispusiera también de 30 minutos —y si usted lo necesita podrá consumirlos—, pero si tenemos en cuenta que luego tiene otras dos comparecencias, en función de sus otras dos condiciones, junto con que algunas de las preguntas que hemos escuchado; por ejemplo, la referente a la empresa Enisa o estas otras que hacen referencia a la empresa Endesa, que pueden ser —no digo que tengan que ser— objeto de tratamientos posteriores en las comparecencias que estos grupos también han solicitado, y, por último la circunstancia de que puede usted aportar complementos de información escrita que muchas veces son más útiles que las orales, todo ello me hace pedirle, a efectos de protección del orden del día, que su intervención sea todo lo precisa que sea conveniente y necesario y, sin embargo, todo lo corta que pudiera. Gracias anticipadas y tiene la palabra, señor Salas.

El señor **PRESIDENTE DEL INI** (Salas Collantes): Muchas gracias.

Intentaré sintetizar todo lo posible las contestaciones. Efectivamente, voy a procurar concentrarme en lo que es directamente presupuestario, lo que maneja, sobre todo, el «holding», la cabecera, y algunas de las preguntas más específicas sobre empresas las contestaré por escrito en lo que no pueda hacer ahora.

En primer lugar, quiero pedir disculpas —si es que es así— porque la información complementario o que debíamos remitir de la comparecencia del año pasado no fue completa o suficiente o llegó tarde. Mis disculpas por eso, porque nunca debería ocurrir ni haber ocurrido, y espero que en lo que quede pendiente este año espero no volver a caer en lo mismo.

Haré una síntesis absoluta de lo que es el presupuesto y de las preguntas más importantes que se han hecho a su alrededor. Lo más sintético es decir qué hacemos con los 218.000 millones de aportación del Estado. Con estos 218.000 millones se cubren las inversiones financieras —que en presupuesto se ve— por 156.000 millones, aportaciones a empresas; se cubren 22.300 millones de subvenciones, también para empresas, y se cubren 22.600 millones de déficit de «cash-flow» o de «cash-flow» negativo de la cabecera —hay que tener en cuenta que la cabecera está muy endeudada— y los 17.000 millones restantes son para mejora de la situación patrimonial, mejora de la posición o la financiación del capital circular, y el endeudamiento a corto en nuestras posiciones a corto.

Esto en el presupuesto general, por combinarlo y abriendo la síntesis un poquito más, para cubrir prácticamente todo lo que es el presupuesto, a estos 218.000 millones recibidos del Estado, si les sumamos 16.000 millones que reembolsan las empresas del INI a su cabecera, de

préstamos que habíamos efectuado anteriormente, y sumamos 5.000 millones de incremento de deuda —el incremento de deuda es de 5.000 millones—, esto resume un enorme juego financiero que es reembolso de deuda, disminución de deuda por 348.000 millones y aumento por 353 millones. El neto es un incremento prácticamente cero, un incremento de 5.000 millones. Estas cifras enormes se deben a que la aportación del Estado se hace en forma de asunción de deuda, no en forma de dinero, y, obviamente, esa asunción de deuda es una amortización anticipada de todo ese importe que tenemos que volver a tomar en el mercado, y eso hincha las cifras. Por seguir con el resumen diré que 218 son del Estado, 16.000 que nos devuelven las empresas, más 5.000 de incremento de deuda son 239.000 que cubren lo que había dicho antes, 156.000 de inversión financiera, 22.000 y pico de subvenciones, 22.000 y pico de «cash-flow» negativo y 37.000 millones de mejora del capital circulante.

Dentro de las aportaciones a las empresas, las principales partidas son —y redondeo— del orden de 40.000 millones a la minería deficitaria, 40.000 millones a las empresas de defensa, 50.000 millones a la siderurgia y 45.000 en la construcción naval.

Sobre si sirve o si no sirve para algo lo que estamos haciendo, si mejoran nuestras cuentas o si empeoran o si hay o no hay datos sobre las cifras consolidadas del grupo, efectivamente he de decir que eso hace complicado el manejo de todas las cifras. Para el año 1994, la cabecera daba un resultado contable de 160.000 millones negativo y para el año 1995 es de 190.000 millones, con lo cual parece que todo empeora sin más.

Por hacerlo deprisa y hablando de memoria, diré que hay un ligero empeoramiento en el resultado de explotación del INI, ingresos y gastos corrientes. No aumenta la deuda, que es lo que aumenta el resultado de explotación del INI, pero hemos supuesto que aumenta algo el precio del dinero. Eso supone, para un grupo que debe unos 700.000 millones, del orden de 8.000 millones más de gastos financieros. Por lo tanto, ése es el efecto en la cuenta de resultados.

Luego los efectos mayores están en las provisiones que hacemos por cartera, en los que, como ustedes saben, se cubren las pérdidas, no se reflejan los beneficios.

En la cobertura de pérdidas todos los sectores mejoran, tenemos que aprovisionar menos en todos, excepto en Santa Bárbara, que es ligeramente superior, porque además de su situación ordinaria estamos acometiendo un plan de reestructuración bien conocido.

En la siderurgia, donde se mejora notablemente, prevenimos el resultado de operaciones, pero el resultado total tiene unos costes por reestructuración muy grandes. La construcción naval también aumenta con costes extraordinarios por reestructuración. Si eso lo llevamos a datos consolidados, ¿qué ocurre en el consolidado? El consolidado curiosamente presenta un aspecto algo distinto. Por cierto, el consolidado no se presenta en estos formatos, nunca hemos presentado estos formatos en datos consolidados, aunque a lo mejor es lo que se debería hacer. No sé si aclarar más o no, pero al Tribunal de Cuentas sí, el cual nos pide

cada año los datos en consolidado para analizarlos. Los resultados del INI en consolidado, como digo, por darle una serie, son: en 1992 habría perdido el INI en consolidado 300.000 millones; en 1993, 275.000 (no sé si ese dato está ya revisado); en 1994, 102.000, es decir, una mejora sustancial, y para 1995 continuaría la mejora de forma notable. De todas maneras, por aclarar, en 1994 hay efectos extraordinarios, porque hay una operación de venta de Endesa que en el consolidado afecta al INI de una manera muy importante. Pero, en fin, en 1994, en términos consolidados he dicho que van a ser 102.000 millones, en lugar de 275.000 que fueron en 1993, es decir, una mejora muy importante.

Quitando los efectos de la operación extraordinaria de venta de un 10 por ciento a Endesa y los efectos extraordinarios de una provisión muy considerable en el aluminio (pensando en acometer un proceso de saneamiento o de desinversión o de búsqueda de socio que nos obliga —y de hecho así está previsto— provisionar una partida muy importante), repito, quitados estos efectos extraordinarios, en términos homogéneos, sería de 125.000 millones, es decir, una mejora de 150.000, en términos consolidados, sobre el año anterior. Otra cosa es que contablemente, o en las cifras que mostramos, luzca todo lo que hacemos, pero yo creo que no estamos perdiendo el tiempo. También me parece justo decir que hay ventajas de ciclo; hay cosas que efectivamente van mejor porque van mejor los precios y demás, pero no creo, en absoluto, que estemos perdiendo el tiempo.

Y otra reflexión es que cuando hay sectores que tienen problemas estructurales de reconversión, un buen trabajo no se refleja en la cuenta de resultados; los resultados no son muy agradecidos para ese tipo de trabajo, porque se incurre en costes extraordinarios de reconversión, de reordenación, para hacer las cosas que hay que hacer.

Me pregunta que cuándo vamos a tener un valor añadido positivo en las empresas del INI. Según nuestros cálculos, en poco tiempo debíamos llegar a notables mejoras; lo que ocurre es que hay que tener en cuenta que hay algunas actividades que están sujetas a contratos-programa, a subvenciones; naturalmente, hay que mantener la hipótesis de que eso continúe. Si eso es así, están mejorando y seguirán mejorando notablemente.

En cuanto a la financiación de las empresas, ya he dicho las principales. En total, a las aportaciones del INI hay que sumar las de los contratos-programas, que son del orden de 52.000 millones de pesetas, para la minería, más las aportaciones directas a la siderurgia, que deben ser alrededor de los 50.000 millones, que están en otras partidas presupuestarias, no a través del INI. Grosso modo, eso debería dar las aportaciones totales, las que son independientes o por fuera del INI.

Sobre ENISA le contestaré por escrito. No sé nada de esas partidas de las que me habla.

Y sobre la inversión le puedo dar sólo las cifras globales. El desglose, es decir, cuáles son de sostenimiento y cuáles son nuevas, se lo tendré que dar por escrito, pero en 1995, en las empresas de Teneo serán 204.000 millones, y en las del INI 44.000 millones.

Sobre el endeudamiento del grupo total, estamos desde hace algún tiempo manteniendo relativamente estable el límite total. Al hablar del grupo, nos referimos al grupo consolidado; en la cabecera es distinto; en la cabecera se ha producido algún salto; en el año 1992, sobre todo, con la constitución de Teneo, se capitalizaron muchas empresas y, por tanto, algunas de las empresas mejoraron notablemente su posición financiera a costa de la matriz, que tuvo que hacer ese esfuerzo.

En los años siguientes no esperamos ningún aumento significativo; pretendemos mantener el endeudamiento en esas cifras.

Sobre los resultados de las empresas del INI, me es mucho más difícil y delicado hablar. Esperamos que este año haya una mejora del orden de 10.000 millones en el resultado de este grupo de empresas, fundamentalmente mejorando la siderurgia y con poca variación en los otros grandes grupos de defensa, minería y construcción naval.

Me preguntaba sobre las filiales de Endesa y sus problemas con los planes de pensiones. No, no sé que tenga filiales en paraísos fiscales para acometer sus inversiones o sus tomas de participación en otras empresas; no sé si referirá a participaciones americanas o tomas en otros países. Aquí no sé que tenga filiales en paraísos fiscales.

Sobre pensiones, sé, probablemente, lo que S. S. sabe, lo que ha aparecido publicado de problemas con sus inversiones, algunas inversiones fallidas y algún problema aparente sobre toma de decisiones en esas inversiones que, como saben, no son controladas por la empresa o no es la empresa la que invierte, sino el comité que se encarga de ello. Probablemente, el Presidente de la empresa podrá darle detalles que yo no puedo facilitarle.

Sobre la venta de participaciones prevista en 1995, en el INI, como tal, si vamos a separarlo de Teneo, no hay para el año 1995 o, al menos que yo recuerde, no hay significativas; hay en el Grupo Teneo previstas en Almagrera y Sodiga, si no recuerdo mal.

La pregunta o punto siguiente, que es Alúmina-Aluminio, donde sí estamos pensando, hemos dicho siempre, en la búsqueda de un socio, que nos puede llevar a pérdida de control o a venta de algún negocio, a distintas formas posibles no sé si de privatización o de venta. Ya sabe que privatización no es la palabra que utilizamos en nuestro lenguaje; utilizamos vender o comprar, porque nosotros tampoco preguntamos al que nos compra de qué carácter es, si público o privado, si a nosotros nos parece una buena venta. En ese caso, sí que estamos trabajando en ella. No está en 1995, pero podría estarlo, en el sentido de que habremos empezado a trabajar con el ánimo de hacer cosas en 1994. Efectivamente, está avanzando ya mucho en el año 1994; podría ocurrir en el año 1995. Pero, presupuestariamente, no está esa desinversión.

Sobre una concepción general de las privatizaciones, ya he dicho muchas veces que eso supera nuestro trabajo o, al menos, tal y como lo concebimos. Debate sobre privatizaciones no es lo que nosotros nos planteamos. Sí qué hacemos con nuestro proyecto y qué cosas nos interesan ver o qué cosas nos interesa comprar, obviamente dentro del INI. Hoy por hoy, todavía no es muy serio hablar, dentro

de las empresas del INI, de privatizaciones. Es imposible pensar en la privatización de la minería. Se puede pensar en entrada de socios en algunas partes o en proyectos que se vayan consolidando, como es la siderurgia; podría ocurrir en una parte de la siderurgia, en la nueva acería, donde es manifiesto que va a haber mayor participación privada o en algún astillero pequeño o en el total de la siderurgia, una vez que el plan empiece a dar sus frutos y se pueda traer otro socio. Pero, hoy por hoy, ventas muy significativas todavía no podemos acometer. En Teneo ya hablaremos después, pero es otra cuestión. Hemos estado haciendo cosas este año.

En cuanto a la reducción de la plantilla en Santa Bárbara, estamos en negociaciones. Nuestro plan es el que presentamos, con bajas del orden de 2.000 personas, pero no tenemos un acuerdo hasta la fecha y todavía seguimos negociando para ver qué solución se da a ese problema.

En cuanto a la siderurgia, no le puedo dar ahora la inversión por regiones, regionalizada, aunque se la podremos dar por escrito.

Sobre la constitución de la sociedad V y de las filiales, le diré que la constitución de la sociedad V tiene pocas dudas, está en el diseño desde siempre. Constituir las tres filiales, separar los negocios que van a estar dentro de la sociedad V, eso es muy reciente; todavía estamos trabajando en el diseño y en los perfiles de esa operación. Simplemente, en vez de tener todo en una sola empresa y dividirlo por negocios, se crea para cada uno de estos negocios filiales, que creemos que tiene alguna ventaja primero de separación y de claridad en las cuentas en cada uno de los negocios, y luego los acuerdos que haya que hacer se pueden hacer en cada uno de los negocios y no necesariamente en todos a la vez.

Sobre las proposiciones no de ley de relanzamiento en el sector naval y prever en Astano también la entrada de fabricación de buques, tengo que decir que lo estamos estudiando. Naturalmente, siempre estudiamos nuestros negocios. La verdad es que un relanzamiento en la construcción naval nos parece más bien un buen deseo y nos encantaría poder hacerlo, pero no es tan evidente. Esos son negocios en los que tenemos que ajustar, encontrar nuestros nichos de mercado y acomodar nuestra oferta a la demanda. Obviamente, buscamos toda demanda que podamos atender razonablemente para tener que ajustar menos. Si eso entra dentro del concepto de relanzamiento, bien.

En cuanto a la construcción de buques en Astano, tengo que decir que tiene sus complicaciones. Entre otras cosas, los planes aprobados para la construcción naval limitaban lo que se podía hacer en Astano y excluían la fabricación de buques. Veremos.

En otras preguntas de reprivatización se mencionaba a Repsol, que no está dentro del Grupo INI. Está en el Grupo INH. Por tanto, es mejor que conteste su Presidente y no yo, que no sé casi nada de ese tema.

Sobre el plan de saneamiento de empresas INI deficitarias, creo que más o menos ya he dicho que es precisamente a lo que dedicamos el presupuesto y es a donde van los fondos que se reciben de los Presupuestos Generales del Estado, que no van a empresas de Teneo, sino que van

a las empresas del INI, a las empresas que tienen planes de reestructuración, a lo que supongo que se llaman empresas INI deficitarias.

Sobre las indemnizaciones de la central de Andorra, no le puedo contestar. Vendrá el presidente de esta empresa y él les podrá contestar; si no, lo podríamos mandar por escrito.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fernández Norriella, ¿quiere utilizar un turno? (**Denegaciones.**)

Señor Chiquillo, ¿quiere utilizar un turno? (**Denegaciones.**)

Pasamos a la comparecencia del señor Salas, ahora en su condición de Presidente de Teneo. Bajo este aspecto ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular. Tiene la palabra el señor Fernández Norriella.

El señor **FERNANDEZ NORRIELLA**: Señor Salas, comparece usted ahora como Presidente de Teneo para informar del proyecto de Presupuestos para 1995 que el Gobierno ha presentado a esta Cámara para su aprobación.

En cualquier caso, antes de entrar en este tema, yo quisiera hacer dos incisos: Uno de ellos son unas manifestaciones que usted hizo, que he leído en un recorte de prensa, respecto al tema del INI. Dice así el periódico: El Presidente del INI señaló que la venta de Endesa no nos gusta, pero lo tenemos que hacer para gestionar este proyecto. Más adelante dice: Puede ocurrir que dentro de tres años abramos la caja de Teneo y no nos encontremos con nada o que nos encontremos con un grupo sólido.

A mí, perdóneme, pero tal incertidumbre me preocupa. Me preocupa más después de la cifra que usted me ha confirmado de que los fondos que el Estado destina este año para subvencionar al INI no son los 218.000 millones, sino que, como yo suponía, alcanzar casi la cifra de 350.000 millones.

Dicho esto, voy a entrar en Teneo.

Teneo es, según sus propias manifestaciones, el área de oportunidad del INI, es decir, fue creado con aquellas empresas que tenían que competir en condiciones de mercado y podían disponer de autonomía financiera. Como casi siempre, esto es una verdad a medias. En Teneo realmente se encuentran todas aquellas empresas que no pueden recibir fondos del Estado, de acuerdo con la normativa comunitaria. Es decir, las aportaciones directas a Teneo del Estado no se producen no porque el Gobierno no quiera, sino, simplemente, porque no puede hacerlo, y para ello se creó Teneo.

Dentro de Teneo, señor Salas, se transfieren fondos de unas empresas a otras, subvencionando las empresas no rentables con las rentables. Lo mismo que si recibiesen subvenciones del Estado. En efecto, la viabilidad de Teneo se basa en los beneficios de una sola empresa, Endesa, con el agravante de que esa empresa actúa en un sector no competitivo que tiene asegurado por una norma con rango de ley, si se aprueba la LOSE, una tasa de rentabilidad fija para sus activos.

Más aún: cuando los resultados de las operaciones corrientes del grupo no son suficientes para cubrir las in-

versiones o, lo que es peor, las pérdidas corrientes de determinadas empresas, se recurre a la venta de paquetes de acciones de las empresas rentables. Fíjese qué paradoja: se está financiando déficit corriente de algunas empresas con la venta de otras rentables, imposibilitando de esta manera que los ingresos de las privatizaciones de empresas públicas se dediquen a amortizar deuda. Por eso, señor Salas, le leía su manifestación a este periódico en la cual queda claro este punto cuando dice: Pero tenemos que hacerlo para gestionar este proyecto. Es decir, están vendiendo Endesa para gestionar un proyecto en el cual se encuentran inmersas otra serie de empresas con déficit continuos.

Decía el Ministro señor Borrell hace un tiempo: No vamos a vender las joyas de la abuela. La realidad, señor Salas, es que están dejando a la abuela sin joyas para vender. Para ilustrar todo esto, no tenemos más que fijarnos en la reciente salida a bolsa de un nuevo paquete de acciones de Endesa, con unos resultados no demasiados buenos, y de la cual precisamos algunas informaciones que le ruego nos facilite ahora, si es posible. En el caso de no serlo, nos las remita por escrito.

Exactamente, ¿cuál ha sido el importe real de esta venta, señor Salas? ¿En qué empresas y para qué fines se empleó lo recaudado? ¿Cuál es la valoración del Presidente de Teneo sobre el diseño, la ejecución y el resultado final de esta operación?

Hasta aquí hemos hablado de dos métodos para financiar las pérdidas de las empresas públicas de Teneo, sin pasar por los presupuestos del Estado. Pero existe un tercer método, señor Salas, más distorsionador y perverso, si cabe, para el mercado. Esta tercera vía, como usted conoce, consiste en forzar a las empresas del INI a comprar dentro del mismo grupo, con independencia de la calidad y del precio. Sobre este tema, en 1984, el consejo de administración del INI estableció como uno de sus objetivos básicos el incrementar por encima del 50 por ciento las compras intergrupo.

Preguntamos recientemente al Subsecretario del Departamento de Industria sobre este tema y nos manifestó que desconocía si tal norma había sido derogada.

A mí me gustaría saber cuál es el criterio actual para las compras de las empresas del INI, y cuál es, en su opinión, el resultado obtenido con este tipo de políticas.

A nuestro entender, estas políticas tienen mucha importancia, por ser un foco de ineficiencias y dañar la libre competencia, distorsionando a la vez el mercado, de lo cual ni se benefician las empresas públicas ni se benefician las empresas privadas. Fíjese, señor Salas, que se nos ha informado que algunas empresas del INI reciben pedidos de obras de otras empresas del mismo grupo, que luego subcontratan a terceros por no disponer de tecnología propia, con el consiguiente encarecimiento de los precios y distorsión del mercado. Como aclaración de todo ello, señor Salas, le agradecemos nos conteste, referido a los ejercicios 1992, 1993 y 1994, a las siguientes preguntas. ¿Qué porcentaje de compras intergrupo representan las compras entre las compañías INI en el total de los acopios? ¿Qué porcentaje representan las compras a otras empresas públi-

cas no pertenecientes al INI en el total de los acopios del INI, incluidas las empresas de Teneo? De nuevo le ruego que de no ser posible contestarnos ahora lo haga por escrito en un próximo futuro.

Con estos dos métodos directos de transferir fondos del Estado a empresas deficitarias, se perpetúa la mala gestión y el despilfarro, de modo y manera que empresas como Iberia o Inespal puedan seguir perdiendo dinero sin incentivos para mejorar su gestión. Pues bien, señor Salas, el Estado, accionista de Iberia, de Indesa y muchas otras sociedades del grupo Teneo, no debería estar satisfecho de su gestión; y entiéndame, hablo de gestiones, no de personas. Bajo su responsabilidad, desde su creación, la situación de las empresas del grupo se ha deteriorado seriamente. Vuelvo a lo dicho para el INI, señor Salas. La información que llega a esta Cámara del grupo Teneo es poco clara, confusa e insuficiente, y un buen ejemplo de ello son los presentes Presupuestos del Estado. Nos cuenta usted, para el INI, una información que de haberla sabido antes nos hubiera permitido tomar posición. ¿No sería posible, señor Salas, que estas informaciones nos las hiciesen llegar «a priori» y no «a posteriori»? Nos evitaríamos mucho trabajo y muchos problemas.

Da la sensación, señor Salas, y su intervención anterior lo corrobora, que las cifras de Teneo parecen preparadas a propósito para un mero trámite parlamentario. No se trata de eso. El Partido Popular se preocupa, y mucho, de la situación del grupo industrial, sobre todo, teniendo en cuenta que a sólo dos años de su fundación la situación es bastante precaria. Si se quita Endesa el grupo no se sostiene.

Dicho todo esto, y para concluir, paso a hacerle varias preguntas a las que espero me conteste ahora, y si no fuera posible por escrito; permíname la coletilla, pero es que el año pasado tuvimos la frustración de hacer muchas preguntas que no se nos han contestado en un año completo.

Los gastos de personal de 1994, en Teneo, aumentan en 1.000 millones de pesetas, el 37,6 por ciento respecto a 1993. ¿Cómo es posible esto en un año de contención de plantillas y ajustadas subidas salariales? ¿Puede explicar en detalle este fenómeno?

En variación de provisiones de inmovilizado, el presupuesto para 1995 parece voluntarista, cuando menos; se pasa de provisiones netas superiores a los 100.000 millones de pesetas en los dos años anteriores, a unas provisiones de exactamente 2.583 millones. ¿No resulta esto cuando menos muy optimista, señor Salas? ¿A qué obedecen las provisiones para riesgos y gastos de más de 50.000 millones al cierre de 1994, que se aplicarán en 1995? El inmovilizado financiero neto disminuye en 1995 en 66.045 millones, ¿por qué causas?

En el cuadro de financiamiento hay dos cifras que llaman la atención. Por una parte, los recursos obtenidos por enajenación de inmovilizado, por 2.726 millones, frente a los 146.138 de 1994. ¿No piensan ustedes invertir, señor Salas? ¿Qué cosilla va a vender usted ahora? ¿Quizá es que estamos maquillando los datos?

La otra cifra que llama la atención en el cuadro de financiamiento es una dotación de 11.000 millones de pese-

tas para inversiones en inmovilizado financiero, frente a 206.830 en 1994. ¿Puede explicar a qué corresponde? Repito: hay 11.000 millones de pesetas para inversiones en inmovilizado financiero; el año pasado fueron 206.830 millones. ¿Por qué esa enorme diferencia?

Finalizo, señor Salas, manifestándole, como en el caso del INI, que faltan datos e información relevante que no me consta haya sido enviada a esta Cámara, por lo que me permito nuevamente realizarle varias preguntas que considero deben ser respondidas por escrito y con bastante detalle.

La inversión anual de Teneo consolidado, según cifras de 1992 y 1993, es muy superior a los 200.000 millones de pesetas anuales. ¿Qué inversión se estima para 1994 y cuál se presupuesta para 1995? ¿Cuál es el desglose por conceptos? ¿Qué porcentaje es de sostenimiento con rentabilidad nula y cuál es el de inversiones en curso o nuevas con rentabilidad económica en términos competitivos y de mercado de capital?

El endeudamiento del grupo Teneo, también consolidado, es del orden de 1,39 billones, al 31 de diciembre de 1993. ¿Qué situación estima usted para el 31 de diciembre de 1994? ¿Qué objetivo se ha previsto al 31 de diciembre de 1995? ¿Qué criterios están establecidos respecto a esta importante variable empresarial? ¿Cuál es el dato de estimación de resultados para 1994 y de previsión para 1995, antes o después de impuestos, en los subgrupos empresariales y empresas más significativas del grupo Teneo?

Estas son, señor Salas, algunas de las cuestiones que desearía conocer. La mayoría son repetición de las preguntas que le hicimos el año pasado; esperamos que en esta ocasión se nos responda adecuadamente. En cualquier caso, queda claro que de los datos que se conocen y de los que aparecen en los presupuestos se deducen las siguientes características actuales en el grupo INI, Teneo que usted preside: falta de estrategias políticas coherentes con las exigencias competitivas de los mercados; deterioro permanente y continuado en la gestión y en los resultados; paralización e ineficacia funcional y organizativa; excesiva concentración e indefinición en la alta dirección del grupo; crecientes aportaciones de fondos —y esto es lo más importante— por parte del Estado acompañadas año tras año de aumentos en el endeudamiento del grupo (un billón 400.000 millones de pesetas a 31 de diciembre de 1993); y, por último, información escasa y nada relevante de los objetivos y estrategias para el futuro.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Salas, tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE TENEO** (Salas Collantes): Aquí creo que tengo que explicar bastante sobre lo que es la filosofía de Teneo, que me parece mal recogida, mal interpretada o, cuando menos, muy mal valorada.

Dentro del grupo Teneo, probablemente dentro del grupo INI o dentro de cualquier grupo es muy difícil pedir una cosa y la contraria a sus gestores. Nuestro planteamiento de profesionalización, al menos del grupo que dirigimos, era una vieja demanda, una vieja aspiración y a ella

se ha estado acomodando nuestro comportamiento. Y es así cuando digo que nosotros no hacemos valoraciones del tipo de si privatizar es bueno o no y hablamos de vender o comprar y justificamos nuestras ventas y nuestras compras, y justificamos el proyecto Teneo de la misma manera, sin encontrar en otro tipo de valoración.

El proyecto Teneo se hizo, desde luego, no para recibir subvenciones del Estado de forma camuflada. Alterar justo la esencia de Teneo y mostrarla por el lado exactamente contrario a lo que fueron las intenciones de su creación y lo que hemos estado haciendo me parece difícil de aceptar. Si lo aceptáramos, todo lo que dijera carecería de sentido. Al revés, yo creo que se habló hace años de desvincular al INI de los presupuestos generales del Estado. Apareció eso como algo utópico o un poco exagerado teniendo en cuenta la situación de algunos negocios claramente deficitarios y sujetos a contrato-programa, y como hablar de desvincular todo el INI podía parecer simplemente imposible, lo que se hizo fue generar un gran grupo, enorme, dentro del INI, que tiene el 80 por ciento de su facturación, y hacer que ese grupo sí quedara desvinculado en los presupuestos generales del Estado, lo que quiere decir desvinculado de aportaciones, no del Estado, sino del INI también. Ese grupo tenía que sobrevivir él sólo en régimen de autonomía financiera. Con ese propósito se creó Teneo.

Al principio se presentó como que era el grupo de las empresas rentables frente al grupo de las empresas no rentables que quedaban en el INI, lo que no era una buena definición: Eran aquellas empresas que tenían que competir en condiciones de mercado normales y no sujetas a planes de reconversión especiales, porque eran sectores también especiales dentro de la Unión Europea. Así se creó Teneo y se dotó de esas reglas del juego: la autonomía financiera para ese grupo; ese grupo no debía recibir aportaciones del Estado, ni tampoco ser financiado por el INI.

Además de esas reglas de juego establecimos una internamente, y es que además la cabecera de Teneo tampoco se endeudaría a largo plazo hasta que no fuera un proyecto consolidado. Para no utilizar esa vía, la de una gran capacidad de crédito, el Grupo INI que es un gran agente financiero y tiene una gran capacidad de crédito en los mercados, se ha comportado durante muchísimos años con gran ortodoxia financiera —es reconocido—, para no utilizar tampoco esas posibilidades también nos autolimitamos (y fue una autolimitación que nos impusimos dentro de Teneo) para no endeudar a la cabecera a largo plazo, porque eso podía confundir los propósitos iniciales. Hecho esto y, naturalmente, sin olvidar que se creó en la peor parte del ciclo económico, con grandísimas dificultades para todas las empresas, buenas, malas y regulares, el Grupo Teneo ganó dinero desde su primer año y sigue ganándolo, ahora naturalmente de forma creciente, pero para cumplir sus programas financieros a veces tiene que vender parte de sus empresas buenas.

Como gestor de Teneo naturalmente si a mí me preguntan diré que dentro del proyecto Teneo no me gusta vender lo bueno para cubrir lo malo o para cubrir mis necesidades financieras; para cubrir lo que sea no me gusta vender lo

bueno. Me gustaría mucho más vender lo malo y quedarme con lo bueno, fortalecer ese proyecto y luego ya veremos qué ocurre.

Con las restricciones de juego que nos hemos impuesto, que han sido discutidas, y que están en el origen de la constitución de Teneo, no hay más remedio que usar este comportamiento: utilice usted sus propias fuerzas, si puede sobrevivir, bien, y, si no, será un proyecto muy bonito, pero no pudo llegar a funcionar bien.

Respecto a mis comentarios sobre el cajón de Teneo los vuelvo a hacer. Es un símil. Es como si Teneo dentro de unos años fuera el cajón de Teneo, lo abriéramos y pueden haber ocurrido dos cosas: que hayamos gestionado muy mal aquello; no hayamos solucionado los problemas de las empresas que tienen dificultades, o que habiendo gestionado bien, el ciclo o la coyuntura económica sean tan malos que, por una razón o por otra, los negocios se han comportado de tal manera que hemos vendido todo lo bueno y hemos ido reorganizando y reconvirtiendo lo malo, o bien reduciendo su tamaño o bien, a su vez, deshacernos de ello, puesto que era lo malo. El peor extremo de ese proyecto es que al abrirlo no quede nada; hayamos vendido todo. Eso es lo malo y no sé a quién le preocupa. A mí, desde luego, porque prefiero que un proyecto salga por su lado bueno y no por el malo, pero hay muchísima gente a la que le parece que tampoco es una solución tan escandalosa haber acabado colocando todas las empresas en el mercado.

Otra posibilidad es que al abrir el cajón tengamos un gran proyecto, un gran grupo empresarial con sus problemas solucionados; nunca estarán todos los problemas solucionados, pero que fuera financieramente sólido, económicamente rentable, bien establecido en los mercados y, por poco que sea, probablemente el mayor grupo empresarial de este país. Con eso luego se hace lo que se quiera, pero ése sería el resultado del proyecto Teneo. Así fue planteado al principio, así se lo he planteado y sobre eso estamos trabajando. Por tanto, la gran preocupación sobre vender Endesa, como bien se ha dicho aquí, ya la manifesté yo desde el principio. No es lo que más ilusión me hace. Por cierto, una de las gestiones más fáciles de un gestor es vender lo bueno; sacar a bolsa o privatizar —por usar ese lenguaje— lo bueno es una acción muy fácil; lo menos fácil es solucionar los otros inconvenientes, los de las empresas que todavía tienen problemas, y por tanto, a esta segunda parte es a la que más atención dedicamos y la que más preocupación nos crea. También, repito, a veces tenemos que vender lo bueno.

Con esto, creo que he contestado a la parte introductoria, aunque queda otra a la que también tengo que contestar. ¿Con estas ventas se financia el déficit corriente y se financia en continuo a las empresas que tienen problema? No. El planteamiento dentro de Teneo es que si financiamos una empresa, y para eso hemos tenido que buscar recursos vendiendo algo bueno y que nos generaba renta, lo hacemos sólo cuando hay una solución definitiva de ese problema; no se financia en continuo ni se reponen pérdidas, ni nada parecido, será un plan, el que sea, de choque,

de venta, de reducción, de adecuación, y es el que consideramos financiar o no.

Sobre la operación de Endesa en sí misma y cuáles son los importes reales, les diré que los ingresos brutos que obtuvimos en esa operación fueron 144.000 millones, depende de cómo se contabilicen las comisiones. Como Presidente de Teneo, es complicado hacer una valoración de esta operación, pero le diré que cuando tomamos la decisión de vender este paquete Endesa cotizaba —estoy poniendo un ejemplo— a 100. Mientras trabajábamos en la operación llegó a cotizar a 150 y la vendimos a 125. Desde ese punto de vista, desde el punto de vista de nuestros cálculos internos, la operación era razonablemente buena, lo que habíamos obtenido era más que cuando tomamos la decisión de vender, sin embargo es una operación en la que una buena parte se vende al por menor y el comportamiento posterior, después de vender nosotros, todavía ha sido de pérdida de algún valor. Eso no nos genera ningún placer; nosotros somos un gran accionista de Endesa y, por tanto, cualquier bajada no nos gusta; que a los compradores, a los nuevos accionistas que entran, en los primeros meses lo primero que les ocurra es que haya una pérdida de valor no es algo que nos guste ni que esté en nuestro diseño. Tampoco lo contrario, naturalmente; vender una empresa a un valor y que al día siguiente se multiplique por dos, eso también me dejaría insatisfecho. Lo que me hubiera gustado es que la acción hubiera tenido un comportamiento más normal, como, por cierto, ha sido el de Endesa en los últimos cinco o seis años, desde que hicimos la otra gran colocación, que ha ido subiendo consistentemente, reflejando lo que es la economía de la empresa. Estoy seguro de que va a ser así; en cuanto demos un poco de tiempo a esa acción, que es una acción con un valor sólido y una economía sólida detrás, se irá recuperando y dará a ganar a sus accionistas el dinero que tiene que dar; pero, efectivamente, el comportamiento inmediatamente posterior a la salida fue ése y no es agradable. Por tanto, es una valoración con mezcla de elementos, y en los elementos externos lo que ocurra a los demás no lo infravaloramos. Es importante porque además es nuestro mercado de hoy y de mañana; lo que les ocurra a esos inversores tiene valor para nosotros para nuevas operaciones, etcétera. Por consiguiente, no sé cuál puede ser el resumen, es una operación que teníamos que hacerla, nos salió razonablemente bien con esta pega, aunque estoy seguro que se solucionará en cuanto el valor recupere, ya está recuperando algo de su cotización pero cuando se recupere más.

¿Para qué hemos hecho esta operación? Fundamentalmente, para cubrir dos grandes operaciones, bien conocidas, una es la posible —digo posible— capitalización de Iberia, o reestructuración financiera de Iberia e Inespal. La reestructuración que tengamos en esas son los dos elementos fundamentales.

Sobre el mercado inter INI vuelvo a decir lo mismo. Me gustaría saber —bueno, no me gustaría saber, porque lo sé— la comparación con un grupo privado bien gestionado, en un grupo de empresas, ver cómo manejan sus compras intergrupo, porque no tiene ni punto de comparación con cómo lo hacemos nosotros. Somos infinitamente

más liberales y dejamos infinita más libertad a nuestras empresas, no sé si acertada o equivocadamente, eso depende de los puntos de vista de cada uno al gestionar. Yo creo que en un grupo tan diversificado como el nuestro no nos interesa fortalecer excesivamente esas relaciones intergrupo pero sí utilizar ese potencial razonablemente.

La contestación es que tenemos un sistema, una norma, y es que nuestras empresas deben comunicar a otras empresas del grupo sus adquisiciones, lo que vayan a comprar; deben pedirle cotización y, si es mejor o igual, salvo que haya una causa que lo demostrara, deberían adjudicárselo a ella. Esas son las reglas. El fruto es que nuestras compras intergrupo son muy bajas en términos comparativos; si alcanzamos el 8 por ciento estamos bastante altos; ese año decimos ¡caramba! es un nivel que no está mal, es decir, que es bastante bajo el nivel de compras intergrupo.

Naturalmente, decir que las pérdidas de Iberia e Inespal tienen que ver con esto, supongo que es por decirlo; no creo que S. S. crea en absoluto que tenga nada que ver... **(El señor Fernández Norniella: No he dicho eso.)** He creído entender que, claro, en empresas como Iberia e Inespal este tipo de comportamiento luego perpetúa las pérdidas. No tiene nada que ver.

A que desde la creación de Teneo nuevas empresas han empeorado, repito lo que he dicho antes, que Teneo se creó en la peor parte del ciclo económico; ganó en su primer año de creación, y en el siguiente se van a multiplicar al menos por diez los beneficios consolidados de ese grupo. Naturalmente multiplicar por diez una cifra cercana a cero o muy pequeñita, no tiene mucho mérito pero crecen considerablemente los resultados y esperamos que crezcan mucho más.

Sobre los gastos de personal, tenía un papel, aunque sin él también le puedo contestar. Efectivamente, del año 1994 al año 1993 hay una gran discontinuidad, porque hay 1.000 millones de fondo para bajas. Nosotros en la cabecera estamos intentando recortar o reducir su tamaño, entonces hay, simple y llanamente, un fondo de 1.000 millones como previsión de bajas. Restada esa magnitud, lo que crece es el 2,1.

Sobre el balance había algunas preguntas, que tengo que localizar, respecto a provisiones de inmovilizado que disminuyen del orden de 100 a dos y que probablemente son optimistas.

Variación de las provisiones de inmovilizado. Estas provisiones recogen los resultados, las pérdidas de las empresas. Efectivamente prevemos que va a haber —ya está ocurriendo— una notable mejoría en las cuentas de resultados; sin embargo, los 2.500 millones de provisión puedo aceptar que tentan alguna dosis de optimismo. Si lo tienen, y si pudiera valorar ese optimismo, tal vez sería por 10.000 ó 15.000 millones, y es muy arriesgado lo que estoy diciendo, porque les estoy hablando del año 1995; pero puestos a hablar de optimismo en esos términos, sería de ese orden. No es que sea de 123, que dice en el año 1994 que vamos a incurrir; lo no optimista sería poner 86; va a estar quizá no en esta cifra pero puede que tenga una desviación de 10.000 ó 15.000 millones. Nuestros planes pecan de ese optimismo pero no es que el orden de magnitud sea como

aquí aparece, en que si dos años ha sido de 100, cómo al año siguiente baja a dos. El orden de magnitud es o creemos que es el correcto.

Me preguntaba sobre provisiones de riesgos y gastos, si me dice dónde figuran le podré contestar.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Perdón, señor Salas, probablemente viendo con más detenimiento sus notas, sobre lo que el señor Fernández Norniella le pueda precisar, en ese trámite posible que tenemos que enviar información en las 72 horas, seguro que es más eficaz que cualquier intento que hagamos ahora de intercambiar precisiones.

El señor **PRESIDENTE DE TENEO** (Salas Collantes): De acuerdo. Lo averiguaré y contestaré por escrito.

Hay algunas otras preguntas que creo sí entiendo y le puedo contestar deprisa. ¿Por qué el inmovilizado financiero neto disminuye? Esto es porque en el inmovilizado financiero se recogen pérdidas, no beneficios. Esta es contabilidad de la cabecera, no consolidada y, por tanto, sólo podemos tomar las bajas, no podemos tomar altas. Asimismo, el que no haya desinversiones o en qué cosillas desinvertimos. Aquí se produce el fenómeno de comparar con el año 1994, en el que hemos vendido el 10 por ciento de Endesa, que es una operación muy grande, mientras que el año siguiente, como he dicho, sólo hay poquita cosa, me parece recordar, en Almagrera y Sodiga, que estarán ahí, lo que comparado con el año anterior, efectivamente, supone un gran salto. Es la misma explicación que para la inversión en inmovilizado financiero de 200 a 11. Asociada a esa desinversión de Endesa estaba prevista una posible operación en Iberia, no efectuada todavía, como es sabido y luego quizá hablaremos de ello. Había una reestructuración pendiente más el saneamiento de Inespal y alguna otra cosa, y en el año 1995 esos 11.000 si no recuerdo mal es una ampliación de capital de Ence y alguna inversión en I + D, de 4.000 millones.

Sobre inversión anual en Teneo los conceptos se los contestaremos por escrito, quizá al igual que las cifras de endeudamiento. En los resultados le he hablado del global, más o menos, de lo que esperamos y dentro del Grupo Teneo esperamos una mejora notable.

Al final ha hecho una alusión, que quizá no he entendido bien, a crecientes aportaciones del Estado respecto a Teneo. Nada que ver como queda dicho; no hay ninguna aportación del Estado.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Gracias, señor Salas.

Ahora, tal como yo me temía, son las seis en punto y todavía nos queda la comparecencia del señor Salas en tanto que Presidente de Iberia. Estoy seguro de que el Grupo Parlamentario Popular me va a ayudar para que podamos recuperar el orden del día, que el señor Fernández Norniella es corresponsable conmigo de haberlo aprobado en su momento, y ahora la simple circunstancia de cambiar de posición de mesa modifica las cosas.

El señor Camisón tiene la palabra para hacer las preguntas pertinentes al señor Salas como Presidente de Iberia.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Por mi parte también, señor Presidente de Iberia, le saludo con toda cortesía parlamentaria para hablar de esta empresa pública, y justamente para hablar de Iberia en el momento quizá más mínimo de sus mínimos. Ya estaba mal cuando su antecesor presentó en esta Cámara su plan estratégico. Ya le dijimos que era una pura entelequia. Denunciamos entonces sus defectos y dijimos que era irrealizable y todo ello consta en el «Diario de Sesiones». Entonces su antecesor y el Ministro, erre que erre, insistieron en que no, en que era la gran solución para Iberia, en que aquellas ayudas de 120.000 millones eran las últimas, en que una vez y nada más, Santo Tomás, y la verdad es que bien nos hubiera gustado habernos equivocado, pero no ha sido así, el tiempo ha demostrado que no ha sido así. Y lo que ha ocurrido es que todas aquellas partidas o previsiones de los presupuestos anteriores a este proyecto de ley que estamos discutiendo han fallado. Por tanto, yo le rogaría, señor Presidente, que, ahora que estamos recabando datos para un debate del presupuesto de Iberia en todo el proceso que tenemos por delante, nos facilitara datos que fueran suficientemente verosímiles para que entabláramos un debate real. Porque hace muy poco el señor Ministro de Industria ha comparecido en el Pleno de esta Cámara para hablar de Iberia y ha dicho, por ejemplo, que todavía no tenemos un plan estratégico de Iberia. ¿Tenemos o no tenemos un plan? Queremos saberlo.

La verdad es que el señor Ministro también dijo que había instruido al Presidente de Iberia en la necesidad de garantizar la viabilidad de esta empresa, teniendo en cuenta los resultados pasados y los diferentes retos a los cuales está enfrentada la compañía, teniendo en cuenta el gran esfuerzo que hay que hacer en materia de costes, mejora de productividad, reducción de gastos, sobre todo, y de poner en su sitio los gastos de suministros en bienes y servicios que totalizan, como bien sabe, cerca de los 180.000 millones. Pues bien, nos gustaría saber, para encajar esto en el presupuesto, en qué han consistido esas instrucciones dadas por el Gobierno al Presidente del INI, si se han llevado a cabo y que nos envíe datos, para tener materia clara a la hora de formular nuestra posición en estos presupuestos.

El señor Ministro hizo una afirmación que nos llamó mucho la atención porque coincidía un poco con la gran preocupación que tiene el pueblo español y nuestro Grupo, cuando dijo que todo dependía de unas alianzas estratégicas de Iberia de las cuales algunas eran públicas y otras no. Nos gustaría conocer, si es posible, cuáles son esas que no es posible saber. ¿Por qué ese oscurantismo? Porque si continúa ese oscurantismo, en un tema que creo que va a ser el fundamental de este debate, si nosotros no conocemos qué alianzas secretas puede haber o los detalles de esas alianzas, nos va a ser muy difícil llevar el debate a su justo término.

A raíz de ese momento las noticias que nos llegan sobre Iberia han venido en cascada de una forma inquietante y algunas han sido para echarse a temblar. Usted, por ejemplo, ha propuesto al Gobierno ampliar a 130.000 millones el capital de Iberia. ¿No habíamos quedado en que aquellos 120.000 millones eran los últimos de ayudas públicas?

Se nos dice que Iberia ahora tiene también dos frentes: uno, la Unión Europea, o sea, la batalla en Bruselas, y otro, la comprensión de los trabajadores, y que de estas dos acciones depende la supervivencia de esta empresa pública. ¿No cree, señor Presidente, que echar ahora el balón a Bruselas o a los trabajadores es un poco salirse por la tangente del verdadero problema de Iberia, que viene realmente de una gestión que no ha sido la correcta? Se dice que Iberia está a punto de quiebra y que será así si Bruselas no aprueba esa ayuda pública de 130.000 millones. Y el Vicepresidente, señor Cuenca, recientemente ha hecho público que si los trabajadores no aceptan el plan, esto —utilizando su frase— se va a pique. Entendemos nosotros que, ahora, culpar de todo esto a Bruselas o a los trabajadores es un poco estar trillando fuera de la era.

Naturalmente, las instituciones reaccionan y la Unión Europea pone condiciones para salvar a Iberia. Dice que la empresa española no podrá adquirir participaciones de sus competidores o que Bruselas ha de limitar el crecimiento de la compañía si recibe estas ayudas. En cuanto a los trabajadores, ahora se les pide un duro ajuste, con recortes salariales del 15 por ciento, para salvar a Iberia, y se dice que, a cambio, se ofrecen acciones a la plantilla. ¿No estamos, otra vez, haciendo un poco de almoneda con las acciones de Iberia? Aquí mismo, en esta Comisión, en este mismo debate de presupuestos, un alto representante del Gobierno ha reconocido, el pasado día 13, que Iberia se equivocó al invertir en Aerolíneas. O sea, un error sobre otro error. Estamos muy acostumbrados, en esta Comisión y en la de Infraestructuras, a oír, de boca de los responsables de Iberia y del Gobierno, en su momento, que la operación de Aerolíneas era magnífica y que aquello era la joya de la corona de Iberia. Luego viene la venta de gran parte de la flota, también un poco en plan de almoneda, y las consecuencias están ahí: lo que conlleva esto de alquiler de aviones, lo que esto implica en la competencia de precios en estos momentos en muchos de los itinerarios y la duda de si esto se podrá soportar por nuestra compañía de bandera, que es una compañía que todos los españoles queremos que se salve y que esté en condiciones de competir, máxime cuando el propio Gobierno anuncia —yo no sé si en un acto de sinceridad— que estos números rojos están previstos, por lo menos, hasta el año 1996 ó 97.

Resumiendo, señor Presidente, ante esta situación, nuestro Grupo lo que quiere es la verdad de la situación, para que el debate sea constructivo y sobre todo sea realista. Porque nosotros creemos que, en contra de esta tendencia de la Presidencia de Iberia o del Gobierno a responsabilizar —repito, echando balones fuera— a Europa o a los trabajadores, esta responsabilidad está realmente en que la gestión no ha sido correcta y se puede afirmar que, en muchos aspectos, ha sido mala o pésima. Los números cantan. Ahí están las pérdidas de 36.000 millones en el año 1991, 34.000 millones en el 92, 69.000 millones en el 93. ¿Cuánto en el 94 y cuánto previsto para el 95? Todo se imputa a la crisis económica y a la desregulación, y preguntamos: ¿Cómo se explica que en plena crisis se practicara una política expansiva, en oferta y en toma de posiciones

empresariales, y ahora, por ejemplo, en plena recuperación del turismo —que está ahí—, se pretende reducir la actividad y vender posiciones? Algo falla aquí, y lo que falla es, por supuesto, la gestión.

La nueva estrategia de intentar formar parte de un *global carrier* obliga también a ver claro que la estrategia de Iberia pasa por las condiciones que le pongan esas alianzas. Ahí creemos nosotros que está el quid de la cuestión e insistimos en que nos gustaría conocer lo que pasa, porque de eso va a depender un poco lo que ocurra en el futuro, y son condiciones que no sabemos y que el pueblo español está reclamando. Cada vez que intentamos tratar alguno de los aspectos, por ejemplo, hace bien poco, hablando del número de directivos que pueden sobrar, se nos dice: no se puede decir esto hasta que no se sepa la política de alianzas.

En cuanto a esta evaluación de necesidades de 130.000 millones, en alguna ocasión se nos ha dicho que irían solamente a una ampliación directa 40.000 millones, y que el resto sería con una venta de activos, y preguntamos: ¿qué activos serían los que a estas alturas podrían completar las necesidades? No olvidemos que Air France, en este mismo trayecto, ha pedido 480.000 millones, la compañía portuguesa 144.000 y la griega, Olympic, 195.000. Por tanto, insistimos en qué activos son los que realmente van a compensar esa prudencia nuestra a la hora de pedir activos en Bruselas.

El pueblo español y por supuesto los trabajadores afectados comprenden que hay muchas empresas aéreas de bandera que están mal, pero también vemos que Iberia está entre las peores, y los trabajadores recuerdan, por ejemplo, casos contrarios, como lo bien que va British Airways o, por poner dos ejemplos que ellos ponen siempre de dos extremos geográficos, lo bien que van la South West Airlines o la Singapore Airlines, que han pasado en muy poco tiempo de ser prácticamente insignificantes a tener unas flotas y un funcionamiento realmente admirables. Hay un dicho en el mundo del transporte aéreo que a usted le sonará, y es cuando se dice que todo lo que una línea aérea debería hacer bien Singapore Airlines lo hace excelentemente bien. Aprendan ustedes de estas compañías que, dentro del régimen de competencia que está abierto en todo el mundo, triunfan; otras se quedan y otras se hunden al máximo, como es el caso de Iberia. Entienden los trabajadores, y coincide un poco con lo que yo he dicho antes, lo contrario, que la causa de lo sucedido con estas tres que he citado —por citar sólo alguna— es bien sencilla, y es que todas han dispuesto desde el principio de equipos directivos competentes y que han sabido enfocar el negocio, y en el caso de Iberia no.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Camisón, permítame que le llame la atención no ya sobre que estemos fuera de orden del día, sino que hay otro Grupo Parlamentario esperando para poder hacer uso del mismo derecho que S. S., y la circunstancia de que estamos en el trámite de los Presupuestos Generales del Estado y no en las reflexiones sobre toda la política aeronáutica mundial.

Continúe, señor Camisón.

El señor **CAMISON ASENSIO**: Señor Presidente, realmente voy a intentarlo, cómo no, basta que usted haga la sugerencia, pero todo va en la dirección de ir a un debate que sea constructivo (**El señor Alonso Buitrón: El tiempo es el tiempo.**) y que se apoye en hechos reales para que pueda tener alguna utilidad.

Descendiendo, como me indica el Presidente, de aspectos mundiales a aspectos más caseros, yo podría recordarle —no voy a hacerlo, porque no tenemos tiempo— cuestiones —en estos momentos tenemos abiertas iniciativas sobre ellas— que surgen a la hora de analizar contratos de blindaje, utilización de coches poco directivos, emolumentos del consejo de administración, etcétera, como todo eso está ya abierto, nos gustaría que nos enviara, porque quizá no tenga los datos ahora y a lo mejor opina que es el chocolate del loro, pero como ello desvela un talante y una cultura de la política que Iberia ha llevado a cabo nos gustaría, que nos enviara, repito, en el plazo que marca el Reglamento, que creo que son 72 horas, toda la información que pueda sobre blindajes en la compañía, gastos en vehículos de representación y emolumentos del consejo.

Hay una pequeña duda que quiero plantearle —ya voy terminando, señor Presidente—, y es cómo debemos entender que en un momento como el pasado verano, de incremento del turismo, con 4.000 empleos menos ya consecuencia de la drástica reducción anterior, con una subida cero de sueldos, a pesar de todo, la situación y el resultado siguen hundiéndose cada vez más, hasta el punto de estar al borde de la quiebra, y son términos que no utilizo yo sino los propios responsables del Gobierno.

Dos cuestiones muy cortas pero fundamentales para nosotros se refieren a si nos podría dar noticias sobre la posible privatización de Binter, tanto en Canarias como en Melilla, y sobre la marcha de Cargosur a la hora de establecer competencias con otros cargueros, sobre todo los norteamericanos.

Tengo unas cuestiones muy cortas, un solo folio, que voy a leerle al Presidente muy rápidamente y con esto termino.

Insisto en que querríamos conocer la previsión inicial para 1994 de los ingresos y gastos por conceptos de Iberia y del Grupo, así como las cifras que se estima alcanzarían estas magnitudes al acabar 1994. También que se nos concretaran los resultados totales estimados para la compañía y para el Grupo desglosados por compañías en 1994. Los mismos datos para 1995. ¿Qué recursos precisa obtener Iberia en 1995 por la venta de participación accionarial que tiene en otras compañías? Ya la última, ¿cuáles fueron los ingresos obtenidos en 1994 por Iberia con motivo de la venta de aeronaves? ¿Qué aeronaves se enajenaron? ¿Cuáles fueron los gastos en que incurrió Iberia por el alquiler de aviones en 1994, y qué aviones se alquilaron el citado año?

Eso es todo, señor Presidente, y muchas gracias por su comprensión con el tiempo.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Creo que si le hace llegar al señor Salas ese folio, probablemente sea más eficaz en el momento de suministrar la información.

Por el Grupo Mixto, Unión Valenciana, tiene la palabra el señor Chiquillo.

El señor **CHIQUELLO BARBER**: Yo seré bastante menos breve porque algunas de las preguntas que tenía en mente efectuar han sido ya formuladas por el compañero del Partido Popular.

Para ser directos y por la premura de tiempo, querría hacer una pregunta que lleva varias consigo. ¿Cómo afectará al nuevo plan estratégico de Iberia, que prevé reducir la plantilla de Iberia hasta 1996 en más de dos mil empleados, a los trabajadores? Pero me gustaría que facilitara la información dividida por regiones, por cada una de las comunidades. Me gustaría saber a cuántos trabajadores de la plantilla de Iberia de la Comunidad Valenciana afectaría esa reestructuración de plantillas.

También deseo preguntarle cómo afectará al déficit de la compañía el anunciado recorte salarial del 15 por ciento, y si contemplan otras medidas de reducción del gasto de la compañía diferentes a las laborales. Ya se ha comentado, y así lo ha aceptado la UGT, que aprueba la reducción salarial y el recorte de plantilla, pero me gustaría saber si contemplan otras medidas para reducir el gasto de la compañía distintas a estas medidas laborales.

El señor **VICEPRESIDENTE**: El señor Salas tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE IBERIA** (Salas Collantes): Vamos a ver si consigo explicar cuál es el plan, aunque yo creo que ya lo hemos hecho alguna vez, o qué es lo que nos proponemos hacer en Iberia.

Antes de nada les ruego que tengan en consideración que estamos en pleno proceso de negociación con los sindicatos y tenemos que presentar también nuestro plan de Bruselas. Cuando hay un proceso de negociación abierto es muy difícil entrar en determinados detalles del mismo. Nosotros lo que hemos pretendido es hacer un diagnóstico de cuál es la situación de Iberia, obtener un consenso grande sobre ese diagnóstico, e intentar establecer sobre eso la terapia a aplicar y también conseguir el mayor consenso sobre esa terapia.

¿Cuál es la situación o cómo la planteamos nosotros? Obviamente, sobre la crisis del transporte aéreo en el mundo no sé si merece la pena extenderse mucho, salvo decir que lleva 30 años seguidos bajando en términos reales el precio de estos servicios y en los últimos años está ocurriendo de forma acelerada por los procesos de liberalización y desregulación. Luego evidentemente los esfuerzos en costes deben ser grandes. Se ha avanzado mucho en estos años desde el punto de vista de la eficiencia y se sigue haciendo. Habrá que seguir, pero habrá que tener cuidado —desde mi punto de vista es determinante— con los costes unitarios de los factores de producción. Hay que conseguir también reducir el precio de los factores que intervienen en la producción.

Esto, naturalmente, afecta a todo el mundo, al menos al occidental. ¿Cómo está situado nuestro grupo de transporte aéreo? Desde mi punto de vista, y así lo hemos plan-

teado —es opinable— y después de ver las variables para competir, creo que Iberia está bien posicionada. Tenemos en España que hacerlo bien en este negocio, porque no hay razones, en mi opinión —salvo poner los costes en su sitio—, para no hacerlo bien. Si la geografía influye, estamos muy bien situados; si el mercado doméstico, que suele ser un factor clave de competitividad en casi todos los negocios, tiene que estar desarrollado, el nuestro está superdesarrollado. Tenemos un gran desarrollo interior. No nos hace falta ningún *know how* especial que no tengamos. Se dominan en esta compañía los factores tecnológicos que hay que dominar, los clásicos más los nuevos —sistemas de reservas, etcétera—. Tenemos implantación comercial internacional desde hace mucho tiempo, una red notable funcionando por el mundo. Por tanto, los factores clásicos los tenemos. Para qué hablar de que España, además, es un país turístico donde recibimos a mucha gente. Si eso supone una ventaja, también la tenemos. Estamos acostumbrados a prestar servicio y a acoger a gente.

En este negocio, por tanto, no tenemos las limitaciones típicas que se nos plantean en otros, donde hemos llegado tarde tecnológicamente o hemos llegado tarde comercialmente. En éste, no hemos llegado tarde a nada de eso, estamos bien situados. ¿Qué ocurre? Todas las compañías occidentales tradicionales que llevan tiempo en el mercado tienen un problema de costes. Los primeros que los resuelven sacan ventaja a los demás y sobrevivirán y los que no lo resuelven no sobrevivirán. Había tres magníficos ejemplos puestos por S. S., British Airways, South West, Singapur Airlines. British Airways es una vieja compañía que acometió una reestructuración notabilísima hace pocos años —por cierto, la de mayor coste de dinero público en el Reino Unido, se gastaron una grandísima cantidad de dinero—, pero acometieron una profunda reestructuración de la compañía. Como lo hizo antes que las demás, es extraordinariamente agresiva en el mercado ahora y lucha contra los demás que todavía estamos retrasados en la solución del problema de los costes. South West es una compañía nueva, de bajo coste, con la filosofía de empresa regional. Compite con las tarifas, *grosso modo*, de los autobuses. Ese es un hecho. No pretende ser una empresa global, va a coste de una manera rabiosa. Ese tipo de empresas presionan extraordinariamente a las grandes americanas, American Airlines, United, Delta, que sufren notablemente, desde el punto de vista de los costes, esa competencia. Naturalmente, ellas pretenden ser otra cosa, una compañía global y, por tanto, diferenciar su producto del mal de estas empresas, pero también tienen que estar muy atentas, y de hecho lo están, a esa competencia. Singapur Airlines también es una empresa moderna que viene de un mundo con unos costes mucho más bajos y, efectivamente, de una gran calidad.

Reforzando lo que he dicho antes de los factores que dominamos o no en Iberia, nuestra compañía lleva dos años seguidos siendo la primera en puntualidad en Europa. Ese es el primer factor de calidad que se tiene en cuenta en este negocio. En el conjunto de los otros factores para medir la calidad —naturalmente es discutible y está sujeto a ponderaciones—, en la última revista especializada que he

leído, Iberia era la primera, tomando la composición de todos los factores que miden la calidad. En ninguno de ellos, y se medían ocho o nueve factores, bajaba del tercer puesto. Es decir, eso refuerza lo que decía antes, que creo que en este campo contamos con los factores para tener éxito y competir bien. Ahora, desde mi punto de vista también, no cabe duda de que tenemos que ajustar los costes. ¿Qué es lo que estamos planteando? No estamos haciendo una revisión del plan estratégico anterior de los factores de por qué América nos era interesante estratégicamente. Lo podemos discutir, pero no lo tenemos en cuestión en nuestro programa. Creíamos que lo era y seguimos creyendo que lo es. Tenemos además una prueba notable de que lo es, que grandes competidores nos quieren echar de allí, sobre todo los norteamericanos, que también creen que ese mercado, de altísimo crecimiento, tiene un gran interés, e Iberia, que ha estado siempre bien implantada allí, cuando toma estas posiciones genera situaciones que no les gustan a los que pretenden dominar aquel mercado. American Airlines no tiene mucho reparo en decir que su primer enemigo en aquel continente es Iberia, y que Iberia está puesta en la pared como uno de los grandes competidores.

Ese tipo de estrategias generales no las estamos cuestionando ahora. Ni siquiera estamos haciendo un plan en el sentido de proyectar cifras hacia adelante y ver qué ocurre con los ingresos, qué ocurre con los costes, los diferenciales... pues entonces ganaremos mucho. Lo que estamos diciendo es qué no hemos hecho, qué teníamos que haber hecho para no tener las pérdidas que tenemos ahora, y qué es lo que no hemos hecho para no perder en años malos, no en años buenos. Estamos tomando un año base, el del presupuesto de 1994, que sea algo bastante conocido y que se puede manejar con detalle y con certeza. Y sobre esas magnitudes nuestro plan, simplificando mucho, se traduce en cuánto hay que reducir los costes para conseguir un resultado cero, que no es ambiciosísimo en el resultado, sin embargo, los esfuerzos que hay que hacer para conseguir eso sí son muy importantes. Para hacer todo esto, creemos que hay que acompañarlo de una capitalización. De ahí que estemos planteando una reestructuración financiera, ampliación de capital, venta de activos, es decir, algún tipo de reestructuración financiera que, cuando menos, genere el coste del dinero. Si hemos puesto lo demás a cero, la entrada de dinero al menor genera el coste del dinero más los beneficios que se puedan derivar de la mejora de la situación. ¿Eso qué quiere decir? Que estamos haciendo un ajuste no coyuntural sino estructural. El ciclo irá mejor, irá peor, pero cuando vuelva a su valle deberíamos encontrarnos con la situación ajustada para estar al menos en equilibrio o en algún beneficio, y habremos resuelto un problema de base.

¿En qué situación estaremos una vez conseguido eso? En situación de poder competir. Nadie nos va a asegurar que hemos ganado nada. Hay que competir y hacerlo mejor que los demás. Eso es lo que he dicho que creo que podemos hacer bien. Es decir, esta es la condición necesaria, pero no suficiente, para el éxito. Naturalmente, hay que seguir manteniendo los niveles de calidad, hay que seguir haciendo las cosas bien, o como Singapore Airlines, no sólo

bien sino excelentemente bien. Todo eso por supuesto, pero hay que pasar por lo que nosotros creemos que es la condición necesaria, que es ajustar los costes.

¿Eso a qué lleva? A ajustes importantes en salarios. Estamos planteando una reducción del 15 por ciento; ajustar los convenios para conseguir flexibilidad; todavía mejorar algo la eficiencia de la empresa. Se habla de un aumento de productividad del nueve por ciento que supone una reducción de plantilla de dos mil y pico personas. Hay que tener en cuenta que esta compañía ha hecho esfuerzos muy notables en este campo en los últimos años y ha mejorado mucho su productividad. Además de ese tipo de esfuerzos, en todos los demás costes, lo que llamamos nosotros gastos gestionables, examinar uno por uno todos ellos y establecer un plan de reducción de gastos, donde debemos mejorar unos 15.000 millones nuestros costes por ese lado. En 1994 debemos conseguir 5.000 millones de mejora y otros 10.000 en 1995. Es decir, más que un plan éste es un programa extraordinariamente concreto, preciso, que va al corazón del problema, a solucionarlo inmediatamente.

Y, para englobar otro tipo de problema, ¿cómo hemos planteado nosotros esto? Esto es lo que nos parece que es lo fundamental. Para conseguir esto, nosotros estamos dispuestos a negociar lo que sea, cualquier cosa. Uno puede discutir, a partir de ahí, si la dirección es buena o es mala, o si lo que conviene ahora es cambiar a todo el equipo directivo o no cambiarlo. Eso para nosotros no es lo relevante. Lo relevante es que en esta empresa o en este negocio creemos que hay que hacer lo que hay que hacer y luego que nos digan las contrapartidas. O, al menos, que las negocien con nosotros.

Simplificaciones sobre que todo son problemas de gestión, que la dirección comete errores sin parar, que malgasta el dinero o cosas de ese tipo. Podemos acometer esa discusión, pero me parece que es perder el tiempo. Yo creo que el diagnóstico es mucho más claro, es un tema mucho más profundo, que va mucho más allá y en todos los campos —también en éstos— hay que hacerlo bien, desde luego, pero teniendo en cuenta que el problema de fondo es otro y desviar la atención un milímetro de cuál es el problema de fondo nos llevará a una situación muy grave.

En cuanto a qué activos vamos a vender, no estamos pensando en vender ningún activo. Puede que las cosas o las negociaciones nos empujen a vender alguno, pero nosotros no tenemos hoteles, ya hemos vendido el edificio de la sede social, y vender activos, tendría que ser vender negocio ya, vender parte intrínseca al negocio. Nosotros lo que ofrecemos —y esto frente a Bruselas, que naturalmente nos dice las condiciones que hay que cumplir y si planteamos una nueva ampliación de capital o algo parecido— es que no podemos pretender crecer quitando mercado a nuestros competidores. Nuestras hipótesis son mantenernos en el mercado, perder precios reales, como hemos estado perdiendo, cediendo parte del precio a los clientes y perdiendo ligera cuota de mercado allá donde estamos, pero mantener nuestra posición en el mercado, lo que nos da ligeros aumentos de oferta, aunque insisto que creciendo por debajo de lo que crece el mercado.

Este es nuestro planteamiento. A las preguntas de detalle, le contestaré por escrito, por ejemplo, sobre blindajes, coches de directivos, consejos y dietas. Espero haber contestado a quien haya preguntado y si no yo, con mucho gusto, daré una buena y cumplida respuesta para que compruebe que probablemente —esto no prejuzga lo que vayamos a hacer— el área más competitiva, al menos en precios de Iberia, son sus directivos. No es precisamente ahí donde se crean problemas de coste comparado con los mejores competidores. Otra cosa es el número, aunque, como siempre, ya he dicho que para nosotros todo es negociable.

En cuanto a blindajes, se quedará probablemente desencantado de lo poco blindados que están nuestros directivos, y para qué hablar de los Consejos y sus dietas.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Salas. Me resta expresarle, en nombre de la Comisión, nuestro agradecimiento por la rica información que nos ha suministrado.

Señorías, suspendemos la sesión auténticamente por dos minutos, a efectos de poder hacer el cambio entre los comparecientes.

Se reanuda la sesión.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS (FANJUL MARTIN). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 212/001083.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señorías, reanudamos la sesión con la comparecencia del Presidente del Instituto Nacional de Hidrocarburos, don Oscar Fanjul Martín, para responder a la solicitud de comparecencia realizada por el Grupo parlamentario Popular, en cuyo nombre paso la palabra al señor Fernández Norniella.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Fanjul, voy a formularle una serie de preguntas muy puntuales que son informaciones relevantes que entendemos que no ha recibido esta Cámara y que debería conocer para poder evaluar los presupuestos del año 1995, que es el motivo de convocarle a usted aquí, hoy y ahora.

El INH ha venido siendo una fuente considerable de ingresos para el Estado. Desde 1986 a 1993 sus aportaciones alcanzaron casi los 700.000 millones de pesetas. ¿Cuál va a ser la aportación en el año 1994 y cuál es la prevista para 1995? ¿Qué aportación ha supuesto la venta de Enagás? ¿Qué previsión de aportación de beneficios al Estado tiene el INH en los próximos años?

En las salidas a Bolsa realizadas por empresas del INH se han producido serias irregularidades. ¿Qué investigaciones ha realizado el INH y cuáles han sido sus conclusiones?

¿Cuáles son las inversiones previstas para los próximos años y cuáles han sido realizadas en 1993 y 1994? ¿Cuál es

el endeudamiento total del Grupo previsto para 1994? Voy a formularle otra pregunta colateral, antes de entrar en los presupuestos propiamente dichos. ¿Qué hay de cierto en algunos rumores sobre irregularidades en la concesión de gasolineras y presiones sobre algunos concesionarios?

Permítame, señor Fanjul, que ahora entre en los datos de los presupuestos. Ha sido una lástima que la falta de una breve nota explicativa, acompañando los cuadros del INH incorporados en los presupuestos generales del Estado de 1995, no nos evite tener que hacerle algunas preguntas aclaratorias.

En la cuenta de pérdidas y ganancias de 1993, el beneficio final es de 28.215 millones de pesetas, después de dotar provisiones de inmovilizado por un mínimo de 38.240 millones de pesetas. ¿Puede indicarnos el detalle de las inversiones a las que corresponden las provisiones de 1993 y su justificación? ¿Por qué causa los dividendos y otros repartos de beneficios en 1993 fueron de 60.000 millones cuando el resultado del año fue realmente de 28.215 millones? ¿Qué otras partidas se incluyeron en este reparto?

Los gastos externos y de personal disminuyeron de 1993 a 1995, dos años, aproximadamente a la mitad, ¿es que se reduce la actividad y la plantilla, señor Fanjul? ¿Puede decirnos qué conceptos, y sus respectivas cuantías, figuran dentro de los gastos de personal y el número de personas de la plantilla en cada uno de los tres años (1993, 1994 y 1995)?

Los gastos externos estimados para 1994 suponen 12.000 millones, es decir, más del doble que en 1993, que fueron 5.400 millones. ¿Puede confirmar la cifra definitiva y explicar su composición y detalle?

Pasando al año 1994, los datos estimados parecen contener algunas operaciones de singular importancia. Enajenación de inmovilizado por un importe de 289.233 millones; reducción de acreedores, por más de 70.000 millones; inversiones financieras, cerca de 40.000 millones y, por último, un beneficio repartido de 172.530 millones. ¿Puede indicarnos de qué operaciones se trata y darnos el detalle cuantitativo de cada una de ellas? ¿Está previsto que se lleven a cabo en 1994? ¿Cuáles se cumplen y qué otras se posponen, señor Fanjul? En definitiva, qué cambios y variaciones se producen en las cifras significativas de 1994 y 1995, en particular, en qué cuantía influyen en las estimaciones definitivas de ambos años y cuál es su reparto.

Entro ya en aspectos generales que las cifras no pueden recoger por cuanto son la consecuencia de esos aspectos generales. Le agradecería que, en primer lugar, nos hiciese una descripción de las coordenadas de actuación del INH en 1994 y para 1995, coordenadas que, sin duda, deben seguir, entiendo, las directrices del Ministerio de Industria.

¿En qué han cambiado los planes estratégicos establecidos por el INH en 1991 y 1992? ¿En qué han cambiado las acciones estratégicas planeadas entonces para los años 1994 y 1995? En concreto, ¿cómo ha afectado a los planes estratégicos del INH y de Repsol la nueva configuración del Grupo Enagás Gas Natural? ¿Qué repercusión tiene, en su opinión, este cambio de accionariado en las competencias y actuaciones del Grupo INH en los próximos años?

Quiero terminar concretando temas de la operación Enagás, operación que a nosotros nos ha preocupado desde hace tiempo y entiendo que quizá usted nos puede aclarar algunas de las cosas que han quedado confusas.

¿Cuál fue esa revalorización que se descontó del patrimonio neto contable de Enagás a la hora de su venta? ¿Cuál era su concepto y cuál fue su importe? ¿Por qué pasaron los beneficios de Enagás sin causa justificada, por lo menos a mi modesto entender, de ser 11.871 millones de pesetas, en 1992, a 4.750 en 1993? ¿Cuál es la explicación, señor Fanjul?

Recientemente se ha firmado un contrato entre Gas Natural y las eléctricas para el suministro de gas natural hasta el año 2005, me parece; se ha firmado a un precio por termia de 1,80 pesetas, lo que supone aproximadamente 4,5 pesetas por kilovatio/hora. Actualmente el coste de generación está situado entre 3,5 y 4 pesetas. ¿Cómo se va a compensar este diferencial? ¿En qué medida ha participado el INH en las conversaciones llevadas a cabo entre las eléctricas y Gas Natural?

Termino, señor Fanjul, con otra cuestión sobre la nueva compañía de Gas Natural. Parece ser que la distribución del Consejo de Administración es casi paritaria entre la Caixa y la antigua compañía de Enagás. ¿Por qué esta distribución que no se adapta a las normas de la Ley de Sociedades Anónimas?

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Presidente del Instituto Nacional de Hidrocarburos, tiene usted la palabra para contestar a los requerimientos de información del señor Fernández Norriella. Me permito sólo poner en su conocimiento que aquellas cuestiones que, por su concreción o complejidad, le pareciese que era más procedente ilustrarlas mediante información escrita, ese procedimiento es posible y puede hacerlo usted llegar a la Comisión, que se encargará de distribuirlo a los portavoces de la Cámara.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS** (Fanjul Martín): Señoría, son aproximadamente unas diecisiete preguntas, voy a intentar contestar todas las que en este momento recuerdo y, si no, enviaré las correspondientes respuestas a la Cámara, tal y como ha dicho el Presidente de la Comisión.

La primera pregunta tenía que ver con las aportaciones realizadas por el INH en 1994 y la previsión para 1995. No hay previsto realizar aportación para el año 1994 y para el año 1995 dependerá fundamentalmente de si se sale a Bolsa o no y del importe que se coloque en los mercados de capitales. En este momento, el INH tiene un 40 por ciento de Repsol, un 40,5, y eso proporciona unos ingresos por dividendos de unos 15 ó 20.000 millones de pesetas. A esos 15 ó 20.000 millones de pesetas hay que descontar los gastos operativos, que son muy pequeños porque la plantilla es muy reducida, y algunos gastos financieros que son producto del endeudamiento que tiene. De cualquier forma, como puede apreciarse, lo que se puede aportar por dividendos de Repsol a través del INH al Estado es una cantidad muy pequeña. Las cantidades significativas pue-

den proceder exclusivamente de la venta de paquetes de las acciones de Repsol.

La segunda pregunta hace referencia a la aportación prevista por el INH en los próximos años y está contestada en parte. Dependerá de si se vende algo en Bolsa y de cuánto se vende; en este momento no hay ninguna decisión tomada y creo que es importante no comprometerse y tener el máximo de flexibilidad respecto a las cantidades que el Estado quiera vender y el momento en el que lo quiera hacer, sin que exista ninguna prisa.

La tercera pregunta hace referencia a irregularidades cometidas en la colocación de 1989. Yo creo que es todo lo contrario y lo he explicado muchas veces. Fue una operación extraordinariamente transparente, y la diferencia que existe entre esta y otras operaciones es que las irregularidades se detectaron y se tomaron medidas, y fueron muy pocas. Se analizaron absolutamente todas las colocaciones y las asignaciones de acciones y el porcentaje en el que se contemplaron irregularidades fue extraordinariamente reducido después de haber hecho un análisis muy detallado de toda la colocación. En este sentido ha sido un ejemplo que no se ha seguido en general en el funcionamiento de nuestros mercados de capitales y ojalá se procediera igual en otros casos; si usted lo recuerda, los casos que hubo fueron económicamente de cuantía muy reducida en proporción a lo que era el volumen de la operación.

Las inversiones en los años 1993 y 1994 son alrededor de unos 200.000 millones de pesetas. La compañía está invirtiendo en estos años entre 180.000 y 230.000 ó 240.000 millones de pesetas. Es una de las compañías que en este momento invierte más en nuestro país, es una de las que tiene un ritmo inversor más importante y lo ha tenido en todos estos años.

El endeudamiento es también aproximadamente de unos 220.000 millones de pesetas. En los dos últimos años, después de un crecimiento muy importante de la deuda en los años anteriores el endeudamiento se ha estabilizado, más o menos, y el «cash flow» que estamos generando es prácticamente suficiente para generar las inversiones que este grupo tiene. La estructura financiera, en este sentido, es razonablemente buena, pero queremos mantener una estructura parecida a la que tiene en la actualidad.

En cuanto a los rumores sobre las irregularidades en concesiones de estaciones de servicio, le he de decir que los habrá, pero, para empezar, no hay concesión de estaciones de servicios. Está liberalizado. Se conceden autorizaciones por parte de las autoridades locales del Ministerio de Industria de varios cientos al año y es sobradamente conocido que es un mercado en el que existe una competencia muy fuerte entre compañías de petróleo por obtener contratos de suministro con las gasolineras y una competencia también importante entre los concesionarios de estaciones de servicio y las compañías de petróleo en relación a la determinación de la comisión que cobran las estaciones de servicio.

Lo que ha trascendido tiene su origen básicamente en la lógica confrontación que existe en el establecimiento de las comisiones que regulan las relaciones entre las estaciones de servicio y las compañías de petróleo.

En 1993, en este momento no recuerdo las provisiones que se hicieron, pero me parece que la más importante es una provisión de 37.000 millones de pesetas, que tenía como objetivo adaptar el valor que Enagás tenía en libros a lo que creíamos que era el valor real. Hay una serie de activos de Enagás que tienen un valor de mercado y económico muy inferior al valor que tiene en libros, por distintas causas. Una de ellas, la más significativa, es, por ejemplo, la parada de la planta de Cartagena. Como usted sabe, se construyó una planta de regasificación de gas para suministrar a la industria de fertilizantes en Cartagena; posteriormente, y como consecuencia de la crisis de esta industria, se tuvo que parar esta industria y, por lo tanto, el valor económico de esa planta es muy inferior al que tenía en libros y se hizo este tipo de ajustes. La provisión fundamental que se hace en 1993 tiene este origen. Hay algunas otras de tipo positivo y negativo, pero la mayor y la más importante que en este momento recuerdo es ésta.

En los dividendos y resultados ha habido algún desfase de un año a otro. La Ley de fundación del INH establece que el INH entregará al Estado al menos el 50 por ciento de sus resultados. El resultado es el ordinario que he explicado antes y que procede fundamentalmente de los dividendos; el extraordinario es el que procede de las ventas de paquetes que ha realizado de la cartera de Repsol. A veces, las partidas vendidas un año se han entregado al año siguiente o ha habido un anticipo a cuenta, pero básicamente se ha entregado en los últimos años el 100 por cien de todos los resultados al Estado. Esto es lo que explica la evolución, a veces tan dispar, que ha existido de unos años a otros y que tiene que ver fundamentalmente con la importancia que pueden haber tenido las ventas o no.

Los gastos externos de personas se reducen a la mitad. ¿Qué conceptos tienen? Los conceptos básicamente son los de salario. No hay ningún gasto distinto a éste. Hay algo de gastos de formación. La plantilla ha ido reduciéndose; de 50 personas, me parece que en este momento tenemos 30 ó 40, y la previsión es que vaya bajando a 20 ó 10 personas. Tenga en cuenta que el INH es fundamentalmente un poseedor de acciones en otras compañías y, por tanto, la actividad que realiza creemos que la puede llevar a cabo con una plantilla muy pequeña y con unos costes muy reducidos. De hecho, compartimos una gran cantidad de recursos precisamente para ahorrar costes.

Los gastos externos de 12.000 millones de pesetas tienen que ver fundamentalmente con los gastos de salida a Bolsa. Se producirán o no en función de la salida a Bolsa y básicamente esos gastos se componen de lo siguiente: las campañas de publicidad, de autorizaciones, de abogados, que son bastante importantes, como es sabido, y sobre lo que hemos ofrecido una documentación muy detallada a esta Cámara en una anterior presencia en la Comisión de Industria, y luego los gastos y comisiones de colocación, que suelen ser del 3 por ciento de lo que se vende. Esta partida es contingente a lo que se pueda producir en términos de colocación.

En el año 1994 hace usted referencia a una serie de valores que tienen que ver fundamentalmente con las enajenaciones de inmovilizado. Según se venda o no acciones,

habrá uno u otro tipo de valor. Y en cuanto a la reducción de la partida de acreedores, se ha reducido la deuda en gran medida en el año 1994, como consecuencia de la venta del 90 por ciento de Enagás a Gas Natural.

Me pregunta por las coordenadas fundamentales de actuación en los años 1994 y 1995 y si se cumplen los planes estratégicos elaborados en el pasado. Básicamente se está cumpliendo lo mismo que estaba previsto en los años anteriores. No hay ningún cambio significativo en este sentido que señalar. En esencia, ha habido adaptaciones importantes de algún tipo de actuación en los terrenos comerciales, en la parte de actividades de exploración y producción, pero en las líneas básicas continúan las mismas actuaciones que estaban previstas.

En cambio, la incorporación de Enagás a Gas Natural y, por tanto, a través de Gas Natural, a Repsol, constituye tal vez la modificación más importante, porque va a aumentar el peso que la actividad de Gas Natural tiene en Repsol y los recursos financieros que en los próximos años van a venir de esta actividad, y también significativamente las inversiones que va a ser necesario realizar en el sector del gas, porque Enagás tiene que hacer en los próximos años un volumen de inversión muy importante.

En relación al acuerdo, y esto me parece que también conecta con otra pregunta posterior, yo quisiera señalar lo siguiente: cuando nosotros llegamos a un acuerdo con la Caixa sobre el gobierno de Catalana de Gas, la Caixa tenía el control del consejo de Catalana de Gas; era el principal accionista existente y, como usted bien sabe, en nuestro sistema económico, a veces con participaciones del 5 o el 10 por ciento, en cuanto hay algún accionista que tenga esta participación, si los demás son muy pequeños, la influencia que puede tener en el consejo y en el gobierno de la sociedad es muy importante, y en aquel momento Catalana de Gas tenía el treinta y tantos por ciento y los demás eran todos pequeños accionistas. Por tanto, la influencia que tenía era muy importante, era el socio que controlaba la marcha de la compañía. El acuerdo que nosotros establecimos con ellos fue tener un consejo 50-50 en Catalana de Gas, lo que significó un aumento de nuestra participación en la gestión de la sociedad y en el consejo y una reducción de ellos, y lo que ha ocurrido se puede entender como una continuación de aquello.

De cualquier forma, además de esto que le acabo de señalar, con la adquisición de Enagás se establecieron dos cláusulas adicionales; una de ellas fue que el grupo INH-Repsol tendría mayoría en el consejo de Enagás, y tenemos en este momento mayoría en el consejo de Enagás, a pesar de que tengamos un 50-50 en Gas Natural, que, de alguna forma, refuerza la participación y el peso que nosotros tenemos en esa sociedad. En segundo lugar, también tenemos la capacidad de nombrar un vicepresidente y dos consejeros delegados en cada una de las dos empresas: el consejero delegado de Gas Natural y el de Enagás, o tener un consejero delegado para ambas, como ahora.

Con esto, lo que quiero decir es que creemos que el acuerdo, en este sentido, es equilibrado, que es bueno para el Grupo Repsol-INH, que está funcionando bien y que creemos que va a contribuir al fortalecimiento de la socie-

dad y a la buena marcha de la misma, con lo cual estamos en una buena posición.

No sé lo que quiere decir, porque me parece que no se ha producido nada de esto, cuando dice que si se ha producido una revalorización o un descuento de Enagás a la hora de la venta. Me parece que había una pregunta: Se ha descontado una revalorización...

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fernández Norriella, precísela rápidamente para poder continuar.

El señor **FERNANDEZ NORRIELLA**: En el valor neto contable de la compañía, a la hora de la venta se ha descontado una revalorización que se había hecho previamente.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS** (Fanjul Martín): Es lo que le he comentado antes...

El señor **FERNANDEZ NORRIELLA**: Primero se dice y, después, se descontó.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS** (Fanjul Martín): No lo sé en este momento.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fanjul, continúe.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS** (Fanjul Martín): Le mandaré la información adecuada.

Causa de la evolución del beneficio de Enagás. El beneficio de Enagás es bastante volátil básicamente, porque los precios del gas se determinan con un retraso temporal de seis meses en función de los precios del petróleo, es decir, que si los precios del petróleo suben, el gas en la venta compete con los precios del petróleo; o sea, si los precios del petróleo suben y los productos petrolíferos suben, uno puede elevar el precio al que vende el gas, mientras que la materia prima aumenta de precio seis meses después. Si en un momento determinado, los precios del petróleo suben, los beneficios de Enagás crecen sensiblemente; cuando baja, ocurre lo contrario; hay que bajar el precio de gas, mientras que el precio de la materia prima baja con seis meses de retraso, pero no hay, en este sentido, ningún hecho especial distinto de éste que explique la evolución y la volatilidad de los resultados de Enagás.

El contrato a las eléctricas es un contrato que creemos razonable, es decir, el coste de generación de la electricidad, por lo que tenemos entendido, es superior a 3,5 ó 4 pesetas kilovatio y, de hecho, se vende a un precio muy superior a éste, incluso para la industria; depende de los costes que uno incorpore. Lo que sí le puedo decir es que es un precio competitivo con otras energías para la generación eléctrica, cuando se trata de convertir calderas que ahora son de fuel y, desde luego, puede competir incluso con el carbón en las nuevas calderas de ciclo combinado, es decir,

con el carbón de importación. En este sentido, no creemos que vaya a constituir un problema para el sector eléctrico la firma de este contrato entre el sector eléctrico y Enagás.

No sé si con esto he contestado a sus preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fernández Norriella, conoce usted precisamente lo breve que es este turno. Hágalo, por favor.

El señor **FERNANDEZ NORRIELLA**: Señor Presidente, quiero ser muy breve.

Señor Fanjul, efectivamente, el coste kilovatio/hora generado ronda entre las 3,50 y las 4 pesetas. Pero si no me equivoco al hacer los cálculos, el precio del kilovatio por gas va a salir más caro. En cualquier caso, usted habla de plantas de ciclo combinado, que es una generación tecnológica superior a la que se está empleando ahora, puesto que las eléctricas nada más que están haciendo reconvertir antiguas centrales que quemaban fuel o carbón por gas, con el doble inconveniente de que esas centrales suelen estar en el centro de ciudades y ahora están paradas. Hay una serie de problemas que habría que valorar. Con independencia de esto, yo no me preocupo de que el contrato sea malo para las eléctricas. Me preocupo porque el contrato será malo para el consumidor. Es decir, será malo para usted, para mí, para el tallercito de la esquina y para la gran empresa, que son los que al final pagan el kilovatio por una tarifa que se calcula en base a unos costes fijos; o sea, no hay un mercado competitivo en el cual alguien pueda producir energía eléctrica al coste que quiera o que pueda, sino un mercado en el cual esos costes se van agregando a la tarifa y el consumidor paga lo que le piden las eléctricas. Si este contrato no es bueno para las eléctricas, no lo va a ser para el consumidor; si no es bueno para el consumidor, va a ser malo para la competitividad de este país, y si es malo para la competitividad de este país va a ser malo para todos, o sea, que no es un tema baladí por lo que yo le pregunto.

Hablar de ciclos combinados en este momento creo que es una utopía, porque, que yo sepa, no hay ningún proyecto de centrales de turbinas de ciclo combinado; quizá dentro de seis, siete, ocho o diez años pueda empezar a hablarse de ese tipo de centrales; en este momento no. Por eso yo le agradecería, señor Fanjul, que me aclarase esto último.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fanjul, veamos si, incluso con más precisión que el señor Fernández Norriella, puede comentar ese último aspecto.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE HIDROCARBUROS** (Fanjul Martín): Yo creo que posiblemente el que está en mejores condiciones de contestar es el sector eléctrico. Lo que le puedo decir es que el sector eléctrico está interesado en tener estos contratos de gas. Hay un interés por parte de este sector por tener asegurados futuros contratos de gas, pero es un interés que no existe sólo en España, sino a nivel europeo. Es decir, en los próximos años toda Europa va a conocer, de acuerdo con los planes que en este momento se están iden-

tificando, un importante aumento de la participación de la utilización de gas en la generación eléctrica. Tiene usted razón cuando dice que en la primera fase no van a ser centrales de ciclo combinado, sino reconversión de centrales en este momento existentes, pero son centrales en las que la inversión que hay que hacer es muy pequeña, y sobre esto está basada la rentabilidad que creo existe para la utilización de gas por parte del sector eléctrico.

Lo que sí le quiero decir en este momento es que, cuando Enagás acometió los proyectos de construir el gasoducto del Magreb y traer gas a la Península para la generación eléctrica, fue en aras de conseguir unos objetivos que se habían establecido en la planificación energética de este país, y en este sentido básicamente lo que ha hecho Enagás es desarrollar unos objetivos que se habían trazado, no forma parte de una actividad comercial espontánea, todo el tema de la generación eléctrica en nuestro país está sometido a un especial tipo de planificación y las ventas de gas en este sector se llevan a cabo en forma muy distinta a las ventas de gas en el sector doméstico, comercial e industrial.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Gracias, señor Fanjul. Me resta únicamente agradecer, en nombre de la Comisión, al Presidente del INH su colaboración en nuestros trabajos de recabar información para los Presupuestos Generales del Estado de 1995.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE ENDESA (FUSTER JAUME), A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 212/001084.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Ruego al señor Presidente de Endesa tenga la amabilidad de ocupar su puesto en la mesa.

Comenzamos la comparecencia del Presidente de Endesa, don Feliciano Fuster, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular, en cuyo nombre el señor Hernando toma la palabra para plantear los requerimientos de información.

El señor **HERNANDO FRAILE**: Voy a intentar ser esquemático y telegráfico en las preguntas con el fin de recuperar el tiempo perdido.

En ese sentido quería preguntarle al Presidente de Endesa las previsiones sobre el cierre del ejercicio de 1994, beneficios esperados, dividendos que corresponderán de esos beneficios al INI y qué porcentaje corresponderá de esos resultados sobre los resultados del grupo Teneo, en el cual Endesa es el motor a la hora de obtener beneficios y de cubrir déficit.

Además, el ejercicio 1994 es en el que ha comenzado a producir sus efectos el intercambio de activos eléctricos y la modificación del marco legal estable, acordados ambos al final del año pasado. Por tanto, nos gustaría saber cuál va a ser la repercusión estimada de estos cambios tanto en el ejercicio 1994 como las previsiones para 1995 en el grupo Endesa.

También nos gustaría que, relacionado con esto, nos aclarara el Presidente de Endesa qué hay de cierto en las noticias que han aparecido en algún medio de comunicación que hacían referencia a la existencia de una empresa instrumental vinculada a Endesa y radicada en un paraíso fiscal, cuyo objeto habría sido el aparcamiento de acciones de empresas eléctricas durante este proceso de intercambio de activos realizados, como decía, a finales del año pasado.

También nos gustaría saber si tiene previsiones de variaciones patrimoniales la empresa y cuál es la situación prevista para el cierre del ejercicio 1994 y lo que va a realizarse en ese sentido en el año 1995.

¿Qué previsiones tiene Endesa de cambios o modificaciones de sus participaciones en otras empresas eléctricas? ¿Se piensa modificar la estructura empresarial de Endesa para adaptarla a la LOSE y cuál va a ser el impacto económico de esto?

Nos gustaría saber, en el ámbito de las inversiones, ¿qué inversiones se contemplan para 1995 y, en concreto, qué inversiones se van a realizar en protección y mejora del medio ambiente, así como la transformación a gas de centrales térmicas? Esto tiene que ver con la pregunta que realizaba anteriormente el Diputado de mi Grupo señor Fernández Normiella referente a los ciclos combinados de gas-carbón, en qué centrales y cuándo van a poder entrar en funcionamiento estos ciclos combinados. Sobre todo, que me pudiera precisar en qué centrales.

También nos gustaría saber si han hecho previsiones o evaluaciones sobre el coste de estas modificaciones y su impacto sobre el precio del kilovatio/hora. También sobre el impacto en el precio del kilovatio/hora de los costes de la generación. En general, lo que queríamos saber es el impacto del acuerdo en Enagás con el sector eléctrico desde el punto de vista de su compañía.

En otro orden de cosas, también las inversiones referentes a los planes de desulfuración de carbones y al lavado de los mismos.

También hemos visto que en algunas centrales térmicas existen planes referentes a la utilización de plásticos y aceites de vehículos como combustible. Nos gustaría saber si han contemplado algún tipo de pretratamiento en el caso de los aceites de vehículos para la eliminación de PCD y de PCT.

También nos gustaría saber cuál es la situación de los nuevos grupos, como Elcogás y Litoral II, y la perspectiva de uso de esta última central.

¿Qué planes existen sobre la diversificación en el sector eléctrico referente a las inversiones, si es que existen, previstas para planes de cogeneración, energías renovables, eólicas, solar, etcétera? ¿Y qué inversiones tienen previsto realizar en estos sectores y cuál es la rentabilidad estimada?

¿Qué opinión le merece al señor Presidente de Endesa la última privatización de acciones de esta compañía pública en un momento que, a nuestro juicio, ha sido inadecuado desde el punto de vista bursátil, con el fin de obtener beneficios para cubrir los déficit de Teneo?

Me gustaría saber si tienen previsto realizar algún tipo de ventas, similar al último realizado, de acciones de la

empresa, también referida a una pregunta que le había hecho antes.

¿Qué opinión le merece el hecho de que los privilegios que todavía mantiene Endesa destinados a la obtención de beneficios se dediquen a pagar las pérdidas de otras empresas del grupo?

Me gustaría saber, señor Presidente, si piensa modificar la política de compras de Endesa que favorece de forma descarada a otras empresas públicas, y no necesariamente a las más competitivas.

También quisiera conocer su opinión sobre cómo afecta a la competitividad dentro del sistema económico esta política proteccionista, así como cuál es en estos momentos la situación de riesgo de los fondos de pensiones de Endesa. Hemos visto noticias publicadas ciertamente alarmantes y antes el Presidente del INI no nos lo ha aclarado, sino que nos ha remitido precisamente a su comparecencia esta tarde.

Por último, nos gustaría saber si nos va a enviar a la Cámara una información que le hemos solicitado recientemente en varias ocasiones y a lo que, al parecer, se niegan: Cuál ha sido la compraventa de inmuebles realizada durante su mandato, cuáles han sido los beneficios obtenidos, a qué han ido destinados y los precios de compra y de venta de estos bienes inmuebles pertenecientes al patrimonio de la empresa.

El señor **VICEPRESIDENTE**: El señor Presidente de Endesa tiene la palabra. Le comunico, como a todos los comparecientes, que tiene la posibilidad, si así lo juzga conveniente, de hacer llegar aquellos datos de los que no disponga en estos momentos a la Comisión, que los distribuirá a los portavoces de los Grupos para su mejor información.

El señor **PRESIDENTE DE ENDESA** (Fuster Jaime): Creo que debería empezar por el principio, o sea, previsiones de cierre de ejercicio. He de mencionar la circunstancia de que no nos está permitido a los que estamos en el mundo de Wall Street anticipar resultados y, por consiguiente, simplemente manifiesto que los resultados del primer semestre confirman bastante la tendencia de la empresa en estos últimos años, que realmente nos ha dado una ejecutoria realmente brillante en el mundo de la bolsa, tanto nacional como extranjera, salvando las dificultades de período que hemos atravesado en que todas las bolsas han tenido su crisis generalizada.

Al mes de junio teníamos un incremento de resultados sobre el año anterior de un 13 por ciento y hemos crecido en estos últimos años a una media que nunca ha estado por debajo del 10 o del 11 por ciento. O sea que estamos ligeramente por encima de la situación anterior.

A pesar del recorte que supuso el pacto que en su momento hicimos con Iberdrola, en el que había una componente de aceptación de una modificación consensuada del marco legal y estable, esto ha paliado nuestro crecimiento como consecuencia de nuestra reducción de costes financieros, que ha sido realmente importante y que para nosotros pesaba muchísimo.

Por otra parte, hay que destacar que la estrategia de Endesa de ir inicialmente a una diversificación desde el área de la producción al área más inmediata de la distribución y la aplicación del concepto de la separación de actividades desde el primer momento en que realmente empezamos a actuar ha dado como consecuencia que las sociedades especializadas están ganando dinero y que este dinero compensa la reducción de ingresos que se podría ir produciendo en la empresa matriz.

Por consiguiente, la razón del 13 por ciento es la reducción de costes financieros y una mayor participación de las empresas filiales. En este momento, los beneficios de las empresas filiales comparados con los beneficios de la matriz superan el 30 por ciento. Es una explicación.

De no haberse producido estas modificaciones en el marco, esto hubiera sido ligeramente superior. Ya dijimos en su momento que esto no era una pérdida material, porque no la conceptuábamos en ningún momento superior al cinco por ciento. Así informamos a nuestros accionistas, tanto de Wall Street como de Madrid.

En esta misma medida se ha movido el *cash flow*. El endeudamiento ha subido ligeramente como consecuencia de las adquisiciones y de los intercambios en 1993. En definitiva, los parámetros de crecimiento y la tendencia de la empresa se puede decir que para 1995 e incluso 1996 y 1997, si es que uno puede aventurar tendencias empresariales, pero sí quizá más en un mundo como el eléctrico, porque las premisas se dan con cierta constancia, salvando crisis coyunturales, es posible que sigamos creciendo a un régimen de aumento de beneficios anual ligeramente por encima del 10 por ciento.

Noticias sobre una empresa instrumental en un paraíso fiscal. Esta es una información inexacta. Nosotros no estamos en ningún paraíso fiscal. Sí hemos inaugurado en estos momentos con cierta rotundidad nuestra actuación en el mundo internacional. Ha sido una de nuestras dos patas, digamos, de diversificación. Nuestras dos patas son: internacional, el mismo negocio que en España, o sea, distribución y generación de electricidad, y diversificación propiamente dicha, es decir, servicios que de alguna manera apuntalan o refuerzan nuestra posición en el sector eléctrico en España con otras actividades, tales como el agua, el gas, las comunicaciones, la televisión por cable, etcétera, aspectos en los que nos parece que podríamos estar presentes y que lo vamos a estudiar mucho antes de hacerlo.

En el ámbito internacional, nos hemos dotado de los medios instrumentales que cualquier empresa utiliza en el mundo internacional; por consiguiente, con una analogía total y absoluta. Esta es la situación, sin ninguna referencia a ninguna actividad que no sea la de tomar posiciones en el ámbito, por ejemplo, de algunas empresas, como hemos hecho en el caso de Redinser, Electricidad de Caracas, e igualmente tomar posiciones en algunas asociaciones con otras empresas, lo que nos ha dado más agilidad disponer de este medio instrumental.

Después ha tratado de que le describiera cuál es la opinión que me merece la nueva Ley. En cuanto a la nueva Ley, evidentemente el sector siempre tendrá discrepancias

con una ley que le viene del regulador. El regulador supone que el regulado debe ser regido por alguien, y esto siempre supone una carga que no tiene, lógicamente, por qué coincidir con los deseos de cada uno y, desde luego, tampoco con los deseos de ninguno, al cien por cien. Pero sí es cierto que el sector necesitaba una ley y sí es cierto que en un análisis neutral de la Ley, visto no desde la óptica del que la tiene que vivir y acude a sus criterios personales para pensar que sería capaz de elaborar una mejor (salvando esta posición de amor propio que no es buen consejero), yo diría que la Ley tiene cualidades absolutamente válidas en todos los aspectos. Es una Ley que contempla la unidad del sector desde el punto de vista horizontal, que es una exigencia de eficacia. Esta Ley hace que la empresa eléctrica española sea mayor de lo que es, lo cual quiere decir que la hace más eficaz por separarla horizontalmente, que evita una tentación, en la que se podría haber incurrido, de generar monopolios de concesión. No se ha hecho porque el monopolio es malo en sí mismo y la concesión es pequeña en general, porque somos un montón de empresas.

Se ha mantenido la idea de una unidad física, en la cual, a raíz de la Ley, se genera una competencia en generación y una competencia en distribución, y se le da a esta competencia unas exigencias de calidad. Además de esto, se armoniza esta Ley con los vientos de Europa, unos vientos de privatización, que quizá ahora no son tan fuertes como lo eran hace año y medio o dos años, pero que siguen seguramente una tendencia irreversible. Esta Ley tiene la cualidad de estar aclimatada a la posibilidad de una Europa más liberalizada, aparte de que ya, en sí misma, entraña una liberalización importante y una exigencia de periclitación de las concesiones en función de la calidad. Es decir, que nadie es dueño de nada. Es una función en la que en realidad se tiene que dar cuenta del servicio para poder tener amarrada la posición. En generación porque compites y en distribución porque la concesión es tuya en la medida en que la explotes correctamente, y además es tuya con unas limitaciones de propiedad que permiten el paso de terceros. Incluso creando la figura del *comercializador*, que a todos nos preocupa de alguna manera, pero que también pone en evidencia que las exigencias de calidad del servicio, no entendido desde el punto de vista puramente físico, sino de servicio al abonado (calidad de servicio en todos los aspectos, desde la contratación hasta la elaboración de un presupuesto y la confección de un estudio) es algo que es un aspecto comercial que se separa de los otros aspectos de generación y distribución.

Además, otra circunstancia muy importante es que introduce la actuación de una comisión, lo que quiere decir que es una regulación más emancipada, con una comisión en la que hay personas de nivel y, por consiguiente, no es un planteamiento regulador tan riguroso; además, compatibiliza la existencia de un sector preexistente, al que de alguna manera hay que conducir a una evolución gradual, con un sistema de productores independientes que permite una competencia más acervo, más dura y una contribución al abaratamiento de costes.

Desde mi punto de vista, no pretendía hacer un panegírico de la Ley, pero sí decir que si bien es verdad que yo he firmado un capítulo de enmiendas a la Ley, como cualquier otro empresario del sector, y nos hemos puesto de acuerdo en este capítulo de enmiendas, sin embargo tengo que hacer obligadamente un reconocimiento de que la Ley está pensada para mañana y para hoy; es una ley con criterio de futuro y es una ley que contribuirá a generar eficacia en la producción y en la distribución.

Impresiones en 1995, protección medio ambiente, gas. No me gustaría aturdirle con cifras y casi prefiero decirlo un poco más de memoria que en el grupo estamos invirtiendo en inversiones materiales del orden de unos 100.000 millones anuales en generación y distribución, aparte de las inversiones inmateriales, que son las que han hecho las centrales en activos y las que han producido la toma de posiciones en Eléctrica de Cataluña y en Eneco con Sevillana.

La línea de inversiones es de este orden, de unos 100.000 millones de pesetas anuales, de los cuales actualmente muchas de las inversiones que están en marcha son fundamentalmente medioambientales y sobre las que voy a dar alguna información.

Por ejemplo, en inversiones ambientales tenemos en marcha en estos momentos en la central térmica de As Pontes una instalación que permitirá consumir carbón importado a la vez que carbón nacional y que, por consiguiente, tiene instalaciones portuarias en El Ferrol, con una ruta de acceso, y equipos de calderas que permitan la combustión de unos carbones de diferentes características. La inversión supone 21.000 millones de pesetas.

En la central térmica de Andorra hemos introducido, y está adjudicado ya, equipos de desulfuración en cada una de las unidades de los tres grupos. Estos equipos de desulfuración suponen un presupuesto de 214.759 millones de pesetas y esto está ya en construcción; son desulfuraciones que alcanzan prácticamente a la totalidad de las emisiones sulfúricas, son desulfuraciones prácticamente totales. Para que estas desulfuraciones tengan la eficacia prevista, también en Teruel se prevé la aportación de carbones importados para mezclar con los carbones de Teruel, lo que permite un mejor rendimiento en los equipos de desulfuración. Para evitar que esta menor utilización de carbón nacional en Teruel pueda devenir de un problema social, hemos tratado también de acoplar un lecho fluido, que vamos a construir conjuntamente Eléctricité de France y nosotros, al 50 por ciento. Estamos prácticamente de acuerdo también en la tecnología a utilizar; un lecho fluido de 175 megavatios, para compensar el menor carbón utilizado en la central, que será llevado a cabo, como digo, al alimón, entre Eléctricité de France y nosotros. Este lecho fluido va a suponer una inversión de 46.000 millones de pesetas y será una unidad de 175 megavatios.

Todas estas obras están prácticamente en marcha. Por ejemplo, el lecho fluido no está empezado, pero los trabajos están totalmente terminados y la asociación con EDF está hecha. Y está previsto en el Plan Energético Nacional.

En la Central térmica de Compostilla vamos a hacer una instalación de desulfuración aplicada al Grupo III, que

es el mayor, para quemar en él los combustibles de mayores contenidos en azufre, y esto supone una inversión de 6.500 millones de pesetas.

En energía renovables estamos en inversiones del orden de los 3.000 millones. En otras actuaciones de carácter general, de estaciones meteorológicas de estudios de contaminaciones, de monitores, estamos en una inversión del orden de 6.000 millones. En total para los próximos tres años y medio tenemos una cifra de 106.000 millones de pesetas, lo cual indica la importancia del esfuerzo que está haciendo Endesa para ser una empresa puntera y lo ha venido siendo, a pesar de algunas acusaciones de que ha sido objeto nada irrelevantes. En este momento puedo decir y es un seguimiento que procuro hacer porque en la primera comparecencia fue muy debatida la idoneidad de la central de Escatrón que construimos, que era una central de lecho fluido presurizado, que dicha central sigue funcionando con disponibilidad prácticamente total y con una reducción de cenizas del orden del 95 por ciento. Por tanto ha tenido un éxito importante. Lo que ocurre es que la escalación de esta central a nuevas unidades supone un paso tecnológico que todavía no ha sido dado. Es una central de 80 megavatios, que en este momento trabaja con carbones de la zona, diría que los peores carbones de la zona, sin ningún problema y con una depuración prácticamente total.

Gas y ciclos combinados. Efectivamente en el Plan Energético —he escuchado parte de la intervención del señor Fanjul— estaba contemplada una participación progresiva del gas en el sector eléctrico, la demanda nacional no tira suficiente como para que estas instalaciones se hayan anticipado, sino que se han atrasado. ¿Cuáles son las perspectivas de inversiones? Prácticamente muy pocas, casi ninguna. Hasta el año 2000 no se prevé la necesidad —no ya la disponibilidad— de ningún microcombinado. Por consiguiente, podremos convivir hasta el año 2000 con las centrales de combustión líquido adaptadas a combustible gaseoso. Esta solución es de bajo rendimiento pero de muy pocos costes fijos, por consiguiente, es una solución ágil que permitirá modular con este combustible nuevo y permitirá ajustar de alguna manera el ritmo de ocurrencia de la instalación de gasoducto —que yo ignoro, no tengo más datos que los especialistas— con el ritmo de crecimiento de la demanda eléctrica que éste sí viene afectado por la reducción de demanda y que, por consiguiente, se podría generar un período en el que las centrales de fuel, que han estado ociosas hasta hace poco en 8.000 megavatios (ahora estaríamos hablando de 5.000 ó 6.000 megavatios de centrales de fuel ociosas), se podrían convertir en un soplo en centrales de gas, porque no hay que cambiar nada más que el mechero. ¿Sería esto una solución? Sería una solución de emergencia que permitiría ajustar los dos programas.

Me ha preguntado S. S. los nombres de las centrales, yo no se los sabré dar, pero las más importantes serían Escobreras y Besós; posiblemente habrá alguna otra, pero estas dos centrales suponen el 60 ó 70 por ciento de estos megavatios; las otras son pequeñas centrales.

Sobre su pregunta relativa al coste, la modificación y el impacto del precio del kilovatio, he oído algo en la inter-

vención anterior y para ahorrar tiempo a SS. SS. tengo que decirles que pasa lo mismo que con la ley, a nosotros los eléctricos el precio de gas que se nos da siempre nos parece caro, siempre tenemos la tentación a juzgar el precio como caro; sin embargo, es cierto que el gas es un combustible supernoble, que no requiere ninguna descontaminación y es cierto que quemarlo supone inversiones muy bajas, por tanto, comparar la central de gas de ciclo combinado —no ya una central de gas normal—, con una central convencional supone un ahorro en inversiones enormemente grande, porque es un combustible noble y, por consiguiente, no requiere un tratamiento redundante de materiales, de exigencias de erosión y corrosión entre otros conceptos.

No he intervenido en las negociaciones para la asignación del precio, son negociaciones que están en otros niveles. El sector eléctrico, de alguna forma, ha firmado un protocolo mediante el cual es receptor voluntario de un vector energético deseable y de un vector energético irreproducible. Luego permítame que diga, de una manera muy seria, que el coste del gas, dentro de un contexto energético, por sus características no reproducibles y por ser un combustible que además va a seguir una trayectoria igual a la del petróleo, que está agotándose, pero es que el gas tiene mucho menos tiempo de vigencia y a lo mejor muere al tiempo que aquél, es un combustible que no se puede decir nunca que sea caro. Es un combustible muy bueno y no hay soluciones alternativas a mano ya que el mundo está en una encrucijada compleja porque lo nuclear es un deseo, pero es un deseo por parte de los tecnólogos que no se consigue introducir fácilmente, que tiene dificultades en prácticamente todos los países, al menos en el 90 por ciento de los países. La combustión es un tema que, desde el punto de vista de la utilización de carbón, que es el combustible más estable de precio, genera ciertas preocupaciones, por un lado de lluvia ácida, que es algo carísimo de evitar pero que se puede evitar, y por otro de calentamiento, que es el único que realmente sabemos que no es evitable y que la única solución es el ahorro energético. Pero valga también aquí el caso de que el petróleo, por sus características especiales de bondad de combustión, es el que menos CO₂ produce por unidad de energía generada, siendo la fijación de su precio absolutamente convencional, y yo diría que es mejor para el día de mañana que el coste de la termia de gas sea alto y no bajo; evidentemente, no con ello voy a decir que yo desearía competir con un kilovatio-hora caro frente a un kilovatio-hora barato; pero también he dicho muchas veces algo que me parece importante y es que más vale competir con menos consumo de kilovatios-hora que con más consumo de kilovatios-hora. Esto es decisivo; lo he dicho muchas veces y es una realidad. Un país que se precie de futuro tiene que consumir pocos kilovatios-hora, y España está en un nivel de consumo alto; ya no es un país que empieza a estar en niveles de consumo como Turquía o como Portugal, en absoluto; el consumo energético crecerá este año por encima del cuatro por ciento. Esto es importante. ¿Ello qué quiere decir? Que la llamada de atención de los costes del kilovatio-hora no ha ejercido una influencia suficiente sobre la

demanda. Es una consideración fuera del tema en apariencia, pero la termia de gas, que da una bondad al kilovatio-hora importante, que permite generar unidades sin invertir mucho dinero y que tiene la ventaja de la flexibilidad, se puede decir que es un planteamiento razonable. Ahora bien, insisto en que cada uno de nosotros, a la hora de juzgar el coste de la termia de gas, al igual que con la ley, presentaríamos enmiendas, aunque esto no es rigurosamente serio.

Planes de des-sulfuración y lavado. He citado prácticamente todos, si bien no me he referido al caso de Elcogás. Elcogas es un proyecto de gran envergadura que ustedes conocen y en el que se van a invertir, al margen de los 106.000 millones que he mencionado antes, del orden de 100.000 millones en un proyecto que tiene un 70 por ciento de apalancamiento; se ha conseguido una buena financiación, es un proyecto internacional en el que participan EDF, Enel, EDP, Hidroeléctrica Española, Hidroeléctrica del Cantábrico y Sevillana. Es un proyecto que está funcionando muy bien y yo espero que con él conseguiremos utilizar los carbones de la cuenca de la zona de Puertollano, y si el mundo del refino y del petróleo no cambia conseguir un coque que ahora es sobrante y que puede servir para potenciar el uso de este producto que hoy es un producto enojoso.

Me ha hecho una pregunta sobre plásticos y aceites, y aquí sí que realmente no le puedo decir apenas nada. Yo no tengo conciencia de que hayamos hecho ningún ensayo en este campo; estamos haciendo ensayos de combustión de biomásas, pero no de residuos. Creo que ésa es una técnica complicada porque estoy observando que la evolución del pensamiento en el tema de combustión de materias difícilmente degradables y de aceites genera una preocupación cada vez mayor de las dioxinas. Este problema está presente por lo menos en la literatura intelectual.

Nosotros hemos participado en algún proyecto de combustión porque ése es nuestro oficio, quemar cosas (**Risas.**), quemarlas para bien y conducir bien la combustión, pero con los residuos urbanos hemos intentado meternos en ese tema y con una postura no del todo neutral porque lo que sabemos hacer es quemar combustible, no sabemos ir por otras líneas, no sabemos ir por la línea —qué sé yo— de un «triage» de combustibles, un reciclado, que es el que se preconiza hoy por toda la gente del mundo con sensibilidad ecológica. Nosotros respetamos esto pero en esto no podríamos ayudar, no es nuestro oficio. Si hay una posibilidad de quemar sin producir dioxinas, nosotros estaríamos en condiciones. Por consiguiente, este tema lo hemos vivido porque hemos entendido que una diversificación interesante podía ser ésa. No se olvide que la destrucción de basuras por este camino supone producción de kilovatios-hora, es una producción de kilovatios-hora interesante y atractiva, y nos hemos movido ahí. Del conocimiento que he sacado de la evolución de la combustión de residuos sólidos aplicándolo a este caso que usted me menciona de plásticos y aceites deduzco que es un tema que tiene sus preocupaciones. En consecuencia, creo que tiene unas horas de camino dificultoso. Sin embargo, lo que sí hemos hecho ha sido empezar a tomar contacto con gente que ma-

neja biomasa para quemar biomasa, y para quemar biomasa incluso sin hacer modificaciones en calderas; insisto, esto formando parte de lo que pensamos que es nuestro oficio y tenemos que procurar darle más volumen de actividad. Por ejemplo —lo digo desde el punto de vista puramente anecdótico—, estamos haciendo un pacto con una sociedad que recoge toda la cáscara de almendra de España para quemarla en las centrales de carbón; parece anecdótico pero no lo es tanto, es una cantidad nada irrelevante.

Cogeneración renovable y rentabilidad. El tema de la cogeneración tiene una delimitación no siempre fácil con el tema de autoproducción porque el que cogenerateda a veces autoproduce, y el decreto de autoproducción parece que de alguna manera hay noticias de que se va a revisar ligeramente a la baja porque la proliferación de instalaciones de cogeneración se plantea como muy fuerte, como si realmente se hicieran instalaciones de producción de energía eléctrica sin que la realidad de la cogeneración, que es el objetivo fundamental y que es una mejora de rendimiento, esté presente.

Por consiguiente, yo creo que en el país hay una cabida importante en cogeneración, esta cabida importante en cogeneración para mí está muy clara por ejemplo entre las refinerías y el mundo eléctrico, necesitan una componente térmica y una componente eléctrica, y es un tema que sería a tratar con cualquier empresa refinadora española. Por otra parte, también hay un tema de cogeneración muy interesante, y es que España es un país escaso de agua, y el agua es otro esquema que requiere o que facilita la cogeneración. En este sentido, estamos al habla con Repsol, por ejemplo, para instalaciones de cogeneración, cada una de nuestras empresas eléctricas distribuidoras —y esto lo hemos asignado a las distribuidoras— está al habla con sus clientes para fomentar instalaciones de cogeneración, y lo estamos haciendo en Barcelona, la empresa que más cogeneración eléctrica ha hecho en España es Enher porque tiene un mercado industrial, porque lo ha favorecido y, por consiguiente, la cogeneración la vemos como un objetivo importante a utilizar y pensamos estar presentes en todas las áreas. Con Sevillana vamos a hacer lo propio, y en renovables —me parece que lo he mencionado de pasada— tenemos proyectos en marcha por dos mil y pico megavatios. En estos momentos estamos tratando el tema de la ampliación del parque de Tarifa, estamos intentando generar otra instalación en Galicia porque es una zona de buenos vientos, de acuerdo con Unión Fenosa. Estamos pensando en una instalación a realizar en el Pirineo, en Aragón o en Cataluña, y tenemos conversaciones con el Gobierno marroquí y es una respuesta que también podría servir porque habrá una interconexión pronto entre Marruecos y España. En la zona de Marruecos hay una capacidad de parques eólicos incommensurable; o sea, que probablemente en el norte de Marruecos se pueda instalar una zona muy reducida prácticamente del orden de 1.000 megavatios de energía eólica, en la otra parte de Tarifa, que son zonas de vientos regulares y muy cosechables.

Estamos en estos dos campos, en el de la cogeneración y en el de renovables. En renovables tenemos proyectos en

este momento estudiados del orden de 2.000 millones de pesetas y en cogeneración todas nuestras empresas tienen un programa de cogeneración. Lo tiene Unelco, lo tiene GESA, lo tiene Enher, lo tiene Fecsa, lo tiene Sevillana, lo tiene Viesgo y lo tiene Reunidas de Zaragoza. ¿Rentabilidad? La rentabilidad de la cogeneración es clara, sobre todo con las tarifas actuales. Las tarifas van a ir a menos y, por tanto, no será tan rentable, pero, con todo, es muy rentable.

La energía eólica no es rentable. La energía eólica hoy prácticamente está llegando a la iniciación de rentabilidad. Si no tiene algún tipo de subvención y procuramos conseguirlos de Europa o de donde sea, el resultado será oneroso.

Yo diría que probablemente la energía eólica no tiene un tiempo de maduración superior a dos años. En estos momentos se están mejorando los equipos eólicos, tanto en control como en disponibilidad como en coste. El kilovatio-hora eólico depende exclusivamente de si se ha instalado el parque en un sitio que haya cosecha. Si el parque es correcto, está bien ubicado, no hay problemas para que sea rentable, pero claro, no todos salen correctamente porque el estudio de vientos es un tema relativamente complicado, y sobre el que no hay datos históricos.

Me ha preguntado S. S. también sobre el tema de la privatización y ahí yo debería decir que las apariencias inducen a unas consecuencias a lo mejor un pelín precipitadas. Cuando ya estábamos bien situados en Estados Unidos y en España la acción de Endesa estaba en cuatro mil y pico de pesetas y empezamos a subir y subir de una manera que casi no entendíamos, no nos dábamos una explicación; pero era un factor de subida basado en que la empresa iba bien, la empresa se mantenía yendo francamente bien y era una acción escasa. Esas dos circunstancias juntas, con el apalancamiento americano, que estaba teniendo pocas acciones de Endesa, nos condujo a situaciones del orden de 8.000 pesetas. Claro, depende de con quien te compares el decir si has tenido éxito o fracaso. Comparado con las 8.000 pesetas, que no hemos vuelto a ver, se podría llamar un fracaso, pero lo cierto es que nosotros salimos al mercado a 6.200 pesetas y a ese precio se vendió íntegramente la colocación, no sin preocupación, porque lo cierto es que la acción seguía bajando, pero la vendimos y la vendimos en función de la realidad de Endesa. En Inglaterra la vendimos muy bien; la vendimos en Europa continental muy bien; la vendimos en Estados Unidos menos bien y la vendimos en España muy bien, tanto en mercados institucionales como minoritarios.

La operación en sí misma es que se pretendía vender el 10 por ciento, y después Teneo decidió vender un 8,5. Quizá en función de circunstancias del momento vendió un 8,5 en vez del 10; podía optar entre 8,5 y 10 y al final sólo vendió en 8,5. Se vendió, como digo, a 6.200 pesetas, y se vendió magníficamente bien.

¿Qué ha ocurrido desde entonces? Ha seguido la crisis bursátil. Nuestra acción se ha diluido. Es una acción que se puede negociar más. Hay más Endesas en el mercado. Es una dilución de más del 30 por ciento. Nuestra acción ha seguido bajando, lo cual hace sacar la conclusión de que el

señor que ha comprado la acción para venderla en seguida se ha equivocado, pero no era nuestra intención. De hecho la acción de Endesa hoy está en 5.800, o sea que si este señor vendiera ahora habría perdido 400 pesetas por acción, que es menos del 10 por ciento, pero ha pasado muy poco tiempo y yo no he perdido la confianza de que la acción se vuelva a poner en condiciones importantes. Quiero decir que lo único que ha ocurrido, que a mí me entristece, es que algunos compradores de acciones no han vuelto a ver la acción al precio a que la compraron, pero esto es algo que en un período de seis meses en el mundo bursátil no es ninguna novedad.

¿Los parámetros de Endesa justifican esta baja? En absoluto. Los parámetros de Endesa son los que he citado antes. Este año, después de la dilución que hicimos de marco legal y después de las compras ejercitadas, estaremos en estos momentos en un crecimiento del 13 por ciento, y a fin de año, como digo, no lo puedo anticipar; lo veremos en plazo breve, pues estamos en octubre. Perdón, si me alargo, Presidente.

Ante el tema de venta de acciones, me ha preguntado mi opinión. Si soy preguntado como Presidente de Endesa, soy absolutamente neutral. Mejor dicho, no soy absolutamente neutral, prefiero una mayor analogía con el resto de las empresas del sector. Yo desearía una base accionarial lógicamente más diversificada. El que la empresa tenga muchos accionistas creo que le da tono, que contrasta posiciones y no me parece negativo. Nosotros hemos preparado a Endesa desde el principio para que se privatizara en su totalidad si el Gobierno lo entendiera así; creemos que es nuestra obligación; otra cosa es que, por razones estratégicas y de diferentes órdenes que están presentes en la Ley de Privatizaciones y en otros sitios, se decida que determinadas empresas estratégicas no deben privatizarse. Nosotros, como empresarios, no podemos admitir que nuestra empresa pueda funcionar con accionistas públicos y no pueda funcionar con accionistas privados. Nuestra empresa tiene que ser absolutamente indiferente. Quiero decir eso porque, es ya sea en la composición del consejo, o en la composición de determinados organismos de gestión, el respeto a cualquier método es por nuestra parte total, y nosotros en este sentido no hemos visto mal la privatización del 20 por ciento que se hizo, ni la que se ha hecho ahora del 8,5 por ciento (ahora estamos en el 66 por ciento de participación pública); yo no veo ninguna razón para que nadie desde Endesa, desde un sentido empresarial, se opusiera a una nueva privatización. Lo que ocurre es que el mercado empieza a estar saturado de privatizaciones. O sea, que esto de las privatizaciones no va a ser un hecho que se pueda invocar y se pueda recurrir a él de una manera permanente; es difícilísimo; Repsol se lo está considerando otra vez y nosotros menos mal que vendíamos el 8,5, pero si hubiéramos vendido el 20, a lo mejor nos hubiera ido mal.

Después me ha hecho algún comentario...

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fuster, vea si hay todavía cosas realmente importantes y si no las restantes las engloba en la información que pueda usted suministrar.

El señor **PRESIDENTE DE ENDESA** (Fuster Jaume): Leo el final de lo que me ha preguntado y veo que me dice cómo ve la empresa que nuestra venta contribuya a sufragar o a salvar empresas en pérdidas.

Nosotros estamos haciendo un servicio. Desde Endesa nuestra posición es hacer una empresa rentable y complementarla desde la óptica de una empresa que estaba totalmente polarizada en un sector muy escueto, era una empresa electrominera, y hoy es una empresa que se cotiza en el mundo por el vanguardismo en sus planteamientos empresariales, tanto en España como en el extranjero. Esto es algo que nos satisface como objetivo en sí mismo, pero, además, si esta empresa, por hacer estas cosas, lógicamente (y es la prueba del nueve) gana dinero, el que este dinero suponga unos dividendos para los accionistas, me parece lo más elemental del mundo, y Teneo en este momento tiene el 66 por ciento de los dividendos de Endesa, y antes tenía el 75. Ya lo he dicho muchas veces: ¿y no tiene nada más? Además de eso, tiene la consolidación fiscal, que tienen todos los «holdings» de todo el mundo, privados y públicos; o sea, que no hay ningún otro fondo que vaya al Instituto.

Me ha preguntado por la política de compras. ¿Nos pesa mucho la política de compras del INI? Honradamente no. Nos carga a lo mejor la tramitación y tener que discutir con las personas y tener que hablar con los responsables de cada una de las empresas, yo diría que tan responsables como nosotros; pero no ofrece ningún problema de eficacia, en absoluto. Nosotros no adjudicamos nunca, repito, nunca, a precios más caros al sector público que al sector privado; no lo hacemos, y lo digo con toda sinceridad: no adjudicamos al sector público más caro que al sector privado. Procuramos hacer los concursos y en los concursos, en algunas ocasiones, se han establecido determinados mecanismos entre empresas públicas y privadas, es un hecho que no voy a discutir tanto en construcción como en bienes de equipo, y el tema funciona. Lo que pasa es que hay una crispación tremenda, porque no hay pedidos de bienes de equipo, y ésta es una realidad. Ante la falta de pedidos de bienes de equipo, basta que un bien de equipo vaya al sector público para que se genere una tensión tremenda.

Esto no es así. Lo digo sinceramente. Yo no me sentiría capaz de hacer una empresa eficaz si tuviera que hacer las compras ineficaces. Esto no puede funcionar, y como no puede funcionar, aquí este error no se comete; se puede cometer algún otro, pero éste no se comete.

Fondos de pensiones. Los fondos de pensiones es un asunto que realmente nos preocupa a todos, es un tema que ha quedado pendiente de resolver. Entre los temas que ha resuelto Endesa, el del fondo de pensiones no lo tiene resuelto. El fondo de pensiones no es un fondo de pensiones, es una mutua. Esta mutua es una historia que viene de muy lejos, que viene de una etapa sindical; probablemente hoy no ocurriría lo mismo, pero que en esta época se plantea una mutua que prácticamente era como una sacralización del mundo, y la situación de esta mutua no ha permitido su modernización. No sólo no ha permitido su modernización, sino que quizá también ha contribuido a determina-

das actuaciones de gestión poco transparentes, poco claras o poco explícitas. Quiero poner claro que la mutua de Endesa no tiene más que el apellido. La mutua es un organismo absolutamente independiente por ley en el que la junta rectora es la responsable de la gestión, de las inversiones y de las actuaciones.

¿Cuál es la situación en este momento, a pesar de lo que yo leo en la prensa? No tengo todos los datos ni toda la información como para poder garantizar que mi punto de vista es el acertado, pero sí quiero decir que sobre la mutua no hay razones para pensar que no se haya administrado bien, pero sí hay razones para pensar que ha seguido métodos inadecuados para una mutua, o sea, que, a lo mejor, ha hecho inversiones de cierto tipo de riesgo, que ha contraído determinados tipos de gestiones que no son normales en un fondo que requiere una mayor garantía por ser un fondo que supone ahorros de personal; se han metido en una serie de inversiones con mucha probabilidad de ganancia, pero con carácter de maceración lenta y de riesgo excesivo. Este es un problema metodológico que no un problema de agujero; aquí las cosas no han funcionado bien por falta de atemperar el instrumento al objetivo. Esta es una de las realidades que nosotros hemos tratado de arrumar y no lo hemos conseguido, porque tenemos una participación muy minoritaria. Nos hemos opuesto a determinadas inversiones, porque no nos parecían adecuadas; no porque nos pareciera que se hacían cosas mal, sino porque no nos parecían adecuadas, no sabíamos más que eso: sabíamos que eran en una zona que no nos parecía adecuada.

Finalmente, la dirección de seguros ha intervenido el asunto, y lo ha intervenido yo creo que para bien, en el sentido de que puede ser una magnífica oportunidad para que, a través de esta intervención, se conozca con claridad la realidad de las cosas, y que determinadas actitudes de no transparencia o de un exceso, a lo mejor, de apropiación de la gestión sucumban, que nos ayude a lo más importante y yo creo que lo más importante no es lo que hemos hablado: lo más importante es la modernización del sistema de seguridad de la empresa, que no pasa, probablemente, hoy ya por una mutua de estas características, como en el mundo de los mutualismos se ha visto bastante claro, sino por un planteamiento distinto, en el que en realidad los estudios accionariales se hagan mejor, que la transparencia de las inversiones sea más clara y la idoneidad de los activos sea mucho más segura.

Aquí vengo a decir que no hay mal que por bien no venga. Es un tema que se nos ha quedado colgado en los años que hemos modificado esta empresa, y espero que con ayuda de la Dirección General de Seguros y con la participación de la luz y taquígrafos, que vamos a poner nosotros con toda nuestra alma para que el asunto salga bien, ayudar a que la mutua sea una realidad, que yo creo será una realidad.

Quiero hacer una observación: me gustaría decir que creo no existe un problema de agujero de ningún tipo; es una opinión personal. Creo que existe un problema claro de imagen no positiva, pero no creo que exista ningún agujero, lo cual quiere decir que en este sentido el dinero está

ahí. Lo que pasa es que hay que reubicarlo probablemente y hay una tarea a realizar. Segundo punto, insisto, el más importante: convertir esta mutualidad en algo que sea un instrumento para la garantía de la seguridad de los mutualistas de Endesa mejor.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Fuster, por su abundante y, si puedo expresar una opinión personal, singular información. Se lo agradecemos en nombre de la Comisión ampliamente.

El señor **HERNANDO FRAILE**: Señor Presidente, un minuto.

El señor **VICEPRESIDENTE**: ¿Es realmente un minuto? (*Asentimiento.*)

Tiene la palabra señor Hernando.

El señor **HERNANDO FRAILE**: Solamente para hacerle una precisión. El señor Presidente de Endesa no nos ha dado datos relativos a las previsiones sobre el cierre del ejercicio de 1994-1995, alegando que está en Wall Street. No pretendemos hacer *insider trading*. Simplemente es que si el Instituto Nacional de Industria contempla unos beneficios y unas previsiones de beneficios para 1994 y para 1995 y que gran parte de los beneficios los obtiene vía Endesa, nos gustaría concretar si los datos que aporta el INI en la previsión de los Presupuestos Generales del Estado es correcto o no.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Si el señor Fuster puede responder en un minuto, bien, y, si no, la información se puede comunicar posteriormente.

El señor **PRESIDENTE DE ENDESA** (Fuster Jaime): Puedo responder de una forma muy concreta. El resultado neto antes de impuestos de 1993 fueron 171.000 millones de pesetas. He dicho que en junio estamos en un 13 por ciento por encima de estos resultados. Lo otro no lo puedo decir, pero me parece que quedan pocas cosas por extrapolar. Por consiguiente, de la cifra de beneficios que se va a aportar a nuestros accionistas, habrá unos dividendos que el año pasado fueron de 38.600 millones de pesetas de dividendos. Si usted hace la regla de tres correspondiente, no es difícil deducir de esta cifra de dividendos el 66 por ciento, sería lo que se llevaría el Instituto. Esta sería la realidad de los números si yo los pudiera contar íntegros.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Fuster. Le reitero el agradecimiento de la Comisión por su comparecencia.

Se suspende un momento la sesión a efectos de recabar información sobre la próxima comparecencia sobre la que el señor Letrado tiene que comunicarme alguna cuestión.

Se suspende la sesión.

Se reanuda la sesión.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE HUNOSA (ABELLÁN GARCÍA) A PETICIÓN DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS POPULAR (Número de expediente 212/001086) E IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA (Número de expediente 212/001144.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señorías, reanudamos la sesión, una vez que he recabado la información adecuada respecto a la comparecencia que en el orden del día estaba previsto celebrar ahora del Presidente de Enisa, don Carlos Estévez Ruiz Castañeda. Me informan los servicios de la Cámara que se han detectado, en este caso concreto y en alguno más, errores de transmisión de los requerimientos de comparecencia a nivel del Ministerio de Presidencia y de la Secretaría General de Relaciones con las Cortes, y que, por lo tanto, las personas que se suponía que comparecerían no están en condiciones de hacerlo, por no haber recibido la comunicación oportuna. Ante esta situación, la Mesa lo comunica a la Comisión. A efectos de orden del día pasaremos al punto siguiente. Inmediatamente trataremos de subsanar este defecto de información, de manera que en la sesión correspondiente de esta Comisión de comparecencias del próximo jueves pudiésemos realizar la del Presidente de Enisa, con la circunstancia de que, además, como se nos comunica que en el orden del día del próximo jueves una de las comparecencias, a petición del Grupo solicitante, se da por decaída, tendremos ocasión de sustituir una por otra, si es eficaz el procedimiento que estamos comentando. **(Pausa.)**

Parece ser, señorías, que los acontecimientos son todavía más rocambolescos. Para dar tiempo a tener una información más seria que trasladarles, sugiero que pasemos al punto del orden del día que estaba previsto relativo a la comparecencia del Presidente de Hunosa, señor don Eduardo Abellán García, y, luego, Dios dirá.

Esta comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular y por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra don Antonio Landeta.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Señor Presidente, en primer lugar, quiero saludar y agradecer de antemano al señor Abellán la información de esa empresa tan arraigada en Asturias, Hunosa, una de las más emblemáticas y que durante todos estos años viene atravesando un duro ajuste con disminución de producción, disminución de puestos de trabajo y con un aumento sensible en las pérdidas. Este hecho trae consigo una grave preocupación en toda la zona central de Asturias, tanto por el presente de la empresa, como por el futuro.

Hunosa tiene una participación directa en los Presupuestos Generales del Estado a través de las transferencias corrientes que recibe del Estado, dentro del Programa 741.F, explotación minera. La dotación de esta partida presupuestaria para 1995 es de 50.000 millones de pesetas, cantidad similar a la del año anterior. Como introducción queremos formular una serie de preguntas en relación di-

recta con este tema. En primer lugar, qué previsiones tiene la empresa para mantener esta subvención. En segundo lugar, qué planes tiene la empresa para adaptarse a la nueva directriz sobre ayudas al carbón que exigen que disminuyan las ayudas y que se oriente hacia el cierre de explotaciones más rentables. Si existe por parte de la empresa previsión de cierre de nuevos pozos para el año 1995, pues en los momentos actuales parece que está en la idea de llevar al cierre el pozo Santa Bárbara y el pozo Carrio. Queremos saber si el señor Presidente de Hunosa considera cumplido el plan anterior, pese a que no se crearon los 800 puestos de trabajo y, por otra parte, no se atendió la formación profesional que estaba prevista.

Quiero cerrar este primer apartado de preguntas con una que dice: Dado que el plan actual no determina la plantilla final de Hunosa, consideramos que se va a llevar a efecto la reducción exclusiva de 2.000 puestos de trabajo como prejubilaciones o, por el contrario, como indicaron precisamente en el mes de julio altos cargos del Ministerio de Industria, estos 2.000 puestos se ampliarán con 3.000 a 4.000 puestos más. Estos días se están manejando precisamente las ayudas del plan Rechar II, sobre las cuencas mineras, y observamos que se está utilizando una cifra que nos preocupa realmente. Como el plan Rechar II únicamente tiene en cuenta los puestos de trabajo perdidos y no los que se prevé perder, se está jugando con la cifra de 5.000 puestos en toda España, de los cuales la mayor parte recaerían en Asturias. Por ello, siendo una preocupación real para este Diputado, nos interesaría concretar qué cifra de plantilla tiene realmente previsto dejar la empresa Hunosa al terminar el plan firmado del año 1997.

Entendemos, y esto es importante, que también interesa conocer otras cuestiones, baremos y cifras que realmente pueden repercutir indiscutiblemente en la explotación de las empresas Hunosa. Qué va a pasar con las explotaciones a cielo abierto. Sabemos que esta última temporada existieron unos graves problemas sobre este tema. Por otra parte, qué trabajos está realizando la empresa Hunosa sobre reserva y acciones para localizar nuevos yacimientos, inversiones previstas, medidas de protección del medio ambiente y restauración de suelos y escombreras.

Otro aspecto a señalar, que también tiene importancia para este Diputado, es que se ha discutido y se ha hablado mucho sobre la creación del tejido industrial alternativo para las comarcas mineras en declive. Nos interesaría concretar cuáles son las actuaciones que Sodeco va a llevar con la empresa Hunosa en el año 1995 y qué proyectos de diversificación tiene previstos la empresa para contrarrestar los puestos de trabajo creados con los puestos de trabajo que se están perdiendo en estas zonas mineras.

Tengo que decir que en la información que se ha publicado en la prensa en estos meses atrás, se deducía la idea de que Hunosa iba a tener un buen ejercicio en 1994; sin embargo, las cifras presentadas en los presupuestos no lo indican así. Por eso, sería necesario conocer si las cifras indicadas en 1993 y 1994 corresponden realmente al cierre del ejercicio o no y si van a sufrir alguna modificación que traiga como consecuencia un cierre de ejercicio de Hunosa

favorable y no desfavorable; favorable no en cuanto a resultados finales, sino en cuanto a ejercicios anteriores. Nosotros hemos examinado con detenimiento las cifras de los presupuestos de los años 1993, 1994 y 1995 y sobre ellas hemos llegado a la siguiente conclusión.

En la cuenta de pérdidas y ganancias se refleja una paulatina reducción del valor de la producción que previsiblemente parece que se va a incrementar en 1995. Las cifras son 38.816 millones de pesetas en 1993, 35.935 millones en 1994 y 38.019 millones se prevén para 1995. Indiscutiblemente eso habría que relacionarlo con la producción que aparece en los Presupuestos Generales del Estado de 2.588, 2.365, 2.460 miles de toneladas lavadas en los años 1993 y 1994 respectivamente. Es decir, en el año 1994 existe una reducción de la producción de menos del 10 por ciento y se reduce el valor de la producción en la misma cifra. Por otra parte, sería preciso también que nos explicara esto y la nula mejora del indicador. También nos interesa conocer los gastos externos que también sufren un aumento en 1994, aunque los de personal disminuyen. Los gastos de explotación pasan de 8.459 millones en 1993 a 13.181 en 1994 y para 1995 se prevé la cifra de 7.931 millones.

Estas cifras hay que explicarlas porque presentan unas oscilaciones realmente incomprensibles. El resultado bruto de la explotación empeora sensiblemente: 37.782 millones en 1993 y 39.866 millones en 1994, mientras que las previsiones de 1995 son de una mejora significativa con 32.103 millones de pesetas. El resultado al final es peor en 1994 que en 1993 a pesar de un incremento de las subvenciones netas a las explotaciones que pasan de 56.806 millones en 1993 a 62.810 millones en 1994, previendo un incremento de las mismas en 1995 hasta la cifra de 68.084 millones de pesetas. Los resultados después impuestos presentan para el año 1993 3.793 millones y 6.144 para 1994. Todas estas cifras hay que explicarlas porque no concuerdan con las informaciones optimistas que se preveían en la empresa.

Un capítulo importante es el de costos financieros-14.300 millones de pesetas en 1993, 10.231 millones de pesetas en 1994 y una previsión de 9.473 millones en 1995. Habría que conocer cuál de estos costes son atribuibles al retraso en la percepción de subvenciones por parte del Estado.

Otro dato también negativo, y que es preciso que nos aclare la razón el señor Presidente, es el aumento de los acreedores a largo plazo que pasa de 99.549 millones de pesetas en 1993 a 117.496 millones de pesetas en 1994, sin una reducción de los acreedores a corto plazo. La situación presupuestaria es mejor para 1995, con reducciones significativas en los acreedores tanto a largo como a corto plazo.

Y tenemos que terminar nuestra intervención haciéndole una pregunta al señor Presidente. Examinadas todas esas cifras, llegamos al pleno convencimiento de que el compromiso adquirido en el nuevo plan de reducir la subvención del Estado en 20.000 millones de pesetas corrientes, basado todo ello en una mejora de la producción en modo alguno va a ser posible, y para esto nos basamos pre-

cisamente en que en los primeros ocho meses de este año 1994 se ha registrado un empeoramiento en los costes de producción y de resultados por tonelada que pasando a tener la peor producción y el mayor costo de toda la historia de la empresa Hunosa. Nada más y nada menos se pone en la cifra de 35.717 pesetas por tonelada, es decir, sobre el plan que se había previsto, 2.200 pesetas más.

Ante estos resultados, ante estos hechos nos preguntamos cómo va a atender Hunosa y va a mejorar los resultados. Indiscutiblemente entendemos que en toda esta cuestión tiene una gran responsabilidad tanto la gestión empresarial como el equipo director de la misma. Solicitaríamos al Presidente que nos aclarase todos estos extremos que acabamos de enumerar.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor García Fonseca, tiene la palabra.

El señor **GARCIA FONSECA**: También quiero darle la bienvenida al señor Presidente de Hunosa, señor Abellán, a esta Comisión y, por mi parte, más que pedirle números, que por supuesto estoy interesado en escuchar todos aquellos que usted considere conveniente facilitarnos para que nos podamos hacer el juicio más adecuado y fundamentado sobre la situación de la empresa Hunosa, antes que eso me interesaría que me confirmara algunos de los datos, en los que no voy a ser prolijo, sino aquellos que me parecen más fundamentales y que están saliendo estas semanas atrás en los medios de comunicación y que me parecen preocupantes. Me parece que hoy es una ocasión adecuada para que usted pueda explicarse en relación con ellos. Voy simplemente a enumerar algunos de los que me parecen más relevantes y que han ido saliendo estas últimas semanas en los medios de comunicación.

Uno de ellos, que me parece crucial, es el del coste por tonelada, que se eleva a 35.700 pesetas, según las fuentes que estoy utilizando que son de los medios de comunicación en Asturias. Este dato, obviamente, usted lo conoce mejor que yo, es muy importante en relación con el futuro. Nosotros ya hace mucho tiempo, no sé si el suficiente, en todo caso hace bastante, que creemos que Hunosa necesita una profunda reconversión y no nos hemos opuesto a que incluso esa reconversión pasara por reducciones de producción y de plantilla, con tal de que se dieran dos condiciones: una que realmente se asegurara un futuro, relativamente despejado, para el mayor resto posible de Hunosa y que al mismo tiempo, paralelamente, se iniciara con los gobiernos central, autonómico y Hunosa un proceso de reindustrialización en las comarcas mineras y en Asturias. Este resultado es crucial porque, de ser cierto y de no poder corregirse, indicaría que Hunosa no tiene otra vía que el cierre total y absoluto.

Sigo dándole unos datos que me gustaría que usted los confirmara o no, o en todo caso los comentara, como que efectivamente los costes de producción, excluidos en este caso los financieros y los de amortización, en 1994 están resultando de un 1,7 por ciento superiores a los de 1993, a pesar de que la producción ha disminuido, etcétera; o el que los resultados vayan a experimentar una desviación,

en relación a las previsiones del plan, de entre un 7 y un 10 por ciento. Hay muchos más datos que están saliendo, pero simplemente le expongo algunos que me parecen particularmente significativos.

Otro que tiene también una relevancia particular, según mi criterio, es que incluso en el cielo abierto, según los datos que están saliendo a la luz en los medios de comunicación, Hunosa experimenta también pérdidas. Lo que en principio estaba concebido como una compensación para las pérdidas de las explotaciones subterráneas, a pesar de otro tipo de costes medioambientales o incluso en empleo, etcétera, sin embargo ni siquiera parece que ese resultado, que es el que le daría razón de ser, se esté consiguiendo. Los datos que se manejan son, por ejemplo, por citar simplemente algunos, que pierde unas 600 pesetas por tonelada y que tuvo hasta agosto unos resultados negativos superiores a los 100 millones, cuando esperaba ganar 250 millones.

Hay también otros datos relativos al cielo abierto que nos resultan preocupantes por otras razones no menos importantes, como cuando se afirma, en los mismos medios, que Hunosa tiene un coste a cielo abierto hasta de 4.000 pesetas mayor al pactado y la empresa afirma que ingresa 13.625 pesetas por cada tonelada, cuando el precio medio de la venta para las centrales térmicas alcanza las 11.900 pesetas, y la explicación que se da es que de estos datos se deduce que Hunosa está entregando un carbón a cielo abierto de muy superior calidad a la media, con porcentajes de cenizas inferiores al 18 por ciento, cuando, sin embargo, en la documentación de adjudicación de las cotas de La Mosquita y San Víctor, se atribuía un contenido medio de cenizas del 30 por ciento. Son extremos que es muy importante que usted intente aclarar y explicar.

En relación con esto, y en la recta final de mi intervención, quiero mostrarle mi perplejidad. Usted ha conseguido una cosa realmente insólita en Hunosa y quizás en la minería de mi región: un plan de futuro negociado sin que haya conflicto alguno. Esto es una cosa, desde cualquier punto de vista y al margen de la valoración final que uno haga de ello, realmente admirable, pero desde ahí resultan todavía más difíciles de explicar los datos negativos a los que estoy haciendo permanente referencia en esta primera intervención, puesto que con una empresa, digamos, pacificada y siendo la conflictividad laboral uno de los factores negativos tradicionalmente en relación con las pérdidas de Hunosa, ahora, no habiéndose producido esta conflictividad, se sigue ese curso negativo. En este sentido, le preguntaría si, a la vista de los resultados a cielo abierto —de los resultados y de este otro tipo de interrogantes que se están planteando—, no considera usted necesario sacar de nuevo a concurso estas concesiones una vez que finalicen las actuales y que sirvan para buscar mejores gestores y clarificar la situación desde cualquier otro punto de vista.

Por último, en cuanto a los resultados, ¿no cree usted que estas divisiones o enfrentamientos que están apareciendo últimamente a nivel público en la dirección de la empresa entre diferentes grupos de directivos pueden ser una de las causas de estos resultados negativos?

Si me permite el señor Presidente, terminaría haciéndole una pequeña confidencia. Yo no le arriendo a usted la ganancia. Yo no diría que Hunosa es una empresa emblemática, como decía el portavoz del Partido Popular. Yo diría que Hunosa es una empresa problemática y, desde luego, muy difícil. Posiblemente, entre las empresas públicas, le ha tocado a usted bailar con la más fea, como se dice a nivel popular y, desde luego, Hunosa arrastra, y esto no lo digo para eludir su responsabilidad, sino para situar las cosas con la mayor objetividad y justicia posible, una situación que se puede calificar sin exageración de caótica desde hace bastantes años, incluso bastante antes de que usted estuviera en la dirección: clanes de todo tipo que son auténticos cánceres para esta empresa, clanes a nivel de directivos, influencias desproporcionadas de algún líder sindical que está en la opinión pública; compartimentos estancos que en cuanto ven el menor asomo de que puedan ponerse en cuestión sus situaciones de privilegio —y empleo una palabra no excesivamente dura, porque hay situaciones que se pueden calificar de manera bastante más grave— reaccionan, de manera que cualquier dirección encontraría muchísimas obstrucciones, muchas más de las que conlleva una gestión normal en una empresa. Repito, no digo todo esto ni mucho menos para librarle a usted de ninguna responsabilidad (usted ahora las tiene todas, incluso las que no son suyas, las del pasado), pero sí para situar el problema en toda su profundidad y para animarle a que nos hable también del futuro a partir de ahí, si realmente usted se cree con capacidad, con agallas —permítaseme la expresión— para enderezar esta torcida situación.

Por último, que nos diga también (esto se preguntó por mi antecesor también y yo lo he hecho en todas las ocasiones en que usted compareció y ahora me parece doblemente conveniente hacerlo) los proyectos de diversificación de la empresa. Digo doblemente porque una primera razón es obvia dado un proceso de reconversión tan fuerte como el que ha habido y, segundo, la de un pacto como el que han alcanzado los sindicatos y la Dirección que usted preside sería un elemento de frustración si, efectivamente, este segundo aspecto no se llevara a buen puerto.

El señor **VICEPRESIDENTE**: El señor Abellán tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE HUNOSA** (Abellán García): Quiero comenzar dando las gracias a SS. SS., tanto por la brevedad de sus preguntas como por las palabras de elogio del señor Landeta y la conmiseración del señor García Fonseca. Sin más, yo creo que por economía procesal casi conviene, si el señor Presidente lo permite y SS. SS. también, que vaya respondiendo a todas las cuestiones que se han formulado y que valga para ambos, de modo que si al final de mi intervención quedase alguna pregunta que no haya podido responder tenga de nuevo la oportunidad de hacerlo, si es que se me ha escapado.

En primer lugar, es evidente que la información que poseen SS. SS., como ahora mismo acaban de manifestar, no es de primera mano; es una información de prensa que tiene, lógicamente, bastantes sesgos e inexactitudes. Ade-

más, si aprecian SS. SS. casi toda la información, tiene la misma firma, sin entrar en juicios de valor, pero en la misma firma, una extraña coincidencia.

La segunda cuestión, punto en el que hace especial hincapié, es el coste por tonelada, haciendo abstracción absoluta de la evolución del resto de parámetros de comportamiento de la compañía. El coste por tonelada no deja de ser una más de las variables que hay que considerar, pero los resultados globales de la compañía van evolucionando en el buen sentido y van mejorando sucesivamente, que son los que al final le importa al contribuyente, es decir, son los que van a conformar las partidas presupuestarias de asignación para subvenciones de la compañía, con independencia absoluta de si el coste por tonelada ha evolucionado mejor o peor.

Para que lo sepan, el coste por tonelada seguirá creciendo. Esta afirmación puede parecer extraña, pero hay un hecho singular que se da en esta compañía, que, como bien ha manifestado, es, más que emblemática, problemática. La cuestión es que cada vez se está reduciendo más el volumen de personal y eso está generando una cantidad de pasivos que siguen teniendo unos derechos que se mantienen en el tiempo y en el espacio. Ese efecto tiene su peso, indiscutiblemente, en la cuenta de resultados. Ello quiere decir que, a menor número de personal activo, son mayores las cargas que sobre los pasivos tiene que soportar la compañía, y esas cargas se ponen de manifiesto en muchos aspectos, por ejemplo, en la entrega de carbón, en atenciones sociales, servicios médicos, etcétera.

Tengan en cuenta que el coste por tonelada actual lleva incorporado alrededor de 1.200 pesetas sólo por el carbón que se entrega a los pasivos, no es ya el carbón que se entrega a los activos, que también tiene su peso. Los economatos, las atenciones médicas, todo eso son capítulos que no tienen otras empresas, los tiene Hunosa. Es una herencia que está ahí, que obviamente no queremos —no sé si podemos o no, no es éste el caso— hacer que desaparezca, pero está incidiendo cada día con mayor peso en lo que es el coste por tonelada, no así en los resultados totales que, como pasaremos a ver, no ofrecen duda de que su evolución es francamente positiva.

A diferencia de S. S., considero que se cumplió el plan 1991-1993 en los términos previstos y que también se cumplirá el plan 1994-1997 exactamente igual en los términos previstos.

En ese sentido me preguntaba el señor Landeta ¿qué previsiones hay para mantener las subvenciones? Las previsiones son las contenidas en el plan de la empresa, del que no nos vamos a apartar ni un solo milímetro mientras sea absolutamente posible, plan de empresa que conoce perfectamente. A su vez, eso enlaza con la pregunta que hacía de cómo vamos a soportar, por llamarlo de alguna manera, cómo vamos a enganchar con la nueva decisión comunitaria de ayudas al carbón. Al confeccionar el plan de empresa, al debatirlo con los sindicatos y al consensuarlo con las fuerzas sindicales, esta circunstancia ya se ha tenido en cuenta; es decir, el plan de empresa es el resultado de la discusión con las fuerzas sindicales y de tener en cuenta el nuevo código de ayudas que vio la luz antes de

que dicho plan fuese firmado. Habría sido una incongruencia que el código de ayuda hubiese visto la luz y la compañía, los interlocutores no hubieran tenido en cuenta una realidad que ya existía. En consecuencia, el plan de empresa, de cumplirse —y mi opinión es que se va a cumplir—, es congruente, digamos, con el código de ayudas.

En cuanto a previsión de cierre de nuevos pozos, no hay más que los contenidos en el propio plan de empresa. A ellos me remito y puedo asegurarle que todos los cierres previstos en el plan ya están hechos. Se habían previsto tres concentraciones, ya están realizadas, y dos cierres de pozos. Santa Bárbara está cerrado también, oficialmente; aún queda un contingente de doscientos y pico trabajadores, porque el cierre de un pozo no es una cosa que se decida hoy y mañana se pueda realizar, tiene una secuencia que a veces puede durar bastantes meses, pero oficialmente ya se ha reducido bastante la producción de ese pozo. En cuanto a Carrio, no está previsto su cierre. Lo que está previsto es que al término del ejercicio de 1997 se considerará la situación y, en función de ella, se tomará una decisión que, obviamente, se intentará que sea consensuada, como lo han sido las anteriores.

¿Considero cumplido el plan anterior pese a no haber incorporado 800 puestos de trabajo? Tengo que decir a S. S. que lo considero cumplido y, además, no sé si son 800 exactamente. Tenga S. S. la seguridad de que se han debido incorporar más de setecientos. Lo que pasa es que hay una trampa; no una trampa que hace la empresa, sino que hay una trampa sindical, por llamarlo de alguna manera, en el sentido de no considerar incorporados a la compañía aquéllos que no han tomado parte en esa decisión. En el plan de empresa de 1991-1993 me parece recordar que se redujeron 4.000 trabajadores aproximadamente. Además de eso, ha habido que incorporar a otros 700 aproximadamente. Yo creo que ya está a punto de rondar la cifra de los 800. En cualquier caso, el resto, lo que quede hasta completar los 800, tenga la seguridad S. S. de que si hay un pequeño déficit, ése se completará.

No sé si entrar en datos en cuanto a qué supuso el plan de empresa 1991-1993, pero si S. S. lo desea estoy en condiciones de poder hacerlo para que vean exactamente el grado y el nivel de cumplimiento de cada uno de los parámetros que se consensuaron en aquel plan. Si no, pasamos a lo que sería la situación actual en cuanto al plan nuevo. Me parece que es de mayor interés que lo que fue el plan pasado, sin perjuicio, digo, de que, si lo desea, estoy en condiciones de poder ofrecer todos los datos del plan anterior.

Engarzando con el plan nuevo y ateniéndome a una de sus preguntas, señor Landeta, sobre reducción de puestos de trabajo, que se fijan en 2.000 en el plan, usted dice que hay otras fuentes que señalan otra cifra diferente. El plan de empresa contempla una cifra de salida por vía de prejubilaciones exclusivamente, al igual que la anterior, que contaba también exclusivamente prejubilaciones, porque es muy difícil pactar con un sindicato otro tipo de salidas. En consecuencia, como un plan tiene que ser objeto de pacto, eso no se pacta. ¿Y qué es lo que no se pacta? No se pacta posibles bajas incentivadas, posibles bajas vegetati-

vas, que se producen por la dinámica ordinaria de cualquier empresa, ni otro tipo de salidas alternativas, como puede ser la de sustitución de empleo, sustituir el empleo en la minería por otro diferente. Eso, lógicamente, no se pacta, pero la reducción por vía de prejubilación será del orden de 2.500. Ya se lo puedo facilitar porque el efecto de negociación de empleo que lo posibilita ya está firmado por la autoridad laboral y ya se ha puesto en marcha. La cifra que arroja finalmente será de 2.517 para ser más exacto. De 2.517 en adelante podrá ser cualquier cifra, digo cualquier cifra de bajas, si se tiene en cuenta estas otras modalidades de salida de personal que en cualquier caso nunca será traumática, como así se ha firmado y se ha contemplado en el plan.

Me preguntaba por las inversiones en la explotación. En el plan vigente 1993-1997, que es por cuatro años, plan de empresa y convenio colectivo, figuran ya unas inversiones creo recordar de 18.500 millones de pesetas para la captación de nuevos yacimientos y para modernización de la maquinaria, que hay que ir adecuando a las necesidades de producción, a la luz del compromiso adquirido también de mecanización de la actividad, al máximo posible.

Preguntaba si las cifras van a sufrir alguna modificación. Yo creo que no. A la vista del ejercicio actual, en los 9 primeros meses del año —después voy a entrar en las cifras— debo decirle que si lo extrapolamos hasta final de año no habrá ninguna modificación. Decía que se reducía la producción en 1994 y que luego aumentaba 200.000 toneladas en 1995, 1996 y 1997. Eso es cierto, ¿pero por qué? Sencillamente porque ya se había producido un evento en la compañía, que era una avería modesta en la cinta del plano que impuso la inactividad en los pozos durante aproximadamente dos meses, lo que hizo que la producción disminuyese en 200.000 toneladas. Obviamente, si tenemos que hacer unas previsiones para el ejercicio 1994, hay que contar con esa situación que se había producido en la realidad; luego, el ejercicio actual presenta, respecto a ejercicios sucesivos, una disminución de la producción, si bien en el proceso de ese ejercicio se compensa. ¿Cómo pensamos compensarlo? Con mayor tasa de productividad.

Puedo decirle —si quiere como anécdota— que Hunosa está produciendo en la actualidad las mismas toneladas de carbón que cuando tenía 18.500 personas, y hoy tiene 12.700 exactamente. La capacidad potencial que tiene Hunosa de mejora de productividad es absolutamente alta. Obviamente, es una cuestión tanto de paz social como de mejora de mecanización, de incorporar nuevos sistemas de avance en galería, etcétera. En cuanto a la creencia de que la paz social, como apuntaba el señor García Fonseca, genera beneficios en el plano económico, tengo que decirle que en nuestra empresa se da la paradoja de no ser así. Al ser una empresa deficitaria, cada jornal que se paga, si no hay la misma contraprestación, obviamente, se pierde más. Naturalmente, cuando no se trabaja, hay un principio universalmente aceptado de que no se paga. Si los trabajadores están en huelga, por ejemplo, no se paga. Eso genera menores pérdidas para la compañía. Podría entonces pensarse que la idea de un buen gestor tiene que estar presi-

didada por la incorporación de elementos que produjesen ese fenómeno. No es así, porque hay una serie de razones que justifican plenamente el que no sea así. Es decir, no vamos a caer nunca en la tentación de generar crispación social para generar una huelga de la que la empresa se va a beneficiar. Pero —lo lamento, señor García Fonseca— la paz social no reporta beneficios económicos a la compañía. Otro tipo de beneficios, sí, naturalmente, a la compañía y a la región, que es de lo que se trata.

Si quieren, vamos a pasar a las cifras del plan de empresa 1995-1997, después a todo el tema de reindustrialización que estaba incorporado en sus preguntas y, por último, a los comentarios del señor García Fonseca sobre la cuestión de clanes y división en el seno de la dirección.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Hágalo, señor Abellán, pero tratando de ir a lo más fundamental. Aquello que pueda ser enviado por información escrita, nos ayudará mucho más poder contemplarlo después. Vea las cuestiones verdaderamente fundamentales que quedan todavía de su información, por favor.

El señor **PRESIDENTE DE HUNOSA** (Abellán García): Si les parece, pueden tomar nota de cuál ha sido la evolución de los resultados de explotación, de la productividad y de la plantilla final, durante los ejercicios 1991 a 1997, que contempla el plan anterior y el plan vigente. En el año 1991, en pesetas corrientes —después lo vamos a traducir a constantes, es un ejercicio muy simple—, los resultados fueron 64.879 millones de pérdidas; 1992, 65.678 millones; 1993, 55.877 millones; la estimación de 1994 es de 50.230 millones; 1995, 45.959 millones; 1996, 42.890 millones y 1997, 40.424 millones. En pesetas constantes, pasan de las 64.879 millones del ejercicio 1991 a 31.890 millones en el ejercicio 1997. Lógicamente, esta evolución es la prevista en el plan de empresa vigente.

En cuanto a la productividad, pasó de 938 kilos por jornal en el año 1991 a 1.093 en el año 1992, 1.187 en 1993, estimamos en el presente ejercicio 1.299 y para los ejercicios 1995-1996-1997 se ha previsto una horquilla en función de la cual también estarán las subvenciones del Estado, que pasan desde los 1.357 millones en el año 1995 a 2.598 en el año 1997. Esto le da una idea de cómo han ido evolucionando las tasas de productividad, que lógicamente lo hacen por mor de la reducción de plantilla que se ha venido soportando, que pasó de 18.500 trabajadores el 1 de enero de 1991 a 14.341 a finales de 1992, a 12.187 a final de 1993, y la estimación es de 11.600 al final de 1994. Esto le da una idea de que los malos augurios que antes ha mencionado no los veo por ningún sitio, haciendo exclusión del ratio coste por tonelada, que no son las treinta y cinco mil y pico pesetas que dice el señor García Fonseca que extrae de la prensa, sino 28.136 pesetas, que es el coste por tonelada actual, al mes de septiembre del año 1994, frente a las 26.764 que había en el ejercicio 1993. Es cierto, ha subido del orden de 1.500 pesetas el coste por tonelada, pero ¿qué ha pasado también? Algo que no es —y lo tengo que decir, por descargarme un poco también de la total responsabilidad que me ha atribuido el señor García Fon-

seca— consecuencia de este plan, sino del plan anterior, que además del plan de empresa contaba con un convenio colectivo que está vigente este año. ¿Qué ha ocurrido con ese convenio colectivo? Pues que había previsto, cosa que se ha cumplido, un incremento del 110 por ciento del IPC, más incremento en pagas extraordinarias, 7.000 pesetas, más una serie de flecos que soporta la empresa derivados de ese convenio colectivo, y ha hecho incrementar los costes de personal en un 10 por ciento. Obviamente, tengo que decirle que con esos datos no hay productividad que resista ese incremento de coste salarial, no hay manera posible; luego en este año 1994 hemos previsto que se van a incrementar los costes por tonelada, pero van a disminuir las pérdidas totales.

¿Por qué eso no va a suceder en ejercicios siguientes? Porque se ha previsto ya moderación salarial en el próximo plan de empresa; ya está previsto, como pueden ver, subida cero en 1995, 50 por ciento del IPC en 1996 y 60 por ciento del IPC en 1997. Con estos datos sí tengo que ser optimista a la hora de valorar cuál va a ser la previsión de cumplimiento del plan de empresa.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Haga el esfuerzo que le he recomendado, teniendo en cuenta que la información que ha suministrado es muy amplia. Sospecho que los Grupos que la han solicitado se sienten razonablemente satisfechos, pero trate de hacer una información final.

El señor **PRESIDENTE DE HUNOSA** (Abellán García): En la línea de finalización, hay un capítulo que creo que es importante, que es el compromiso más serio que tiene la compañía, independientemente del mantenimiento de la capacidad de producción en los próximos años y disminución de las subvenciones, que es el capítulo de la reindustrialización. Pero antes, y muy brevemente, quería decirle al señor García Fonseca que no hay divisiones en el seno de la empresa, esa es otra información de prensa de la misma firma que las que antes me ha mencionado, no hay ninguna.

Debo asegurar al señor García Fonseca que cuando me incorporé a la Presidencia de esta compañía había 24 direcciones; obviamente 24 direcciones son muchas; hoy hay 11, he sustituido el 70 por ciento de los directores que están presentes. Lógicamente, de las 24 que se redujeron a 11. Todos los demás ya no están en la compañía.

No tengo memoria histórica y sólo le puedo dar datos desde mi estancia allí. En una compañía de tamaño tan grande; desde el punto de vista de personal, es obvio que siempre se puede producir ese tipo de situaciones. Yo no tengo constancia hoy de su existencia.

En el capítulo de diversificación, en principio el plan de empresa prevé ya una inversión de 15.000 millones para estas actividades. Esa es la consecuencia de las distintas inversiones que pueden producirse tanto por la compañía como por socios que la empresa busque para la ejecución de nuevas actividades.

Nuestra actividad está soportada en tres bloques fundamentalmente: lo que sería el tratamiento de los estériles, la recuperación de escombreras y terrenos a cielo abierto, y otro tipo de actividades.

Se están desarrollando ya trabajos precisos para la puesta en marcha de una serie de proyectos que aparecían reflejados ya en el plan de empresa y de aquellos otros que están surgiendo nuevamente. En este sentido, la situación es la siguiente: en materia de estériles, una fábrica de ladrillos, cuyo estudio está finalizado técnicamente, el económico también, así como los estudios comerciales previos para salvaguardar el buen fin de la inversión.

El nivel de la inversión será finalmente de 2.800 millones de pesetas, y se ha seleccionado el emplazamiento en terrenos propiedad de Hunosa en Sevilla. Si hubiera que haber hecho caso de los medios de comunicación, esta fábrica se situaría en Sevilla, y obviamente no es así.

Este proceso de fabricación se está haciendo ya con socios potenciales, que son una serie de empresas constructoras, un grupo de industriales y algunos empresarios cerámicos, todos de la región. El nivel de empleo de esta actividad se prevé en 50 directos y otro tanto en indirectos e inducidos.

También está en estudio una fábrica de materiales para pavimento, con una inversión de unos 300 millones de pesetas, que generará 12 puestos de trabajo directos.

En materia de reciclado, una fábrica de envases de celulosa moldeada con papel recuperado, cuya inversión rondará los mil millones de pesetas y está en fase de avanzado estudio en cuanto a efectos técnicos, comerciales y económicos.

En cuanto a recuperación de escombreras y terrenos a cielo abierto, se pondrán en marcha los próximos días una serie de proyectos de viveros para explotar un vivero con una capacidad de 1,4 millones de árboles, con vocación de que sean 4 millones al cabo de los dos años aproximadamente. El número de empleos también será de unos 15 ó 20.

Hay un proyecto, que se verá los próximos días, que, complementariamente al anterior, se pone en marcha para reforestar, entre otros, parte de los terrenos ocupados por escombreras y explotaciones a cielo abierto de Hunosa dentro del programa nacional y regional de reforestación.

En 1993 se han reforestado unas 70 hectáreas y para 1994 se prevé reforestar 300 hectáreas más. En años sucesivos se podrá alcanzar de 2.000 a 2.100 hectáreas.

Hay también un proyecto, que verá la luz los próximos días, de creación de invernaderos, que se situarán en terrenos próximos a la central de La Pereda, y de ecotalleres —algo que ha aparecido estos días en la prensa— para lo que se ha constituido una sociedad que explotará dos talleres para la obtención de esencias, aditivos, etcétera, procedentes de la utilización de determinadas plantas aromáticas con uso comercial en alimentación, cosmética, etcétera, todas ellas autóctonas.

Se ha finalizado ya la plantación de 10 hectáreas de manzanos de sidra y de otras 10 de arándanos y esperamos en lo sucesivo ampliar a 20 hectáreas y que esto genere del orden de otros 20 ó 30 puestos de trabajo.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Abellán, le ruego que haga un esfuerzo por resumir la información que crea necesario facilitar a la Comisión.

El señor **PRESIDENTE DE HUNOSA** (Abellán García): Otro tipo de empresas de cartografía, etcétera. Hay en estudio, como el propio plan de empresa indica, la posibilidad de una nueva central térmica de 25 megawattios, pero esto tiene que ser definido por el accionista y por el Ministerio y no puedo asegurar en este momento que vaya a ser una realidad ya. **(El señor Landeta Álvarez-Valdés pide la palabra.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Presidente de Hunosa. La información que ha dado es exhaustiva. Me asombra que el señor Landeta todavía tenga alguna duda, pero si es realmente de menos de un minuto, la satisfaremos, o lo intentaremos al menos. Tiene la palabra el señor Landeta.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Señor Presidente, son dos preguntas muy breves.

En primer lugar, qué valoración ofrece al señor Presidente de Hunosa la funcionalidad de la central de La Pereda en los momentos actuales.

En segundo lugar, qué opina de la incorporación de la mujer al interior de la mina. Estos días, indiscutiblemente, se está planteando en los medios de prensa asturianos.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Abellán, a ver cómo hace usted un alarde de laconismo para contestar esas dos cosas en un minuto.

El señor **PRESIDENTE DE HUNOSA** (Abellán García): La Pereda tiene en este momento en sus costes un nivel de financiación muy elevado, que es lo que hace que esté generando pérdidas, que serán del orden de 1.200 ó 1.300 millones. En este ejercicio llevamos seiscientos y pico hasta el momento presente.

Si logramos paliar el efecto de la financiación, puedo asegurarle que tendrá una rentabilidad razonable en el futuro.

En cuanto a la incorporación de la mujer, no tengo más que decirle que me parece excelente que al final se crucen con los hombres en la galería de las minas y se saluden normalmente y trabajen en iguales condiciones que ellos.

De todas formas, tengo que decirle que una mujer que pretendía incorporarse a una mina ganó el pleito en el Supremo y luego en el Constitucional y cuando se le ofreció su puesto de trabajo, por el que había luchado y pleiteado durante dos o tres años, dijo que ni hablar, no lo aceptó.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Gracias, señor Presidente de Hunosa.

Tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Simplemente quería recordar al señor Presidente de Hunosa el ofrecimiento que nos había hecho de información escrita en relación a la elaboración del plan anterior, etcétera, y cualquier otro tipo de datos que no haya podido suministrar.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor García Fonseca, seguro que será atendido su ruego.

Señorías, en estos momentos tengo la información que me permite explicar el equívoco que provocó el no haber podido sustanciar la comparecencia, en relación con la empresa Enisa, en su momento oportuno. Ha sido una cadena de equívocos entre la solicitud, planteada desde la Cámara por el grupo correspondiente, referente al título y al nombre de la persona que se solicitaba y la que realmente tuvo la gentileza de presentarse. Pero cuando este equívoco lo disipamos, el grupo solicitante ya no se encontraba en la Comisión. Hubiera tal vez procedido el decaimiento de la solicitud. Sin embargo, hemos consultado al Presidente de Enisa, que ha venido a comparecer, su disponibilidad para que el jueves, y en sustitución de la comparecencia del Director del Idae, que ha decaído por solicitud del grupo solicitante, podamos sustanciar lo que hoy hubiéramos debido hacer. Expreso, en nombre de la Comisión, nuestro agradecimiento por esa gentileza, puesto que no ha sido en absoluto culpa suya, sino, al contrario, equívocos de nuestros propios procedimientos.

Señorías, con esto podemos dar por terminada la vigésima cuarta sesión de la Comisión de Industria y Energía del Congreso de los Diputados.

Se levanta la sesión.

Eran las nueve y diez minutos de la noche.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961