



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 325

INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO

PRESIDENTE: DON JOAQUIM MOLINS I AMAT

Sesión núm. 25

celebrada el jueves, 20 de octubre de 1994

Página

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia de personalidades y funcionarios de la Administración del Estado, al objeto de informar sobre el proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado para 1995 (BOCG, serie A, número 80-1, de 1-10-94):

- | | |
|--|------|
| — Del señor Presidente de ENRESA (Kindelán Gómez de Bonilla). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001087) y Federal IU-IC (número de expediente 212/001136)..... | 9922 |
| — Del señor Presidente de la Corporación de la Siderurgia Integral (García Hermoso). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001088) y Federal IU-IC (número de expediente 212/001145) | 9930 |
| — Del señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán (Sánchez Cámara). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001089)..... | 9936 |

	Página
— Del señor Presidente de IMENOSA (González Orús). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001090)	9940
— Del señor Presidente de Babcock-Wilcox (González Orús). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001117)	9944
— Del señor Presidente de AESA (Martínez de Albornoz Bonet). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001091)	9948
— Del señor Presidente de ASTANO (Martínez de Albornoz Bonet). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001093)	9948
— Del señor Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara (Casado González). A solicitud de los Grupos Parlamentarios: Popular (número de expediente 212/001092) y Federal IU-IC (número de expediente 212/001138)	9954
— Del señor Presidente de CASA (Herranz de Miguel). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001094)	9961
— Del señor Presidente de Trasmediterránea (don Luis Tarrafeta). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001095)	9966
— Del señor Presidente de INESPAL (Alvarez Vara). A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/001140)	9973
— Del señor Director General de ENISA (García Vidal). A solicitud del Grupo Parlamentario Popular. (Número de expediente 212/001085)	9976

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

COMPARECENCIAS DE PERSONALIDADES Y FUNCIONARIOS 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 PRESIDENTE DE ENRESA. A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS: POPULAR (número de expediente 212/001087) E IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA (número de expediente 212/001136).**

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días, señoras y señores diputados.

Vamos a iniciar esta sesión número 25 de la Comisión de Industria, Energía y Turismo para las 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.

La primera de ellas, y a solicitud de los grupos parlamentarios Popular e Izquierda Unida-Iniciativa per Cata-

lunya, es la que corresponde al Presidente de Enresa, señor Kindelán, a quien agradezco su presencia entre nosotros.

Tiene la palabra el señor Fernández Norniella, en representación del Grupo parlamentario Popular.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Buenos días, señor Kindelán.

Quiero empezar anunciándole que, como usted sabe, mi grupo ha pedido que el Tribunal de Cuentas haga una auditoría especial a Enresa y quiero aclararle el porqué para que no haya malos entendidos. Nosotros pensamos que en Enresa se ha incumplido la ley desde el momento inicial de su fundación. Y se ha incumplido la ley porque, según la Ley fundacional, debería existir, como órgano de control, un delegado de Gobierno; un delegado de Gobierno que no existe y que, según el legislador inicial, tenía previstas unas funciones muy claras de control y de optimización de las inversiones.

Vaya por delante, señor Kindelán, que no existe ninguna duda del bien hacer de los funcionarios de Enresa ni de usted mismo pero entendemos que una empresa que, en este momento, tiene un fondo de 170.000 millones de pesetas debería ser controlada más exhaustivamente, sobre todo si los medios de control y de auditoría ya están previstos en la ley fundacional.

Hecha esta introducción, quisiera hacerle algunas preguntas relacionadas con el presupuesto y otras con la cartera de Enresa.

Nos consta que hasta la fecha se han recaudado 175.000 millones de pesetas hasta el 31 de diciembre de 1993 y que

para 1994 está previsto recaudar 18.000 y para 1995 está previsto recaudar 19.000. Quisiera que me confirmase estas cifras y también, aunque de este tema ya hemos hablado, qué criterios se siguen para la inversión de estos fondos. Me va a decir usted lo que ya me ha dicho en otras oportunidades: que son los criterios profesionales de las personas que están empleadas en Enresa y dedicadas a esta labor. Yo le voy a contestar lo de siempre: que entiendo que si en la Ley fundacional existe un criterio claro de que el Ministerio de Industria y el Ministerio de Economía anualmente deberían fijar a Enresa los tipos de inversión en que debe depositar los fondos, por qué no se ha hecho esto sistemáticamente desde el comienzo y, si no se ha hecho, si ha sido por comisión de Enresa o por omisión de los Ministerios.

Hay otro tema que también me viene preocupando desde hace tiempo. Analizando los datos me doy cuenta de que Enresa puede acabar siendo una bomba, y perdóneme que le explique lo de la expresión «bomba»: no tiene nada que ver con lo nuclear, sino con una bomba económica. Y digo una bomba económica porque, cuando he estudiado los pocos datos que nos han facilitado ustedes, he visto que gran parte de los fondos están invertidos en préstamos y en ayuntamientos y corporaciones públicas. A mí me preocupa, señor Kindelán —en alguna oportunidad usted ya me ha aclarado que las personas que lo manejan son totalmente ecuanímes—, que de estos fondos se está haciendo alguna aplicación política, es decir, que se prime a unos ayuntamientos, a unas corporaciones o a unas comunidades en detrimento de otras, y que incluso no se cumplan los más mínimos criterios financieros a la hora de determinar quiénes son los prestatarios para, de alguna manera, garantizar el recobro de estos fondos. Hay que tener en cuenta que estos fondos tienen un objetivo finalista muy claro, y es la gestión de los recursos radiactivos, que si estos fondos, por algún avatar de las altas finanzas, se minorizasen quien va a salir perjudicado es el país global, que ha estado aportando en la tarifa eléctrica un canon desde el año 82 y lo va a seguir aportando hasta el año 2005, con el fin de que se recauden los fondos necesarios para que nuestros herederos, las generaciones futuras no tengan ningún problema con los residuos radiactivos que están generando y van a generar las centrales nucleares. En consecuencia, señor Kindelán, entiéndame que lo que yo quisiera es que usted de alguna manera nos aclarase y nos garantizase cómo se están gestionando estas inversiones.

Dicho esto, también quiero dejar constancia de algo que, como dicen algunos de sus compañeros y mis compañeros, sin acritud quisiera decirle. Y digo sin acritud porque me he desesperado para que me diesen ustedes información y, de una forma u otra, peloteo para allá, peloteo para acá, este humilde diputado se ha encontrado con que los datos que han podido recabar han sido fuera de Enresa, lo cual corre un peligro, y es que esos datos estén manipulados por alguien que quiera perjudicar a Enresa. Este riesgo quizá lo hubiésemos minorizado si desde el primer momento que se le piden los datos a Enresa ésta los facilita, como debe facilitarlos, clarísimamente; o sea, estamos hablando de dinero

público, de dinero de todos los españoles y, en consecuencia, creo que no debe haber ningún riesgo ni para usted ni para el Parlamento en saber exactamente cómo se están gestionando esos fondos. Lo digo sin acritud porque yo he escrito alguna carta con una cierta acritud porque me he sentido impotente, incluso he citado al Ministro y el Ministro también ha salido por peteneras, parece como si estuviésemos hablando de arcanos o de cosas ocultas, y cuando las cosas se tapan así entonces es cuando uno empieza a pensar qué puede estar ocurriendo con todo esto. Por eso, yo, señor Kindelán, le agradecería si hoy en esta oportunidad pudiéramos aclarar todas las cosas.

Voy a terminar con dos temas puntuales que también quisiera que usted me aclarase. De esas investigaciones casi detectivescas que nos hemos visto obligados a realizar por la falta de información salieron dos casos pintorescos, y fueron dos casos pintorescos de inmuebles: un inmueble que ustedes tienen en Apolonio Morales y otro que tienen alquilado al Banco Exterior. Yo entiendo, sinceramente, señor Kindelán, que Enresa no debe hacer inversiones especulativas, y para mí meterse en inmuebles de alguna manera son gestiones no especulativas, pero sí de cierto riesgo, porque, según la fluctuación del mercado, se puede encontrar con que las inversiones realizadas disminuyen considerablemente, y de hecho lo hemos visto en la trayectoria que ha sufrido el mercado inmobiliario en los últimos años. En consecuencia, quisiera que me aclarase el porqué y, sobre todo, por qué Enresa compra un edificio que le alquila al Banco Exterior de España, que también es otra empresa casi pública. O sea, hay una serie de cosas que me gustaría que aclarase para que no haya ninguna duda de que Enresa ha actuado de una forma correcta. A mi entender, no debería haber actuado así, pero, bueno, los gestores, que son ustedes, lo han decidido.

Respecto a otro inmueble —esto sí que ya no soy capaz de entenderlo—, ustedes hacen una sociedad con otra sociedad para, al 50 por ciento, contruir un inmueble en la calle Apolonio Morales, me parece. El inmueble no está alquilado en este momento. Ustedes, a una pregunta que les hice, me contestan que piensan alquilarlo y que, además, en el futuro piensan ocuparlo con instalaciones de la propia Enresa. Esto no lo entiendo, pues considero que tienen ustedes un edificio muy bonito, casi ocupado al 75 por ciento y, además —y ésta es otra pregunta que quisiera hacerle—, tienen que tener algún problema de licencia de construcción o licencia de ocupación, porque aquella zona, según he podido enterarme, es una zona en la que no se dan permisos para oficinas, sino para industrias y yo entiendo que Enresa no es una industria. Me parece que todas esas cosas, señor Kindelán, sería muy interesante aclararlas para que no quede ninguna duda.

Dicho esto, hechas estas misceláneas, sobre las que yo tenía algún tipo de duda y que espero que usted me aclare, quisiera que me aclarase algunos datos puramente presupuestarios.

Tienen ustedes previsto adquirir para el año 1995 20.973 millones de pesetas en inmovilizado financiero y material. De este inmovilizado yo quisiera que nos aclarase qué filosofía van a aplicar, si el Ministerio les va a de-

cir a ustedes en qué lo van a invertir o si van a seguir actuando como hasta ahora, o sea, invirtiendo en función de sus propios criterios. Porque yo haría una matización, señor Kindelán, y es que humildemente entiendo que Enresa es una empresa técnica, no una empresa financiera y que es muy difícil que técnicos se especialicen en finanzas. Si yo estoy equivocado, le ruego que me corrija, porque a lo mejor resulta que Enresa no es una empresa técnica, sino que es una empresa financiera y entonces tendríamos que plantearnos el tema de otra forma, sobre todo teniendo en cuenta que el año 2005 van a tener ustedes medio billón de pesetas en una bolsita y, como alguna vez usted y yo ya hemos hablado, yo entiendo que ése es un elemento desestabilizador de la economía terrible. Un movimiento especulativo o no especulativo, un movimiento hacia un lado o hacia otro puede hacer tambalear la economía de este país, si tenemos en cuenta, además, que hay muchos bancos que no tienen tantos recursos propios como los que usted va a tener.

Así pues, entenderá, señor Kindelán, que no son cosas baladíes y que, en el fondo, lo que trato de transmitir es una inquietud no hacia el pasado —porque yo soy de los que presupone que todo el mundo es bueno mientras no se demuestre lo contrario—, sino hacia el futuro, y hacia el futuro entiendo que exponencialmente se van a aumentar los riesgos en mercados financieros tan volátiles y tan volubles como los que hay ahora, ya que, por mucho que sus técnicos financieros traten de asegurar, se corren riesgos y de hecho instituciones financieras de mucho más peso que Enresa se han tambaleado.

Al hilo de esto, nos gustaría que usted nos dijese cuál es su opinión, si piensa que la situación real de Enresa ahora y la que se avecina en un futuro es la correcta o si, por el contrario, tendríamos que pensar en hacer algún cambio legislativo que pudiese asegurar que esos fondos no van a tener ningún riesgo. En eso ya sabe que estoy dispuesto a colaborar con ustedes en todo lo que sea necesario.

El señor Presidente me está haciendo señas; así es que voy a tratar de ser muy rápido.

En la cuenta de pérdidas y ganancias, señor Kindelán, en el capítulo de resultados de explotación, se producen pérdidas sistemáticamente todos los años: 10.000, 15.000 y 14.000. Yo entiendo el porqué, pero quisiera que me lo explicase usted.

Después, en el mismo capítulo, hay un epígrafe que a mí me ha extrañado, y es que en el impuesto sobre sociedades y otros, contabilizan ustedes 4.809 millones de pesetas en 1993, pero en 1994 no contabilizan nada y en 1995 tampoco.

Me quedan algunas pequeñas cosas que le diré en el segundo turno, si no las contesta usted ahora.

El señor **PRESIDENTE**: En representación del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra don Manuel García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Por mi parte también quisiera hacer algunas preguntas, en nombre de mi Grupo, al señor Kindelán, Presidente de Enresa.

Tengo casi obligadamente que comenzar, estimulado por el portavoz del Grupo Popular, de la misma manera que comenzó el señor Fernández Norniella; es decir, las preguntas que le voy a hacer al señor Kindelán son casi una fotocopia de las de otros años, debido a que las respuestas del señor Kindelán suelen ser también una fotocopia de las respuestas de los años anteriores y una fotocopia que, como apenas añade información alguna, nos obliga a repetir año tras año las mismas preguntas de una forma casi litúrgica.

Yo quisiera animarle, señor Kindelán, a que en esta ocasión nos diera la mayor información de que disponga, con el único límite de lo que la Ley de Secretos Oficiales le pueda imponer, sobre cada una de las preguntas que le hago y que, desde luego, no limite sus contestaciones, no las restrinja por un criterio subjetivo, que puede ser muy respetable, a nivel particular, pero que no vale en esta Cámara; criterios como, por ejemplo, que para usted algunas de las respuestas a preguntas que le voy a hacer puedan causar alarma pública. Yo creo que lo que causa alarma pública, sobre todo en estos temas de seguridad nuclear, es precisamente la no información y el secretismo, y esto lo sabe usted muy bien, porque éste es uno de los eslóganes que se utilizan en todas las reuniones de organismos internacionales que tengan que ver con el tema de seguridad nuclear; que es la transparencia y la información precisamente lo que va haciendo al ciudadano poder ganar o no confianza en los que de alguna forma tengan que ver con la gestión de la seguridad nuclear, en este caso de los residuos.

Hecha esta para mi casi obligada introducción, le formulo rápidamente las preguntas. La primera (y reitero algunas de las hechas por el señor Fernández Norniella): rendimientos financieros de los fondos de Enresa del año pasado y los previstos para este año. ¿En qué han invertido ustedes y con qué tipo medio de interés? ¿Cuánto han gastado ustedes en investigación y desarrollo tecnológico o piensan gastar en 1994, así como las previsiones que tienen para 1995? Y, dentro de esto, cuánto han invertido ustedes en energías renovables, a tenor de lo que el artículo 8 del Decreto-ley de creación del organismo que usted preside les plantea como una de las finalidades originarias de Enresa.

¿En qué han gastado ustedes las subvenciones que aparecen en sus presupuestos a ayuntamientos, particularmente a los ayuntamientos de las zonas donde tienen ustedes instalaciones, y cómo lo justifican, a tenor del mismo artículo 8 o de cualquier otro artículo?

Y, por último, ¿dónde están actualmente, a qué nivel y en qué zonas, concretamente, están ustedes ya invirtiendo para la instalación del cementerio de residuos de alta?

Nada más y muchas gracias.

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

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Kindelán Gómez de Bonilla): Yo intentaré, con mucho gusto, contestar a todo lo que me preguntan.

Quiero dar una pequeña disculpa. En cuanto a cifras concretas, yo no venía preparado, porque creí que me convocaban en relación con el presupuesto de 1995. De todas formas, no importa mucho porque, lo que falte, en 24 horas lo remito a SS. SS. Es decir, no creo que haya problema alguno.

En todo caso, contestando a las preguntas concretas...

El señor **PRESIDENTE**: Para su tranquilidad, señor Kindelán, para conocimiento de todos y para que conste así en el «Diario de Sesiones», le diré que, obviamente, su comparecencia es con motivo de los Presupuestos para 1995 y, por tanto, sólo respecto a ello debería responder. La Comisión le agradece la invitación que hace de que, los datos que no correspondan al Presupuesto para 1995, los pondrá a disposición de la Comisión en 24 horas. Muchas gracias, porque, ciertamente, las comparecencias son para los Presupuestos para 1995 y nada más que para eso.

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Kindelán Gómez de Bonilla): Señor Presidente, le agradezco su aclaración, pero ninguna pregunta que se me ha hecho tiene nada que ver con los Presupuestos para 1995, y por eso me he excusado. Lo preguntado sobre los Presupuestos del Estado, no, pero sobre los presupuestos de Enresa, sí. Enresa no tiene vinculación alguna con los Presupuestos del Estado, salvo una pequeña excepción: las subvenciones del Estado para la recogida de pararrayos radiactivos.

En consecuencia, le contestaré con mucho gusto —si me lo permite el Presidente— a las preguntas que me han sido hechas, aunque no tienen absolutamente nada que ver ninguna con los Presupuestos del Estado para 1995.

Dicho lo anterior, entiendo —con el señor Fernández Norniella he discutido algunas veces— que puede haber discrepancias en cuanto a la forma en que se controla o se deja de controlar la actividad financiera de Enresa. Pero también creo que el señor Fernández Norniella ha sido respondido por autoridades con más fundamento que el mío, como el Ministro de Industria y Energía en repetidas veces, en cuanto a la existencia o no de delegado del Gobierno, y no compete al Presidente de Enresa hacer juicios al respecto.

En cambio, quiero decir al señor Fernández Norniella, porque él lo sabe, que en repetidas ocasiones, y por indicación del señor Ministro, hemos insistido en que en Enresa no hay una cifra que no esté a disposición de los señores Diputados. Y recuerdo que, a fines de mayo o junio pasado, hemos hablado por teléfono para invitar, tanto a usted como a sus compañeros del Congreso, o a que Enresa viniese a verles aquí o a que ustedes se desplazaran a Enresa, para enseñarles todas y cada una de nuestras transacciones financieras. Sin embargo, hemos dicho —porque no parecía oportuno— que estas transacciones no se publicasen, ya que, como cualquier agente financiero, no es corriente que se ponga en la plaza pública qué operaciones se hacen con cada cual, a qué precio, de qué forma, si ésta es mejor o si ésta es peor. En cambio, sigo invitando a los señores Diputados aquí presentes o que me convoquen en sus despachos, con todos los papeles que yo pueda tener, o que vengan a Enresa, para que les presentemos todas y

cada una de nuestras operaciones financieras, porque lo que está claro es que no debemos ocultar ninguna de estas operaciones a los representantes del país.

Dicho esto —no contesto ahora a las cifras concretas que me ha preguntado—, debo decirle —dado que lo tengo, pues era sobre el Paif, que, por si acaso, lo he traído— que prevemos en este momento para el año 1995 que el incremento de nuestras inversiones financieras, el incremento de la cartera financiera de Enresa será de unos 20.000 millones. Esta cifra la tengo en la cabeza y se la digo con mucho gusto.

No me encaja exactamente la cifra que ha dicho S. S. respecto a 175 millones, pero es posible; no lo tengo claro. Con mucho gusto se lo enviaré inmediatamente. Son los estados de cifras a fin de año, las que prevemos para 1994, para 1995 y para 1996. (El señor Fernández Norniella: Sin ningún problema.)

En cuanto a lo que me pregunta el señor Fernández Norniella, sobre lo que algunas veces hemos comentado, respecto a los criterios y formas de operar de Enresa en el aspecto de inversiones financieras, debo decirle que se basan en un criterio muy sencillo: seguridad y rentabilidad, y esto no supone una barbaridad. Usted sabe perfectamente —todos lo sabemos— que en las inversiones financieras se puede ser más o menos especulativo y en el mundo, legítimamente, hay inversores que para ganar más dinero corren más riesgo, otros que corren menos, etcétera. Enresa —como he repetido en alguna ocasión— tiene por principio correr muy pocos riesgos, porque, como ha dicho muy bien S. S., de lo que se trata es de, por todos los medios, conseguir que el día de mañana los recursos necesarios para que se pueda hacer frente a los gastos de los distintos residuos radiactivos estén disponibles y, por tanto, es evidente que esto es lo esencial y no tanto incrementar al máximo nuestras rentabilidades. Afortunadamente, en los años pasados, estas dos exigencias, seguridad y rentabilidad, no han sido muy contradictorias, porque se ha dado el caso de que las inversiones en activos seguros y de renta fija han sido anormalmente rentables en lo que es corriente en la historia financiera. Por tanto, Enresa, como otros inversores, ha podido obtener rendimientos muy altos con riesgos muy pequeños.

La labor material que preocupa al señor Fernández Norniella de cómo se realizan estas inversiones es bastante sencilla a fines del siglo XX. No requiere grandes estructuras humanas cuando precisamente de lo que se trata es de invertir con seguridad y a largo plazo. No requiere más que estar al tanto de lo que pasa en los mercados, para lo que hay toda clase de intermediarios financieros que informan adecuadamente, e ir escogiendo paulatinamente las inversiones que parecen más seguras y, dentro de éstas, las más rentables. Hasta ahora, como sabe S. S., la mayor parte de nuestras inversiones están hechas en activos que realmente es impensable que nadie pueda dudar que puedan provocar riesgos a largo plazo; más de la mitad son riesgos del Estado.

No tengo aquí las cifras —S. S. las conoce perfectamente—, pero una parte muy importante está en riesgo de entidades bancarias, a plazo fijo y sin riesgo ninguno.

Mi opinión personal es que hasta ahora las inversiones se han hecho con gran prudencia. En algunos casos, a los que están en el mercado financiero les parece que estas inversiones se hacen con excesiva prudencia, porque, a lo mejor, se hubiese ganado algo más si se hubiese corrido algo más de riesgo. Esto enlaza con lo que me ha planteado S. S. acerca de las inversiones en inmuebles.

Parece evidente, cualquier persona que esté en el mundo financiero lo puede pensar, que cuando una cartera de inversiones adquiere un cierto volumen y se tiene interés en invertir a largo plazo, no de forma especulativa, que lo razonable sea que una parte de ella no se invierta en activos a plazo fijo de interés fijo, sino que se haga la inversión en activos de interés variable con más riesgo, pero con mucha más rentabilidad histórica a largo plazo. Cuando no es preciso realizar esta inversión se garantiza al inversor rico, con grandes recursos, que el conjunto de su inversión es más rentable, aunque una pequeña parte de ella tenga más riesgo.

Hasta ahora, Enresa, en absoluto, ha invertido todavía en ningún activo de interés variable, porque ha parecido conveniente, dada nuestra razón de ser y nuestra necesidad no sólo de ser, sino de aparentar, que era prudente mantenerse en interés fijo. Sin embargo, sí parecía llegado el momento en que era conveniente y oportuno invertir una pequeña parte en bienes inmuebles, que no tiene nada de especulativo, como comprenderá el señor Fernández Norniella, porque lo que ocurre es que es especulativo cuando se compra un inmueble en una época barata para luego venderlo en una época cara y realizar dinero cuando más conviene. El caso de Enresa es distinto. Tenemos una cartera amplia y grande, como usted sabe, que va creciendo, como ha dicho S. S. Ninguno de los inmuebles que hemos comprado o podremos comprar en el futuro tiene necesidad de ser vendido en ningún momento, sino que tenemos decenios por delante para escoger, como ha dicho S. S. entre utilizar el inmueble o venderlo cuando parezca oportuno. Y en algún momento determinado, en los próximos 30 ó 40 años —y esto puede parecer un poco extraño— es seguro que habrá un momento en el que habrá un «boom» inmobiliario. Luego estamos convencidos que las inversiones hechas razonablemente en inmuebles serán siempre muy rentables en un momento determinado.

En cuanto a los inmuebles que me plantea concretamente el señor Fernández Norniella, le explicaré con precisión cada uno de ellos. La operación hecha con un inmueble del Banco Exterior se parece bastante a una operación financiera, con el matiz de que, al cabo de los años, el inmueble es nuestro. Y cuando llegue un momento de «boom», si queremos, será un negocio suplementario sin riesgo alguno, porque el banco, por razones que no me competen y que son explicables, si en un momento quiere tener liquidez, vende ese inmueble, lo sigue utilizando, lo alquila de modo que la rentabilidad de la inversión para Enresa sea razonable y, como he dicho antes, al cabo de los años, en un momento determinado, Enresa tiene un activo que, además, se revalorizará y podrá ser una rentabilidad suplementaria.

En el caso de la calle Apolonio Morales, de nuevo surge ocasión con una empresa del grupo INI que se dedica pre-

cisamente a la inversión en inmuebles, entre otras cosas, y que nos ofrece la posibilidad de adquirir juntos el solar sobre el que se construye un inmueble, que también es una inversión a largo plazo, que está ya alquilado, que puede ser vendido cuando de nuevo el mercado inmobiliario sea favorable y que, efectivamente, podría ser utilizado no por Enresa, sino por muchas organizaciones que trabajan para Enresa en las muchas funciones que tenemos que hacer, como la búsqueda de almacenamientos, por ejemplo, que requiere locales, que se tienen que instalar en un momento determinado y que podrían utilizar el local.

Actualmente, parece que hay otras sociedades que pueden pagar más caro el alquiler del local y parece más interesante alquilarlo a la espera de que en un momento determinado pueda haber un nuevo «boom» inmobiliario y pueda ser razonable venderlo y tener una plusvalía suplementaria. Son inversiones que actualmente representan el uno por ciento de la cartera de Enresa y que, en mi opinión personal, que no prejuzga el futuro, deberían representar más. Pienso que cualquier persona del oficio sabe que hasta el 10 ó 15 por ciento de una cartera de esta envergadura sería razonable que estuviese invertida en bienes inmuebles. En cuanto a la información, creo que ya he contestado antes al señor Fernández Norniella. Estoy encantado de venir al Congreso o de recibir al señor Fernández Norniella para enseñarle todas y cada una de las operaciones que hacemos a este respecto.

También quería decir, como ya he mencionado, que no comprendo la afirmación de que Enresa puede ser una bomba. La función financiera de Enresa es una función sencilla, no tiene nada de misteriosa, es segura, lenta y hasta ahora eficaz, no tenía por qué no serlo; no es poner nos ningún oropel. En Enresa trabajan 13 personas en la dirección financiera, de las cuales siete están en el departamento de contabilidad y no tienen nada que ver en este aspecto, y seis en el departamento de inversiones. De estas seis, tres y el director financiero son técnicos superiores y expertos financieros; naturalmente, también hay auxiliares administrativos. Este tipo de personal basta y sobra para realizar una labor como la que hacen en contacto con todos los intermediarios financieros de los que el mundo está lleno y con procedimientos rápidos de decisión, para cuidar el dinero que se nos ha confiado, que no tiene nada de especulativo, sino, al contrario, que es seguro y, dentro de la seguridad, lo más rentable posible.

Aprovecho para contestar al señor García Fonseca, al que una vez más le tengo que decir lo que he dicho —siento repetirme y siento que él se repita porque veo que no le convengo—, que realmente Enresa lo que tiene que hacer es guardar su dinero por encima de todo. Aunque es cierto y se dice que Enresa debe contribuir en lo posible a fomentar las energías alternativas —se entiende que financieramente en este caso— y, en general, el ahorro de la energía, y así lo hemos hecho en algún caso, jamás corriendo un mínimo riesgo. Es impensable que se pretenda que Enresa dedique una peseta, por ejemplo, a fomentar la energía solar, con todo el respeto y el interés que yo pueda tener por la energía solar, porque son otros mecanismos del Estado o de la sociedad los que deben hacerlo; nunca el di-

nero que se nos ha confiado para gestionar los residuos radiactivos. Por tanto, tengo que reafirmar que ni una peseta de Enresa podrá ser empleada a riesgo en una investigación, por ejemplo, que no se haga a través de la investigación de Enresa —es algo que no tiene nada que ver—, que serían gastos para la gestión de residuos radiactivos. Igual que Enresa no debe financiar cosas que no tengan nada que ver con la gestión de residuos radiactivos, no debe fomentar de algún modo las energías alternativas, por muy importante que sea esta tarea para el país, pero creo que Enresa no es el instrumento para hacerlo.

Como he dicho al señor Fernández Norniella, también le mandaré cuáles son los elementos financieros de las inversiones realizadas. Sí sé de memoria que aquí hay dos cifras que le puedo dar, señor García Fonseca: el rendimiento global de nuestra cartera o el rendimiento de las inversiones hechas en un año que, naturalmente, se añaden a las anteriores. Quiero recordar que el rendimiento global de la cartera, a fin de año, era del 13,5 por ciento anual. Me parece recordar que el año pasado, el año 1993, las inversiones eran del mismo orden, con unos puntos menos, el 13,2. Tengo que decirle que en este año 1994 el rendimiento de las inversiones bajará sensiblemente porque ha cambiado bastante la coyuntura en todo lo que se refiere a inversiones a interés fijo, sobre todo a corto plazo. Creo recordar que para este año pretendemos que las inversiones lleguen hasta el 11 por ciento, lo que reducirá algo el total de la cartera. Estas cifras que le digo son globales pero, con mucho gusto, le enviaré al señor García Fonseca detalles al respecto en los próximos días.

Me he quedado un poquito sorprendido, señor Fernández Norniella, por las cifras que me ha dado sobre pérdidas de Enresa; le explicaré cómo funcionamos en este momento. Su señoría sabe, porque lo hemos dicho en muchas ocasiones, que en los planes generales de residuos, desde hace ya muchos años, se prevé que Enresa no pagará impuestos sobre los beneficios que obtiene, y para ello se dice que se establecerán los instrumentos legales que lo permitan. Nunca los ha habido hasta ahora y entonces, aunque seguimos funcionando en las previsiones con este criterio genérico, es cierto que luego, legalmente, al liquidar con Hacienda, nos vemos obligados a pagar impuestos sobre los beneficios que se obtienen. Luego le explicaré el tema de los beneficios.

En el proyecto de ley de ordenación del sector eléctrico que está en manos de SS. SS. figura un anexo en el cual, por fin, se instrumenta legalmente la exención de impuestos de los eventuales beneficios que Enresa obtiene en sus operaciones financieras, porque se entiende que son finalistas para la gestión de residuos. Cuando esto ocurra desaparecerá esta ambigüedad, pero hasta ahora seguimos pagando impuestos por los beneficios. ¿Cuáles son esos beneficios? Son exactamente los que se obtienen de la entidad financiera Enresa exclusivamente, unos beneficios que normalmente son importantes puesto que estamos ya obteniendo, creo recordar, cifras del orden de los 15.000 ó 16.000 millones de intereses financieros, y el Ministerio de Hacienda, con justicia, no nos admite que imputemos a gastos sino los gastos necesarios para obtenerlos, no los

gastos para hacer un almacén de residuos radiactivos. En consecuencia, los gastos son muy escasos, creo que serán unos cuantos cientos de millones, no muchos; por tanto, todos esos rendimientos pagan impuestos a Hacienda, de ahí los 4.000 millones que creo ha mencionado S. S. de impuestos que hemos pagado el año pasado, que es la parte de impuestos correspondientes a esos ingresos financieros.

En las cuentas que aprueba Hacienda formalmente aparecen esos 15.000 millones de beneficios, «grosso modo», y pagamos los impuestos correspondientes. Las cuentas previsionales que hacemos en Enresa precisamente aparecen con beneficio cero, esperando que las Cortes nos ratifiquen la exención por ley ¡Dios lo bendiga! Hacemos una previsión cero porque todos los beneficios que se obtienen se destinan exclusivamente a la gestión de residuos, con excepción de los dividendos que se pagan a nuestros accionistas, que son cantidades muy pequeñas porque se les paga el mismo porcentaje que obtenemos de las inversiones financieras sobre el capital que han puesto, que creo han sido 600 millones. Por tanto, en nuestras cuentas previsionales siempre luce como cero el beneficio de Enresa; cuando liquidamos ante Hacienda figuran como beneficios todos los intereses financieros y pagamos el impuesto correspondiente hasta ahora, quizá el de 1994 ya no lo paguemos; veremos qué pasa a fin de año con el proyecto de ley.

En cuanto a I+D, lo que hacemos en Enresa son planes quinquenales y revisiones anuales. Estamos preparando el tercer plan de investigación, que estará finalizado a principios del año próximo, para el quinquenio 1995/99. Sus señorías disponen del que se hizo para el quinquenio 1990/94, también les hemos enviado las previsiones anuales de este plan y con mucho gusto le volveré a mandar un ejemplar. En él se detallan con cuidado cada una de las inversiones y su monto. Yo recuerdo ahora de memoria que para el quinquenio que acaba este año hemos previsto 7.500 millones de inversiones de Enresa, lo que representa, aproximadamente, algo menos de la mitad del monto total de las inversiones en los proyectos en que Enresa participa. Está claro que Enresa no investiga ni un céntimo por sí misma. Enresa, como en lo financiero, señor Norniella, tiene un departamento de gestión de la investigación, compuesto por tres técnicos, además, naturalmente, del apoyo de todos los demás técnicos de Enresa, que son precisamente los encargados de supervisar, de homogeneizar y de coordinar todas las actividades que los distintos departamentos han encontrado a otros organismos, sobre todo universidades, escuelas de ingenieros, centros de investigación, tanto españoles como europeos, y algunas empresas que tienen laboratorios. Esto forma parte del plan de investigación de Enresa, esencial para el tratamiento de residuos radiactivos, como en todos los países del mundo, que yo creo tienen SS. SS. y con mucho gusto vuelvo a enviarles cuando les parezca oportuno.

En lo que se refiere a los ayuntamientos, el tema es bastante transparente. Hay una orden ministerial, que entiendo está cambiando el ministerio, porque ha tenido objeción de algún ayuntamiento que no concierne a Enresa. De los fondos de Enresa se subvenciona a ayuntamientos

cercanos a las instalaciones nucleares en que hay residuos, tanto la de El Cabril, de Enresa, como aquéllas en que hay residuos radiactivos en las centrales nucleares. Hay muchos municipios, me parece que son varias decenas; solamente cuatro en el entorno de El Cabril, pero hay varias decenas en torno a centrales nucleares que cobran unas cantidades fijadas por el ministerio, con criterios objetivos y que en este momento, señor García Fonseca, me parece que ascienden anualmente a unos 2.500 millones; no me lo sé de memoria, pero aproximadamente la cifra es correcta, estamos pagando a cada uno de ellos, según nos ordena el Ministerio, en un listado para el que Enresa se limita exclusivamente a obedecer lo que se le

marcado. Aparte de esto, Enresa, como cualquier empresa de su importancia, tiene relaciones amistosas, en este caso sólo con los ayuntamientos que están en torno a El Cabril, que son aproximadamente cinco o seis, aparte de los otros cuatro, a los que se entregan cantidades muy pequeñas que oscilan entre los diez y los dieciocho millones anuales, que es la cantidad más alta, en estos años pasados para distintas obras sociales, según convenios anuales hecho con los ayuntamientos.

Esta suma una cantidad global de unos cien millones de pesetas al año, llegará a ochenta millones al año para todos los ayuntamientos del entorno de Enresa. Lo que estamos entregando en estos momentos a los ayuntamientos, repito, son unos 2.500 millones en todo el país, que se nos ordena hacer llegar con criterios objetivos, convenidos y publicados en una orden ministerial vigente. También hay unos ochenta millones, aproximadamente, que Enresa reparte en lo que voy a llamar liberalidades para obras sociales en nuestro entorno.

Me preguntó el señor García Fonseca algo también importante, que me ha preguntado otras veces, y es en qué zonas estamos investigando. Estamos investigando todavía en muchas zonas de España. Como he dicho en otras ocasiones, no puedo decir públicamente todos y cada uno de los sitios en que estamos trabajando, entre otras cosas porque mi deber y el de Enresa es pedir ayuda a esta Cámara porque cada vez podemos investigar menos. Empieza a extenderse por el país la doctrina de que cuanto menos sepa Enresa mejor para todos porque aquí no vendrá. Sus señorías comprenderán la gravedad del problema, porque a algún lado tendrá que ir. El procedimiento es impedir que se sepa esta dificultad la estamos teniendo y la estamos sorteando como podemos.

Nosotros pensamos que todavía tenemos todo este año y parte del que viene para hacer trabajos geológicos bastante extensos en muchas zonas del país. Cuatro o cinco comunidades autónomas están excluidas, y no quisiera decir ahora cuáles son señor García Fonseca, porque esto agita la opinión, pero todavía hay prácticamente una docena de comunidades autónomas que están concernidas y que tienen terrenos que nos parecen favorables. Son aún muy grandes en extensión las zonas que parecen favorables.

Como he dicho en otras ocasiones, creo que técnicamente son multitud de lugares en los que de modo seguro

se puede colocar el emplazamiento de residuos y al final corresponderá al Gobierno de turno y a estas Cortes Generales decidir cómo y de qué forma se elige el lugar adecuado entre los varios que yo creo serán. (El señor Fernández Norniella pide la palabra.)

El señor **PRESIDENTE**: Estamos ya en el límite de la comparecencia.

El señor Fernández Norniella, sabe usted muy bien que en estas comparecencias el turno es único y no hay repreguntas, sobre todo si no da tiempo para hacerlas. Si quiere hacer algún comentario en medio minuto, tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: En medio minuto, no, señor Presidente.

Si me permite, una cuestión de orden, señor Presidente.

En esta Comisión hemos seguido desde su comienzo el bien hacer del Presidente de que, aunque se retrasasen de alguna manera las comparecencias, los intervinientes pudieran preguntar por segunda vez. Si lo que queremos es cambiar la filosofía de siempre avisémoslo previamente, porque cuando yo estaba hablando el Presidente no lo ha dicho —lea el acta, después— y yo he aceptado.

Sabe que soy respetuoso y voy a aceptar lo que me diga la Presidencia, pero creo que es un cambio arbitrario en este momento y sin aviso previo.

El señor **PRESIDENTE**: Arbitrario no. Sabe el señor Fernández Norniella, porque forma parte de la Mesa, que nunca es arbitraria una decisión de la Presidencia y de la Mesa. Lo normativo es esto, como sabe el señor Fernández Norniella, y hoy que hemos iniciado las comparecencias es el momento de establecer las normas de desarrollo de la sesión.

Es un beneficio de SS. SS., porque si ahora retrasamos, menos tiempo habrá para el siguiente y así sucesivamente.

Repito, si hubiera utilizado este tiempo para hacer sus preguntas, probablemente habríamos acabado ya.

Adelante, señor Fernández Norniella, tiene la palabra. No creo que deba ser por más de un minuto.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Presidente, ironías no. He dicho que era una cuestión de orden y estoy hablando de una cuestión de orden.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández Norniella, ¿quiere utilizar la palabra en un turno que no debe ser superior a medio minuto o un minuto? Hable, que es lo que le he dicho desde el primer momento.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Kindeán, lógicamente volvemos a discutir la mayor y volvemos a discutir la mayor porque usted está planteando una Enresa que no es la que está en la Ley fundacional. En la Ley fundacional Enresa tiene un objetivo claro: gestionar los recursos radiactivos. Tras su intervención estamos hablando de una empresa financiera.

Me recuerda que en el mes de mayo le llamé a usted por teléfono y me dijo: Agradezco su llamada. Entiendo que la información no debe ser así; la información debe ser en contestación a los escritos que se envían a Enresa. No se le pedían datos «íntimos» —entre comillas—, sino datos profesionales de las inversiones. No se les preguntaba cuál es el interés, sino quiénes son los prestatarios; o sea, a quién se lo han prestado ustedes, a qué ayuntamientos, a qué corporaciones, a qué empresas. Eso creo que se puede facilitar.

Me parece muy bien que venga a hablarnos de temas financieros. Pero yo —perdóneme, quizá son deformaciones profesionales— entiendo que el Presidente de Enresa debería venir aquí a hablar de partículas alfa, beta, gama, del teorema de Kaplan, no de temas financieros. Lo que en el fondo me preocupa es que Enresa se está transformando en una empresa financiera y como el que mucho abarca poco aprieta, quizá estemos olvidando lo importante y lo estamos dejando en manos de terceros que no puedan hacer las cosas bien.

Estamos en contradicción en la mayor. Yo le remito a la Ley fundacional, que seguro que la conoce mucho mejor que yo. En ella quedan claras dos cosas, y con esto termino. Queda claro el objetivo finalista de Enresa y queda claro que la gestión financiera de Enresa sólo implica ser tenedor de los fondos, porque quien tiene que decir dónde y cómo invierte no es Enresa y sus técnicos, que pueden ser muy buenos, pueden tener un «Trasury Center» perfecto o ser especialistas en «rating» o en lo que usted quiera. Quien tiene que decir a Enresa dónde invierte es el Ministerio de Industria y el Ministerio de Economía, aquí está la ley; y quien tiene que controlar esos temas es el delegado del Gobierno, y aquí está la ley.

Esa es la disparidad que tenemos, señor Kindelán. No le dé usted más vueltas. No se trata de buscarle las vueltas a usted ni a Enresa; se trata de que se cumpla la Ley fundacional.

Si ustedes lo han hecho muy bien hasta ahora, enhorabuena, «chapeau»; pero entiendo que una ley está para algo. Si no, cambiemos la ley.

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

El señor **GARCIA FONSECA**: Muy brevemente, y atendiendo a las recomendaciones del señor Presidente, voy simplemente a manifestar mi desacuerdo en tres aspectos de los criterios que ha utilizado el señor Kindelán a la hora de facilitar información en esta comparecencia.

Entiendo, al contrario de lo que él ha manifestado, que todas las preguntas que le he hecho tienen que ver con los presupuestos para 1995. No veo por qué no. Le he hecho preguntas de carácter económico, financiero, etcétera. Aunque Enresa sea una empresa con una vinculación pequeña con los Presupuestos Generales del Estado, eso pasa en casi todas las empresas públicas en mayor o menor medida y, sin embargo, el criterio utilizado siempre en esta Comisión es preguntar a las empresas no sólo sobre aquello que directamente tuviera alguna traducción presupuestaria explícita, sino sobre todas aquellas cuestiones econó-

mico-financieras de la empresa, porque, indirectamente, las pueden tener. Eso en primer lugar.

En segundo lugar, me sorprende otro criterio restrictivo que usted ha utilizado cuando dice que Enresa no debe de ningún modo financiar las energías alternativas para el país. De ningún modo; además es una cita literal: No debe de ningún modo financiar las energías alternativas para el país.

Este es un juicio muy particular suyo. Repito que además contradice el artículo 8.º del Decreto-ley de fundación. Me llama la atención que usted haga un caso tan generoso y con tanta disposición a una orden ministerial, que ésta sí es discutible que sea compatible con la Ley fundacional de Enresa, y no sea igual en este tema que, por otra parte, tendría para ustedes una ventaja adicional, en el sentido de que si fomentan indirectamente otro tipo de energías alternativas, al final, menos gastos tendrán ustedes en el almacenamiento de residuos radiactivos. Es decir que desde ninguna lógica que se pueda utilizar, ni la funcional ni la legal, mi Grupo comparte su criterio, y así lo quiere manifestar.

Por último, tampoco comparto su criterio en cuanto al límite a la información en relación a los posibles asentamientos o nivel de investigación, porque —repito— no está en la Ley de secretos oficiales que usted no lo deba decir si le preguntamos en esta Cámara. Funcionalmente, entiendo que esta usted en un error. Lo que crea alarma social es la preocupación que tienen los ciudadanos cara al futuro sobre una energía tan gravemente peligrosa; además, ustedes tienen una información enormemente opaca y poco transparente.

Eso es lo que les crea inseguridad sobreañadida año tras año. Si ustedes van a tener que instalar el almacenamiento en algún sitio, si los ciudadanos no están preparados y no están de acuerdo, la oposición la van a tener ustedes igual. No entiendo ese interés no sólo porque me parece que contradice usted la lógica legal, sino porque funcionalmente me parece que es una política equivocada. **(El señor Sáenz Lorenzo pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Sáenz Lorenzo.

El señor **SAENZ LORENZO**: Señor Presidente, a nuestro grupo le parece que se está tergiversando un poco el papel de las intervenciones de información presupuestaria y que eso supone cercenar en cierta medida los derechos que, como grupo, pensamos nos corresponden.

Si las correspondencias son informativas respecto de los presupuestos —y yo creo que éste es su sentido— lo lógico es que a las personas que vienen aquí, sean de empresas públicas o de la Administración, se les pregunten las dudas que los Diputados puedan tener y que se les pida información respecto de los presupuestos.

Si esto se va a convertir en un debate sobre cada una de las actuaciones, si vamos a hablar sobre los asentamientos en el tema de los residuos radiactivos, entonces nuestro grupo no puede admitir el trámite reglamentario que se está haciendo y que le impide intervenir. Creemos que nuestro grupo tiene una representación política suficiente

para poder intervenir en cualquiera de esos temas que tienen un marcado carácter político.

A mí me parece que la flexibilidad de la Mesa es siempre una virtud, pero no cuando se tergiversa el contenido esencial del carácter básico de las intervenciones. Si aquí se va a hacer un debate político sobre residuos, nuestro grupo pide la palabra y esto se convierte en una comparecencia de la persona en representación de la empresa que sea.

Si es un trámite de información sobre los presupuestos, hágase como un trámite de información sobre los presupuestos, con toda la flexibilidad que sea necesaria, pero sin perder nunca de vista el carácter que estas intervenciones tienen que no es el que han dicho otros portavoces y por eso me he visto obligado a intervenir.

El señor **PRESIDENTE**: Creo, señor Sáenz Lorenzo, que es razonable lo que usted me indica y la Presidencia, habiendo sido comentado además en Mesa y en portavoces, en sesiones anteriores precisamente preparatorias de esta sesión, así lo creía oportuno.

Es bien cierto que en determinadas ocasiones es difícil marcar la frontera entre lo que tiene contenido presupuestario y lo que no, porque prácticamente todas las acciones de cualquier empresa tienen un reflejo después en presupuestos. Por tanto, de común acuerdo, concertamos que procuraríamos limitar fundamentalmente el tiempo. Los comparecientes conocen cuál es el motivo de su comparecencia y, por tanto, pueden perfectamente dar por respondida una pregunta que no tenga consecuencias presupuestarias simplemente diciendo que no tiene consecuencias presupuestarias y ya está.

Para no ser tildado de cambiar las reglas de juego, anuncio que a partir de este momento seré estricto en el tiempo, no sólo por respeto a los grupos que al no haber solicitado la comparecencia no pueden intervenir, sino también por respeto a los grupos que habiendo solicitado la comparecencia les queda muy reducido su tiempo de intervención debido a la mayor utilización de otro grupo. (El señor Fernández Norniella tiene la palabra.)

Señor Fernández Norniella.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Para una cuestión de orden y únicamente a efectos del acta.

Todas las preguntas que el Grupo Popular ha hecho, como usted bien ha manifestado, tienen que ver con los presupuestos. No se puede pretender analizar los presupuestos única y exclusivamente con números, porque entonces no sería control presupuestario.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Kindelán tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Kindelán Gómez de Bonilla): Solamente tengo que decir que he intentado responder a todas las preguntas, por tanto no tengo nada que decir, salvo que se me haga alguna pregunta más.

Quiero agradecer también a los señores Diputados su amabilidad.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA CORPORACIÓN DE LA SIDERURGIA INTEGRAL. A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS POPULAR (número de expediente 212/001088) E IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA (número de expediente 212/001145).**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías para que no se produzcan después malos entendidos, quede claro que vamos a intentar, a lo largo del día, ceñirnos muy estrictamente, no tanto al contenido sobre el que los señores comparecientes saben que el de estas comparecencias es para explicar los presupuestos de 1995 y, por tanto, cualquier otra pregunta que entiendan no obedece responde a esos criterios pueden contestarla diciendo que no obedece a tales criterios, como al tiempo. Vamos a ser muy estrictos en el mismo en el bien entendido de que en la comparecencia que va a producirse se dispone de 45 minutos, como ven SS. SS. por el orden del día. Por tanto si se realiza una intervención de 14 ó 15 minutos, como ha ocurrido en las anteriores, difícilmente va a poder existir un segundo turno de repreguntas.

Sin más dilación, entramos en la comparecencia del señor Presidente de la Corporación de la Siderurgia Integral, don José Manuel García Hermoso, a quien nuevamente, porque es un asiduo de esta Comisión, doy la bienvenida y agradezco su presencia.

Esta comparecencia ha sido solicitada por los Grupos Populares y de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

En primer lugar, en representación del Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Landeta.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: En primer lugar, quiero agradecer, como hicimos en otras ocasiones, la presencia del señor García Hermoso, Presidente de la CSI, para informarnos de la relación de su empresa en cuanto a los Presupuestos Generales del Estado del año 1995.

En su calidad de Presidente le vamos a pedir una serie de datos concretos, pero también su opinión sobre algunos acontecimientos y los posibles efectos de éstos.

El Plan de la CSI lleva ya en vigor casi un año y nos gustaría saber cuál es su valoración de lo sucedido en estos casi 10 meses transcurridos. ¿Se han ido cumpliendo todas las previsiones? Aparte de las reestructuraciones de capital y de otros cambios de forma ¿se ha notado la aprobación de dicho plan en la gestión y en el día a día de la empresa? Por otra parte, el retraso de la aprobación del plan en la Unión Europea se valoró, en su momento, en unos costes de unos 60.000 millones de pesetas. Actualmente, que podemos entender que ya se llevó a efecto el plan, ¿podría darnos una cifra definitiva del coste que supuso dicho retraso?

Hemos denunciado en diferentes ocasiones la política de compras por parte del INI, según la cual, y supuestamente, se intenta forzar a las empresas del INI a comprar dentro del propio grupo, con independencia de condiciones de calidad y precio; incluso en su momento se llegaron

a establecer objetivos cuantitativos que suponía aumentar en un 50 por ciento las compras «intering». Por ello, y referida la estimación tanto al año 1993 como al año actual y la previsión para el año 1995, le realizamos la siguiente pregunta: ¿qué porcentaje representan las ventas de la CSI a otras empresas del INI-Teneo sobre facturación total y cuál es ese mismo dato, pero referido al conjunto de las empresas públicas? ¿Qué porcentaje de las ventas totales del CSI representan las ventas de las administraciones públicas?

Otro tema importante que también nos interesa conocer son las ventas al exterior. Se puede considerar que, en cierto modo, es una forma de mostrar y de medir la competitividad. Por ello, le realizamos las siguientes preguntas: ¿Cuál es el porcentaje que las exportaciones representan sobre las ventas totales? Esta cifra la queríamos saber, tanto de una manera agregada para el conjunto del CSI como para las tres líneas de producción, planos largos y transformados, para el pasado año 1993, así como las previsiones del año 1994-1995.

Pasamos a un tema más concreto, estrictamente a los presupuestos. Observamos que este año aparece una asunción de deuda de la CSI por valor de 54.000 millones. ¿Es ésta la única ayuda del Estado que va destinada a la CSI, o existen otras aportaciones por distintos conceptos del presupuesto? Si es así, ¿cuáles son? ¿Por qué se concede esta ayuda mediante asunción de deuda y no mediante un método más transparente y que, como tal, se computara como gasto del Ministerio de Industria? En su opinión, ¿cuáles son las posibles ventajas de este método?

En cuanto a empleo, de los diez mil empleos que se van a eliminar según el plan aprobado por la Unión Europea, se suprimirán más de 2.500 en 1995, según la memoria de los presupuestos de industria, lo que supone un 14 por ciento de la plantilla actual. Nos gustaría saber a qué plantas corresponde esa disminución de la plantilla y cuál va a ser el método o los métodos que se van a ampliar este año para dicha reducción.

También nos gustaría que nos ayudara a entender mejor los enormes cambios que sufre la cuenta de resultados de la CSI para el año 1995 que aparece en los presupuestos, y que suponemos se deben a la aplicación del plan. Por un lado, como algo natural por desgracia, en las empresas públicas las pérdidas siguen aumentando en 1994 y en 1995. Pero mientras que en 1994 aumenta sólo un 14,3 por ciento, alcanzando la cifra de 61.000 millones, en 1995 aumentan un 103 por ciento, llegando a los 125.000 millones. Queríamos saber a qué se debe esa variación tan desproporcionada y por eso nos gustaría oír su opinión sobre esta cuestión.

Este aumento tan grande de las pérdidas se produce en un año, 1995, en el que hay una importante reducción de los costes, los gastos financieros se reducen a la mitad; los gastos de personal se reducen en un 79 por ciento, pasando de 80.000 millones a 16.000 millones, y las amortizaciones de inmovilizado se reducen un 76,7. Sin embargo, dos partidas explican el incremento espectacular de las pérdidas. La primera de ellas es el valor de la producción, que pasa de 285.000 millones a 53.000, lo que representa una

disminución del 82 por ciento. ¿Cómo se explica esto? ¿Se debe a una disminución de la producción, a una disminución de precios o a ambas a la vez? Si es esto último, ¿en qué proporción estaba previsto en el plan? La otra partida son los resultados procedentes del inmovilizado e ingresos y gastos excepcionales, cuyo resultado negativo aumenta, ya que pasa de 16.000 a 96.000 millones, lo que supone un incremento del 502 por ciento. Nos gustaría saber a qué se debe ese aumento y si tiene algo que ver con los costes de reducción de plantilla.

Desearíamos oírle una valoración global de todos estos cambios y de las posibilidades del CSI en transformarse en un grupo competitivo que pueda desenchufarse de los presupuestos públicos ya que, como usted dice, ese futuro depende indiscutiblemente de la autofinanciación.

Voy a formularle unas preguntas que tienen relación directa con los Presupuestos. En primer lugar, qué previsiones tiene la CSI para la firma del convenio 1994-1996, en el que la empresa, en primer lugar, propuso la rebaja de salarios y, después, un pequeño aumento de salarios en base a elevar la producción y reducir el absentismo. En segundo lugar, qué futuro ve el señor Presidente para la sociedad de capital riesgo de las comarcas siderúrgicas donde la CSI aporta el 30 por ciento. En tercer lugar, qué futuro se prevé para la fábrica de Metalsa, en Mieres. En cuarto lugar, qué va a destinar la CSI a investigación y desarrollo en el año 1995.

Por otra parte, nos gustaría conocer qué línea piensa seguir respecto a la política comercial dentro de la CSI, cuándo va a comenzar a funcionar el centro de desarrollo tecnológico de Avilés. También nos interesaría saber cuál fue la causa de que el plan que inicialmente se preveía que fuera una siderúrgica totalmente agrupada, en el momento actual parece disgregarse en tres sociedades independientes pero conectadas; qué efectos va a tener la nueva organización sobre la productividad y el futuro de los trabajadores; qué va a ocurrir con los complementos salariales de los 43.000 trabajadores de Ensidesa el día que desaparezca esta empresa. Por último, en qué estado se encuentra en el momento actual, la sociedad y las obras de la acería de Sestao. Sabemos que se ha constituido la sociedad el 28 de junio, pero nos interesaría conocer la realidad tanto del desarrollo social como de las obras que se van a afrontar en la acería de Sestao. Solicitamos, finalmente, al Presidente nos determine la cuantía de las inversiones en la zona de Avilés y Gijón en las actuales obras que están previstas.

El señor **PRESIDENTE**: En representación del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Comienzo mi intervención dándole también los buenos días al señor Presidente de la CSI. Por mi parte, voy a intentar ser lo más breve posible, y para ello leeré casi todas las preguntas. Voy a presentarlas, repito, con el mayor esquematismo que pueda.

Paso a formularle la primera pregunta al señor García Hermoso: De los 4,2 millones de toneladas aproximada-

mente a los que reduce la capacidad de la siderurgia integral el plan aprobado, ¿cómo se van a distribuir? Es decir, ¿cuántos de estos 4,2 millones de toneladas irán a largos y cuántos a planos?

En la misma dirección y sentido de la pregunta, ¿cómo piensan ustedes alimentar los tres trenes de Gijón, el de chapas, de aproximadamente 600.000 toneladas, el de alambrón, de 400.000, y el de perfiles, de 400.000 toneladas?

Esta es la primera de las preguntas. La segunda es: ¿Puede usted explicar las causas de aplazamientos e incertidumbres sobre el volumen de las inversiones previstas por parte de la Corporación de la Siderurgia Integral, tanto en el País Vasco como en Asturias? ¿Se van a cumplir las previsiones de inversión en la siderurgia integral, que se cuantificaban en más de 25.000 millones de pesetas para el último trimestre de 1994? ¿Se va a realizar el conjunto de las inversiones previstas de acuerdo con el calendario establecido en el plan de competitividad de la siderurgia integral durante los años 1995 y 1996 o, por el contrario, y contradiciendo este plan, van a primar las actuaciones en la línea de algunas declaraciones hechas en los últimos tiempos que pretenden aplazar el calendario de inversiones más allá de 1998? ¿Se va a mantener el carácter integral de la siderurgia integral, valga la redundancia? ¿Se va a mantener su carácter público, al menos de las instalaciones en Asturias? ¿Se va a mantener la gestión conjunta, bajo un mandato único, para la siderurgia integral española, con independencia de las áreas de negocio que se considere oportuno crear?

¿Cuáles son las razones, «sensu contrario» de la segregación de la CSI en tres sociedades anónimas por áreas de negocio? La segregación en tres sociedades anónimas, según una opinión muy amplia tanto dentro de la fábrica cuanto en Asturias en general, parece más bien impedir que facilitar el que la siderurgia integral pueda tener una masa crítica suficiente como para abordar las inversiones necesarias, así como los esfuerzos en materia de gestión, comercialización, investigación y desarrollo que exige la competencia hoy en el mercado siderúrgico donde se han formado, y ésa ha sido la tendencia de las grandes unidades empresariales. Aunque desde la CSI y desde el Gobierno central y regional también se haya argumentado que tal paso es imprescindible para liberarse del pasivo de la CSI y evitar la quiebra, a nuestro entender, y por eso la pregunta, nada obliga a que la operación acordeón traiga como consecuencia la creación de tres sociedades anónimas totalmente independientes. Tampoco es coherente el argumento de que la fiscalidad será menor en el caso de las tres sociedades anónimas —son argumentos que se han empleado—, ni tan siquiera es imprescindible la independencia de esas tres sociedades para que se puedan dar fórmulas de colaboración o participación de la iniciativa privada en áreas concretas de negocio en el caso de que así se decidiese.

Voy terminando. ¿Cuáles son, en otro orden de cosas, los compromisos concretos de la CSI, y particularmente de Ensidesa con la reindustrialización de Asturias y de las comarcas siderúrgicas? ¿Tienen ustedes previstos los mecanismos de participación del Principado de Asturias en la

siderurgia integral, particularmente en las instalaciones productivas que desarrollen sus actividades en Asturias?

En el proyecto que ustedes están elaborando, ¿tienen previsto que las denominadas sociedades latentes respondan a sus responsabilidades laborales y territoriales despejando las incertidumbres existentes para el personal pasivo y resultante de la reconversión siderúrgica, así como de las instalaciones y activos ociosos productos del ajuste?

¿Piensan ustedes contribuir de forma sustancial a la reindustrialización mediante la participación de la misma en una sociedad de capital-riesgo para el desarrollo de las comarcas siderúrgicas?

Y, por último, ya sé que ha sido creada la empresa promotora y la sociedad ACB, Acería Compacta de Vizcaya, con un capital de unos 8.000 millones de pesetas, pero ¿quién va a financiar la cifra total resultante que cueste la Acería Compacta? ¿Cuáles son los motivos de que haya estado parado este proyecto o el dossier de la ACB en Bruselas durante más de mes y medio?

El señor **PRESIDENTE**: Para responder a las preguntas formuladas por los Grupos Popular e Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor García Hermoso.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Les agradezco su bienvenida y pueden ustedes estar seguros de que para mí es un placer, además de una obligación, el comparecer ante ustedes para dar explicaciones sobre los temas presupuestarios de la CSI.

Es verdad que, para intentar enmarcar cuáles son las características del presupuesto del año que viene, parece oportuno hacer una pequeña introducción sobre las causas, las líneas directrices que nos han llevado a la conclusión de realizar el planteamiento que se presenta en los presupuestos del año 1995, que consiste en la constitución de dos grupos, uno con el objetivo fundamental de un paulatino cierre y liquidación, y otro como grupo viable y de futuro, que es el llamado nuevo grupo siderúrgico, del cual se está hablando en la prensa estos últimos días.

Entre los condicionantes que impuso la decisión del Consejo de Ministros de la Unión Europea, que autorizó las ayudas el 17 de diciembre de 1993, y del cual tuvimos ocasión de hablar en mi última comparecencia en el mes de marzo de este mismo año, se encontraban algunos de carácter específicamente financiero y societario, además de los condicionantes industriales de los cuales ya hemos hablado y que son conocidos.

El primero de los condicionantes de carácter financiero y societario que impone esta decisión es el de que las ayudas públicas autorizadas solamente podrán ser destinadas, directa o indirectamente, a Altos Hornos de Vizcaya y a Ensidesa. El sentido indirecto está referido a la posibilidad de que se canalicen a través de su sociedad matriz, la Corporación de la Siderurgia Integral. En definitiva, que solamente Altos Hornos de Vizcaya y Ensidesa pueden ser beneficiarias de las ayudas públicas autorizadas.

Y luego también se incluyen una serie de condicionantes de tipo financiero y societario para el nuevo grupo siderúrgico que debía nacer como consecuencia de este plan. El primero de ellos es que el nuevo grupo empresarial no podrá recibir ayuda pública de ningún tipo, bien de subvención o bien de apoyo o aval financiero del Estado.

El segundo de ellos es el establecimiento de unos gastos financieros netos que, como mínimo, se dice, deben ser del 3,5 por ciento de la cifra de ventas para el ejercicio de la constitución de las compañías. El tercero es que el nuevo grupo tiene que ser viable para el año 1996 o, lo que es lo mismo, que el proceso de supervisión constante semestral, al cual estamos siendo sometidos por parte de la Comisión Europea, tiene lo que yo llamo un examen final en el año 1996 que, caso de no aprobarse, podría dar lugar a un replanteamiento de las ayudas, como se recoge explícitamente en la decisión, por parte de la Comisión Europea, poniendo en riesgo las ayudas que van a ir destinadas a las compañías que nominalmente continuarán llamándose como hasta ahora y que están destinadas al paulatino cierre y liquidación.

Finalmente, hay una declaración política en este acuerdo del Consejo de Ministros que se traduce en la decisión comunitaria, y es que España no podrá solicitar nuevas ayudas públicas para actuaciones sobre las compañías siderúrgicas de las que estamos hablando.

Teniendo en cuenta esta serie de obligaciones jurídico-formales que la decisión comunitaria nos impone, queríamos saber si con el planteamiento estratégico que se incluye en el plan de competitividad se es capaz de constituir una actividad empresarial que sea viable, que sea competitiva de una forma estable y durable en el tiempo. Durante el primer semestre, fundamentalmente, culminando en los meses de mayo y junio, procedimos a una revisión profunda de todos los planteamientos presentados en el plan, tanto en los aspectos comerciales, como industriales, laborales y financieros. Nuestra conclusión—afortunadamente para nosotros, supongo— fue que el enfoque estratégico incluido en el plan de competitividad tiene absoluta vigencia o, lo que es lo mismo, que de un conjunto de actividades de las que ahora se están desarrollando entre Ensidesa, AHV y alguna de sus sociedades filiales, se puede obtener un grupo empresarial competitivo y rentable de forma duradera a lo largo del tiempo.

Por señalarles algunos datos sobre hechos —porque de aquí en adelante lo que tenemos son expectativas, en algunos casos buenas expectativas—, me gustaría poner en conocimiento de SS. SS. que, a lo largo del primer semestre —por dar cifras que por su carácter trimestral tienen una mayor consistencia que las cifras mensuales—, el conjunto de la CSI ha conseguido, prácticamente, equilibrar a cero sus resultados operativos, habiendo alcanzado unas pérdidas en esos resultados operativos, es decir, antes de gastos financieros y de gastos de reestructuración, de unos 2.200 millones de pesetas negativos; mientras que, el año pasado, esta misma línea de resultados para el conjunto de la CSI fue de 27.500 millones de pesetas de pérdida o, lo que es lo mismo, hemos conseguido mejorar los resultados operativos por encima del 90 por ciento, es decir, hemos

reducido nuestras pérdidas operativas por encima del 90 por ciento hasta, prácticamente, ponerlas en línea de equilibrio. Por lo acontecido hasta el mes de septiembre y por las expectativas que tenemos, me gustaría pensar que vamos a ser capaces de mantener estos resultados y que, de aquí a fin de ejercicio, deberíamos ser capaces de obtener unos resultados operativos equilibrados.

Por el contrario, el importante volumen de nuestros gastos financieros se ha reducido respecto del año pasado; los gastos de reestructuración, naturalmente, son crecientes, en la medida en que vamos acometiendo cierre de instalaciones, como es el caso de las baterías de cok en Sestao llevado a cabo en el mes de agosto, y el número de personas incluido en los expedientes de prejubilación ha ido aumentando de manera consistente a lo largo de todo el ejercicio. En el mes de junio, nuestros resultados netos totales fueron de unos 27.600 millones de pesetas de pérdidas, es decir, de 2.000 operativos a 27.000, frente a los 54.500 que, para el mismo período, acumulado a junio de 1993, obtuvimos o, lo que es lo mismo, nuestra mejora en resultados netos totales ha sido, al mes de junio, de aproximadamente el 50 por ciento.

También me parece que estoy en condiciones de afirmar que esta tendencia de mejora porcentual deberíamos ser capaces de intentar mantenerla a finales del ejercicio, si bien puede ser que, en el cierre de ese ejercicio, algún saneamiento de partidas de balance, ligadas a aspectos de reestructuración, pudieran incrementar este importe.

Lo que es bueno de todo esto es que la mejora de resultados, que ha sido paulatina y consistente a lo largo de los distintos meses del ejercicio y que vemos que va a continuar de aquí a fin de año, no ha sido una mejora global, sino que también se puede identificar una mejora similar en cada una de las líneas de negocio en las cuales nosotros estamos organizados.

Como SS. SS. conocen, desde mediados del año 1993, y desde luego todo el año 1994, ya hemos venido funcionando en base a tres gerencias, tres divisiones operativas; una de producción básica y planos, otra de productos largos y otra de productos transformados. En todas estas líneas también se obtienen mejoras significativas. En la más importante en lo que es el núcleo principal de nuestros negocios, la producción básica y planos, la mejora ha sido del 105 por ciento a lo largo del primer semestre, y es por encima del cien por cien, porque hemos conseguido pasar de unas pérdidas de unos 13.400 millones de pesetas en el primer semestre del año 1993, hasta unos resultados positivos de aproximadamente unos 1.000 millones de pesetas en el año 1994. Estoy hablando siempre de resultados operativos.

Por su parte, la mejora en productos largos ha sido del 80 por ciento, y en productos transformados solamente del 50 por ciento. Esto ha supuesto de manifiesto que esta división va con un cierto retraso en su mejora de resultados, y nos ha compelido a presentar un expediente de reestructuración para nuestras instalaciones de Lesaca y Perfisa en Navarra, así como en la factoría de Mieres en Asturias.

Dentro del grupo CSI, de Ensidesa y de Altos Hornos de Vizcaya conviven dos situaciones que se pueden dife-

renciar de manera razonable. Una situación de potencialidad competitiva, que es interesante consolidar y espolear, y una situación de quiebra económico-financiera real de Ensidesa y del conjunto de AHV (que es lo que nos forzó a tener que reclamar ayudas de Estado en las cuantías que SS. SS. conocen), junto con el hecho de los condicionantes puestos por el Consejo de Ministros es lo que nos llevó a remarcar todavía más la separación entre un nuevo grupo empresarial que tenga la potencialidad de competir, y una serie de actividades, fundamentalmente instalaciones a cerrar, que permanecerán tanto en Altos Hornos de Vizcaya como en Ensidesa. De esta forma, Ensidesa y Altos Hornos de Vizcaya, al mismo tiempo que seguirán operando y cerrarán esas instalaciones en los plazos que sean oportunos, se van a convertir en una especie de hucha que va a permitir recibir todas esas ayudas y hacer frente a todos los compromisos que se han adquirido con acreedores bancarios, y fundamentalmente con los trabajadores, como consecuencia no solamente, como ustedes recordarán, de este plan de reestructuración de 10.000 personas, sino también de toda la reconversión de los años 1986-1990, más algunos flecos que quedan de años anteriores.

En el año 1995, la principal transformación societaria que vamos a llevar a cabo y que tiene un reflejo indirecto en los presupuestos, puesto que el nuevo grupo que llamamos «V», de viable —que espero que en fechas próximas seamos capaces de ponerle un nombre más comprensible y más comercial, como algunos nos requieren— no aparece con aportaciones presupuestarias, porque, consecuentemente con lo que les he explicado al principio, este nuevo grupo no puede ser beneficiario de ayudas. Por lo tanto, lo que aparece en los presupuestos del año 1995 se refiere solamente al conjunto Ensidesa-Altos Hornos, que va a quedar operativo durante un tiempo, pero que, paulatinamente, irá hacia la liquidación. En esa transformación, en esa segregación en dos grupos: uno nuevo con casi toda la actividad productiva y otro que llamamos latente, en el que van a permanecer algunas partes de producción y liquidación de pasivos, es donde se encuentra gran parte de la causa de ese confuso puzzle de cifras que S. S. antes ha mencionado, y tiene toda la razón al decir que por lo menos son variaciones que no son consistentes en el tiempo. La causa es ésta.

El nuevo grupo siderúrgico, el llamado grupo «V», de viable, va a estar constituido, como algunos de ustedes han mencionado, por una sociedad matriz, que será la tenedora de las acciones de tres grupos de compañías, que a mí me gusta llamar compañías operativas especializadas: una para la producción básica y productos planos, otra para productos largos y otra para productos transformados. Cada uno de estos grupos tendrá sus filiales. El grupo de producción básica incluirá instalaciones de la cabecera de Gijón, pasando a la acería LD-III de Avilés, las laminaciones de Avilés y Echévarri. La compañía de productos largos estará centrada en las instalaciones desde la LD de Gijón hasta los trenes de laminación de las tres unidades de chapa, alambrón y perfil-carril, ubicado en Gijón fundamentalmente, y el grupo de productos transformados,

constituido por Lesaca y Perfrisa, estará ubicado fundamentalmente en Navarra, tanto en Pamplona como en el Norte, en Bidasoa, y con algunas instalaciones menores en Asturias, Mieres y La Felguera.

¿Por qué hemos decidido esta constitución de compañías operativas especializadas? Porque ésta es la mejor forma de responder a los retos del mercado, a los retos de nuestra competencia. Como habrán observado, estamos hablando de compañías de productos homogéneos, con unos mercados homogéneos y con una competencia que también es similar a la de las compañías nuevas que estamos constituyendo. De esta forma, queremos organizaciones empresariales con unos negocios, con unos niveles de organización gerencial y de responsabilidad gerencial que estén en los mismos tamaños y con las mismas características que las que tienen nuestros competidores. Por ir al tema de productos largos, podemos decir que nuestros productos largos tienen una facturación global de unos 60.000 millones de pesetas, que tan sólo supone el 20 por ciento de nuestra facturación total, y no es gerencialmente sano que 60.000 millones de pesetas, que son muchísimos miles de millones de pesetas, estén reducidos a una prioridad de un quinto, compitiendo con otros productores que tienen, en cantidades inferiores (30.000 ó 40.000 millones de pesetas), concentrada toda su atención. Por tanto, lo que estamos intentando hacer es poner en situación de competir unidades similares a las de la competencia. Ese es el argumento fundamental, casi único, yo diría, de esa creación de compañías operativas especializadas por negocios productos-mercado que hemos hecho.

Al mismo tiempo, estamos dejando una Ensidesa y unos Altos Hornos de Vizcaya que continuarán siendo operativos. En Ensidesa estará la cabecera de Avilés vendiendo su arrabio a la «V» de producción básica y productos planos, y un AHV produciendo bobina caliente y vendiendo toda su producción igualmente a producción básica y productos planos, con unos contratos que estarán cruzados con exclusividad para garantizar la gestión conjunta de todas las operaciones de cara al mercado y ensayando lo que con posterioridad será el modo de funcionamiento de las interrelaciones que se van a dar entre la acería compacta de Vizcaya, vendiendo prácticamente toda su producción a producción básica y planos, y esta «V» de producción básica y planos.

A la vez que mantenemos estas unidades (Ensidesa, más pequeña, solamente produciendo arrabio, y Altos Hornos, más pequeño, produciendo hasta bobina caliente de forma operativa), estas compañías mantendrán sus pasivos, irán haciendo frente a la liquidación de sus pasivos, para lo cual seguirán recibiendo a lo largo del tiempo, tantos años como sea necesario en función de las distintas alternativas financieras que se puedan ir planteando, las ayudas que la Comunidad nos ha autorizado.

El señor **PRESIDENTE**: Perdón, señor García Hermoso, simplemente quería decirle que si tiene previsto contestar a algunas de las preguntas concretas que le han formulado, le advierto que tenemos cuatro minutos para terminar el tiempo de esta comparecencia.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Creo que con este planteamiento que he hecho he dado respuesta a casi todo lo que se ha preguntado sobre el tema de fondo.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Landeta, tiene la palabra por un minuto por si quiera hacer alguna concreción.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: En primer lugar, tengo que decirle, señor García Hermoso, que se le han hecho una serie de preguntas muy concretas a las cuales, indiscutiblemente, no ha contestado; ha dado una información general de la situación actual de la nueva siderurgia española. Por tanto, haremos las preguntas por escrito, porque creo que será mucho más procedente para los casos concretos y determinados.

En segundo lugar, quería hacerle una pregunta, porque tengo una duda. ¿Existe una organización semejante a la que actualmente se pretende llevar a efecto en la siderurgia española en los otros equipos siderúrgicos europeos, como Usinor y Sacilor?

En el informe Braun se habían puesto de manifiesto que en Europa había un excedente de 19 millones de toneladas. Se hizo el plan, España acude al mismo y reduce, con Alemania y otros países, cinco millones y medio de toneladas la industria pública y otros cinco millones, aproximadamente, la industria privada. Sin embargo, hoy parece deducirse de las últimas informaciones que aparecieron en prensa que la industria privada europea se niega a reducir su capacidad. Incluso presenta unos planes con un aumento del 1 por ciento y 26 grandes proyectos para relanzar precisamente la industria siderúrgica privada.

Nos preguntamos si España no se ha adelantado con la actuación llevada a cabo y si el futuro que vamos a tener de la siderurgia va a ser esperanzador y vamos a resolver realmente los problemas que tiene esta industria en los momentos actuales en España.

El señor **PRESIDENTE**: El señor García Fonseca tiene la palabra.

El señor **GARCIA FONSECA**: Lamentando la previsión excesivamente ajustada que ha tenido la Mesa en relación con esta comparecencia, mi Grupo lo que hace es reiterar las preguntas. Es cierto que ha habido una respuesta de carácter general, pero me importaba en gran medida que se me respondiera una a una. Como dentro del trámite existe el procedimiento de contestar por escrito, en un plazo de setenta y dos horas, rogaría al señor Presidente de la Siderurgia Integral que las preguntas realizadas por mi Grupo, y supongo que el Grupo Popular estará en la misma idea, se nos contesten por escrito en estas setenta y dos horas.

De todas formas, hay una primera pregunta que le he hecho, a la que me gustaría que la respuesta fuera también muy precisa y concreta. Es decir, de los 4,2 millones de toneladas que prevé el plan como capacidad para nuestra siderurgia integral, ¿cuántos va a producir la acería com-

pacta, cuántos la acería de Avilés y cuántos la acería de Gijón?

Como el tiempo parece ser que nos apremia, me basta con que me responda por escrito, pero eso sí, que me conteste, por favor, a cada una de las preguntas que le he formulado.

El señor **PRESIDENTE**: Una simple aclaración. La Mesa y portavoces lamentamos mucho no haber podido contar con su colaboración el día en que preparamos el orden del día y decidimos los tiempos. Seguro que S. S. nos hubiera ilustrado mucho mejor.

El señor García Hermoso tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Lamento que quizás me haya extendido y no haya podido ir a temas concretos. Lo que sucede es que no me parecía conveniente contestar a temas concretos sin tener una visión de conjunto.

Definitivamente, señor Landeta, absolutamente sí. Este modelo de organización especializada es el que tiene Usinor-Sacilor, distinguiendo entre Solac, Unisor-Sacilor como sociedad matriz, Solac como productos planos, Unimental como productos largos de alambrón. Solac ha dejado la parte de perfiles, que ha pasado a Perfilarbed. Arbeg, la luxemburguesa, tiene el mismo modelo de gestión, con un Sidmar situado curiosamente en Bélgica como productos planos, que es la matriz que a su vez participa en Krupp con ese 25 por ciento, con lo cual tiene todos los productos planos agrupados. Arbed está fundamentalmente centrada en perfil —quizás el señor Landeta lo sepa—. Toda la parte de transformación y comercialización son grupos aparte, con una gestión muy diferenciada del resto. British Steel hace exactamente igual. O sea, que nuestro modelo es absolutamente equiparable a cualquier organización con distintas familias de productos, como es nuestro caso. En ese sentido, absolutamente tengo que decir que sí.

Sobre la pregunta del informe Braun, usted sabe que ése es un tema en el que estamos poniendo énfasis como empresa. A su vez, en las distintas reuniones de Consejos de Ministros de Industria que se han venido celebrando se ha ido perfilando que las compañías privadas no van a proceder a los cierres que inicialmente estaban previstos, porque cierres sí se están haciendo. Yo creo, y se lo digo con toda sinceridad, que el hecho de que otras compañías no cierren en las cantidades inicialmente previstas no descalifica la reestructuración industrial que nosotros estamos haciendo, que tiene su raíz en nuestra falta de competitividad en costes. Como usted sabe, uno de nuestros objetivos básicos era llegar a una estructura productiva que nos permitiera conseguir unos costes unitarios para nuestras distintas familias de productos que fueran equiparables a lo que llamaríamos el primer cuarto de nuestra competencia europea. En este sentido, todos los análisis que hemos hecho y todos los objetivos que nos estamos marcando mantienen esas referencias de estar dentro del primer cuarto de la competencia europea, porque entendemos que es la única

garantía. Eso quiere decir que, además de inversiones, va a haber que hacer una gimnasia de operaciones bastante más elástica y funcional que la que quizá hasta ahora se ha venido haciendo.

La cifra de 4,2 millones de toneladas, si no recuerdo mal, se refiere a acero líquido. Usted sabe que en la producción hay que distinguir entre el acero líquido, el acero sólido en primeros semiproductos y en productos terminados. Las cifras que estamos manejando son exactamente las contempladas en el plan de competitividad, donde en acero líquido estamos hablando del 1.350.000 para largos, 0,9 para la acería compacta y el resto para la acería de Avilés.

Respecto de las preguntas que vamos a responder por escrito, entiendo que todas aquellas que ya se puedan considerar contestadas con mi exposición no hace falta incluirlas. Podríamos ir entonces a las cuestiones más concretas que nos han planteado.

El señor **PRESIDENTE**: Así es, señor García Hermoso. Le agradecemos su presencia.

Se suspende la sesión por un minuto.

Se suspende la sesión.

Se reanuda la sesión.

El señor **PRESIDENTE**: Se reanuda la sesión.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL BAZÁN (SANCHEZ CAMARA). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001089.)**

El señor **PRESIDENTE**: Comparece don Santiago Galindo, Secretario General de la Empresa Nacional Bazán, por cuanto que la Comisión ha recibido un escrito del Presidente de esta Empresa, que es quien había sido convocado, anunciándonos su imposibilidad de comparecer hoy a esta hora. Al Grupo Popular, que es quien había solicitado la comparecencia, y a la propia Mesa les ha parecido aceptable esta sustitución y, por tanto, es don Santiago Galindo —repito—, Secretario General de la Empresa Nacional Bazán, quien dará respuesta a las preguntas que le plantee el Grupo Popular, que es quien ha formulado la solicitud de comparecencia.

En su nombre, tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Ante las gestiones, sin duda importantes para la propia empresa que está realizando el Presidente de la Empresa Nacional Bazán en este momento fuera de España, el Grupo Popular ha aceptado la comparecencia del Secretario General de esta Empresa con la plena seguridad y convicción de que la intervención que él pueda tener aquí no desmerecerá en lo más mínimo lo que el propio Presidente podría

decirnos por la íntima colaboración que conocemos existe entre ambas personas.

Señor Secretario General de la Empresa Nacional Bazán, empiezo por el final. A nosotros lo que nos va a interesar de toda esta comparecencia es conocer la situación actual de la empresa y las expectativas de viabilidad de futuro, algo que preocupa desde el punto de vista de la propia empresa como entidad tecnológica y astillero puntero en Europa y en el mundo entero, y desde el punto de vista de la continuidad laboral de un personal del sector naval, aunque independiente del que rige en estos momentos la Séptima Directiva comunitaria, con una fuerte dependencia de los presupuestos del Ministerio de Defensa, aunque en los últimos años se hayan diversificado y dependan en buena parte de otras empresas estatales como pueda ser Trasmediterránea.

A principios de los años 80, el Gobierno tomó la decisión que creemos no fue todo lo afortunada que podía haber sido. El Gobierno decidió que la Bazán tenía que dedicarse única y exclusivamente a la construcción de buques militares. Por ello la dependencia de los presupuestos de Defensa es vital y casi absoluta para la Empresa Nacional Bazán. Parece que en los últimos años se está intentando rectificar de alguna manera esta política, y Bazán tiende a una mayor diversificación. Buena prueba de ello son los barcos de doble uso que se están construyendo durante estos años en la factoría de San Fernando, en Cádiz.

En cuanto al año 1993 y las previsiones para 1994 y 1995, nos gustaría saber cómo ha evolucionado la dependencia que existe respecto de los presupuestos de la Armada y respecto de la parte que depende de Trasmediterránea, así como qué porcentaje de facturación total no depende ni de los presupuestos de la Armada ni de Trasmediterránea. ¿Qué cantidad recibió Bazán del INI en 1993 y cómo se espera que evolucione ésta en 1994 y 1995? Aparte de lo que recibe del INI, ¿recibe Bazán alguna otra cantidad directamente de los Presupuestos Generales del Estado, por ejemplo en I+D? Si es así, ¿cuánto y por qué conceptos para los años 93, 94 y 95? ¿Cuál sería la cantidad total, si sumamos las ayudas del INI, otras posibles ayudas de los presupuestos y la parte del presupuesto de la Armada, que se destina a la Bazán?

Sabemos que el sector de la defensa depende, en gran parte, del factor político, pero, indudablemente, también cuenta el disponer de un producto competitivo. Aparte de la construcción del portaaviones para Tailandia durante estos días en la grada de la Empresa Nacional Bazán en su factoría del El Ferrol ¿se ha conseguido fructificar, señor Secretario General, algún otro proyecto de exportación de los varios que en su comparecencia del año pasado anunciaba el señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán? ¿Qué proporción, sobre la actividad total, representó la exportación del año 1993 y cómo se espera que evolucione en los años 1994 y 1995.

El año pasado el señor Sánchez Cámara explicaba que las pérdidas de la empresa, que por cierto siguen aumentando, se debían fundamentalmente al desajuste existente entre la capacidad real y la carga de trabajo. Por eso nos interesamos por el actual estado y la previsible evolución de

la carga de trabajo de los diferentes centro de trabajo de la empresa en Cartagena, San Fernando y El Ferrol.

El programa de cazaminas, que es extremadamente importante para la viabilidad futura de los astilleros de Cartagena, curiosamente, después de muchas incertidumbres, se aprueba en plena campaña electoral del año 1993 y, sin embargo, entonces se nos dice que a pesar de ello la carga de trabajo en el año 1994 iba a sufrir un bache, en palabras del Presidente del INI ante esta misma Comisión el pasado día 5 de mayo. ¿Podemos asegurar, señor Secretario General, que tal y como marcha este proyecto, y con el actual proyecto de presupuestos, se podrá remontar ese bache en el año actual?

La viabilidad de El Ferrol depende de que tenga carga de trabajo cuando acabe el año 1994-85. Los buques ahora en construcción, finalizadas las fragatas de la clase Santamaría, las dos últimas en construcción en el astillero, la construcción del AOR, con una previsible entrega para el año 1995, o del LPD, dejarán a la factoría de la Empresa Nacional Bazán del Ferrol con un futuro tan sumamente despejado como vacío de carga de trabajo a partir del año 1997 de no aprobarse la orden de ejecución de las fragatas de la clase F-100, un proyecto de cooperación internacional entre Holanda, Alemania y la propia España, que nosotros consideramos que es vital para la continuidad de esta factoría, como hemos expresado, por otra parte, en muchas otras intervenciones ante el Pleno de la Cámara e incluso en la Comisión de Industria.

Sobre este proyecto, señor Secretario General, nos gustaría que nos dijera a cuánto asciende su monto total, aproximadamente, los miles de millones de pesetas que podrían representar para el astillero, y si, efectivamente, con la carga de trabajo que pudiera salir de esta nueva serie de fragatas de la clase F-100, vital para la Armada española, fundamental para la continuidad laboral de la empresa, considera usted que la Empresa Nacional Bazán tendría garantizado su futuro a partir del año 1997.

Quiero recordar, aunque sea de una manera rápida las palabras del Almirante Jefe del Estado Mayor de la Armada en la comparecencia de presupuestos de anteayer en la que decía que era fundamental para la Armada y para la Empresa Nacional Bazán que hubiera permanentemente un barco en grada, permanentemente un barco en construcción o en armamento para el plan futuro de nuestra propia Armada y para la viabilidad y, digamos, conservación de un astillero como es éste, modélico en capacidad de ingeniería de diseño, en la ingeniería más avanzada en el mundo entero de producción y el único astillero del mundo capaz de construir en bloques y módulos, hoy por hoy, los barcos de guerra, algo de lo que España no debe desprenderse.

Por supuesto nos interesa conocer también, señor Secretario General, las expectativas de futuro que existen en las factorías de San Fernando, en Cádiz, y de la Empresa Nacional Bazán en Cartagena, porque si respecto a la de la de Cartagena hemos hablado de la fuerte dependencia que existe del programa de los cazaminas, con un monto total, creo recordar, del orden de los 53.000 millones de pesetas, no es menos cierto que vital para el astillero es que no se rompa la cadena de carenas de los sucesivos submarinos

que les corresponda entrar. En ese sentido durante este último ejercicio en el año 1994 hemos tenido momentos de auténtico, por decirlo de alguna manera, despiste, al no tener la seguridad de que una vez aprobada por la Armada la carena de determinados submarinos se llevase a la práctica, y esa demora, ejercida en este caso concreto por la Armada, pusiera en riesgo la continuidad laboral de la empresa con la posibilidad de tener que acudir a una regulación de empleo que de no haber sufrido esa demora de un gasto ya aprobado, no hubiera ni siquiera planeado por la mente ni de trabajadores ni de la propia dirección de la factoría.

En la factoría de San Fernando se están realizando dos «ferries» para la empresa Trasmediterránea. Tenemos conocimiento de que se iban a entregar a Trasmediterránea, pero se van a vender a un país tercero, precisamente para exportar tecnología y como brecha, si estos buques tienen buen resultado, para que pueda ser la Empresa Nacional Bazán y su factoría de Cádiz una factoría a la que acudan otro tipo de armadores para la construcción de estos barcos. Nos gustaría saber, señor Secretario General, independientemente de la construcción de los «ferries», de los cascos de doble uso y finalizado —si es que está finalizado— el plan de construcción de patrulleras o de barcos rápidos para la Guardia Civil, cuál es el futuro de la factoría en San Fernando.

Y para finalizar, señor Secretario General, consideramos que para que esta empresa sea una industria viable, como decía el Presidente el año pasado, es necesaria la existencia de una cierta continuidad. Queremos saber si existe una cierta planificación a largo plazo para que pueda existir esa continuidad a la que hacía referencia el Presidente de la Empresa Nacional Bazán.

Desde el año pasado hasta éste se ha avanzado algo en esta línea a la que me acabo de referir.

Señor Secretario General, agradezco su comparecencia y, desde luego, tengo que decir que desde el Grupo parlamentario Popular se cree firmemente que la Empresa Nacional Bazán es necesaria tecnológicamente para la Armada española y que es una empresa que dentro de las capacidades y dentro de las reconversiones que se han podido realizar, con las reestructuraciones diferentes de plantilla, es una empresa modélica en España, desde el punto de vista de su eficacia —el Gobierno ha querido que sea para la construcción naval—, y nos gustaría que esta empresa tecnológicamente avanzada y esta empresa técnicamente muy mejorada con respecto a ejercicios, años y épocas anteriores, tenga una continuidad tal que le haga ser uno de los astilleros más pujantes, capaz no sólo de construir para la Armada española, sino de hacerlo para otro tipo de armadas del mundo, como está siéndolo para la tailandesa o como pudiera ser, en el futuro, para otras marinas de guerras de otros países.

Gracias, señor Secretario General.

El señor **PRESIDENTE**: Para dar respuesta a las preguntas formuladas, tiene la palabra el señor Galindo, Secretario General de la Empresa Nacional Bazán.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE LA EMPRESA NACIONAL BAZAN** (Galindo Arroyo): Gra-

cias, señoría, por las palabras de apoyo y de aliento que ha tenido hacia nuestra Empresa.

Voy a tratar de contestar prácticamente, una por una, cada una de las preguntas que usted ha realizado. Empezaré hablando de cuál es la situación de Bazán, en estos momentos y respecto al año 1993. Consideramos que la situación de Bazán ha mejorado claramente respecto al año 1993. De un lado, se ha firmado la orden de ejecución del buque anfibio de la LPD, que contribuirá al solape con la construcción de las nuevas fragatas y que era una de las incógnitas más importantes que había por despejar de cara al futuro. Se ha contrastado, por otro lado, la viabilidad de todos los programas que había en curso y sobre los que había una seguridad sobre papeles, pero que se contrastan de una manera ya clara. El «ferry» rápido, el «fast ferry», esta gran apuesta que ha hecho Bazán por los buques de tecnología de doble uso y que creó que es el primer paso hacia una diversificación, salió de pruebas hace quince días y se ha confirmado la viabilidad absolutamente operativa del proyecto. Este es un barco en el que sobre papeles se creía, en todo el mundo, pero todo el mundo estaba esperando que saliera de pruebas, ver cómo se comportaba a 36 nudos y en unas condiciones de mar que, afortunada o desgraciadamente, se han dado la semana pasada en la bahía de Cádiz y se ha confirmado que es un barco único que tiene un gran futuro y el mayor que se ha construido en el mundo en aluminio.

Por otro lado, se ha terminado el desarrollo del proyecto del portaaviones para la Marina Real Tailandesa en un tiempo mucho menor del que se había esperado. El pasado mes de julio, con asistencia del comandante en jefe de la Armada tailandesa, se puso la quilla en el astillero de El Ferrol y comenzó su construcción, sin que exista, en estos momentos, ninguna duda sobre el cumplimiento de plazo ni sobre la calidad del mismo.

En estos momentos hemos conseguido, además —lo sabrá S. S.—, que el primer contrato que se firmó con la Real Armada Tailandesa fue para la construcción del casco del barco. Teníamos pendiente quién iba a hacer el sistema de combate del barco. Puedo decir que se ha firmado una carta de intenciones y que el sistema de combate de este buque será realizado por la Empresa Nacional Bazán, con una colaboración absolutamente importante de la Armada española.

Una vez despejadas estas dudas, voy a hablar de los resultados. Los resultados del año en curso van a ser de 9.000 millones de pérdidas, ligeramente mejores que los del año 1993, que fueron de 10.000 millones, y la previsión para 1995 es de mejorarlos para llegar al entorno de los 7.000 millones de pesetas. En 1994 se han mantenido las cifras de paro en torno al 25 por ciento, y aun cuando está previsto una reducción del mismo al 17 por ciento en 1995, como ya indicó en su comparecencia ante esta Comisión el Presidente de Bazán el pasado año, las pérdidas de nuestra empresa son atribuibles básicamente a un desajuste entre carga y capacidad. Por tanto, las perspectivas serán tanto mejores cuanto más firmes y amplias sean las expectativas de contratación.

Por consiguiente, el año próximo habrá una mejora de los resultados respecto a éste con un panorama relativa-

mente despejado de los tres astilleros, con un desajuste entre carga y capacidad que va mejorando, pero que no llega a resolverse de una manera definitiva.

Otro tema de los que planteaba S. S. era cuál era y cómo se iba a resolver la dependencia de la Empresa Nacional Bazán de los presupuestos de Defensa. Después de mediados de la década de los 80, en los que la facturación de Bazán a Defensa frente al total era del 92 por ciento, en 1994 ha sido del 70 por ciento y se reducirá en 1995 al 60 por ciento, porcentaje que indica una tendencia en cuanto a la posibilidad de penetrar en otros mercados a través de la diversificación, diversificación de la que voy a hacer un pequeño relato por no cansar a SS. SS. respecto a qué es lo que está haciendo la Empresa Nacional Bazán para diversificarse y perder esa dependencia de los presupuestos de Defensa. Yo creo que es importante el dato de que en diez años hemos pasado del 92 al 60 por ciento. En principio, hemos ido a lo que era más que el producto de Bazán, hemos ido a la construcción de buques de tecnología de doble uso, se ha utilizado la tecnología de construcción de buques de guerra para realizar un barco único en el mundo, construido totalmente en aluminio, un barco de 36 nudos de velocidad media, estrella actualmente en el mundo, único construido, y para ilustración de SS. SS. les diré, como ejemplo, que el recorrido Barcelona-Palma, que actualmente dura nueve horas, se hará en tres horas y media. Enlazo este comentario sobre el «ferry» para contestarle a una de sus preguntas. Efectivamente, Bazán vendió dos «ferries» a la Compañía Trasmediterránea, surgió la posibilidad de venta a un tercer país, a un armador de un tercer país, pero este armador exigía que el barco se entregara de manera inmediata para poder empezar a operarlo rápidamente aprovechando el verano austral. Después de reuniones con la Compañía Trasmediterránea —en este sentido quiero decir que la Compañía Trasmediterránea ha colaborado positivamente con la Empresa Nacional Bazán—, se ha llegado a un acuerdo tripartito por el cual Bazán adelanta la construcción del tercer barco y la Compañía Trasmediterránea ha cedido el uso de este barco a la compañía de un tercer país que saldrá de España el día 22 y empezará a operar en líneas de Nueva Zelanda. Yo creo que es importante que en aquel hemisferio esté presente la tecnología de una empresa española.

En el campo de la diversificación, la Empresa Nacional Bazán, aprovechando la tecnología que tenía en la fábrica de armas y sistemas de combate de San Fernando, ha utilizado todos los conocimientos que tenía respecto al sistema de lucha antimisil para desarrollar dos sistemas: un sistema serviola para detección de objetos en el mar y un sistema bosque para detección de incendios forestales. Es un sistema basado en cámaras de rayos infrarrojos que detecta, como ejemplo ilustrativo, una cerilla encendida para encender un cigarro a diez kilómetros de distancia, y es un sistema que en estos momentos ya está operativo en Andalucía en dos sistemas forestales, y tenemos tres o cuatro en venta inmediata.

Se ha seguido con la construcción de lanchas de materiales compuestos, se ha creado un nuevo sistema de compresores y producción de energía eléctrica absolutamente silencioso, estamos metidos en el mundo de las plantas de

cogeneración, en fundición hemos salido al mercado; como ejemplo ilustrativo diré que hemos pasado de una venta al exterior en 1993 de 200 toneladas métricas a vender 1.200 en el año 1994.

Hemos creado un nuevo negocio, que es el de sistemas y control. Hasta ahora en España, tanto para buques mercantes como para civiles, se importaban todos los sistemas de control y ahora estamos realizándolos todos en España para Bazán y para empresas de fuera.

Estamos desarrollando todo un sistema de buques ecológicos para limpieza de puertos y para la lucha contra los desastres ecológicos. Este barco ha sido probado en Málaga, con los auspicios de la Dirección General de la Marina Mercante, en el pasado verano y ha tenido un gran éxito.

Hemos hecho un gran esfuerzo y nos hemos metido en el mercado de los aerorrefrigerantes, y con dos áreas de negocio que había en Bazán como áreas de negocio internas, que son logística e informática, estamos saliendo al mercado y realmente vamos por muy buen camino.

Otro capítulo, además del de la diversificación, por el que S. S. preguntó, y que es el otro camino por el que Bazán debe ir hacia el futuro, es el mercado de la exportación. Como S. S. sabrá, el mercado de la exportación es cada vez más difícil. Por un lado, hay unas reducciones presupuestarias que son comunes en todos los países del mundo. Por otro lado, hay una potenciación tecnológica con acuerdos bilaterales o internacionales, caso que aplica también España, y, por otro lado, los países quieren cada vez más producir ellos y que no les hagan los barcos.

En la mayoría de los contratos que estamos negociando nos piden o tecnología o que, si es una serie de varios barcos, que se haga el primero en España, que para el segundo se manden los «kits» para hacerlos ellos y los terceros los empiezan a hacer ellos.

Por otro lado, ha habido una aparición grande en el mercado mundial de excedentes de buques de guerra procedentes de otras Marinas.

En estos momentos puedo decirle que Bazán está presente en 15 países del mundo —no voy a aburrir dando la lista— negociando contratos claros, motivo por el cual no ha venido hoy el Presidente de mi Empresa, al que represento.

Pasando a cuál es el futuro y la carga de trabajo y los programas que tiene Bazán en este momento, vamos a empezar por hablar —yo creo que quizá es el programa más importante que tiene la Empresa Nacional Bazán en este momento— del programa de cazaminas, que se realizará en la factoría naval de Cartagena. Se firmó la orden de ejecución en 1993. Hasta la fecha, el programa sigue su curso. En este momento la infraestructura está prácticamente finalizada, infraestructura que ha tenido una inversión de 1.200 millones de pesetas, aportación de la comunidad autónoma de Murcia en su totalidad, ya que para construir estos buques en fibra de vidrio era necesario dotar a las instalaciones de nuestro astillero en Cartagena de unas plantas que tuvieran una temperatura constante y un nivel constante de temperatura y de humedad. El molde del casco se está terminando y en 1995 empezará la obra a plena producción, en el mes de marzo creemos.

Respecto al tema de las anualidades, en el año 1993 se han cobrado 100 millones de pesetas; en el año 1994, 4.000 y hay una previsión para el año 1995 de 7.000 millones, que sigue en el entorno de entre 8.500, 10.000, 9.000 millones de pesetas hasta el año 1999, en que finaliza el programa.

El programa de la factoría naval de El Ferrol se ha acabado y se ha entregado la F-85, penúltima fragata de la serie Santa María. Se entregó hace unos meses. Se entregará antes del mes de diciembre la última de la serie, fragata Canarias, con lo cual termina la producción de los seis buques de la clase Santa María.

En junio de 1995 está prevista, según contrato, la entrega del buque de apoyo logístico. Hemos solicitado a la Armada Española adelantar la entrega al mes de marzo. Esto es una demostración de la capacidad de producción de Bazán. Este barco se está haciendo en paralelo con un buque exactamente igual en Holanda. Puedo decir que el buque español se botó tres meses más tarde que el holandés y se va a entregar seis o siete meses antes que el holandés. La anualidad para el año 1995 es de 3.500 millones de pesetas.

Terminadas estas dos obras, la única que queda para la Marina de Guerra Española en el año 1955 es el buque anfibio, del que se acaba de firmar la orden de ejecución. El coste total del barco es de 22.000 millones de pesetas, dividido en cinco anualidades, siendo la anualidad de 1994 de 1.000 millones de pesetas y la de 1995 de 4.100 millones de pesetas.

En estos momentos —y es el único tema que queda— se está realizando la definición del proyecto de la fragata F-100. Este fue, en principio, un proyecto bilateral entre España y Holanda; al final es tripartito, entre España, Holanda y Alemania. La orden de ejecución de este barco debería entrar en vigor en el año 1996. Si esta orden de ejecución no entrara en vigor, Ferrol, en el año 1997, tendría un paro del 50 por ciento y en el año 1998 del 95 por ciento. En estos momentos, se sabe que la única obra que se va a realizar en Ferrol en 1995 es el buque anfibio, y se ha podido cerrar la productividad de la factoría del Ferrol gracias a la construcción del portaaviones para Tailandia.

Otro tema sobre el que preguntaba S. S. era el de asignaciones presupuestarias. Bazán no recibe directamente asignaciones presupuestarias de ningún tipo. Las recibe el Instituto Nacional de Industria y éste tiene previsto asignar a nuestra empresa 13.000 millones de pesetas en el año 1995 para reestructuración patrimonial, por dos caminos: uno para la reposición de pérdidas y otro para el pago del ajuste laboral.

Como proveedor del Ministerio de Defensa, nuestra estimación, al no estar aprobados aún los presupuestos, es de que la facturación de Bazán en el año 1994 va a ser de 28.000 millones de pesetas.

En cuanto al tema de la gran carena del S-64, las informaciones que tenemos, contrastadas y claras, es que en estos momentos se está terminando todo el proceso administrativo en el Ministerio de Defensa para firmar la orden de ejecución con la Empresa Nacional Bazán. Consideramos que esto se hará a primeros, mediados o, como muy tarde,

finales del mes de noviembre. Este submarino supone 250.000 horas de trabajo para la Empresa Nacional Bazán; no significará prácticamente nada de trabajo para los meses de noviembre y diciembre y, a partir del mes de enero, la Empresa Nacional Bazán irá paulatinamente retirando el expediente de regulación de empleo que tiene en Cartagena, en función de las necesidades de mano de obra que tenga para acometer esta gran carena del submarino S-64, así como las obras, que ya estarán en pleno funcionamiento, del programa de cazaminas.

Como resumen, señoría, y en cuanto a la viabilidad del futuro, yo diría que Bazán es una empresa que se propuso a mediados de los años 80 situarse como uno de los mejores astilleros del mundo. Se creó un nuevo modelo de relaciones laborales, pasando de ser una empresa altamente conflictiva a llevar prácticamente una década sin conflictividad y con una fructífera y positiva relación entre sus trabajadores. Se hizo una apuesta por la tecnología incorporando los más modernos sistemas de diseño; se han modificado los sistemas de producción tradicionales, como usted ha comentado antes, señoría, siendo pionera en la construcción por bloques y módulos en el mundo, y se ha llegado a cotas de productividad comparables a las de cualquier astillero europeo.

Todo ello sitúa a Bazán como una de las primeras empresas de construcción naval de Europa y del mundo, con una viabilidad y un panorama despejado, si se cumplen las previsiones de contratación.

No sé, señoría, si he dado cumplida respuesta a sus preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández de Mesa, tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Secretario General de la Empresa Nacional Bazán. Ha hecho usted un panorama lo más puntual y desde luego yo estoy convencido de que de lo más real de lo que puede ser la Empresa Nacional Bazán. Ni que decir tiene que yo, desde la parte que nos corresponde, como Grupo parlamentario de la oposición, le animo a usted a que, tanto Bazán como la Armada convenzan al Gobierno de que realmente es necesario hacer esas inversiones que usted nos acaba de decir, como, por ejemplo, la orden de ejecución de la fragata F-100, no sólo por la continuidad de la empresa, sino por las necesidades de la defensa nacional.

Simplemente quiero hacerle dos matizaciones, señor Galindo. He hablado usted de que para el año 1995 tienen unos resultados de pérdidas estimadas de unos 7.000 millones de pesetas y que durante el año 1994 han sido de 9.000 millones de pesetas. A mí me gustaría saber, señor Galindo, qué porcentaje de esos miles de millones de pesetas de pérdida obedecen a los gastos financieros que puede tener la empresa obligados a acudir permanentemente al crédito por no haber realizado el pronto pago que, por otras razones, así está establecido entre la Armada, Defensa y la Empresa Nacional Bazán desde tiempo inmemorial; cuántos de esos miles de millones se deben precisamente a los gastos financieros y que, señor Galindo, el Estado (De-

fensa, Economía y Hacienda, la Armada; en definitiva, el Estado) abona esos intereses de los gastos financieros que ustedes, anualmente, vienen sumando, sin ninguna duda, a estos resultados finales.

Por último, habla usted de algo que yo conozco, porque es público y notorio la presentación que en otros mercados está realizando la Empresa Nacional Bazán, imprescindible. El Partido Popular se alegra de que, por fin, después de venir pidiéndolo desde hace muchos años, la Empresa Nacional Bazán haya tenido la oportunidad, porque el Gobierno se lo ha autorizado, de diversificar y penetrar en otros mercados que no sea, única y exclusivamente, el de la dependencia de la Armada española, del Ministerio de Defensa. Pero nos gustaría saber, señor Galindo, qué ventajas podría tener para la Empresa Nacional Bazán poder actuar dentro de los parámetros establecidos por la séptima directiva comunitaria, que permitiría utilizar algún tipo de ayudas que, sin duda, la Bazán hoy en día no tiene y que sí tienen otro tipo de astilleros públicos, beneficiándose para, en definitiva, mejorar esos resultados catastróficos año tras año.

Con estas dos preguntas, señor Presidente, termino, y agradezco al señor Galindo la claridad y contundencia con las que ha expuesto la realidad más patente de la Empresa Nacional Bazán hoy por hoy.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra don Santiago Galindo, por si desea replicar a alguna pregunta.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE LA EMPRESA NACIONAL BAZAN** (Galindo Arroyo): Respecto a la pregunta sobre pérdidas de 1994, el 100 por cien de las pérdidas son producidas por una situación de paro, por un claro desajuste entre carga y capacidad. Si Bazán tuviera en estos momentos una plantilla compensada o fuera capaz de conseguir contratos que dieran trabajo a toda su plantilla, Bazán sería una empresa en situación claramente de beneficios.

Respecto a la segunda pregunta, para nosotros, como empresa, sería bueno y positivo, pero creo que es un asunto del que no pueda opinar el Secretario General de Bazán, que, entre otras cosas, actúa en nombre de su Presidente.

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

Se da así por concluida esta comparecencia y se suspende la sesión durante un minuto.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE IMENOSA (GONZALEZ ORUS). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001090.)**

El señor **PRESIDENTE**: Reanudamos la sesión con la comparecencia de don Ricardo González Orús, Presidente de Imenosa, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular.

En nombre de este Grupo, tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO:** Gracias, señor Presidente de Imenosa, por su comparecencia esta mañana en la Comisión de Industria del Congreso de los Diputados.

Imenosa surge como un intento de diversificación de las actividades de Astano y, por tanto, de colocar sus excedentes laborales hace unos años; excedentes laborales entre los que yo quiero recordar que algunos de ellos habían salido con bajas incentivadas del propio Astano; es decir, de una empresa del INI se habían recolocado después de cobrar bajas sustanciosas en otras empresas del INI, algo que, en su momento, denunciábamos y que no nos parecía lo más acertado ni lo más adecuado para una empresa que surgía, como diversificación del astillero Astano, a consecuencia del Real Decreto 71/1984, de reconversión industrial en España.

Sin embargo, después de tantos años, en la actualidad el capital ya no es propiedad de esta empresa ni tampoco del INI, sino que está controlado por la empresa líder de fabricación de bienes de equipo de Teneo, por la Babcock-Wilcox.

Señor Presidente, ¿cuáles han sido las razones que han llevado a que pasara a manos de Babcock-Wilcox la Empresa Industrias Mecánicas del Noroeste, S. A.? Seguramente que la respuesta será: para concertar las áreas de negocio, sin ninguna duda, pero nos podría explicar, qué beneficios ha sacado Imenosa de todo esto, es decir, de pertenecer a este grupo. Desearíamos saber cuál es la realidad de Imenosa hoy en día en Ferrol, independientemente de esas idas y venidas de personal, cambios constantes de la plantilla, en la que no hay el más mínimo rigor a la hora de mantener una estructura comercial, empresarial e incluso de planificación de lo que es la dirección de la factoría por los distintos avatares que han venido siguiendo durante los últimos años y que, sin ninguna duda, usted conocerá por las reiteradas cuestiones que el Grupo Parlamentario ha formulado?

El señor **PRESIDENTE:** Disculpe, señor Fernández de Mesa. Por el contenido de su intervención veo que hace referencia también a la empresa Babcock-Wilcox. ¿Tiene previsto hacer conjuntamente las dos comparecencias o va a hacerlas por separado?

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO:** No, señor Presidente, voy a hacer única y exclusivamente la de Imenosa, muy brevemente.

Esta pregunta, señor Presidente, se la formulamos porque pueden existir indicios —después habrá oportunidad de comentarlo en la próxima comparecencia— de que la empresa propietaria esté redistribuyendo la carga de trabajo y dejando las filiales con los trabajos de menor valor añadido. De hecho se ha detectado en la propia empresa, que, de tener un inicio de política comercial de auténtica penetración y apertura de mercados, ha reducido su capacidad de gestión desde su instalación en la provincia de La Coruña, concretamente en la factoría de Imenosa en El Ferrol.

Nos gustaría que, a grandes rasgos, señor Presidente, nos explicase cuáles han sido las variaciones que ha expe-

rimentado la estructura de la empresa, de las distintas líneas de producción, así como la estructura de los clientes después de la toma de control por parte de la Babcock de la empresa en cuestión.

Por otra parte, Imenosa posee el 85 por ciento del capital de una empresa de ingeniería, que tiene su domicilio social en Alemania. ¿No podría explicar los retornos de todo tipo y, por tanto, la rentabilidad que Imenosa ha sacado de esta filial?

Por otro lado, nos gustaría conocer la opinión sobre algo que ya hemos comentado a otros presidentes de empresas públicas. La política de compras del INI intenta forzar a las empresas del INI a comprar dentro del propio sector o del propio grupo, con independencia de las condiciones de calidad y precio. Incluso llegaron a establecer objetivos cuantitativos para las compras inter-INI que suponía duplicarlas. Este es un punto al que nosotros damos importancia porque lo consideramos sin ninguna duda un cierto foco de ineficiencia. En todo caso, su empresa jugaría el papel de suministradora a otras empresas públicas. Por ello, y referidas tanto para el año 1992 como 1993, la estimación para el año actual y la previsión para el año 1995, nos gustaría conocer qué porcentaje representan las ventas a otras empresas del grupo INI-Teneo sobre su facturación total. ¿Cuál es ese mismo dato, pero referido a las ventas del conjunto de las empresas públicas? ¿Qué porcentaje de las ventas totales representan las ventas de las administraciones públicas? ¿Qué porcentaje de sus compras totales provienen de otras empresas del grupo INI-Teneo? Y, ¿qué porcentaje de sus compras...

El señor **PRESIDENTE:** Señor Fernández de Mesa, ¿podría ir más despacio porque están intentando tomar nota? Repita las dos últimas, por favor.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO:** De acuerdo. ¿Qué porcentaje de las ventas totales representan las ventas a las administraciones públicas? ¿Qué porcentaje de sus compras totales provienen de otras empresas de INI-Teneo? Y, ¿qué porcentaje de sus compras totales tienen su origen en el total de las empresas públicas?

Para los casos en los que sea posible, nos gustaría tener estos datos desagregados por líneas y productos, es decir, lo que son minería, equipos industriales, etcétera. Teniendo en cuenta que probablemente el señor Presidente de Imenosa no dispondrá de ellos en este momento, sin ninguna duda, nuestro grupo parlamentario está totalmente receptivo para que esas contestaciones puedan hacerse dentro de los plazos marcados por el Reglamento de la Cámara en el momento que considere oportuno. Por otro lado, tengo que decir, les parezca bien o mal, que desde luego quien comparece debe venir con los presupuestos de su departamento perfectamente sabidos. Lo que pasa es que existe esa cortesía parlamentaria de que, al no disponer de algún dato, por supuesto, los aceptamos dentro de los márgenes previstos en el Reglamento de la Cámara.

Las ventas al exterior se pueden considerar en cierto modo una manera de medir la competitividad de esa em-

presa. ¿Cuál es el porcentaje, señor Presidente, de las exportaciones sobre las ventas totales? ¿Qué porcentaje de las compras al exterior se realizan sin que el Estado español dé algún tipo de ayudas al comprador en forma de ayudas al desarrollo o de otro tipo? Estas cifras también nos interesarían conocerlas referidas a los años 1992, 1993 y las previsiones para los años 1994 y 1995. Por supuesto, no tenemos ninguna objeción para que el señor Presidente de Imenosa las formule por escrito en el momento que considere oportuno.

Para completar las preguntas anteriores, nos gustaría saber las compras de Imenosa que no van destinadas a otras empresas públicas, a administraciones públicas ni a exportaciones vinculadas con la ayuda exterior y para los años antes citados, y cuál ha sido la tasa de variación y el porcentaje que representan sobre las ventas totales.

Por último, señor Presidente, ¿recibe su empresa algún tipo de ayuda por parte de la Babcock-Wilcox o la cabecera de Teneo y reciben algún tipo de ayuda, por ejemplo, de I+D, de investigación y desarrollo, directamente de los Presupuestos del Estado? Nos gustaría conocer estas preguntas si pudiera ser y si no, por supuesto, cuando lo considere oportuno, dentro de los márgenes que establece el Reglamento de la Cámara.

El señor **PRESIDENTE**: Para dar respuesta —sea cual sea la misma—, a las preguntas formuladas por el señor Fernández de Mesa, tiene la palabra don Ricardo González Orús, Presidente de Imenosa.

El señor **PRESIDENTE DE IMENOSA** (González Orús): Muchas gracias, señor Fernández de Mesa.

La verdad es que usted mismo ya ha puesto la cautela necesaria, porque este Presidente viene a comparecer sin saber exactamente cuál es el orden del día de esta comparecencia, y dada la descripción tan pormenorizada que me exige en este momento, me parece que es razonable lo que usted dice. En la medida de lo posible intentaré que mi memoria haga recordatorio de los asuntos que usted ha puesto sobre la mesa, para darle una respuesta, siempre con la exactitud bastante arriesgada de lo que en este momento se me solicita. Todo aquello que ha descrito como información que quiere tener de una manera precisa el Grupo Popular, se lo remitiré por el cauce reglamentario del Congreso de Diputados.

Usted ha relatado al principio cuál era el objeto de la constitución de Imenosa en una segregación, por parte de Astano, en un proceso de reindustrialización que se pretendía hacer. La verdad es que hay un hecho extraordinariamente contundente respecto a lo que ha podido significar la consolidación de un tejido siquiera asociado a lo que Imenosa representa para el entorno. El 65 por ciento de la subcontratación que realiza Imenosa se hace precisamente en el entorno cercano, en Galicia, pero sobre todo en el entorno cercano. En casi todas las empresas, un proceso de consolidación y de competitividad es un proceso permanente, es un proceso deslizando, no se acaba nunca, siempre está expuesto a los avatares de la competitividad cambiante de los entornos cada vez más enrarecidos que en el mundo

se producen, sobre todo cuando la internacionalización de la economía se ha hecho a la velocidad que se ha producido. Pero hay un dato que a mí me gustaría significar en este momento respecto de cuál es el resultado de una operación en la integración de Imenosa en el Grupo Babcock.

En 1992, Imenosa estaba perdiendo casi 4.000 millones de pesetas (3.989 millones); en 1993, redujo a menos de la mitad ese impacto en la cuenta de resultados, pasando a 1.351 millones; y la previsión para 1994 es de casi dos tercios menos, es decir, 537 millones. Para el año 1995, a pesar de las complicaciones de la mayor apertura de los mercados globales, una empresa de esta dimensión, asociada a un grupo fuerte como es Babcock-Wilcox, vamos a bajar también el impacto negativo sobre la cuenta de resultados hasta los 480 millones de pesetas, y pensamos que dentro de dos años, con el plan que en estos momentos está en fase de discusión, podríamos llegar a enlazar con una cuenta de resultados positiva. Esto es lo que han significado los beneficios asociados a la integración en un grupo industrial como Babcock-Wilcox.

Lógicamente, no resuelve Imenosa su respuesta ante las exigencias del mercado por el mero hecho de estar amparada por un grupo; tiene su propia personalidad. Pero la apuesta que hemos hecho nosotros por Imenosa significa algo tan importante como lo siguiente. Dentro de las cuatro divisiones industriales que en este momento tenemos identificadas en la distribución de espacios de mercado, de espacios de actividad económica o de negocios dentro del Grupo Babcock, una de ellas es precisamente Imenosa, en el área de minería y «handling». Por tanto, la especialidad, dentro del Grupo Babcock está asociada a una misma unidad empresarial como es Imenosa. La apuesta, como digo, es inequívoca y lo que tenemos que hacer en los próximos meses es acoplarla a las condiciones cambiantes de competitividad que se nos plantean continuamente.

La redistribución de las cargas de trabajo, que en este momento establece como una de las hipótesis en la cual no estamos nosotros pensando, no es el elemento central de nuestra propia actividad frente a Imenosa. Imenosa tiene una entidad jurídica y una personalidad empresarial que desenvuelve su actividad económica con la independencia que un negocio identificado en sí mismo requiere, del mismo modo que el resto de los negocios buscan, aunque estén dentro de la propia sociedad anónima Babcock-Wilcox Española, en competitividad con otras empresas que tienen negocios, por ejemplo, de equipamientos energéticos, de equipamientos industriales, o de plantas llave en mano, en una oferta compleja que en este momento estamos intentando consolidar dentro del grupo. Por tanto, Imenosa no es una empresa subsidiada en el sentido más peyorativo de la palabra sino una empresa que entra dentro de la opción estratégica del Grupo Babcock, con la dimensión que requiere en cada momento.

Conviene tener en cuenta lo que significa la estructura interna de la propia sociedad y lo que significa el hecho de que participa en una empresa como es la ingeniería Wesser. Wesser es una ingeniería que ha reducido su tamaño como consecuencia también de los requerimientos de mejora de la competitividad de su negocio de minería

y «handling». Precisamente es una unidad de diseño, con tecnología propia de grandes máquinas para utilización en minería y en manipulación de áridos, que tiene probada solvencia técnica y que ha quedado reducida desde los treinta y tantos trabajadores, no recuerdo en este momento el número exacto, a ocho o doce, tampoco recuerdo cuál es la cifra, de manera que hemos acometido una reconversión para acoplamiento de las necesidades de la sociedad a esa ingeniería que nos asiste, desde el punto de vista tecnológico, como digo, en el diseño de grandes máquinas.

En cuanto a lo que me ha estado transfiriendo para que le pueda hacer un relato más cuantitativo sobre los porcentajes en los cuales las compras que se realizan dentro del grupo INI, los porcentajes de ventas a otras empresas de INI-Teneo, el porcentaje de compras dentro del INI-Teneo u otras administraciones públicas que no están integradas dentro del concepto INI-Teneo o las ventas al exterior, precisamente para no crear algún proceso de confusión, en cuanto que son elementos muy concretos, preferiría apelar a su buena disposición al comienzo de las preguntas y poderle trasladar esa información de manera escrita.

Algún dato en términos de orden, más que cuantitativos le puedo transferir de todas formas. Por ejemplo, las ventas en el exterior en el año 1994 son aproximadamente el 60 por ciento del conjunto de la facturación que tenemos en este momento dentro de la empresa Imenosa, y fundamentalmente procede de un gran contrato que tenemos en este momento a punto de terminar en Marruecos, que es una gran instalación minera para la empresa Office Chericien des Phosphates, OCP, y que estamos, como digo, en los últimos momentos para su terminación, a plena satisfacción del cliente.

Este contrato, como usted ha dicho, ha tenido el 40 por ciento, aproximadamente, de financiación FAD. Es lo que le puedo decir de lo que a continuación ha establecido como uno de los requerimientos informativos que le establezco. Le adelanto que ése es el contrato que recuerdo en este momento. Ningún otro contrato en el exterior de Imenosa ha tenido esa financiación. Este contrato se firmó en 1992, recuerdo, y está finalizando en este momento.

En cuanto a lo que significa la ayuda por parte de Babcock-Wilcox, es más bien de lo que significa el compromiso del Grupo Babcock de integrarlo como una parte más de su plan estratégico. De manera que el área de negocio de minería y «handling» es un área que se codea en pie de igualdad con el resto de las áreas, desde el punto de vista de la organización interna del negocio global de lo que es un grupo empresarial como Babcock-Wilcox. Por tanto, la integración en ese grupo significa un apoyo extraordinario en un momento, como digo, que la dimensión en los mercados con requerimientos de competitividad más complejos cada día requiere una empresa que de manera aislada pudiera probablemente no alcanzar. Como he dicho y vuelvo a resaltar, se puede sintetizar en lo que ha significado la mejora de las cuentas de resultados de estos últimos años en esa misma empresa.

Babcock-Wilcox a la vista de que ha tenido una serie de pérdidas acumuladas, también ha tenido que ir rescatando

la estabilidad económico-patrimonial de la sociedad y a tal efecto este año 1994 de sus propios presupuestos Babcock-Wilcox ha ampliado el capital de Imenosa en 1.500 millones de pesetas, con el compromiso de otros 1.000 millones, para darle la estabilidad económico-patrimonial necesaria en el año 1995.

Creo que ésos son los elementos fundamentales que de manera somera le quiero transmitir sobre lo que significa para Imenosa el estar amparado dentro de un grupo industrial como el que yo represento.

Por otro lado, en cuanto a proyecto de investigación y desarrollo que puedan tener asociación a subvenciones de los Presupuestos del Estado, no recuerdo en este momento que haya habido ninguna operación subvencionada en ese sentido.

Insistiendo en que los datos que me piden y de los que he tomado nota serán remitidos por escrito con la mayor prontitud posible les doy las gracias.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Fernández de Mesa tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Me satisface lo que me dice, sobre todo cuando se complementa con los datos que facilitará por escrito a través del Presidente de esta Comisión al Diputado que le interpela.

Solamente me interesaría que hiciera usted en este momento, que creo que no habría ningún inconveniente por su parte, un breve flash de la evolución de la plantilla de Imenosa desde su creación hasta hoy y las previsiones de plantilla y de carga de trabajo desde hoy para el futuro. Es decir, qué plan de futuro puede tener Imenosa con todas estas buenas expectativas acaba de exponer. Para la tranquilidad de un ferrolano, sobre todo de un ferrolano que ha sufrido un proceso de reconversión industrial tan importante como el abierto en el año 1984, es de gran importancia y me imagino que será de gran importancia también para todos los ferrolanos y sobre todo para los que allí trabajan señalar esas palabras que usted acaba de decir, que Imenosa no es una empresa subsidiada de Babcock, sino que entra dentro de los propios planes de la empresa y apuestan fuertemente por una de sus divisiones industriales, la de minería y «handling», con esas inversiones de estabilidad económica y patrimonial que tienen previstas para el año próximo.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor González Orús.

El señor **PRESIDENTE DE IMENOSA** (González Orús): Si calculamos la carga de trabajo en términos de los ingresos procedentes de la facturación como realización de los contratos, el importe de la contratación realizada en 1993, la previsión de 1994 —dado que nos falta un trimestre todavía para cerrar alguna contratación— y la previsión de 1995, son 1.536 millones de pesetas en contratos realizados en 1993; 5.718 millones de pesetas en contratos, en el año 1994, y 6.814 millones como previsión para 1995.

En cuanto a la plantilla, son 330 trabajadores en 1993 y 330 en 1994 como media de plantilla, dado que usted co-

noce que como consecuencia de los pactos de integración que se alcanzaron en el grupo Babcock todavía está pendiente el retorno de 75 trabajadores al astillero de Ferrol.

La plantilla tiene un componente de excedente aún presente dentro de nuestra compañía que en las dos próximas semanas vamos a acometer, desde el punto de vista de lo que significan las transformaciones sociales, la existencia ya en este momento de una importante carga de trabajo en el astillero que puede dar cobijo a estos trabajadores, desde una perspectiva laboral y como traslado sin más a un expediente.

Hemos estado esperando a que se produjera este retorno de los trabajadores a Astano durante los meses anteriores como consecuencia de que el astillero no tenía carga de trabajo suficiente para dar empleo a los trabajadores que retornaran. Por tanto, la plantilla, como digo, en principio, pasará en 1995, destacándose esos 75 trabajadores.

Astano, de la misma manera que cualquier otra empresa no tiene finalizado su acoplamiento a los requerimientos de competitividad necesarios. Estamos hablando de un sector maduro en la economía mundial que tiene que buscar un nicho de competitividad que todavía le falta por alcanzar. De manera que, junto con esta transformación de retorno de 75 trabajadores, se va a acometer una serie de modificaciones organizativas y de mejor definición de los hechos de mercado, así como de los clientes, de manera que tengamos más oportunidad para mantener esta unidad industrial en el entorno de El Ferrol.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor González Orús.

Se suspende la sesión por un minuto.

Se reanuda la sesión.

— DEL SEÑOR PRESIDENTE DE BABCOCK-WILCOX. A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001117.)

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Continúa con nosotros el señor González Orús, ahora como Presidente de Babcock-Wilcox, para responder a la solicitud de comparecencia realizada por el Grupo Popular, en cuyo nombre el señor Landeta tiene la palabra.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: En primer lugar, agradecer la presencia ante esta Comisión del Presidente de Babcock-Wilcox, don Ricardo González Orús, y manifestarle que vamos a realizar una serie de preguntas relacionadas con los Presupuestos. También le vamos a solicitar una opinión sobre determinadas cuestiones que afectan a su empresa y al grupo que preside.

Su empresa constituye, indiscutiblemente, la cabecera de un grupo de empresas de bienes de equipo del INI. Por ello nos gustaría conocer las líneas generales de la política respecto a las distintas empresas que forman su grupo, ya que diariamente, muy a menudo, estamos recibiendo quejas por parte de algunas de ellas debido a que la carga de

trabajo se está distribuyendo de tal manera que las filiales se van quedando con las producciones de menor valor añadido.

Por otro lado, le vamos a preguntar su opinión sobre algo que ya hemos comentado a otros presidentes de empresa públicas y que afecta especialmente a su empresa; me refiero a la política de compras del INI. Hemos enunciado que existen indicios de que esta política intenta forzar a las empresas del INI a comprar dentro del propio grupo, con independencia de condiciones de calidad y precio. Sobre este tema, en 1984, el Consejo de Administración del INI estableció como uno de sus objetivos básicos incrementar en el 50 por ciento la proporción de las compras inter-INI. Como porcentaje del total de las compras incluso se declaraba expresamente la prioridad: Primero, comprar a las empresas del INI; segundo, a otras empresas públicas, y por último, a las restantes empresas.

Preguntado recientemente, el Subsecretario del departamento manifestó desconocía que se hubiera derogado este criterio. En todo esto su empresa juega el papel de una de las principales suministradoras a otras empresas públicas, por ejemplo, el Grupo Endesa. Por ello y referido tanto al año 1992 como al año 1993, nos interesaría conocer la estimación para el año actual y la previsión para 1995, por lo que realizamos las siguientes preguntas.

En primer lugar, ¿qué porcentaje representan las ventas a otras empresas del INI-Teneo, sobre su facturación total? Ese mismo dato, pero referido a las ventas del conjunto de empresas públicas. ¿Qué ventas se han hecho en concreto al Grupo Endesa y al Grupo astilleros? ¿Qué porcentaje de las ventas totales representan las ventas a las administraciones públicas? ¿Qué porcentaje de sus compras totales provienen de otras empresas INI-Teneo? Por último, ¿qué porcentaje de sus compras totales tienen su origen en el total de las empresas públicas?

Para los casos en que fuera posible nos gustaría tener estos datos desagregados por líneas de productos: energía, mecánicos, materiales ferroviarios, etcétera. Comprendemos que no es el momento de poder contestarnos con concreción, pero como no tenemos oportunidad de hacerle la pregunta en otro momento se la hacemos hoy para que nos la conteste posteriormente por escrito.

También nos gustaría que nos facilitase un listado con todos los grandes proyectos, por ejemplo, de valor de más de 200 millones en los que participa su empresa o alguna de sus filiales y otras empresas públicas, en los que incluya cuál es la empresa que lo ha encargado, el valor de dicho proyecto y la zona geográfica en que se desarrolla.

Las ventas al exterior se pueden considerar, en cierto modo, una manera de medir la competitividad. ¿Cuál es el porcentaje que las exportaciones representan sobre las ventas totales? ¿Qué porcentaje de las compras al exterior se realiza sin que el Estado español dé algún tipo de ayuda al comprador en forma de ayuda al desarrollo o de otro tipo? Estas cifras están referidas a los años 1992 y 1993 y previsiones para 1994 y 1995.

En el año 1993 las cuentas de la empresa registran una mejora sustancial pasando a números negros, exactamente, de 10.999 millones, en el año 1992, a obtener unos benefi-

cios de 275 millones, en 1993, algo que se aleja, indiscutiblemente, de la tónica general del resto de las empresas públicas. Nos gustaría oír que esos buenos resultados no se deben al posible trato de favor que reciben por parte de otras empresas públicas, ni tampoco a las exportaciones que tienen su origen en ayudas del Estado español a terceros países para que las utilicen en la compra de bienes españoles.

Por ello y para completar las preguntas anteriores nos gustaría saber, sobre las compras, las que no van destinadas a otras empresas públicas ni exportaciones vinculadas con la ayuda exterior y para los años antes citados, cuál ha sido su tasa de variación y cuál es el porcentaje que representa sobre las ventas totales.

Por último, si reciben algún tipo de ayuda por parte de la cabecera de Teneo; si reciben algún tipo de ayuda, por ejemplo, de I+D directamente de los Presupuestos Generales del Estado y si es así en qué cantidades y por qué concepto la reciben.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tiene la palabra el señor Presidente de Babcock-Wilcox.

El señor **PRESIDENTE DE BABCOCK-WILCOX** (González Orús): De nuevo me enfrento con una verdadera avalancha de información estadística que usted me requiere y a la que en este momento no puedo contestar porque no he traído la información aunque, por otro lado, su intención es hacer la reclamación de esa información para que se le sea remitida por escrito, lo que es mucho mejor que hacer excesivamente farragosa mi comparecencia en esta Comisión.

Dejando aparte lo que son elementos más cuantificables y, por tanto, de transmisión escrita que indudablemente le transmitiremos en la medida que esa información podamos recogerla desde el punto de vista de su distribución, tal como en este momento con tanta pormenorización me solicita, quizás podríamos entrar en la parte de los comentarios o flases más importantes de lo que significa en este momento el Grupo Babcock-Wilcox.

Babcock-Wilcox es una empresa matriz de otras que quizás es el líder de la oferta de equipamiento industrial, fundamentalmente energético, de España. En este sentido ha resuelto una crisis extraordinariamente importante. Usted ha descrito uno de los componentes se pueden determinar en esa crisis, pero todavía es mucho más singular o importante si nos retrotraemos a algunos años anteriores.

Hay que recordar que era una empresa privada que tiene 75 años de vida y que tuvo que pasar a empresa pública precisamente porque el embate que tuvo respecto a un enfrentamiento de falta de competitividad en el mercado hizo que tuviera que ser atendida por parte del sector público, no hace mucho tiempo, hace tan sólo quince años aproximadamente. En el año 1982, que fue cuando se tomó bajo la responsabilidad de una dirección dentro del sector público, si no recuerdo mal, esa empresa perdía 15.000 millones de pesetas que en valores actuales o valores reales pudieran significar más del doble de lo que esa cifra nominalmente puede indicar. Como digo, en el año 1993 está-

bamos en números negros, y aunque es una parte de un requerimiento informativo que usted me hace al final de su intervención, le quiero adelantar que se confirman este año también unos beneficios en nuestra sociedad mayores que los del año anterior, 508 millones de pesetas en Babcock-Wilcox, sociedad anónima.

Como en la intervención anterior le he dicho, por consolidación con las cifras de pérdidas que se establecen también provisionalmente para el año 1994, en Imenosa, se reduce el saldo final, pero sigue siendo grupo, sigue estando en beneficios por importe de doscientos y pico millones de pesetas. En el año 1995, en las previsiones que actualmente tenemos, seguiremos estando en números negros y en mayor importe. De la información que traigo les puedo decir que son 727 millones de pesetas los que tenemos previstos en el presupuesto, antes de impuestos, de beneficio para el año 1995. De manera que lo que estamos dando a entender también con esta apuesta es que la empresa no solamente se consolida, sino que incluso la rentabilidad va siendo cada vez más patente.

La respuesta ante lo que significa el reto de la competitividad —antes he hecho uso de esa expresión al referirme a Imenosa— en un mercado cada vez más libre, más abierto, donde la proximidad de la demanda se está trasladando a zonas más alejadas, de tal forma que partiendo de la base de que el equipamiento de los países desarrollados está en cierta medida culminado; esa respuesta es que tenemos que enfrentarnos con la necesidad de tener que concursar cada vez más en el mundo internacional, como digo, cada día más exigente, más enrarecido y con esquemas novedosos en esa concurrencia. Aún así, en el año 1995, con esas perspectivas de tener que ser más exigentes en la competitividad internacional, tendremos un mayor volumen de negocio. La empresa Babcock-Wilcox se aproximará a los 39.500 millones de pesetas, y obtendremos unos resultados netos, antes de impuestos, de 727 millones de pesetas, que se transformarán, en el conjunto del grupo, en 476 millones positivos, habiendo incorporado ya, por consolidación, los resultados de Imenosa, que es una de las partes más negativas que el conjunto del grupo tiene y que estamos dispuestos a resolver, como antes en mi comparecencia he dicho.

En cuanto a lo que significa el haber sido un equipador de empresas que han hecho demanda de equipamiento en España, fundamentalmente energético, en los últimos años, Endesa —creo que no descubro absolutamente nada— ha sido la empresa que mayor demanda ha producido y, por tanto —siendo Babcock la principal empresa española oferente de este equipamiento—, ha tenido una cuota de mercado proporcional, al menos, de lo que significa esa oferta de equipamiento correspondiente. Lo otro hubiera sido un poco asombroso.

Por otro lado, hay una cuota —y la adelanto— que puede venir asociada con la especialidad que Babcock tiene en este momento. Babcock tiene una especialidad de equipamiento energético clarísima, y otras empresas de alternativas de origen nacional de equipamiento en este nicho de mercado fundamental no lo tienen. Por tanto, también habrá que comprender lo que puede significar que

Babcock haya sido «favorecida», entre comillas, en el hecho de que ese equipamiento haya podido recaer, en gran parte, en su dimensión. Eso no significa que no estemos ahora en colaboración con empresas privadas del entorno en operaciones de suministro de equipamientos, y me atrevería a anunciar las otras dos que alternativamente pueden estar en un plano de equipamiento, como puede ser Duro Felguera o Mecánica de la Peña. Estamos trabajando en este momento con ellas y no hay absolutamente ningún problema a este respecto. Al contrario, creo que Babcock lo que hace es irradiar, precisamente a estas empresas también, un saber hacer, un «know how» del que de una forma más o menos compartida nos nutrimos simultáneamente ambos de ese mensaje.

La oferta que en este momento estamos haciendo es, precisamente —aparte de la reflexión estratégica que el grupo Babcock está realizando como consecuencia de un cierto agotamiento de los países de nuestro entorno más inmediato, en cuanto a los equipamientos energéticos fundamentalmente, pero también de otros—; la oferta, repito, es el enfrentamiento con el mercado internacional, que hace que la filosofía de lo que en este momento está diseñado por el grupo Babcock tenga que retocarse, no en exceso, pero sí algún retoque.

En este momento, el grupo Babcock está estructurado con divisiones que tienen su propia responsabilidad sobre los negocios descritos en cada una de ellas, por lo que la cuenta de resultados de nuestra compañía también tiene su reflejo en cada una de esas divisiones, enfrentándose, por tanto, la competitividad de cada uno de los gestores de esas divisiones; algunas están formuladas en términos de sociedad anónima con personalidad jurídica independiente, como es el caso de Imenosa, y otras dentro de una integración ortodoxa, todo lo ortodoxa que puede ser la distribución de responsabilidades dentro de una empresa en lo que es la definición de divisiones, y esto nos está alentando a tener algunos encuentros con compañías españolas privadas para estar operando también en el mercado internacional. En este momento hemos podido captar algún contrato junto con alguna otra compañía privada de las que he nombrado en el exterior, con lo cual esa especie de anatematización que yo creo que se pretende en alguna ocasión de decir que la empresa pública es una empresa que fagocita las oportunidades de negocio de las empresas privadas sustituyendo lo que hubiera sido un contrato natural con ese destino, creo que deberíamos matizarlo, porque yo estoy convencido de que algunas de esas empresas, si fueran preguntadas en este momento, estarían en una disposición mucho más positiva a la hora de colaborar con Babcock, ya que juntos nos podemos encontrar con que tenemos que resolver determinados problemas en un mercado cada día más agresivo en el exterior.

En ese sentido, no estoy hablando por boca de ganso, sino que estoy diciendo las cosas que estoy comprobando cotidianamente en los contactos que podemos tener con el resto de las empresas, inevitablemente además, si queremos sobrevivir todos en un futuro más bien inmediato que mediato.

Respecto a los temas más concretos, sobre las ventas a otras empresas del INI y las compras y las ventas al resto de

las empresas públicas, como he dicho al principio, preferiría enviarle la información por escrito, pero sí quiero transmitir algo que creo que es muy importante a la hora de decir que una empresa pública en este momento se nutre de una cierta posición de privilegio respecto de este tipo de cuestiones. Yo creo que Babcock, en su transformación fundamental, ha dejado de ser una empresa transformadora físicamente de productos para convertirse en un oferente de un equipamiento complejo, al que se llama sistema completo. De manera que en este momento, a través de la incorporación de una división de llave en mano, como es la que hace pocos años hemos hecho en nuestra sociedad, ha contribuido a que hayamos podido alcanzar, en clara y en abierta competencia internacional, y sin crédito FAD, algunos grandes contratos en el exterior. Eso avala algo que he venido diciendo: nosotros tenemos que incorporarnos a una competitividad internacional. Hay sistemas absolutamente naturales en otros países, y, probablemente, dejar de utilizarlos ignorando que la realidad del mundo de la economía y la competitividad internacional se dota en otros sitios de ese tipo de apoyos públicos, como son los créditos FAD u otras ayudas —lo que les permite tener la capacidad de competir en aquellos mercados—, ignorarlo nos podría debilitar también a nosotros. Pero incluso sin ese tipo de apoyos hemos tenido dos contratos extraordinariamente interesantes, como son dos grupos de 330 megavatios en China, Yahekou, firmado hace dos años, y otro grupo, también sin crédito FAD, una instalación de 125 megavatios en Chile.

Como digo, no es cierto que ampare las ayudas que parece ser que se le otorgarían a Babcock para poder resolver o disfrazar su incompetencia, sino todo lo contrario, y se ha demostrado a través de esquemas de competitividad tan agresivos como podemos decir en este momento.

En Marruecos estamos trabajando en la construcción de otros dos grupos que sí han tenido crédito FAD, y en Ecuador hay otra instalación en este momento que también ha tenido crédito FAD. No es un desdoro; también empresas privadas del sector han tenido crédito FAD en otro tipo de operaciones que se hacen en el mundo.

Por tanto, creo que anatematizar, insisto, el hecho de que el crédito FAD sea una fuente de males o de encubrimientos de ineficiencias es un exceso, y no debemos flagelarnos en esta autolimitación cuando en el resto de los países también lo realizan. Es importante tener siempre presente el hecho de que la competitividad más liberalizada, desde el punto de vista de no tener apoyos para estar en plano de igualdad en aquellas situaciones más complejas y más intensas en competitividad, debe ser el foco direccional que tenemos que plantear.

Pero Babcock-Wilcox, como digo, no es solamente una empresa que ha estado realizando trabajos de equipamientos, sino que es una empresa puntera en materia de investigación y desarrollo. Tengo aquí una lista de proyectos de investigación y desarrollo, todos prácticamente destinados a mejorar las condiciones de combustión, dirigidos fundamentalmente a los procesos novedosos de combustión limpia del carbón.

Somos, por ejemplo, el principal suministrador de los equipamientos en uno de los proyectos que, aunque no esté

dentro de nuestro compendio de proyectos de investigación, es de demostración a nivel europeo, quizá el más grande que en este momento exista, en el cual el equipista fundamental es Babcock-Wilcox, no solamente desde el punto de vista energético, sino también de equipamiento industrial, me refiero a Elcogás, donde se han dado cita la mayor parte de las empresas distribuidoras y generadoras de energía eléctrica de Europa y está asociado a programas «thermie» de la Unión Europea. Yo creo que éste es uno de los grandes proyectos que se están realizando por parte del conjunto de lo que significa el mejor conocimiento de los sistemas de generación eléctrica a través de la combustión limpia del carbón.

En este momento nosotros somos líderes en el mercado nacional y estamos bien posicionados en el mercado internacional en procesos de combustión; en lecho fluido circulante; en la combustión escalonada para reducir los óxidos de nitrógeno; desarrollo de filtros cerámicos (importantísimo, de manera que la combustión también sea limpia); en el desarrollo de nuevos materiales que resistan la fatiga de altas temperaturas; en la optimización de soldaduras (el proceso de soldaduras es fundamental en lo que es la construcción de estos equipamientos generadores de energía); en la combustión combinada de carbón y biomasa para poder dar respuesta también a lo que pueden significar aplicaciones a los residuos sólidos urbanos, etcétera, en el que todavía no están, y en este último año somos líderes en la parte española de una investigación en la frontera del conocimiento en materia de generación eléctrica que se llama pilas de combustible.

De manera que, junto con Iberdrola, junto con Endesa, junto con compañías extranjeras de material de generación eléctrica, en colaboración con compañías equipistas también, como Ansaldo, y bajo la tutela tecnológica de International Fuel Self, estamos haciendo una labor que durará varios años, con el riesgo comercial asociado a lo que significa una operación como es una investigación y desarrollo de tanto calado, que puede transformar la idea de que la generación distribuida pudiera estar asociada a equipamientos más cercanos al propio consumidor, y que esas grandes instalaciones puedan luego transportar su producto de largo recorrido con las pérdidas que eso puede conllevar; estamos —como digo— metidos en ese tipo de esfuerzos.

O sea, que Babcock no es, como digo, una empresa solamente fabricante de calderas o de transformación de mecánica, sino que es una empresa que fundamentalmente hace una oferta de equipamientos complejos, de sistemas completos. Eso significa que Babcock-Wilcox, además de irradiar este tipo de actividades, lógicamente transforma mucho menos de lo que transformaba hace muchos años en sus propios talleres, y eso es lo que hace que además irradie, como digo, una extraordinaria carga de trabajo al conjunto del entorno. De manera que, en este momento, aproximadamente transformamos, dentro de nuestra actividad, dentro de lo que corresponde al conjunto de la facturación, solamente el 30 por ciento de lo que actualmente facturamos, lo que yo creo que también puede dar una idea de lo que significa Babcock-Wilcox a la hora de transferir carga de trabajo a las empresas del entorno.

Antes he dicho que dentro del grupo hay unas empresas que son participadas mayoritariamente y otras minoritariamente. Como ustedes sabrán, una de las empresas mayoritarias es Imenosa, otra es Babcock-Montajes y otra es Grutisa, una empresa de servicios; el resto son minoritarias en su totalidad, y se ha establecido como un esquema de organización del negocio, de manera que, dados los requerimientos de calidad (por cierto, el martes mismo nos van a dar oficialmente a Aenor el Iso-9001), elementos positivos que están asociados al esfuerzo que se está realizando para hacer que esta empresa tenga ese reconocimiento de calidad, de fortaleza en el mundo internacional y de capacidad de poder liderar un entorno cada día más complejo.

Eso es lo que se ha pretendido hacer con aquellas filiales que en un momento dado pudieran no estar resolviendo los requerimientos de mayor subcontratación, que ahora tenemos, aparte de las que se están subcontratando en el exterior, y otras que ni siquiera tienen participación, de forma que haya una mayor capacidad de control de las calidades requeridas en instalaciones, como digo, de extraordinaria sensibilidad por parte de los clientes a los cuales nos tenemos que dirigir.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Landeta, tiene usted la palabra brevemente.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Ante las perspectivas que el señor Presidente de Babcock-Wilcox nos ha expuesto, desde el punto de vista de la plantilla de personal, ¿se pretende ampliarla, reducirla, o qué va a ocurrir con ella?

Y, en segundo lugar, quería saber si, dentro del programa de ventas de Babcock-Wilcox, existe alguna intención de entrar en el mercado de habla hispana.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor González Orús, trate de ser muy conciso en sus respuestas.

El señor **PRESIDENTE DE BABCOCK-WILCOX** (González Orús): En principio no va a haber ajuste de plantilla; no hay en este momento intención de hacer un ajuste de plantilla que vaya referido a lo que significa un proceso de reconversión, no es eso lo que en este momento tenemos, lo cual no significa que no pueda haber un reajuste de plantilla asociado a lo que es una modificación de una reflexión interna estratégica que en este momento tenemos. Sería absurdo decir que vamos a dejar la plantilla exactamente como está, porque no lo puedo decir; no sé si la incrementaremos o la tendremos que disminuir, depende de cuál sea el resultado final de las reflexiones que tengamos. Pero, en principio, estamos dimensionados en este momento y, por tanto, no hay ninguna intención de hacer absolutamente ningún retoque de la misma.

En cuanto a las ventas en el mercado latinoamericano, es una de las principales regiones en el mundo donde pensamos que podemos tener importante capacidad de competir. Ya le he dicho que hay dos proyectos en este momento fundamentales, pero hay otros muchos: en Venezuela, en

Colombia, en Argentina, en Méjico. He relatado dos, pero el área latinoamericana es una de las áreas de preocupación preferente, desde el punto de vista de nuestra expansión internacional.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Presidente de Babcock-Wilcox, en nombre de la Comisión, le agradezco las informaciones que nos ha aportado y que evidentemente serán de gran utilidad en nuestro trabajo. Muchas gracias.

Sólo a efectos de sustituir a los comparecientes en la Mesa, suspendemos escasamente un minuto.

DEL SEÑOR PRESIDENTE DE AESA, A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO (número de expediente 212/001091), Y PRESIDENTE DE ASTANO, A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR (número de expediente 212/001093.)

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señorías, reanudamos la sesión con la comparecencia del Presidente de Astilleros Españoles, Sociedad Anónima, señor don Carlos Martínez de Albornoz Bonet, para responder a la solicitud de comparecencia del Grupo Parlamentario Popular, en cuyo nombre tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Presidente, del grupo AESA, de la División Naval del INI, de Astano.

Yo creo que viene usted en un momento realmente difícil a comparecer ante esta Comisión de Industria, sobre todo después de las declaraciones del Presidente del INI diciendo que el sector naval sería uno de los que empeoraría durante este ejercicio, y de las declaraciones del Presidente del Gobierno en el mismo sentido no hace mucho tiempo. Realmente difícil si lo que se pretende es o bien justificar esas manifestaciones o, en todo caso, tratar de variárlas, haciéndonos ver a todos que, de acuerdo con la demanda mundial y, sobre todo, con la construcción naval en el mundo, según los datos que aporta el Lloyd's Register, en el segundo trimestre del presente año se incrementa la contratación y la construcción en cerca de 1,8 millones de toneladas de registro bruto compensadas, de «gross ton», en la cartera global de pedidos.

Es realmente lamentable, ver cómo los pedidos de nuevas construcciones de buques en el mundo se incrementan en 1,8 millones de «gross ton»; que los pedidos de buques de «tanker» aumentan también en 1,8 millones; que la cartera de pedidos mundial para bulk-carriers aumenta en 1,9 millones; que la cartera de pedidos mundial, al finalizar junio, totalizaba 40,8 millones de «gross ton», 2.148 buques, y que España no saca la construcción de uno solo de esos barcos ni uno solo de esos contratos para ninguno de nuestros astilleros.

Japón ha aumentado su cartera de pedidos en 1,7 millones de GT; Corea del Sur alcanza los 10,2 millones, con un incremento de 110.000 GT, y Brasil incrementa su cartera

en un 23,4 por ciento o Taiwan en un 9,6 por ciento. España descende el 1,8, lo cual es lamentable.

La primera pregunta que le formulo, señor Presidente, es si de verdad España, si de verdad el Presidente de AESA, Presidente de la División Naval del INI, cree que el sector naval español va a seguir perdiendo terreno, porque si, «a priori», el Presidente del INI, el Presidente de la División Naval creen que esto va a continuar así, más vale cerrar la tienda, porque, desde luego, las esperanzas que puede tener depositadas el pueblo, los trabajadores de este sector y los astilleros en personas que antes de ejecutar un presupuesto y saber los resultados del anterior, avanzan estas expectativas, cuando España está sumida en el pozo más profundo de la construcción naval, es realmente desalentador.

Yo invitaría al Presidente del INI a que se marchara inmediatamente, caso de que sus previsiones coincidan con lo que nos ha querido decir en su última comparecencia del pasado día 5 de mayo.

Señor Presidente de AESA, el Presidente del INI anunciaba también en esa comparecencia la reorganización de la división naval del INI en tres direcciones generales: astilleros del norte, astilleros del noroeste y astilleros del sur. ¿Está esa previsión recogida dentro de los Presupuestos Generales para el año 1995? ¿AESA, en estos momentos, está en disposición de tener un director general de astilleros del norte, cuando hay astilleros de AESA en el sur, en el norte y en el noroeste? ¿Qué competencias tendría ese director general, sobre todo desde el punto de vista presupuestario, lo mismo que el de astilleros del noroeste o el de astilleros del sur? ¿Qué valoración puede realizar sobre este proceso que, suponemos, dará lugar a tres direcciones generales, así como su opinión sobre el efecto que va a tener dicha reestructuración en una empresa como AESA, que, como he dicho, tiene varios centros de trabajo?

En todo caso, señor Presidente de AESA, me gustaría saber qué previsiones tiene para el año 1995 con respecto a las factorías de Sestao, Cádiz, Vigo, Gijón, Manises, Santander, Sevilla, El Ferrol y de Puerto Real, entendiendo como Ferrol, Astano, del que se hablará en una comparecencia posterior, pero en la que le recuerdo que la semana pasada se ha aprobado en esta misma Comisión de Industria que el Gobierno inste a la Comunidad Europea a que Astano pueda volver a construir barcos, mercado del que ha sido desplazado por indicación del propio Gobierno, a raíz del Real Decreto de reconversión industrial. Usted sabe, señor Presidente, que Astano, a partir del día 30 de marzo del año 1997, podría volver a construir barcos, puesto que la Unión Europea ya no tendría nada que decir, operando fuera de los techos y de los márgenes establecidos por la Séptima Directiva.

¿Está dispuesto el Presidente de AESA, o ha recibido ya alguna directriz para capitalizar Astano de forma y manera que, a partir de marzo de 1997, pueda volver a construir barcos? En todo caso, ¿qué partida sería la inicial para empezar a capitalizar Astano, a partir del año 1995, recogida dentro de estos Presupuestos, y si habrá que hacer algún tipo de modificación «a priori»?

Realmente, es difícil la situación por la que está pasando en Puerto Real; difícil la que está pasando Sevilla;

lamentable la actuación general del Gobierno de la nación, contratando 10.000 millones de pesetas que fuera de España para la construcción de un ferry en Finlandia, en Masa-Yard, cuando en AESA de Sevilla están con dos palmos de narices y, lo que es más grave todavía, cuando la Empresa Nacional Bazán, cuyo presidente acaba de comparecer, acaba de decirnos que, tecnológica y técnicamente, la factoría de Cádiz de la Empresa Nacional Bazán ha realizado un «fast ferry» de los mejores que puede haber en el mundo, de forma y manera que podrá haber nuevas contrataciones de otros países.

¿Qué está pasando dentro del sector naval del INI que somos incapaces de sacarle de ese pozo en el que está sumido, que conduce a la pérdida de puestos de trabajo constante y, lo que es más grave, a unas pérdidas prolongadas y continuadas anualmente en cada uno de nuestros astilleros?

Señor Presidente de AESA, desde el año 1984 al año 1994, diez años de Real Decreto de reconversión industrial, el sector naval ha pasado de 40.000 trabajadores a 12.000, aproximadamente; es decir, una reducción del 70 por ciento del personal que había en los astilleros. Por otro lado, hemos reducido a 153.000 metros cuadrados la superficie útil de astilleros. Con toda esta reconversión que se ha realizado, ¿siguen ustedes diciendo que es necesario realizar mayores ajustes de plantillas? ¿Es que nuestros astilleros no están en condiciones de ser productivos todavía? Esto es algo realmente intolerable, desde el punto de vista de la gestión de la empresa y de los trabajadores. Porque hay que tener en cuenta, señor Presidente de AESA, que la demanda mundial está creciendo, en «bulkcarrier», en «tanker», en barcos de tipo tipo, y España se está quedando a la cola de todo ello.

El Grupo Parlamentario Popular proponía el día 1 de marzo, una moción en Pleno en la que se adoptaban una serie de medidas presupuestarias tendentes a lo que después fue el Real Decreto 442/1994 de primas y financiación al sector naval, pero se quedó cojo, y lo anunciamos con el voto en contra de nuestros puntos. Ahora parece que desde la Gerencia del Sector Naval se está hablando de que es necesaria la creación de un fondo de garantía capaz de crear los mecanismos necesarios para que se pueda acudir a una contratación en las mismas condiciones que otros países europeos que están remontando este sector.

¿Que se está haciendo desde la Presidencia de AESA, desde el sector naval del INI, para establecer ese fondo de garantías que debía haber estado puesto en marcha el 1 de enero de este año? Porque nos encontramos finalizando el ejercicio presupuestario de 1994 y todavía estamos pensando en qué condiciones hay que establecerlo, cuando tenemos claro como está funcionando Pymar y cuando tenemos muy claro el ejemplo de otros países que, sin necesidad de un desembolso importante para el Gobierno de la nación, genera un fondo de garantías capaz de cubrir los tramos de la hipoteca para la construcción de barcos que hoy en día no están cubiertos.

Por un lado, se niegan todas las medidas alternativas para poder ponerlo en marcha y, por otro lado, se dice que el sector va a peor. La voluntad política del Gobierno es

terminar y zanjar este sector y que desaparezcan nuestros astilleros. De lo contrario, me gustaría saber, señor Presidente de AESA, qué iniciativas se están siguiendo desde la presidencia del sector naval del INI, de AESA, para que los mecanismos presupuestarios se pongan en funcionamiento; qué es lo que está previsto para el año 1995 para salir del pozo en el que estamos sumidos: O si, por el contrario, usted aquí hoy, como Presidente de AESA, corrobora las palabras del Presidente del Gobierno y del Presidente del INI, que dicen que éste es un sector que va a empeorar el año que viene.

Termino con estas preguntas que he realizado por lo que respecta a AESA, a sus astilleros y a la grave crisis que están pasando.

Por lo que se refiere a Astano, lo trataremos en una comparecencia posterior, aunque no me importaría acumularla en ésta si el presidente de Astano, el presidente de AESA, el Presidente del sector naval del INI, nos habla de las expectativas de futuro. Sabemos que no existe ninguna demanda mundial de ese mercado «offshore» en el que está metido Astano. De ese sector que es el de plataforma «offshore» en el que en diez años hemos sido capaces de colocar tan sólo dos, en unos proyectos que hay ahora para British Petroleum y para otra empresa, Texaco, que dará trabajo. Yo quiero saber la evolución de personal, de 1.900 personas, en una empresa que tuvo del orden de los 10.000 trabajadores. Parece que el Gobierno está jugando a la taba en materia presupuestaria con respecto a los astilleros. No se entiende lo que se dice desde las instancias políticas y lo que se recoge desde las más altas instancias técnicas. Aquí falla algo. Hay demanda mundial, hay realmente infraestructuras, tenemos personal cualificado, tenemos tecnología, se ha hecho un importante proceso de inversiones en investigación y desarrollo y yo creo que ha llegado el momento, señor Presidente de AESA, de recoger los frutos de toda esa dura política de ajustes que llevamos viendo durante diez años.

Señor Presidente —y ya termino—, espero la contestación de las preguntas por parte del Presidente y, por supuesto, como hemos hecho en otro trámite parlamentario, aquellas que no pudiera contestar o aquellas sobre las que en estos momentos no pudiera ofrecer datos concretos —me remito a lo dicho en la comparecencia anterior—, desde luego, esperaremos que se produzca la contestación por escrito, tal y como lo prevé el Reglamento de la Cámara.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Fernández de Mesa, no he comprendido bien si era sólo una forma retórica de plantearlo o si ha acumulado ambas comparecencias.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Señor Presidente, independientemente, de que nos hable, como espero, de la evolución de las plantillas de cada uno de los astilleros, de la carga de trabajo prevista, de las contrataciones habidas, me he referido exactamente igual para el astillero Astano en cuanto a la evolución de plantilla, la carga de trabajo, las previsiones de futuro y cuáles son los

resultados y la ejecución de presupuesto del año 1994. En el momento en que el Presidente de AESA, de Astano y de la División Naval del INI conteste a todo ello, por supuesto, considerará como acumulada la comparecencia.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Fernández de Mesa, celebro que sea ésa la interpretación y se lo agradezco porque nos permitirá una economía de tiempo que será de agradecer por parte de todos.

Señor Presidente en este caso de AESA y de Astano, tiene la palabra para contestar a los requerimientos que le han sido hechos.

El señor **PRESIDENTE DE AESA Y DE ASTANO** (Martínez de Alborno Bonet): Voy a proceder a responder de la mejor forma posible a las preguntas del Diputado Fernández de Mesa y si algo se me queda en el tintero, me lo aclara y vuelvo a responder.

Efectivamente, comparecí en esta Comisión de Industria del Congreso de los Diputados en diciembre, recién nombrado Presidente de la División de Construcción Naval del INI, a petición del Grupo Popular, en la cual hice un análisis sobre cómo veía la construcción naval dentro del INI y cómo veía la construcción naval en el mundo, puesto que éste es un mercado absolutamente global. Había en aquel momento unas señales que marcaban un claro síntoma de inflexión y aparecía una demanda importante en algunos tipos de barcos más que en otros. También es cierto que esa demanda, según se ha demostrado a lo largo del año pasado, estaba basada en un cierto carácter especulativo, es decir, no era una demanda que respondiese a un aumento del precio de los fletes, sino que estaba basada en un nivel bajo de precios y en un exceso de capacidad.

Bajo este esquema, hemos procedido a lo largo de los últimos 10 meses, desde el mes de diciembre hasta ahora, a hacer una reflexión y a desarrollar unas líneas maestras sobre las cuales estamos ahora funcionando. Vimos que la demanda iba a aumentar de una manera suave, según todos nuestros análisis, y también vimos, y desgraciadamente se ha estado comprobando, que iba a aumentar paralelamente la capacidad e iba a haber también un exceso de oferta. Por lo tanto, la separación entre la oferta y la demanda ha continuado durante todo este tiempo, y lo que es previsible, debido a la entrada en el mercado de países emergentes, como puede ser China o los antiguos países del Este europeo, incluso con aumentos de capacidad, como Corea, es que en el futuro haya un exceso superior al actual de capacidad sobre la demanda, estimándose ese déficit del orden de un 23 por ciento en relación con la situación actual; para el año 1998 respecto a 1993 las previsiones indican un 23 por ciento.

Los análisis de todas las organizaciones, no solamente la nuestra, sino también me refiero a nivel global y de asociaciones japonesas y coreanas, coinciden en que se va a mantener un nivel bajo de precios para el futuro. Por lo tanto, en los astilleros de la División de Construcción Naval del INI tenemos que tener un reto de competitividad para colocarnos en esos niveles que hagan viable la permanencia estable en el futuro sin ningún tipo de ayudas,

como requieren el acuerdo de la OCDE, sobre lo que me ha preguntado el Diputado y que pasaré a contestar en algún pequeño detalle.

Nosotros tenemos una serie de debilidades actualmente, como son la ausencia de márgenes positivos; es decir, los márgenes en las cuentas de resultados son unos márgenes negativos, puesto que todavía no hemos alcanzado los niveles de eficiencia y productividad que la dureza del mercado actual requiere; tenemos también una adecuación de capacidad demasiado rígida a las posibilidades reales de captación de mercado, lo que nos ha llevado, sistemáticamente, a tener unos costes de subactividad importantes; y tenemos una deficiente estructura financiera y un alto nivel de endeudamiento, debido, fundamentalmente, a las pérdidas continuadas y a las dificultades presupuestarias para tener una recapitalización que fuese razonable. Junto a ello aparece en el horizonte el acuerdo de la OCDE del mes de julio, en el que se prevé que a partir del 1 de enero de 1996 desaparecerá todo tipo de subsidios a la construcción naval, previéndose un período transitorio para España, Portugal y Bélgica hasta el año 1998, durante el cual todavía podrán recibir una serie de compensaciones según un programa que hay que someter con detalle a la aprobación de la OCDE y previamente de Bruselas, pero a partir de 1998 no podremos recibir ningún tipo de compensación ni directa ni indirectamente. Eso nos ha obligado a fijar unos objetivos clarísimos de competitividad que, básicamente, se pueden resumir en tres: optimización de procesos constructivos, a base de diseño y aprovisionamientos para incrementar la eficacia del proceso constructivo; intensificación de acción comercial, para captar mercados que hasta ahora no hemos podido alcanzar, así como desarrollo de algunos productos tecnológicos para que podamos competir con países que no realicen *dumping* social; y por último, una adecuación de estructura financiera que nos permita ser competitivos en ese aspecto de la financiación, junto con medidas de apoyo como puede ser algún sistema de garantías.

En estos momentos estamos elaborando un estudio de competitividad, que esperamos esté finalizado antes de final de año, para los ocho astilleros de la división y de la factoría de motores que tenemos en Manises, junto con el grupo extranjero Man Burmeister and Wain, en la cual somos mayoritarios puesto que tenemos un 80 por ciento. Ese estudio de competitividad está basado en los cuatro pilares de la competitividad de la construcción naval, que son: dominio o conocimiento profundo del mercado, eficiencia del proceso constructivo, tecnología de productos para niveles adecuados y esquemas financieros. Estamos trabajando en este asunto, pero ello no quiere decir que hayamos estado esperando al diseño definitivo del plan de competitividad.

Durante el año 1994 hemos tomado una serie de medidas, tal como ha expuesto S. S., como pueden ser la reestructuración organizativa, trasladando mayores responsabilidades hacia las unidades de negocio (los astilleros) para que en vez de ser, como tradicionalmente habían venido siendo, unos centros productivos, fuesen unidades de negocio en el sentido más amplio de cubrir todas las opera-

ciones del ciclo, desde el aspecto comercial hasta el aspecto de la entrega y todas las operaciones intermedias. Gracias a este sistema descentralizador, separando funciones a medio y largo plazo entre la central de Madrid y los astilleros como unidades de negocio, hemos reforzado notablemente los aspectos comerciales; fruto de ello ha sido que así como en los 12 primeros meses que terminaban en el mes de noviembre del año pasado habíamos conseguido solamente dos contratos por un valor de 21.000 millones de pesetas, en los últimos 12 meses hemos conseguido 17 contratos por un valor de 125.000 millones de pesetas, lo cual es una prueba de cómo esta dinámica comercial, estas separaciones a medio y largo plazo han funcionado yo creo que de forma muy notable, por lo cual estamos, en principio, muy satisfechos, aunque indudablemente tenemos que ir a más.

Hemos hecho también unos esquemas de reducciones de costes, reduciendo costes generales en los términos del numerador de la fracción de lo que suponen los costes unitarios, es decir, de disminuir los costes fijos. En ese sentido, estamos consiguiendo avances. También hemos iniciado una política tecnológica que facilite el cambio, como he dicho anteriormente, hacia productos que impliquen una mejor tecnología y que eviten la competencia directa de los países que realizan *dumping* social y cuya competitividad está basada fundamentalmente en costes de mano de obra muy baratos. Así, hemos notado ya una mejora de resultados, hemos detenido la tendencia que llevábamos hacia mayores pérdidas. El año 1993 tuvimos unas pérdidas del orden de 47.000 millones antes de impuestos, y este año hemos mejorado del orden de 7.000 millones, suponiendo una pérdidas de 40.000 millones, lo cual es importante, puesto que estamos realizando carga de trabajo que estaba contratada.

En esos aspectos de la competitividad creo que estamos mejorando, pero indudablemente tenemos que realizar todavía un gran esfuerzo.

Creo que con eso he contestado a la primera parte de la pregunta de cómo está la situación del mercado mundial y cómo nuestra cuota está siendo reducida. En este momento estamos teniendo bastante más cuota de la que teníamos el año anterior.

He esbozado también la reorganización sobre la que S. S. preguntaba. Efectivamente, el esquema organizativo ha consistido en descentralizar básicamente, como he dicho, situando las operaciones en Madrid exclusivamente, como control y soporte a medio y largo plazo, de forma que los aspectos de operatividad del negocio y los temas a corto y medio plazo sean de cada astillero, convertido en una unidad de negocio. Como he dicho antes, creo que ha tenido un efecto muy positivo, ha hecho que cada astillero se enfrente al mercado, rebobine hacia dentro cuáles son las demandas del mercado y diseñe productos más estratégicos, con unos parámetros de competitividad superiores a los que había; es decir, ese contacto directo con el mercado ha sido muy enriquecedor para todas las factorías.

En cuanto a si eso aumenta o no los costes de estructura, no los aumenta, puesto que ha sido básicamente un proceso descentralizador. Madrid tiene ahora menos fun-

ciones de las que tenía anteriormente y están dedicadas a temas de control y de soporte para medio y largo plazo, en esa separación de funciones de tipo comercial o logístico. Ha habido personas de la central de Madrid que han ido hacia la periferia y en ese sentido no supone un sobre coste.

Me preguntaba S. S. por problemas específicos o concretos de Astano, respecto a su carga de trabajo. En este momento Astano es el astillero que tiene mayor carga de trabajo, por esos contratos que S. S. conoce muy bien, por lo que veo. Tenemos del orden de 50.000 millones de carga de trabajo en Astano, básicamente tres contratos *off shore*, todos ellos de exportación, como son una pontona para el Mar del Norte y dos unidades de producción flotante, en las cuales Astano es un líder mundial y así lo está demostrando con la captación de esos pedidos. Se trata de dos pedidos, uno para British Petroleum, para el desarrollo de un campo petrolífero en el Mar del Norte, y el otro es para Texaco para otro desarrollo petrolífero en el Mar del Norte, el campain es el campo de Texaco.

En la línea que decía anteriormente de productos de alta tecnología, de todos los astilleros de la división, Astano creo que es el que mejor situado está con relación a esa línea de alta tecnología que nos evita tener que competir con esos países del *dumping* social. Concretamente, pongo cualquier otro ejemplo, otros astilleros de la división en cualquier contrato tienen que competir con veintitantos astilleros de todo el mundo. En esos contratos de Astano se pueden contar con los dedos de una mano los astilleros con los que está compitiendo, porque hace falta gran tecnología. Creo que en ese sentido Astano es el astillero que está en mejor situación, por lo cual creo que tiene una ventaja con respecto a los demás. Nuestro objetivo, como he dicho, debe ser ése, el competir con astilleros de alta tecnología, no buscar barcos en países emergentes, que hoy puede ser China, pero mañana será la India y pasado será Taiwan. Con esos no tenemos nada que hacer.

Con relación al tema del fondo de garantías, sobre el que su señoría ha preguntado, efectivamente en otros países de nuestro entorno europeo tienen unos sistemas que ayudan a la contratación mediante esos fondos de garantías. Nosotros llevamos algún tiempo trabajando en ello. El grupo de la División de Construcción Naval del INI tiene astilleros tanto grandes como medianos y pequeños. Concretamente en ambos grupos estamos trabajando junto con el Ministerio de Industria, el Ministerio de Comercio y el Ministerio de Hacienda en un sistema de garantías que ayuden a la contratación. En este momento estamos trabajando en ello. Estamos empujando, diría, como los que más, lógicamente, pero existe una gran receptividad por parte de los Ministerios, porque parece que se han dado cuenta todos de que es un tema muy interesante, por lo cual nos felicitamos todos, y también los partidos políticos, cosa que me costa. En ese sentido, las conversaciones todavía no están plasmadas, parece ser que las últimas tendencias pueden ser que vayan por Cesce, la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, aunque este es un tema todavía bastante fluido que aún no está terminado.

En cualquier caso, sí existe el compromiso, el interés por parte de los astilleros de que sea un sistema que impli-

que no solamente al Estado en cuanto que pone una serie de garantías, sino que los astilleros pongamos una parte del dinero que recibimos por las primas —S. S. hacía referencia al Decreto—, puedan detraer parte del dinero de las primas para pagar esas pólizas de seguros y también el armador del buque tiene que pagar una parte de esa prima. Adicionalmente nosotros tenemos un fondo de garantías en Pymar, en los pequeños y medianos astilleros, en los que el grupo participa con dos astilleros, concretamente Juliana en Gijón, y Barrera en Vigo. Estamos intentando que ese fondo de garantías fuese un fondo complementario para cubrir entre todos ese 80 por ciento que no paga el armador. En ese sentido; soy optimista por los mensajes que estamos recibiendo de esos tres Ministerios que hemos mencionado anteriormente, y me parece muy interesante.

Creo que he contestado a las preguntas de su señoría. En cualquier caso, estoy a su disposición.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Martínez Alborno.

Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Martínez Alborno, por sus manifestaciones, que comparto. Lo que me parece inadmisibile es que el Presidente del INI haga unas declaraciones completamente contrarias a las que usted dice y manifiesta aquí y a lo que es el catón de todos los días de todas las publicaciones del sector naval mundial.

No ha contestado a todo, señor Presidente. Me gustaría conocer la evolución de las plantillas y, sobre todo, las previsiones de plantillas para el futuro, así como la carga de trabajo prevista para el futuro.

Quiero recordarle, en cuanto a lo que ha dicho del Pymar, señor Presidente, que efectivamente está Barreras, está Juliana, pero no se olvide que está la Xunta de Galicia, que ha sido el único Gobierno que ha puesto cientos de millones: para este año 800, para el que viene 1.000, como usted muy bien sabe. Es lamentable esta pérdida de tiempo, desde que el Decreto Cari cumple su función y desaparece en el año 1994, hasta que vemos el Real Decreto del mes de abril, cuatro meses desperdiciados. Y lo que es más grave, desde que vemos que una propuesta formulada por el Grupo Parlamentario Popular en el mes de febrero no se ha cumplido y ahora ustedes están viendo la forma de crear ese fondo de garantías que, como nosotros dijimos, tenía que estar apoyado en el CESCE, porque el ICO ha desaparecido, se ha desmantelado todo aquello que podía, de alguna manera, valorar las peticiones de las hipotecas, las peticiones de los créditos que se pudieran pedir. Hagámoslo ya, señor Presidente. No se hace de la noche a la mañana, pero lo están haciendo en España con los pequeños y medianos astilleros, lo están haciendo en Europa y en el mundo entero con los grandes astilleros.

Señor Presidente, decía usted que han hecho unidades de negocio de cada astillero, y es verdad; es muy interesante. Pongan a los comerciales a volar por el mundo, a que empiecen a ganar contratos y denles ustedes la base fundamental para que puedan hacerlo, la forma de finan-

ciación de los contratos. Sabe tan bien como yo que hoy por hoy se pierden contratos aun siendo más baratos que en otros países. El motivo ya no es ése. El motivo es que España no tiene fuentes de financiación, no tiene ese fondo de garantías imprescindible para que su construcción naval salga adelante.

¡Ya está bien de hablar de países de economías emergentes! ¿Por qué lo son? En la conferencia de la OCDE de desarme unilateral para Europa, donde parecía que íbamos a ser los únicos que nos íbamos a desarmar, porque Japón ya estaba desarmado de ayudas, resulta que Japón no permite ni una sola ayuda a ningún barco. Las da, pero como no se construya dentro del propio Japón no hay un armador que cobre ni que tenga fondo de garantía ni nada de nada. Son más pícaros que nosotros. ¿Por qué nosotros no hacemos algo similar sin tener que airearlo y ser fieles cumplidores absolutamente de todo? ¿Por qué no utilizamos los vericuetos que nos permite la ley para sacar la máxima rentabilidad de las directivas comunitarias y de estos astilleros?

Usted ha dicho algo muy importante: hemos llegado a conseguir una buena implantación tecnológica, están técnicamente preparados los astilleros, tenemos conocimiento del medio. Eso no se ha conseguido ahora, eso se sabía porque éramos de las primeras potencias mundiales en construcción naval. Lo que pasa es que tenemos que adaptarnos a que nuestras instalaciones han dejado de tener 40.000 trabajadores de mano de obra directa, el 30 por ciento de la construcción de un buque se hace dentro de los astilleros y el 70 por ciento por mano de obra inducida, por mano de obra fuera del astillero, y de eso nunca se hablado, y ahora nos encontramos con 12.000 trabajadores incapacitados para sacar adelante cada uno de los astilleros, porque la reconversión no se hizo teniendo en cuenta qué personal se necesita de plomeros, qué personal se necesita de soldadores, qué personal se necesita en delineación, sino que se ha dicho: de 50 para arriba, todos fuera.

Esta es la realidad, señor Presidente. Yo me creo lo que usted dice. Creo que las expectativas son buenas, porque lo dice el Lloyd's Register, lo dicen todos los organismos internacionales que conocen el medio: las expectativas son buenas, España tiene que ponerse a funcionar. No son de recibo las declaraciones del Presidente del INI ni las del Presidente del Gobierno, diciendo usted lo que está afirmando aquí hoy, que yo lo creo, porque es lo que avalan todos los organismos internacionales.

Ya termino. Agradezco su exposición. Le recuerdo que dentro de muy poquito tiempo Astano tendrá que ver ampliada su plantilla en 75 personas de los excedentes de Imenosa. Veremos si no hay problemas para que en el futuro esos excedentes se recolocuen. También le recuerdo que con los contratos que hay actualmente puede haber unas expectativas de ampliación de la plantilla. Lo que no sé es si será a base de contrataciones a empresas auxiliares o si, evidentemente, el personal de Astano podrá volver a verse incrementado.

En cualquier caso, es necesario saber qué medidas piensa poner en funcionamiento la presidencia de Astano en este caso concreto para cumplir el acuerdo de esta Cámara de que Astano pueda volver a construir barcos y, so-

bre todo, a partir del 30 de marzo de 1997, cuando ya no opere la séptima directiva comunitaria. Fíjese usted con quién nos acabamos de comparar, con Portugal y Bélgica, señor Presidente, cuando en otros momentos ni Japón ni ningún otro país europeo occidental estaba a la altura de los astilleros españoles. Fíjese con quién nos comparamos. Pero así y todo, a ver cómo capitalizamos Astano para que pueda cumplir eso que acaba de aprobar el Congreso.

En todo caso, señor Presidente, le invito a hacer un esfuerzo para que antes de que finalice este año ese fondo de garantía sea una realidad. Y, sobre todo, de la misma manera que nos ha hablado de la buena gestión hacia el exterior que se ha realizado con la fábrica de Manises con la agrupación con Man, me gustaría saber cuáles son las expectativas de carga de trabajo reales de cada uno de los astilleros de AESA. En Puerto Real lo están pasando mal, en Sevilla lo están pasando mal, en Sestao lo están pasando mal, y no ha dicho nada. Me gustaría saberlo. También quisiera que hablara de la evolución de plantilla y si tiene previsto cualquier otro reajuste en un futuro inmediato.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Martínez de Alborno, tiene usted la palabra para, de una forma breve y concisa, dar por terminada su comparecencia.

El señor **PRESIDENTE DE AESA Y DE ASTANO** (Martínez de Alborno Bonet): Voy a contestar en primer lugar a los temas del fondo de garantías y de PYMAR.

Efectivamente, en el sistema de garantías, no tanto fondo de garantías, que estamos pensando, como he dicho anteriormente, el armador, de su dinero, paga el 20 por ciento y el otro 80 por ciento tiene que estar cubierto por alguna garantía para que el banco pueda emitir los créditos por ese 80 por ciento y que al astillero se le pague el cien por cien, en definitiva, durante el período de construcción del barco, como S. S. sabe perfectamente.

El problema que hay es que la primera hipoteca del barco puede cubrir algo así como el 50 por ciento, 60 por ciento de ese 80 por ciento y queda todavía ese tramo entre el 30 o el 20 por ciento. El sistema que estamos pensando en este momento es crear un fondo de PYMAR como una empresa privada, con un depósito por la Xunta de Galicia y por algún otro gobierno autónomo que quiere también unirse —aunque todavía no se ha unido y eso hay que reconocer que PYMAR fue el primero—, pero básicamente con los fondos aportados por el Ministerio de Industria a través de los astilleros crear ese fondo, ponerlo a disposición de PYMAR para cubrir, juntamente con CESCE, ese resto de garantías. En ese sentido, nuestro compromiso y nuestro esquema de funcionamiento es que se implique al astillero, como he dicho, no sólo a través del fondo de PYMAR, sino incluso como una parte de su prima, y el armador que pague una parte algo así como el 1,5 o un 2,5 por ciento, que puede ser el coste de la prima. El objetivo que tenemos es que ese fondo sea rentable —es decir, que no pierda dinero— y esa es una condición básica que nos hemos impuesto.

Dentro de cómo puede articularse, estamos pensando que el sistema más rápido sería utilizando el esquema de

CESCE. En todo caso, estamos deseando, y desde luego comparto el interés de su señoría, que ese esquema se ponga en funcionamiento lo antes posible. También tengo que hacer notar en aras a la realidad que el Ministerio de Industria es un impulsor básico y fundamental y, por otro lado, el Ministerio de Comercio y el Ministerio de Hacienda están también en el tema, para ser justos.

Es cierto que a veces se contratan precios más baratos si no hay ese esquema de garantías, puesto que el armador que por sus medios disponga del cien por cien indudablemente juega a la baja y puede ir a contratar a cualquier parte del mundo. Eso nos ha ocurrido, que estamos contratando barcos más baratos que nuestros competidores. A veces se paga un precio más alto por no disponer de todas las garantías, y ese es un hecho.

Con eso creo que contesto a la parte relativa al tema del esquema del sistema de garantías.

Con relación a los temas de evolución de plantillas y de la carga del trabajo para el futuro, como he dicho anteriormente, nosotros hemos mejorado los resultados con relación al año 1993, pero estamos todavía lejos de ser rentables como nos va a exigir la Comunidad Europea y la OCDE en el año 1998. Es decir, nosotros tenemos un camino largo que recorrer en intensidad pero corto en tiempo puesto que las fechas son esas que su señoría conoce. En ese sentido, nosotros lo que hemos hecho —y todavía no no hemos terminado— es ese estudio de competitividad, analizando esos cuatro pilares básicos que he dicho anteriormente. No solamente es un problema de plantillas. Lo que estamos buscando es que el negocio sea viable, por lo tanto rentable a largo plazo y de forma estable. Respecto a los cuatro pilares de competitividad, efectivamente, estamos bastante satisfechos en el sentido del conocimiento profundo del mercado. Por lo que respecta a los productos tecnológicos, tenemos enfocados varios ya y estamos trabajando a largo plazo en unos proyectos internacionales de I+D, buscando una serie de productos tecnológicos que nos permitan no competir con esos países del *dumping* social. Nos quedan dos aspectos: uno, que es el de la eficiencia del proceso constructivo. Nosotros tenemos que buscar, para que el negocio sea viable a largo plazo, no solamente unos esquemas de productividad sino también unos esquemas para evitar la subactividad. Es evidente, y lo saben todos los representantes laborales de la parte social de los astilleros, que históricamente hemos conseguido un máximo de ocupación en la división del orden del 80 por ciento el año más alto. El año pasado fue del orden del 60 por ciento y este año puede ser de un sesenta y tantos por ciento. Es decir, nosotros tenemos una estructura excesivamente dimensionada para la carga que históricamente hemos conseguido. Eso es un hecho y eso está ahí. De hecho, durante el año 1993, de las pérdidas de esos 47.000 millones que he mencionado anteriormente, del orden de 17.000 millones corresponden a subactividad. Es decir, difícilmente podremos tener un esquema viable de forma permanente con unos costes tan altos de subactividad. Lo que está saliendo en el diseño de cada astillero, realizado de abajo a arriba —cada uno de los astilleros lo está estudiando viendo cuál sería su esquema para ser viables a

largo plazo—, es un dimensionamiento no para máximos de carga, sino para un nivel de carga tal que permita subir y permita bajar. Sin embargo, es indudable que hay que esperar a que salga.

Ese tema no está terminado y tan pronto como esté el plan estratégico de competitividad, entonces tendremos los datos. Lamento decirle que en estos momentos no tenemos los datos y espero que S. S. lo comprenda perfectamente.

Con esto me parece que he respondido a sus preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Si me permite, para recordar que por escrito se podrán remitir a este Grupo parlamentario las preguntas a través del Presidente de la Cámara.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Fernández de Mesa, yo había dado por supuesto que, dada la presencia del señor Martín de Albornoz en las comparecencias anteriores, donde tan reiterativamente hemos hecho esa mención, la daba por conocida y estoy seguro de que será utilizada por él en la forma adecuada.

Señor Presidente, tanto de AESA como de Astano, en nombre de la Comisión, le quedamos muy agradecidos por las informaciones que nos ha suministrado.

Muchas gracias, señorías.

La sesión se reanudará esta tarde a las cuatro y media, para continuar con las comparecencias.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y treinta y cinco minutos de la tarde.

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

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA. A SOLICITUD DE LOS GRUPOS PARLAMENTARIOS POPULAR (número de expediente 212/001092) E IU-IC (número de expediente 212/001138).**

El señor **PRESIDENTE**: Buenas tardes, señoras y señores Diputados.

Vamos a reanudar esta sesión de la Comisión de Industria con motivo de las comparecencias en relación con la tramitación del proyecto de ley de presupuestos generales del Estado para 1995. En esta sesión de tarde, la primera de ellas corresponde al Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, don Mariano Casado González, a quien doy la bienvenida. Esta comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular y por el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. Para proceder a su intervención, en nombre del Grupo Popular, tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, por su comparecencia aquí esta tarde.

Creo que los acontecimientos habidos durante los últimos meses en la Empresa Nacional Santa Bárbara son lo suficientemente claros como para mirar hacia adelante, teniendo muy presente qué es lo que ha pasado hasta el momento —por decirlo así— de la salida de aquel plan industrial que en virtud de mociones presentadas por distintos grupos de la Cámara, entre otros el Grupo Parlamentario Popular, y con respecto al laudo de fecha 24 de mayo de este mismo año en curso hubo que reconducir, de alguna manera, y en el que estaba previsto una reducción de 1.058 personas en una factoría que tenía 3.128 trabajadores en aquella época. Por tanto, al margen de la dependencia que pueda tener o no del Ministerio de Defensa, que todos sabemos que es importante, prácticamente fundamental para la supervivencia de Santa Bárbara, independientemente de los planes que pueda tener el INI o la dirección de la Empresa Nacional Santa Bárbara con respecto a cada una de las factorías, hay que recordar que, como nosotros decíamos, es imposible realizar ningún plan industrial de esta empresa, considerada de carácter estratégico por nosotros entonces y por algunos otros grupos políticos, hoy asumido no solamente por la Empresa Nacional Santa Bárbara sino incluso por las centrales sindicales, sin conocer el presupuesto de Defensa previsto para este año 1995; es imposible realizar ningún plan para este primer año, tampoco el plan plurianual englobado dentro del Plan Norte, a siete años vista, ni hacer una planificación a largo plazo de lo que será el futuro de una empresa de carácter estratégico como ésta.

Realmente, leer algunos documentos relativos a los puntos básicos del acuerdo sobre el plan, que en estos momentos está sobre la mesa, entre la Empresa Nacional Santa Bárbara y las centrales sindicales resultaría una utopía o ciencia-ficción hace unos años. Es decir, que las centrales sindicales firmen un documento de introducción en el que hablen de que se parte del hecho de que uno de los objetivos primordiales del Estado, y en definitiva de la sociedad, consiste en dotar a las Fuerzas Armadas de un material adecuado, teniendo en cuenta que uno de los principales criterios para dotarse de unas Fuerzas Armadas eficaces es conseguir el mayor porcentaje posible de la nacionalización, etcétera; como se entiende que de igual manera que la defensa nacional es una cuestión de Estado la industria militar estratégica debe ser, a su vez, servidora del Estado, etcétera (**rumores**); dar por sentado que si consideramos como objetivo realizable establecer el presupuesto de Defensa en un dos por ciento del producto interior bruto...

El señor **PRESIDENTE**: Disculpeme, señor Fernández de Mesa.

Señorías, por favor, les ruego que permitan el desarrollo de la sesión con menos volumen de voces.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Decía que resultaría ciencia-ficción oír hablar a determina-

dos agentes sociales de que habría que conseguir el objetivo del dos por ciento del producto interior bruto como presupuesto de la defensa nacional, porque estamos viendo cómo ese presupuesto, que ha venido menguando durante muchos años, ha terminado por dismantelar la industria de defensa y sobre todo la de carácter estratégico. Esta mañana teníamos aquí al Presidente de la Empresa Nacional Bazán, ahora está el Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara y más tarde estará el de CASA. No cabe la menor duda de que estas empresas son fundamentales, estratégicas, para la defensa nacional. Realmente hacer un balance de lo que ha sido hasta ahora o pedirle los resultados de lo que ha pasado hasta el día de la fecha, concretamente a mí no me interesa porque está lo suficientemente manido. Me interesa hablar de futuro; me interesa hablar de esos puntos básicos de acuerdo del plan estratégico; me interesa conocer cuál es la previsión que tiene la empresa con respecto al diseño industrial de la propia empresa; si se van a mantener las líneas básicas de productos en los centros actualmente existentes.

Nos gustaría saber cuál es la dimensión real que la dirección de la empresa calcula, y si se ha llegado a algún acuerdo con los agentes sociales. En cuanto a la mano de obra, es decir, los trabajadores: ¿Cuál es la reducción que tiene prevista para ese plan al que nosotros, desde luego, consideraríamos mucho más lógico que no se le pusiera un tope ni un límite? Nos gustaría saber cuáles son las previsiones de la empresa con respecto a la creación de empleos alternativos y recolocación en otras empresas públicas y privadas. ¿Qué política de prejubilaciones va a llevar adelante y de qué manera va a afectar al colectivo de trabajadores que haya cumplido 52 o más años a 31 de diciembre de 1994 y hasta los 64 años inclusive, teniendo en cuenta que vamos a jubilar una vez más, acudiendo a estas prejubilaciones, a personas que con 52 años están en plenitud de facultades para desarrollar cualquier tipo de función y, sobre todo, recolocándose en otro tipo de empresas que tuvieran puestos alternativos similares a los que venían desempeñando? ¿De qué manera puede garantizar la Empresa Nacional Santa Bárbara el 72 por ciento de la retribución global bruta, excluyendo los pluses, del nivel del año 1994? ¿De qué manera influirá en la empresa, desde el punto de vista de la reconversión que va a sufrir cada una de las factorías, el que cada uno de los trabajadores de más de 65 años cause baja automática en la empresa? Nos gustaría saber, señor Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, qué va a pasar con las bajas incentivadas. ¿A dónde va a llegar ese sistema que la dirección ha ofrecido de bajas incentivadas cuyo importe unitario se adjunta a los documentos que están en este momento en debate en la Mesa? Acerca del expediente de regulación de empleo temporal, acuerdo al que se va a llegar, si es que se llega, ¿cuáles son las propuestas concretas que está realizando en este momento la dirección de la factoría? ¿A cuánto personal afectará este expediente de regulación temporal? Queríamos saber si esta regulación temporal va a ser rotativa absolutamente en todos los centros de trabajo. Solicitamos un análisis global de la evolución del plan de empresa hasta el 31 de diciembre del año 1995, que creo que es la

base sobre la que está trabajando la Mesa en estos momentos.

No voy a recordar las intervenciones del Grupo Parlamentario Popular y otros grupos de la Cámara a lo largo de los meses de febrero y marzo; no las voy a recordar. Sin embargo, tampoco quiero que se vuelva a incidir —ni creo que en este momento sea el objeto del debate— en la actividad que se llegó a tener en el plan industrial del año 1987, que debería haber estado en vigor hasta el año 1991 y que en el año 1989 existe un punto de inflexión que hace cambiar la tendencia de la factoría en cuanto a subactividad, en cuanto a carga de trabajo, en cuanto a facturación, en cuanto a exportaciones. No volviendo la mirada hacia atrás, sí sería interesante ver la forma en que la Empresa Nacional Santa Bárbara piensa volver a hacer ese punto de inflexión a la inversa, recuperar la curva y obtener los mayores rendimientos para esta empresa, fundamental por su carácter estratégico para la propia defensa, para el Ejército de Tierra en este caso concreto, para las exportaciones que podamos realizar de determinados productos que son, sin ninguna duda, especialidad de cada una de las factorías que tenemos, la diversificación que se pueda realizar y, sobre todo, el dimensionamiento y las expectativas finales de empresa que en este momento puede ofrecernos, aun a sabiendas de que se está negociando el plan, el Presidente de la compañía.

El señor **PRESIDENTE**: En nombre del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya el señor Ríos tiene la palabra.

El señor **RIOS MARTINEZ**: Señor Presidente, las preguntas de Izquierda Unida van dirigidas a la discusión presupuestaria y, dentro del grupo de industrias que componen presupuestariamente toda la actividad, nos gustaría conocer la proyección en los presupuestos de varios planteamientos, a los que después me referiré, de la Empresa Nacional Santa Bárbara.

Nos gustaría conocer cuál es el plan industrial que piensa acometer en el año 1995 la empresa, con qué demanda —por así decirlo— del Ministerio de Defensa, con qué propuesta de exportación o de venta a otros demandantes y con qué propuesta de diversificación productiva. Nos gustaría conocer también qué recursos de los fondos del plan Konver vamos a administrar para este trabajo en el año 1995 y qué estabilidad tiene el plan industrial esa viabilidad de la empresa negociada con los propios sindicatos.

Junto con estas actuaciones a nivel general nos gustaría conocer cuál es la situación de la carga de trabajo, la plantilla que piensa mantener en cada uno de los centros. La empresa presentó una regulación de empleo. Parece ser que ha hecho una nueva oferta de unos 1.300 empleos para el próximo ejercicio. Nos gustaría conocer la distancia con la propuesta que los sindicatos estarían en condiciones de aceptar de unos 1.820 trabajos, en función de la definición industrial de cada centro de trabajo, y la valoración que cada factoría tenga sobre la producción de armamento que pueda ser reclamado o la posibilidad de productos civiles

que puedan introducirse, y cuál es la proyección a cada uno de los centros; en concreto, los compromisos que la empresa tenía contraídos en el centro de Toledo de cubrir un volumen de personal que todavía no está incorporado; también el compromiso en Asturias. Mientras antes la empresa pretendía concentrar en Trubia, parece ser que ahora hay la misma regulación de empleo pero distribuida entre los dos centros; es decir, mantener abiertos los dos centros, pero los puestos de trabajos distribuidos entre ambos, en lugar de concentrarlos en uno determinado. Nos gustaría conocer en el centro de Murcia las posibilidades de diversificación y/o el mantenimiento de la actividad productiva.

También nos gustaría conocer la participación de la parte del Estado que no es central, las comunidades autónomas, en los proyectos de innovación o de diversificación y sus posibilidades. Por último, si la empresa plantea para este año, al margen de la discusión sobre la oferta global, planes que supongan prejubilaciones o jubilaciones y, en cada uno de los casos, cubrir las vacantes o no o la incentivación de la producción de vacantes vía prejubilaciones. En suma, lo que queremos conocer es si existe ese plan negociado con los agentes sociales que mandataba no el último laudo, sino las evoluciones anteriores, y si hay un compromiso del Ministerio de Defensa para captar oferta (puesto que parece ser que este año va a crecer el volumen, vamos a producir en lugar de comprar de segunda mano algunos de los productos, parece ser que hay un incremento de las partidas del Ministerio de Defensa para este año 1995, ya lo ha habido en el año 1994), qué volumen de esa oferta vamos a captar —me refiero a Santa Bárbara, nuestra producción interna—, sin que esto quiera decir que queremos condicionar el mercado, la libre oferta y la demanda, comprar y vender en cada uno de los sitios, pero lo que tiene uno en casa lo tiene más cerca y por qué irse a Filipinas a comprarlo si podemos producirlo nosotros. Esa sería la evolución. Nos gustaría saber si puede comprometerse en esta Cámara sobre una fecha —puesto que siempre se va saltando, tres meses, seis meses, un año, va aumentando— para el compromiso definitivo. La distancia parece ser que no es tan grande, de 1.300 puestos de trabajo a 1.800. Me imagino que la regulación definitiva de la dimensión de la empresa será un proceso paulatino y progresivo, no de golpe. Pretender hacer las cosas de golpe nunca es bueno, siempre salen las cosas a borbotones. Las venas vienen mejor que las arterias para este tipo de actividad.

El señor **PRESIDENTE**: Para dar respuesta a las dos intervenciones de los grupos, tiene la palabra don Mariano Casado, Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA** (Casado González): Agradezco a los dos grupos parlamentarios que han solicitado mi comparecencia que me den oportunidad de hablar sobre los planes de la empresa, y qué mejor que explicarlos en el Congreso de los Diputados, a donde quiero trasladar algo de responsabilidad del futuro de la empresa, puesto que también lógicamente, y como ha dicho el portavoz de Iz-

quierda Unida, lo que vaya a ocurrir con esta empresa depende muy mucho de los Presupuestos Generales del Estado.

Voy a hacer una introducción general, intentando responder luego a las preguntas que se me han formulado por los dos grupos parlamentarios, fijando en este momento cómo está la negociación de la empresa, que yo creo que nos interesa a todos. Ayer por la tarde rompimos la negociación entre la empresa y los sindicatos. Me tengo que lamentar de ello porque yo tenía bastantes esperanzas de poder llegar a un acuerdo que, en definitiva, recuperase el poder de negociación en el ámbito de la empresa, que no tuviésemos que acudir a los mayores, como se hace infantilmente, para decirnos lo que tenemos que hacer. Yo creo que esta empresa tiene que recuperar la gestión que ha perdido desde que se planteó el anterior plan industrial, y todavía no pierdo las esperanzas. Por tanto, no quiero tampoco hacer juicios de valor y voy a ser lo más objetivo posible en el estado general de la negociación. Digo que no quiero hacer juicios de valor porque eso podría entorpecer la negociación, que yo no quiero que esté en este momento cortada.

Como saben SS. SS., a través del acuerdo que nosotros llamamos técnicamente Aesmetal, el acuerdo que se hizo con el metal implica unas determinadas instancias, primero en la empresa, luego en el accionista, que es el INI, y después los árbitros, para la resolución de los conflictos que tengamos en el sector del metal dentro del Instituto Nacional de Industria. Digo que no están rotas las negociaciones puesto que lo que se traslada es el ámbito de la negociación de la empresa al accionista en estos momentos, y yo confío en que todavía podamos conseguir que esas negociaciones vuelvan a su cauce, no a nivel de empresa, que desgraciadamente no ha podido ser por motivos diferentes que luego explicaré, sino porque microeconómicamente a veces se tiene menos perspectiva que macroeconómicamente en otros ámbitos. Confío en que esto se pueda todavía canalizar.

En cualquier caso, el representante del Partido Popular, señor Fernández de Mesa, me hacía una serie de preguntas concretas. Yo intento, en las intervenciones, sacar una conclusión final para contestar en lo que es la filosofía de la intervención, pero con las determinadas preguntas que me ha hecho no sé si contestar una por una. Yo no puedo meterme en lo que es el presupuesto del Ministerio de Defensa, si es el 2 por ciento del PIB o es el 1,8 o el 1,3 o algo así, porque en definitiva corresponde a SS. SS. decirlo, pero desde luego no al Presidente de Santa Bárbara. Personalmente no me gustaría que el presupuesto de defensa, en un país como España, alcanzase unas determinadas cifras mastodónticas, por decirlo de alguna forma, pero como Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, si mañana me dicen que van a aumentar el presupuesto de defensa y mis pedidos van a aumentar en una cifra proporcional, estaría encantado, lógicamente, porque lograríamos la viabilidad de la empresa, cosa que está cuestionada en este momento. Por tanto, no quiero entrar en decisiones políticas presupuestarias que no me corresponden.

El representante del Partido Popular me preguntaba cómo afecta a la empresa el presupuesto del Ministerio de

Defensa en estos momentos. Nosotros tenemos una estimación, derivada de una reunión que tuvimos con el Secretario de Estado de Defensa, los sindicatos y la empresa, en la que el Ministerio de Defensa apuntó sus perspectivas para los años 1995/96/97. Aproximadamente y en términos monetarios —porque podríamos desagregar por productos todo lo que se dijo en aquella reunión y que ha quedado reflejado de alguna forma en el presupuesto—, viene a cifrar su demanda a la Empresa Nacional Santa Bárbara en 4.000 ó 5.000 millones de pesetas, aproximadamente, en los años 1995/96/97. Eso significa una carga de trabajo de 250.000 horas ó 300.000, aproximadamente, sobre un total de capacidad actual de dos millones de horas de mano de obra directa. Es decir, con esta perspectiva tenemos carga de trabajo dentro de la Empresa Nacional Santa Bárbara, excluida exportación y excluidos productos civiles, en los que ya estamos haciendo una gran penetración —o por lo menos a mí me parece que es un avance importante—, del 10 por ciento de la capacidad instalada. Para ello se ha arbitrado un plan, que desgraciadamente en este momento no puedo decir que esté acordado con los sindicatos —pero vuelvo a repetir que confío en que pueda estarlo porque es la única forma de llevarlo a cabo—, en el que se fija una plantilla determinada como capacidad de la Empresa Nacional Santa Bárbara para atender las necesidades de Defensa, no las actuales, sino incluso las futuras, con determinado colchón. Tengo que reconocer públicamente que hay dos cifras: una, la que da la empresa en estos momentos, después de no haber habido negociación, y otra, la que planteó la empresa como posible acuerdo con los sindicatos. La empresa está hablando en estos momentos de 1.000 ó 1.100 personas de plantilla, que fue lo que se negoció con los sindicatos, factoría por factoría, como capacidad mínima operativa, que significaría algo así como: vamos a dejar todo como está para que sea lo mínimo que seamos capaces de responder a una futura demanda de defensa, porque con 4.000 millones de pesetas, teóricamente, y en un aspecto industrial privado o como sea, sin estrategia nacional de defensa, etcétera, la empresa no tendría viabilidad alguna. Pero aún así, nosotros planteamos que debe tener, lógicamente, por el sector estratégico que compone, una determinada dimensión mínima que habría que mantener, y la ciframos entre 1.000 ó 1.300 personas de plantilla. Aun así, durante los años 1995/96/97, si esto no se enmienda, tendríamos una actividad referida aproximadamente al 15 ó al 20 por ciento de la plantilla, lo que significa una subactividad de casi el 70 ó el 80 por ciento —he dicho 15 ó 20, pero podría ser 20 ó 30—, con lo cual la empresa se planteó un plan que trataba de dar respuesta a los problemas industriales en este momento. La empresa fijó una plantilla mínima operativa de acuerdo con los sindicatos en un principio, y luego, al final, en estas negociaciones, cuando no se llega a un acuerdo de globalidad, se retiran posiciones por ambas partes: tanto en plantilla, tanto en prejubilaciones, tanto en bajas incentivadas y en el expediente de regulación de empleo que tenemos planteado.

En la actualidad —y doy datos reales—, la Empresa Nacional Santa Bárbara va a tener para el año 1995, como

digo, una subactividad del 70 ó el 80 por ciento. Nosotros creemos que va a haber trabajo aproximadamente para unas 650 ó 700 personas, y al tener 3.000 vamos a plantear un expediente de regulación de empleo para todo aquel que no tenga definida una carga de trabajo en su puesto. Lógicamente hay excedentes, y esos excedentes tienen que tener un tratamiento que se va a llevar a cabo de tres formas. Una, a través de prejubilaciones (prejubilando a mayores de 52 años), que es algo de lo que se quejaba el representante del PP —según he creído entender— o que no estaba a favor de ellas porque, si no he entendido mal —discúlpeme si no ha sido así— decía que se está prejubilando gente que luego busca trabajo en otros sitios con sus mismas cualidades y que, por tanto, estamos desperdiciando capital humano. Nosotros pretendemos jubilar a mayores de 52 años porque creemos que en una empresa con una plantilla de tres mil y pico de personas, como la que tenemos en la actualidad, y en la que sólo va a haber carga de trabajo para aproximadamente unas 1.000 ó 1.200 personas, debemos buscar fórmulas no traumáticas y alternativas a esos puestos de trabajo. Esta sería una de las vías de ajuste de plantilla. Otra vía sería la de las bajas incentivadas, voluntarias por supuesto. Y una última vía, que es en la que más esperanzas tenemos porque en definitiva creo que es la más positiva ya que persigue la creación de nuevos puestos alternativos de trabajo para el resto de la plantilla. El resultado incierto de las bajas incentivadas, al ser voluntarias, es imposible de predecir. Podría avanzarles una cifra en estos momentos, pero la verdad es que tendría que ser con mucho voluntarismo y con algo de bola de cristal. Lo que sí puedo avanzar, y con ello enlace con algunas preguntas que me han hecho sobre diversificación, son los puestos de trabajo alternativo que podemos crear en la Empresa Nacional Santa Bárbara.

Creo que en estos momentos, y lo creo muy sinceramente porque tenemos bastante trabajo realizado en los últimos años (ahí está lo que yo denomino plan Toledo, que me parece que ha sido una buena experiencia), hemos ido reconvirtiendo la carga de trabajo de lo que eran los productos de defensa en carga de trabajo para productos civiles. Creo que ahí está la clave del futuro de la Empresa Nacional Santa Bárbara. No nos podemos seguir empeñando en mantener puestos de trabajo en el sector de defensa cuando en todos los países —tengo aquí datos que les podría proporcionar, pero no querría aburrir al personal, y sobre todo teniendo en cuenta el tiempo que está fijado para mi comparecencia iba a ser muy difícil poder hacerlo— han hecho una reducción de su sector de defensa, convirtiéndolo en un sector, por sus condiciones tecnológicas y por sus condiciones productivas, de productos derivados más hacia el mercado civil que hacia el mercado de defensa. Está el ejemplo de Francia y está el ejemplo de Estados Unidos, que además utilizó como motor de desarrollo la industria de defensa para otros desarrollos distintos. En ese sentido, yo creo que la Empresa Nacional Santa Bárbara, junto con el accionista (el Instituto Nacional de Industria) han dado un ejemplo en estos últimos años en la factoría de Toledo de cómo puede ser ese camino a seguir. En aquellas factorías que se ven más debilitadas en estos

momentos dentro de los planes industriales, que desde luego podría explicar con mucho más detalle, tenemos proyectos alternativos de recolocación. Y lo que yo digo a los sindicatos y al personal de la empresa es que, tanto la dirección de la empresa como el accionista, lo que pretendemos es conseguir puestos alternativos de trabajo que no tienen que ser necesariamente en el sector de defensa. A veces, en la mentalidad de la empresa esto es duro de admitir, y yo reconozco que resulta difícil cambiar una mentalidad que han mantenido durante muchos años personas que siempre han estado en este sector, cuando las condiciones internacionales y nacionales eran distintas. No voy a hablar ahora de la distensión de las relaciones internacionales ni de los presupuestos del Ministerio de Defensa, que caen en todos los países de Europa con una cierta generalidad, pero nuestro reto está en buscar aquella adaptación de la industria de defensa a la industria civil, y ahí sí que tenemos oportunidades. La prueba está en Toledo, vuelvo a repetir, pero además tenemos proyectos industriales en cartera, que S. S. debe conocer, para Palencia, Valladolid, Murcia, Asturias (Trubia), y estamos trabajando interna y externamente, haciendo productos internos para Rolls Royce, que yo creo que es una compañía bastante afamada y que además nos ha dado un certificado de calidad único en España (no hay ninguna otra empresa que lo tenga), y estamos facturando entre Rolls Royce y Snecma, sobre todo en el sector de aviación, casi 600 millones de pesetas. Por tanto, yo creo que la problemática actual de la Empresa Nacional Santa Bárbara pasa por una reconversión a productos civiles y por el mantenimiento de líneas básicas y líneas estratégicas que, lógicamente, es el Ministerio de Defensa el que nos las tiene que dar.

El Ministerio de Defensa ha cifrado una demanda para los próximos tres años de cuatro o cinco mil millones de pesetas; nosotros hemos cifrado la plantilla estratégica, no la necesaria, porque la necesaria sería bastante menor, en unos 1.000 a 1.300 empleados para estas líneas, y así lo vamos a seguir llevando a cabo.

Su señoría me habla del sistema de bajas incentivadas, así como de las condiciones de las prejubilaciones. Todavía no están pactadas y, por tanto, a mí no me gustaría avanzar cifras. Nosotros hemos ofrecido a los trabajadores de la Empresa Nacional Santa Bárbara una prejubilación para aquellos que cumplan 52 años antes del 31 de diciembre de 1994, con unas condiciones que van del 72 por ciento del sueldo bruto, base 1994, sin pluses, lo que supone aproximadamente un 81 por ciento del sueldo neto. En cuanto a bajas incentivadas, estamos ofreciendo cuantías, en las que los sindicatos no quieren entrar, aproximadamente de dos años de sueldo. Esos serían los dos aspectos de reducción de plantilla o de medidas no traumáticas para la plantilla.

Se plantea un expediente de regulación de empleo como he dicho al principio, para aquellos que no tienen nada que hacer, claramente hablando, que son unas 1.800 personas, durante todo el año 1995, con el compromiso de que se les irá llamando según vaya entrando carga de trabajo en la empresa, tanto para la Empresa Nacional Santa Bárbara como para aquellos proyectos de diversificación

que vayamos teniendo. Yo confío que el año 1995 nos pueda dar una posibilidad de recolocación aproximada de 400 ó 500 personas. Tenemos muchos proyectos en marcha que sería muy difícil ir enumerándolos por provincias todos ellos, pero, lógicamente, sí me brindo para que esta Comisión de Industria un día me dé la oportunidad de hablar más a fondo sobre este plan de empresa y de las expectativas que tenemos para ello.

En cuanto al mercado exterior —por terminar, porque creo que se me está yendo el tiempo—, tenemos grandes productos que nos pueden dar bastante capacidad de negocio; tenemos la ametralladora Ameli, el vehículo VIC de infantería de combate, el denominado Pizarro, en el que el Ministerio de Defensa ha hecho un esfuerzo este año, igual que con el lanzagranadas, para introducir en sus presupuestos una partida para la compra de estos productos, porque es una máxima en este mercado de defensa que cuando uno va a vender por ahí fuera le pregunten cuánto tiene su ejército, y si el ejército local o nacional no tiene nada, no se vende ni un duro. Durante este año, estos nuevos productos que tienen una gran agresividad comercial e industrial, van a ser comprados por el Ministerio de Defensa y podremos salir ya por ahí fuera con la bandera de que nuestro Ejército posee ya estos productos y podremos tener alguna posibilidad comercial mayor. De todas formas, quiero recordar que en la Empresa Nacional Santa Bárbara, por hablar de datos económicos, con unas ventas aproximadas de 6.000 millones de pesetas, casi el 20 por ciento está dedicado a la exportación. Desde luego, yo suscribiría que todas las empresas industriales españolas tuviesen ese porcentaje de exportación.

No sé si he contestado a todas las preguntas que me ha formulado el representante del PP, pero quería dar también alguna respuesta al Diputado de Izquierda Unida, que me preguntaba por la proyección de los presupuestos de la Empresa Nacional Santa Bárbara. Creo que he dicho que las perspectivas actuales —estoy hablando de Santa Bárbara, no del grupo, en el que tendríamos que incluir a SBB, que es la empresa que está en Sevilla—, aparte del contrato de los M-60, la modernización de los M-60, también va a incluir cuatro vehículos Pizarro, por un valor en los presupuestos de 600 millones de pesetas. Espero que el Ministerio de Defensa eleve esa cifra presupuestaria puesto que los precios de los vehículos Pizarro están por los doscientos y pico millones de pesetas cada uno. Por tanto, yo creo que o bien existe un error, o no están cuantificadas las unidades que nos van a comprar. Creo que la demanda que se cifra para 1995 ha quedado clara, con cuatro o cinco mil millones de pesetas, desde el punto de vista interior; la exportación, como ya he comentado, está en lo que está, es decir, 1.200 millones de pesetas, aunque yo tengo en previsión una internacionalización de la empresa mediante acuerdos industriales de comercialización y de cofabricación con otras empresas europeas, cuyos nombres podría decir pero prefiero mantenerlos en el anonimato, para hacer cofabricaciones e incluso comercialización conjunta. Esta empresa ha estado demasiado cerrada y autárquica en los últimos años y debemos abrirnos porque todos los proyectos de defensa que tengan un cierto presupuesto, en la

actualidad, siempre se están haciendo con acuerdos internacionales, por tanto, sería absolutamente absurdo mantener una autarquía tecnológica en estos aspectos. Tenemos algunas previsiones, igual que se hizo con el vehículo Ascod (con los austriacos), de llegar a acuerdos con empresas del Reino Unido, de Francia y de Alemania.

Respecto al programa Konver —siento ser tan telegráfico, pero veo que el Presidente empieza a tener mala cara—, querría decir que hemos pedido para este año la subvención correspondiente a inversiones por un importe de 6.976 millones de pesetas. Se distribuyen en una inversión aproximada en proyectos de diversificación en Galicia de 1.450 millones de pesetas; en Asturias, más de 1.000 millones; en Granada, 1.300; en Murcia, 1.400; en Castilla y León, más de 1.000; en Castilla-La Mancha, 500 aproximadamente para un proyecto de palas eólicas, que está ya en marcha; en Madrid, para una empresa que hemos contratado de recolocación, sobre todo de búsqueda de empleos alternativos, que se llama TECA, que exactamente tiene un presupuesto para los cuatro próximos años de unos 100 millones de pesetas. Pedimos subvención para estas empresas.

Con el programa Konver tenemos un problema. En la provincia de Madrid hay que tener en cuenta que está la base de Torrejón, que nos puede hurtar de alguna forma incentivos europeos a ese tipo de actuaciones, pero confiamos en que también la Empresa Nacional Santa Bárbara tenga su corazoncito y, sobre todo, tenga su cachito en esas subvenciones. Al programa Feder hemos presentado algunos de estos proyectos de diversificación y nos hemos movido en el plano europeo para solicitar subvenciones a este tipo de actuaciones.

El señor **PRESIDENTE**: Le rogaría que terminara en el mínimo tiempo posible.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA** (Casado González): Lo siento, señor Presidente, es que las preguntas me incitan a emplear más tiempo del debido.

Le puedo facilitar nuestros planes en cuanto a carga de trabajo, por centros, miles de horas y la plantilla aproximada que corresponde. Le puedo dar una fotocopia al término de la sesión. Se refleja su distribución en Asturias, Toledo, Murcia, etcétera.

La participación de las comunidades autónomas es absoluta. Creo que en esto hemos conseguido un gran avance. He hablado con todos los consejeros de Industria y están dispuestos a hacer una mesa de diversificación en cada una de las comunidades autónomas para intercambiar información y poder, por lo menos, fijar nuestros objetivos en empleos concretos, sobre todo en proyectos alternativos concretos. De otra forma sería imposible que pudiésemos llevar a cabo una diversificación. Ninguna comunidad autónoma ha rechazado este planteamiento y están absolutamente dispuestas a subvencionar lo máximo posible y a colaborar en la formación de los trabajadores para el pase a proyectos alternativos de empleo.

Respecto a las prejubilaciones, creo que ya he contestado antes al representante del Grupo Popular.

En cuanto al volumen de contratación de Defensa, ha hecho una referencia a Filipinas. Perdón, Presidente, sólo un minuto, porque quiero aprovechar esta comparecencia para lanzar un mensaje a mis compañeros del Ministerio del Interior y del Ministerio de Defensa. Tal vez hay en este momento una cierta idea de que la Empresa Nacional Santa Bárbara tiene que tener precios internacionales. No los va a tener nunca. Está clarísimo que la estructura que tenemos nos impide conseguir precios internacionales. Nosotros no podremos competir nunca, lo digo claramente, con países como Corea y Taiwan, en la fabricación de munición y armamento. Nosotros estamos vendiendo cetmes a 120.000 pesetas al Ministerio de Defensa. Estoy seguro de que el Gobierno de este país y todos los gobiernos —pero no lo hacen— podrían comprar Kalashnikov u otros cetmes fabricados en otros países por la mitad de precio. Pero interesa a los gobiernos mantener esa capacidad de producción, porque hay garantía de suministro, porque, en definitiva, están ya las instalaciones. Yo creo que no lo van a hacer y el Gobierno español menos, cuando de alguna forma apoya el proyecto de Santa Bárbara. Sin embargo, en el Ministerio del Interior sí tenemos un problema. Se ha hecho un concurso internacional para una cartuchería, concretamente de 9 milímetros Parabellum, para la Guardia Civil. Creo que ha habido experiencias anteriores de unas contrataciones con Filipinas, precisamente, con una calidad ínfima. Yo creo que el Ministerio del Interior habrá aprendido que más vale pagar un poquito más por cada cartucho y que al final el beneficiario de ese contrato será la Empresa Nacional Santa Bárbara. Eso espero. Además, sería un error, muy economicista, pero verdaderamente nada político y, sobre todo, nada estratégico con respecto a la industria de defensa española. Esto ha sido una última licencia, porque no quería dejar pasar la oportunidad.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa. Un minuto, por favor.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Un minuto, señor Presidente.

Empiezo por decirle que de entrada le garantizo que va a tener la solicitud de comparecencia del Grupo Parlamentario Popular sobre este tema y podrá hablar todo el tiempo que quiera.

Segundo, me gustaría que, en cualquier caso, esa mesa de negociación, que no sé si está cerrada, abierta, rota o no rota, se reabra, porque generar tensiones para que dentro de unos días o de unos meses nos encontremos como a principios de este invierno no conduce a nada.

En tercer lugar, todas las previsiones que ha hecho el señor Presidente de Santa Bárbara me deprimen. (El señor **Casado González**: A mí también.) No es más que hablar de un tema enquistado, que es la situación anterior a Santa Bárbara. Vamos a hablar de algo nuevo. Usted está hablando de lo que Defensa va a tener los años 1995, 1996 y 1997, 5.000 millones de pesetas, y que en torno a eso va a tener usted el 70 por ciento de subactividad. Me parece muy bien. ¡Menos mal que no ha empezado a hablar de que

todos los países de Europa Occidental están bajando los presupuestos de Defensa! ¿De qué porcentaje a qué porcentaje por encima del tres o el cuatro por ciento del producto interior bruto y de qué producto interior bruto a qué producto interior bruto tiene España? Vamos a partir de esa base, vamos a dejar de engañar de una manera soterrada a la población diciendo que todos los países occidentales están bajando los presupuestos de defensa y aquí en España ya tenemos que dar gracias a Dios con lo que tenemos, cuando la política del Ministerio de Defensa en España es todo lo contrario, tratar de reactivar y de subir esos presupuestos hasta situarnos en el dos por ciento del producto interior bruto, que es lo que ha dicho el Ministerio de Defensa en reiteradas ocasiones y ha aprobado toda la Cámara en el año 1991 como modelo de Fuerzas Armadas del año 2000.

Yo no he oído nada —y lo lamento— de diversificación dentro de la producción de defensa, de apertura del campo y penetración en el sector civil. No ha dicho usted una sola palabra de los *joint venture* que han hecho en otros Estados, en otras ciudades, en otros países del mundo. No ha hablado usted absolutamente nada.

Y de que las comunidades autónomas han acogido muy bien los proyectos de diversificación tengo que decirle que es al revés. En las comunidades autónomas, ante el cierre posible de una factoría ubicada dentro de su territorio —léase Murcia, léase Galicia—, han hecho esfuerzos improbos desde sus gobiernos para que no se cerrara ni un solo centro. Es absolutamente lo contrario de lo que usted acaba de decir aquí.

Le resumo todo. No me diga usted la carga de trabajo factoría por factoría. Dígame claramente: ¿piensan ustedes cerrar alguna? Vamos a decirlo claramente hoy. ¿Van ustedes a cerrar alguna factoría? Después ya nos pasará por escrito la carga de trabajo de cada una y la valoración de la plantilla de cada una. Vamos a buscar otro tipo de salidas y alternativas. Porque lo que está claro es que Santa Bárbara, tal y como estaba planificada y tal y como venía operando en los últimos años, es una empresa inviable. Y o ustedes se exprimen el cerebro y empiezan a dar ideas a este país para salir adelante en lo que es hoy responsabilidad suya, que es rentabilizar las empresas, o no haremos absolutamente nada. Estaremos abocados a seguir engrosando —es lo que quería decirle— cada vez más prejubilaciones, cada vez menos población activa. Y con eso España no puede seguir operando. O subimos la población activa y empezamos a tener más puestos de trabajo —y para eso ustedes, que gobiernan, tienen que exprimirse el cerebro— o, desde luego, dentro de muy poco tiempo tendremos que poner los carteles de: Se vende, no hay trabajo. Así no vamos a ninguna parte.

Yo le garantizo, señor Presidente de Santa Bárbara, que va a tener el respaldo del Grupo Parlamentario Popular para todas aquellas iniciativas tendentes a hacer rentable esta empresa, que puede serlo; a diversificarla, a realizar *joint ventures*, a exportar más y a que el Ministerio de Defensa se comprometa, porque es su obligación, sin que usted tenga que entrar en los presupuestos generales de Defensa, a invertir en una industria que es de carácter estraté-

gico. No me hable de las industrias de defensa del mundo entero, porque en España las hemos aniquilado; las hemos aniquilado. Estamos hablando solamente de las estatales, de CASA, Santa Bárbara y Bazán. Si esas tampoco las podemos mantener, no habrá estrategia, no habrá defensa y no podremos construir nada.

Yo solicitaré esta misma tarde una comparecencia expresa para que usted tenga todo el tiempo del mundo para hablar de Santa Bárbara.

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

El señor **RIOS MARTINEZ**: Seré muy breve, señor Presidente.

Voy a hacer una solicitud de información escrita sobre la distribución del plan de la empresa, en líneas especializadas o en líneas de producción y centros con la proyección que tenga esa propuesta para conocer en cada uno qué parte queda del trabajo estratégico mínimo para hacer frente a la petición de defensa, qué parte se destina a hacer frente a los productos especializados para vender en el exterior y qué parte va a añadirse de diversificación o nueva producción hacia lo civil de lo que usted nos ha planteado.

Quisiera también que me precisara, si es posible, si estos 6.900 millones de pesetas de programas Konver o de fondos europeos son para las inversiones ya realizadas, para inversiones futuras, precisando cuál es la parte consignada para este ejercicio 1995, para poder calibrar a la hora de elaborar las enmiendas, máxime cuando ha hecho una distribución de inversión por centros de trabajo y no sabemos a qué estrategia obedece, qué línea se está produciendo en cada sitio.

Nuestra fuerza política ha defendido la contención y la reducción del gasto en defensa, pero lo que podamos comprar en casa y producido con nuestra actividad endógena no hay que buscarlo fuera, sin que eso quiera decir que se tenga que perder dinero. Muchas veces —y eso lo hemos aprendido bastante nosotros— lo barato sale caro.

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

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA** (Casado González): Voy a ser muy breve.

Me decía el portavoz del Grupo Popular que no he contestado algunas preguntas. No he hablado de diversificación porque no he tenido tiempo. Lo que no vale aquí es que alguien me haga una batería de preguntas y luego se me den diez minutos para responder. Estoy absolutamente de acuerdo en venir a la Comisión de Industria a explicar los planes estratégicos de la Empresa Nacional Santa Bárbara porque confío en ellos y creo en ellos.

Ha dicho el señor Diputado que si hay que incrementar la población activa. A mí me preocupa más la población ocupada que la población activa. Porque en esto podemos tener un fallo, que es si yo creo que también se deriva de la Empresa Nacional Santa Bárbara. En esta empresa hay po-

blación activa, pero hay relativamente poca población ocupada. Lo que tenemos que hacer es buscar ocupación a esa población activa que tiene. Pienso que lo podemos conseguir creando empresas alternativas en industrias que diversifiquen.

Tengo cuarenta y tantos proyectos que tendré mucho gusto en presentarlos en esta Comisión. En ellos es donde hablamos de población ocupada, no estamos hablando de población activa. Que quede claro que tenemos que distinguir una cosa de otra.

Espero que el Grupo Popular defina también empresas estratégicas de defensa del sector privado. Tenemos competencia en la Empresa Nacional Santa Bárbara. Lo que no vale decir aquí es que todo tiene que ir la Empresa Nacional Santa Bárbara y luego, cuando hay empresas privadas, decir que también hay que dar cosas a las empresas privadas, porque el pastel a repartir es poco. (El señor Fernández de Mesa: No he dicho eso.) Estaría encantado con que el Grupo Popular presentase una enmienda diciendo que hay que quitar de una partida del presupuesto, que puede ser sanidad, servicios sociales, pensiones, y dedicarlo a defensa. Así iría a la Empresa Nacional Santa Bárbara y yo lo suscribiría como Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara. Lo que no vale decir es que todo está mal, que hay que hacer algunas cosas y que hay que poner más dinero para la Empresa Nacional Santa Bárbara. Estoy de acuerdo en eso. Pero hay que saber de dónde y, sobre todo, cómo podemos llevar esta empresa a una viabilidad cierta. Desde luego con los planteamientos que se hacen en esta Comisión por algún representante de algún partido la Empresa Nacional Santa Bárbara tendría una solución facilísima: que el Ministerio de Defensa dote al presupuesto con 20.000 ó 30.000 millones de pesetas y yo mantengo la plantilla entera. Haremos fusiles, que tenemos almacenados, que son más caros que en el exterior, y haremos misiles y muchas más cosas, pero tendrá que tener una lógica, y en el presupuesto del Ministerio de Defensa, que creo que tiene toda la lógica del mundo, este año se ha optado por las telecomunicaciones, por los vehículos industriales. Tendremos que optar por una cosa u otra. A mí me encantaría que la Empresa Nacional Santa Bárbara fuese receptiva de esos trabajos, pero como no lo son porque hay prioridades distintas, política, militarmente, etcétera, yo no puedo decir nada más.

Respecto a las aclaraciones que me pide Izquierda Unida, encantado de remitir la información. Son proyectos que están en fase de desarrollo —no son ya realizados— los que se han presentado para el programa Konver. Ahí están todos los proyectos de diversificación de las empresas en las distintas localidades.

Creo que decía también algo sobre comprar antes lo nacional que lo internacional. Nosotros no sabemos hacer F-18 y otras cosas. Carros de combate nos están cediendo. Tenemos un programa, que son los M-60, y tal vez los Leopard que pueden venir de Alemania. Eso sí lo está haciendo la Empresa Nacional Santa Bárbara; concretamente SBB en Sevilla. Creo que todo lo nacionalizable está metido en Santa Bárbara. De hecho, el Ejército tiene en proyecto la compra de un obús —yo le llamaba antes cañón,

pero ahora en términos militares se llaman obuses— y un 105, estamos hablando con Inglaterra y con Francia precisamente para cofabricar ese cañón que nosotros no sabemos hacer pero que no deberíamos gastarnos 1.000 millones de pesetas en el desarrollo para que luego no lo comprasen. En esa internacionalización estamos apostando, y estamos apostando también por todo aquello que sea posible hacer en la Empresa Nacional Santa Bárbara que se haga en la Empresa Nacional Santa Bárbara. Así se está haciendo ya.

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

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE CASA. A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001094.)**

El señor **PRESIDENTE**: Comparecencia de don Raúl Herranz, Presidente de CASA, solicitada por el Grupo Parlamentario Popular. Le doy la bienvenida, señor Herranz, a esta Comisión. Para proceder a la misma, tiene la palabra, en nombre del Grupo Parlamentario Popular, el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Presidente de CASA por su comparecencia.

La comparecencia que nosotros hemos solicitado de todos los presidentes de las empresas públicas del sector estratégico de la defensa, tanto la Empresa Nacional Bazán como Santa Bárbara como CASA, en este caso concreto, no es única y exclusivamente porque desde nuestro Grupo Parlamentario se pretenda que Defensa dote económicamente los presupuestos para cada una de estas tres empresas y las haga subsistir, realmente eso es una falacia y una afirmación que no se atiene, en absoluto, a lo que yo vengo expresando ni ahora ni durante los años que llevo siendo Diputado, sino que en la medida en que dependen de los presupuestos de Defensa tendrán que saber hasta qué punto podrán depender exclusivamente de esos presupuestos o tendrán que pasar a realizar diversificaciones, privatizaciones o penetraciones en el mercado civil. En este caso concreto, de la misma manera que lo ha hecho Bazán, creo que CASA lo está haciendo. Realmente de las tres empresas es una de las que menos depende en estos momentos del presupuesto del Ministerio de Defensa. Por tanto, creo que lo mismo que se hace en CASA, lo mismo que se hace en Bazán, se podría hacer en otras empresas dependientes del sector de la defensa.

Por ello a nosotros nos interesaría saber cuál es la situación actual de CASA y que usted, como Presidente de la empresa, hiciera una valoración de la incidencia de los presupuestos del año 1995, principalmente en lo relativo a investigación y desarrollo, que es, desde nuestro punto de vista, lo que más afecta a su empresa.

No hace falta destacar la importancia que el I+D tiene en el sector en el que se desarrolla su empresa. Por lo menos así se desprende del entusiasmo con el que se descri-

ben los diferentes programas en la memoria del proyecto de presupuestos para la Sección 20, el año pasado, sobre I+D para el sector aeronáutico, que tenía una posición destacada cuando se describía el conjunto de la política industrial. Este año ha desaparecido esa referencia y sólo se describe cuando se desarrollan los programas de I+D.

Aparte de los grandes proyectos, señor Presidente de CASA, el Airbus o el CASA-3000, nos gustaría saber cuál es su valoración del actual proyecto de presupuestos en los campos que afectan a CASA, si recibe su empresa aportaciones de los Presupuestos Generales del Estado en concepto de investigación y desarrollo.

Aunque la dependencia de CASA de los presupuestos de Defensa es menor que la de las otras empresas, a las que también hemos preguntado, nos gustaría saber cómo ha evolucionado la dependencia de CASA de los presupuestos del Ministerio de Defensa, la deuda acumulada que pueda tener el Ministerio de Defensa con CASA en estos momentos, los gastos financieros que está originando, si es que los origina esa posible deuda del Ministerio de Defensa hacia CASA, y la proporción, en definitiva, que representan las compras de Defensa sobre el total de la facturación de estos años, si es posible desagregado, para los diferentes centros de trabajo. Nos gustaría saber, si es posible, qué cantidad ha recibido CASA de Teneo en el año 1993 y cómo se espera que evolucione esa cifra en 1994 y 1995, cuál es la distribución de esos fondos entre las diferentes factorías de su empresa y a qué conceptos concretos se destinan esos fondos. También nos gustaría saber a cuánto ascendería la cantidad total para los mismos años citados, es decir, 1993, 1994 y el futuro 1995 si sumamos a las ayudas de Teneo otras posibles ayudas de los presupuestos, como las de I+D y la parte del presupuesto de Defensa que gasta en CASA.

Puede que la plantilla actual sea de las más ajustadas, no sé si habrá sufrido alguna variación o no, creo que está en torno a los 8.000 trabajadores. **(El señor Presidente de CASA, Herranz de Miguel: Ocho mil trescientos.)** Efectivamente, estamos aproximadamente en esos términos. Me gustaría saber la evolución de esa plantilla, la carga de trabajo, la población activa o, si se quiere, la población ocupada que hay dentro de la propia factoría. Y un apartado importante para nosotros es saber el valor de las exportaciones de CASA y qué porcentaje representan sobre el total de la facturación.

Por último, le pediría que nos hiciera una valoración de la situación actual de las diferentes factorías de la empresa y su posible evolución en cuanto a carga de trabajo, previsión de plantilla y previsión de inversiones.

El señor **PRESIDENTE**: Como quiera que no he hecho esta apreciación al inicio de la intervención, le recuerdo al señor compareciente que, de acuerdo con el Reglamento de la Cámara, las informaciones de las que no disponga en este momento pueden ser enviadas dentro de las próximas 48 horas a la Comisión, que las remitiría al Diputado que las ha solicitado.

Tiene la palabra para dar respuesta a las preguntas realizadas don Raúl Herranz, Presidente de CASA.

El señor **PRESIDENTE DE CASA** (Herranz de Miguel): Creo que he tomado nota de todas las preguntas formuladas, y si alguna no la enfoco adecuadamente, ruego a su señoría me indique la orientación que desee le demos.

Al empezar se ha hablado de la dependencia de los presupuestos de Defensa de las empresas cuyos presidentes han comparecido aquí hoy (Bazán, Santa Bárbara, CASA), y el señor Diputado ha reconocido que esa dependencia es menor en el caso de CASA. Efectivamente, es importante saber que en CASA exportamos (y eso es el final, pero enlaza con esta primera pregunta), exportamos, repito, el 80 por ciento de la producción. Me permito decir que es una de las empresas con más presencia internacional en productos propios de alta tecnología. Esto es un hecho del que todos debemos estar orgullosos. Es decir, exportamos un 80 por ciento y lo que se queda en España es un 20 por ciento; en 1993 las ventas supusieron 113.000 millones, este año esperamos cerrar con 124.000 ó 125.000. Esto quiere decir que si lo que se queda en España este año va a ser 28.000 millones, esa cantidad que va vía presupuesto de Defensa se destina esencialmente para mantenimiento para las Fuerzas Armadas, y es el gran programa del EFA. En consecuencia, podemos decir que en este ejercicio de 1994, en orden de magnitud —mil millones más, mil millones menos—, la facturación con cargo a los presupuestos de Defensa en ventas y considerando la parte del EFA —aunque no es una venta pero corresponde al presupuesto de Defensa en 1993, no recuerdo en qué partida está—, asciende a los ocho mil y pico millones; es decir, la facturación de la división de mantenimiento alcanza del orden de los ocho mil millones, y lo que se hace en España pueden ser unos siete mil; por tanto, podemos decir que de los presupuestos de Defensa, en total estamos hablando de 15.000 millones, que frente a la cifra de facturación es el 12 por ciento.

Por consiguiente, Defensa es importantísima para nosotros. Me permito decir, aunque no estaba en la pregunta —no voy a entrar en la temática del EFA—, que CASA es una empresa que tiene una actividad importante en el sector de Defensa, que el 50 por ciento es Defensa y 50 por ciento es civil en el total de CASA; tanto en el mercado nacional como en el internacional, insisto, el 50 por ciento es civil —de ese orden más o menos— y el 50 por ciento es militar. Puedo decir que cuando estamos en un difícil recurso de venta de nuestros productos propios, y se consigue que el cliente venga a ver lo que se está haciendo del EFA en nuestras instalaciones, nuestra capacitación, la confianza que despertamos en el clima aumenta extraordinariamente. Nosotros tenemos un socio que es Indonesia, los dos vendemos en el mercado el 235, hoy día es un competidor fuerte, la mano de obra asiática va a ser un problema en este sector a largo plazo, y tenemos que diferenciarnos por tecnología. Pero, repito, cuando ven lo que pueden hacer allí y lo que somos capaces de hacer aquí, pensando que un avión no es una caja que vuela, sino algo que tiene que dar seguridad, garantía, servicio, logística, capacidad de innovación y de resolver problemas, el cliente cambia totalmente. Hemos hablado un poquito del EFA, pero creo que es importante dar este mensaje.

La segunda pregunta era la situación militar y civil. Ya lo he dicho: 50 por ciento militar y 50 por ciento civil. Los programas militares son esencialmente los del consorcio «Airbus», estamos haciendo subcontrataciones para boeing y para programas del F-18 y como consecuencia de las compensaciones hacemos trabajos para «McAir», McDonnell Douglas, también estamos con el Saab-2000, es decir, estamos en una serie de colaboraciones y consorcios internacionales en los que todo el conjunto supone un 50 por ciento, y ese 50 por ciento esencialmente es exportación. En el campo civil podemos incluir lo que facturamos en España en temas de espacio y algo que se hace en mantenimiento de vehículos para Icona y helicópteros, pero, en general, de ese 50 por ciento un 45 es exportación al mercado internacional.

Presupuesto para 1995, efectos del I+D en CASA. El EFA sigue siendo el proyecto más importante, continuamos en la fase de desarrollo y esperamos que empiece la fase de apoyo a la producción en el próximo ejercicio. Aunque todavía no están firmados los acuerdos, se espera que una vez concluidas las elecciones en Alemania, hacia abril, se nos dé el visto bueno para empezar no la fase de producción, sino trabajos de ingeniería que hay que hacer para que en enero de 1996, si se toma la decisión, podamos empezar con la fase que se llama de inversión para la producción. De hecho, en la compañía ya estamos adelantando los trabajos en ingeniería para poder mantener el calendario previsto de entregar los primeros aviones a Gran Bretaña en el año 2000. Por tanto, el primer programa de I+D es el del EFA en los presupuestos de Defensa. También hay una previsión para los trabajos del célebre avión de transporte «Ela», que se está tratando de lanzar y que completará la fase de estudios de viabilidad a mediados del próximo año. Estos trabajos están financiados por el Ministerio de Defensa, es decir, que esa partida está en dicho Ministerio, y si se pasa a la fase siguiente, si una vez llevados a cabo los estudios de viabilidad se decide pasar a la fase siguiente, esperamos que también hay algún soporte sobre el tema de los presupuestos de I+D.

Por otro lado, en el presupuesto para 1995 están las financiaciones del Ministerio de Industria a la parte del plan tecnológico, en total son unos 9.000 millones, y lo que está previsto para el año 1995 pueden ser 2.000 millones. No voy a extenderme sobre ello, pero también son ayudas de I+D la parte de los presupuestos del Ministerio de Industria que financia los desarrollos del «Airbus», y en el próximo ejercicio debe haber lo que son apoyos a proyectos civiles, cuya partida será del orden de los 10.000 millones, que es el presupuesto en el que se suele mover el Minor, es decir, que con cargo a los presupuestos hacia CASA entre Defensa e Industria puede haber del orden de 20.000 millones. Ya digo que es una estimación del orden de magnitud.

Hemos hablado del tema del CASA 3000, de que en la memoria del ejercicio pasado quizá se da más énfasis que ahora. El tema del CASA 3000, que es un proyecto muy interesante, arrancó en la fase de hace tres años, y la verdad es que éste es un sector de la aviación regional que está pasando por una gran crisis. Quizá yo soy responsable de

considerar que, en un sector en el que en Europa hay cinco fabricantes, todos están con exceso de capacidad, absolutamente todos, perdiendo un montón de dinero; tengo que decir que British Aerospace ha salvado su situación financiera vendiendo Rover para sanear el balance, por los riesgos que tenía en el mercado de aviones regionales, Saab está pidiendo socios que le ayuden a financiar la situación en la que está con el Saab-2000 y con sus programas. ATR, que es líder en el segmento, como es una agrupación de interés económico, gana algo de dinero, pero su socio aeroespacial en ese segmento pierde dinero. Entonces, en un segmento en el que hay exceso de jugadores, que todos reconocen (y están en los artículos de prensa) que son demasiado y que debían agruparse los cinco que hay, y nosotros un sexto, quizá en dos, uno alrededor de Fokker, para los aviones jet (los aviones de propulsión a chorro), y otro para los turbohélices quizá en torno al ATR, el lanzarse pensando que cuando nosotros tengamos el avión todo va a estar ordenado y la demanda va a crecer mucho, es arriesgado.

En este tema, ¿cuál es la posición que tenemos? Estamos negociando; todos estamos en conversaciones con todos, salvo Saab, que bastante tiene con sacar adelante su programa Saab-2000. Estamos hablando con British Aerospace, con ATR; estamos hablando todos con todos, y el objetivo que sería deseable sería poder hacer una alianza, que yo veo que se puede articular en torno a ATR, con British y con nosotros, donde el CASA 3000 podría ser un avión de una familia de aviones; o sea, sería una especie Airbus en pequeñito. Pienso que, en un sitio donde hay cinco, y que se quiere reducir a dos, entrar a solas como un sexto podía ser excesivamente arriesgado. Además, este es un mercado en el que hoy en día no se vende. Entregas el avión y más o menos lo alquilas; el 80 por ciento se alquila, con lo cual, tú tienes la responsabilidad en tu balance de garantizar los préstamos sobre el avión. Esto ha llevado a British Aerospace a tener en su balance una cantidad del orden de dos mil y pico millones de libras, o sea, 250.000 millones de pesetas en riesgos contingentes. Eso lo ha podido sanear en gran medida con la venta de Rover.

Es decir, en un sector que está en una situación muy difícil, la posición en la que se mueve actualmente CASA es la siguiente: hemos ralentizado el desarrollo de este ejercicio 1994; hemos seguido haciendo el desarrollo, pero no con prisa, porque a la vez estamos negociando, tanto con British, como con ATR, y podríamos aportar este avión, aunque quizá fuera necesario, por razones de comunalidad de familia, hacerle algún retoque, por eso no hemos querido agotar el desarrollo, porque pienso que lo más deseable es poder estar en un consorcio regional de los dos que yo entiendo que se acabarán por formar el año 1995, que debe ser un ejercicio crítico en ese segmento.

En cuanto a «Airbus» —una de las fortalezas de construcciones es estar en «Airbus»—. Me permitiría decir aquí que, en 1993, de hecho, y también en 1994, todas las compañías aeronáuticas europeas, salvo Dassault, que está en el sector militar fabricando el Rafael, han perdido dinero, y CASA ha ganado en 1993 y lo que va a ganar en 1994, algo más que en 1993. ¿Cómo es posible esto? Pues

porque CASA tiene producto propio en todas las líneas en las que vende. No estamos de subcontratistas y haciendo fabricación, porque ahí no tendríamos nada que hacer; ahí nos come el terreno Asia, a la que cada vez se van más cosas, a subcontrataciones en Corea y en Japón. Corea está entrando fuerte en ese segmento, y dentro de diez años será un rival peligroso. Pero nosotros tenemos nuestros productos propios, el 235 y el 212. El 235 (y quiero decirlo porque es un dato que no se suele saber y cuando lo digo me dicen que conviene saberlo), en su segmento, es líder mundial, y en los últimos diez años el 70 por ciento de las ventas en ese segmento de avión ha sido el 235. Solemos batir récord en todos los concursos en los que participamos. Ese es un producto que se está vendiendo bien, aunque la crisis hace que se haya ralentizado con relación al pasado, pero tenemos ahora varias campañas que espero que fructifiquen. Ese producto, que se ha comportado bien, nos permite vender con un buen margen, porque vendemos un producto con marca, que tiene una posición líder, y al que tiene una necesidad le damos la garantía de servicio y la fiabilidad que le podemos dar, mejor que la que puede dar el otro ofertante de ese mismo avión, que son los indonesios, y lo vendemos con un buen margen. En el EFA estamos trabajando también vendiendo al coste nuestra tecnología; es un contrato, como saben todos ustedes, de tipo «cost-price», negociado como un contrato de desarrollo por encargo de los gobiernos.

Esta situación de tener una pata civil —una pata militar, y estar en productos donde se vende tecnología completa, en la que nosotros somos el contratista principal, nos ha permitido —a diferencia de Fôker, que tiene un gran producto civil, pero en un mercado que está hundido y que está pasándolo muy mal— nos ha permitido, repito, subir la venta de nuestro producto militar, de nuestros 235 y 212. El resumen es que el saldo de esta situación, más las mejoras que se han venido haciendo en la empresa en productividad, nos han permitido en 1993, y nos van a permitir en 1994, estar en resultados positivos en un momento en que el sector ciertamente se encuentra en dificultades. CASA tuvo una ocupación en el año 1990, entre la propia y la subcontratada, de nueve millones y medio de horas; sin embargo, en este ejercicio pasado han sido del orden de seis millones y medio. Es decir, ha bajado ciertamente la ocupación de nuestras fábricas casi al 60 por ciento, pero en este período también se han hecho jubilaciones y ha habido las bajas naturales en una plantilla; una plantilla que llegó a ser, allá por el año 1989, de 10.500 personas, hoy debe ser de 8.320 o una cosa así. Es decir, que nos vamos defendiendo bien por esa doble presencia civil-militar y diversificación en una serie de actividades.

Tenemos también otra línea que funciona muy bien, que es la línea espacio, una línea muy consolidada en la que somos líderes en España y en la que facturamos del orden de 8.500 millones, más una línea de mantenimiento, que también factura del orden de los 8.000 millones, porque el mantenimiento siempre hace falta, en mayor o menor cantidad, pero siempre hace falta.

En cuanto a «Airbus», como consecuencia de la situación del sector aeroespacial y la crisis del sector aeronáutico,

con unas bajas importantes en la carga de trabajo, ha pasado de unos dos millones y medio de horas allá por 1990, a ser del orden de un millón seiscientas en el ejercicio 1994; pero ya se apunta claramente una recuperación en el sector de los grandes aviones, en el sector donde opera «Airbus». En el año 1993 los nuevos pedidos fueron menores que las cancelaciones. Es decir, hubo del orden de 30 nuevos pedidos y unas 60 cancelaciones; luego un neto negativo en el año 1993. En este ejercicio se ha vuelto la tendencia, ha habido algunas cancelaciones, pero los pedidos son sesenta y tantos y las cancelaciones del orden de veinte.

La recuperación en este sector civil aeroespacial yo soy de los que piensan que va a ser más rápida de lo que hoy día creen incluso los que hacen las previsiones en «Airbus». Me decía uno de los directivos de «Airbus», que hace poco estuvo por aquí que se suelen equivocar en la fuerza de las bajadas y en la fuerza de las subidas. En cualquier caso, las entregas hasta el año 1997 del 320, que es el «Airbus» que mejor se vende, serán 60 aviones en 1995 y en el año 1997 se piensa que sean del orden de 90. Es decir, en el segmento del «Airbus» hay una recuperación clara. Hay nuevos proyectos en este área, pero como no se me ha preguntado, si luego hiciera falta podríamos comentarlo.

Valoración del proyecto de presupuestos. Yo, desde el punto de vista de CASA, no tengo queja. Lo que sí espero es que, para el año que viene, si se toma la decisión de lanzar el Fla en la fase de predesarrollo (se acabaría la de viabilidad hacia mediados), haya presupuesto para lanzarlo y que se pueda acometer. Si no es así, pero hay voluntad de ir a ello, yo tiraré adelante con el proyecto en el cual tenemos puestas muchas esperanzas, porque es un sector militar en el que nosotros somos líderes. Hoy, en ese segmento de los productos vivos tenemos mejor presencia internacional que nuestros socios europeos; por tanto, aspiramos a tener un papel importante en ese proyecto.

Las aportaciones del I+D a CASA en el año 1993 han sido, con cargo al proyecto CASA 3000, del orden de 3.000 millones; por parte del EFA fueron del orden de ocho mil y pico millones (unos 8.300 ó 8.400 millones), y luego tenemos la parte del plan tecnológico, que también fueron del orden de los 2.000 millones.

Dependencia de los presupuestos. Creo que ya lo hemos contestado en la primera pregunta. Ya he citado que la facturación de CASA en el área de Defensa fue de unos 15.000 millones, y las ayudas del Miner, que también lo dije, son para la financiación de los desarrollos de «Airbus» y CASA 3000.

Tengo que decir que la industria aeronáutica está claramente apoyada por parte del Ministerio de Industria, son muy receptivos a la hora de ayudarnos, porque lo ven como un polo de creación de una industria auxiliar en nuestro entorno, tema que nos plantea un difícil equilibrio, ya que tenemos que hacer compatible la situación actual de capacidad cesante de nuestra empresa con el mantenimiento de una industria auxiliar en una situación de ciertos mínimos; es decir, para ser competitivos en precio en los mercados internacionales necesitamos hacer en CASA los

productos de mayor valor añadido y tratar de hacer fuera aquellos trabajos que se puedan hacer con unos costes inferiores.

El señor **PRESIDENTE**: Le ruego, señor Herranz, que intente resumir al máximo.

El señor **PRESIDENTE DE CASA**: (Herranz de Miguel): Voy a resumir.

Deuda de Defensa. En esta última etapa, quizá en los dos últimos años, la verdad es que Defensa está pagando muy bien. En el último Consejo de Administración se vio la deuda que tenía con Defensa, y se pidió información, para tratar de aclararlo, por parte del Director General de Asuntos Económicos del Ministerio de Defensa. Estábamos hablando de 1.700 millones o algo así, o sea, realmente no nos está incidiendo por efectos financieros. Recuerdo que hace dos años era un problema importante en Bazán, no recuerdo lo que pasaba en CASA, pues soy Presidente de la compañía desde enero, pero en CASA no hay incidencia de ese tema actualmente.

En cuanto al porcentaje sobre CASA del presupuesto de Defensa, ya lo he contestado, y también he dado las distintas partidas desagregadas.

Respecto a las aportaciones a CASA de Teneo en los años 1993/94/95, CASA no tiene aportaciones de Teneo estos años. Me va a permitir recordar que las empresas de Teneo nacieron con un planteamiento de independencia financiera, se las capitalizó y se les dijo: ahora tenéis que andar solas, salvo que haya proyectos que tengan atractivo suficiente para el accionista. A CASA se la capitalizó en el año 1990, con motivo de la creación de Teneo, con un capital de unos 43.000 millones de pesetas, y desde entonces no ha recibido ninguna otra aportación, únicamente, eso sí, las ayudas horizontales que hay en el Instituto para financiación de proyectos de I+D, de los cuales ahora podemos tener vivo un monto del orden de mil millones de pesetas en financiación a un interés bajo, en función de riesgo comercial o riesgo técnico, pero lo que se entiende por ayudas del INI, ayudas de Teneo, no tenemos. Se nos ha capitalizado, en el año 1993 ganamos dinero y en 1994 más, con lo cual estamos aumentando nuestros fondos propios y reduciendo nuestra deuda hasta una situación financiera saneada, por lo que, insisto, no hemos tenido ayuda de Teneo en 1994, no la tuvimos en 1993 y no la necesitamos en 1995. Otra cosa será si hay que lanzar proyectos importantes, donde hagan falta inversiones grandes, en cuyo caso tendremos que convencer al accionista de que realicé una apuesta por la empresa en relación con esos nuevos proyectos, que algunos tenemos en el horizonte.

Referente a ayudas I+D de Defensa ya lo he contestado.

Plantilla, evolución y carga de trabajo. Como digo, vamos a cerrar el año con una plantilla de 8.300 ó 8.310. En cuanto a su evolución y carga de trabajo, así como en 1989 y 1990 hubo una plena ocupación, desde entonces, por la crisis del sector aeronáutico, la ocupación bajó. En el año 1993 hubo una capacidad cesante, un personal no ocupado, del orden de un 10 por ciento, y en este ejercicio 1994 ha subido como a un 20 por ciento de media. A pesar de esa

situación, y dado que en los productos que vendemos tenemos una eficacia adecuada y vendemos con cierto margen, junto con un expediente de regulación de empleo que pusimos en marcha en distintas formas según los centros —en el centro de Getafe fueron 32 ó 33 días de regulación y en los centros del sur una media de 42 días—, nos permitió hacer frente a esa situación de capacidad cesante minuyendo el efecto económico sobre los resultados de la empresa, y de hecho fue una decisión que ha colaborado a que podamos cerrar el ejercicio de 1994 con resultados positivos algo superiores a los de 1993. En este ejercicio 1995 se prevé una situación parecida a la de 1994, y a partir de ahí empezará a mejorar según las previsiones actuales.

Valor de exportación y porcentaje total. Ya lo dije, 80 por ciento.

Valoración de las factorías por la evolución de las plantillas. La situación de 1995 va a ser parecida a la de 1994, pero vamos a tener plena ocupación en la actividad de *espacio*. El martes se firmó un acuerdo para el minisatélite con el ITA y tenemos con la Agencia Europea del Espacio una división que no se dejó cegar por las tendencias de los presupuestos de *espacio* en su día, que supo ser cauta; hoy día estamos elaborando los presupuestos y el plan a medio plazo, y los próximos tres años tenemos garantizada una ocupación para vender por encima de los 8.000 millones, lo cual supone una actividad con buen margen y plena ocupación.

En mantenimiento este año pasamos a tener plena ocupación, y éste en el que entramos acabamos el mantenimiento de los F-5, se va a retrasar la modernización de los F-1 y vamos a tener alguna subocupación. En el centro de Getafe tendremos como un 15 por ciento de desocupación en este próximo ejercicio, y la situación de la fábrica del sur será parecida a la del ejercicio pasado, mejorando algo en Cádiz, porque hemos llevado carga de trabajo de Getafe a Cádiz, que era la que peor se presentaba. La idea es prácticamente extender el expediente que hicimos para 1994 en unos términos parecidos.

Con esto creo que he pasado revista a lo que había tomado nota.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández de Mesa, tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Nada más que para agradecer al señor Presidente de CASA las explicaciones que ha dado; pedirle, eso sí, que conteste por escrito las cifras estimativas que ha dado para contestar las preguntas que se han realizado, y decirle que tanto Bazán (aunque tenga pérdidas y sea una empresa que hemos visto esta mañana que tiene grandes dificultades y que nadie le pone pegas a que, teniéndolas, sean capaces de superarlas o por lo menos de intentarlo; no es el caso de Santa Bárbara) como CASA demuestran ir por delante de los acontecimientos y, con una profesionalización rigurosa, consiguen penetrar en el mercado internacional, cosa que otras empresas podrían hacer.

Agradezco sus previsiones y desde luego deseo que vayan mejorando los resultados de esta empresa en el futuro.

El señor **PRESIDENTE**: Se suspende la sesión por un minuto.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE TRASMEDITERRÁNEA. A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001095.)**

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a reanudar la sesión con la presencia de don Luis Tarrafeta, Presidente de Trasméditerránea, a quien damos la bienvenida.

Esta comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular, en nombre del cual tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Presidente de Trasméditerránea. Bienvenido a esta Comisión por lo que a mí concierne.

Realmente es un poco difícil la situación de tratar de imputarle al nuevo Presidente de Trasméditerránea las actuaciones e intervenciones sucedidas en la empresa hasta ahora; en todo caso, yo prefiero hablar del futuro y resultados de la empresa; los resultados de explotación de la naviera, por lo que se ha expresado en otras comparecencias, son, por lo menos, preocupantes, ya que han disminuido sensiblemente los pasajeros transportados y han experimentado descensos, aunque en menor medida, en número de coches y de carga. Además, se han liquidado activos de no flota que no han beneficiado a la sociedad. Habría que recordar la incorporación a la cuenta de resultados de la venta de algún edificio hace unos años, y al decir esto me estoy refiriendo al edificio Azca.

Teniendo en cuenta que ha sido la propia compañía Trasméditerránea quien ha propiciado la llegada de Cernargo ante la liberación de cabotaje, y teniendo en cuenta que no se han aplicado inversiones para hacer frente a la competencia y los tráficos que Trasméditerránea tiene en su mercado, nos gustaría saber cuál es el plan de flota actual, qué objetivos de renovación de flota tiene para los tráficos de Baleares y el Estrecho, si la Presidencia está en condiciones de afirmar que Trasméditerránea podrá afrontar una época en la que la seguridad va a desempeñar un papel importante —y después me referiré más en concreto a ese tema—, y si tiene previsto la compañía cumplir las enmiendas del convenio solas en sus ferrys a la vista de que las mismas entraron en vigor el pasado día 1 de octubre.

Dado que las nuevas tecnologías van a condicionar de forma evidente los próximos buques, podríamos preguntarnos qué proyectos tiene el Presidente de la compañía respecto a los terminales en los puestos para los nuevos buques de Trasméditerránea. Me gustaría saber qué valoración hace el Presidente de Trasméditerránea de esa entrega, no frustrada pero sí cedida, que se iba a producir el día 22 de ese ferry de casco de doble uso, de nueva tecnología, que ha construido la empresa nacional Bazán en su factoría de San Fernando, que se ha cedido a un país, cosa que realmente es un detalle importante por parte de Trasméditerránea, para que Bazán ponga en su escaparate un buque de esas caracte-

rísticas, que ha llegado a superar la velocidad de 36 nudos en las pruebas, algo que no estaba previsto, pero tenemos que saber cuánto nos ha costado a los españoles, a Trasméditerránea, esa gentil cesión; si es que ha costado algo, si es que no era necesario el barco o si es que tienen la suficiente flota como para esperar a que se vuelvan a construir los nuevos, porque además creo que está pendiente la petición de nuevos barcos, de nuevos encargos.

Nos gustaría saber los ingresos previstos por Trasméditerránea para el año 1994, así como los previstos para 1995, la cuenta de resultados de este año 1994 —si puede realizarse— y la prevista para 1995.

En relación con la venta del edificio Bronce, nos interesaría conocer el precio de venta en su día, el precio de alquiler por parte de Trasméditerránea al comprador, qué porcentaje de aquella venta se ha difuminado en este concepto y en este pago de alquileres, las comisiones satisfechas por esta venta con todo tipo de detalles y la información sobre costes y nivel de ejecución del nuevo edificio para Trasméditerránea en la Alameda de Osuna, teniendo en cuenta la venta que se realizó del edificio Azca.

Nos gustaría saber qué información puede dar el Presidente de Trasméditerránea sobre los cruceros realizados este verano por el Crown del Mar, el actual Don Juan, y sus lamentables consecuencias después de una reparación en Bazán, de Cartagena. También nos gustaría saber lo que costó esa reparación en Cartagena, para qué sirvió y si es que después de esa reparación el barco no tenía ninguna garantía para salir a hacer ningún tipo de cruceros. Nos gustaría conocer los ingresos, gastos y resultados de los cruceros realizados en el Caribe y la descripción del resultado económico con gastos, ingresos y beneficios de dos cruceros realizados a través del Mediterráneo.

Permítame, señor Presidente, que haga un inciso para decirle que si no dispone en este momento de esos datos, no tengo inconveniente en que a la mayor brevedad posible, o cuando lo considere oportuno, lo remita por escrito a través de la Presidencia de la Comisión de Industria. **(El señor Vicepresidente, Dávila Sánchez, ocupa la Presidencia.)**

Quisiera saber el número de viajeros que tuvieron que ser repatriados desde diversos puntos del Mediterráneo, cuánto importa la reparación final, no la licitación, ni lo previsto, del Crown del Mar y qué tipo de indemnización o de responsabilidad se va a exigir.

Nos gustaría conocer de qué información dispone el Presidente de Trasméditerránea sobre la seguridad habida en el viaje del JJ Sister antiguo, que realizó el programa de la ruta del Quetzal y el informe de las deficiencias que encontró la Guardia Civil del Mar estadounidense en su inspección en Costa Rica.

Asimismo, nos gustaría saber el nivel de ocupación de los viajes de Trasméditerránea que tienen su origen en Algeciras.

Quisiéramos que nos dijera, señor Presidente de Trasméditerránea, si, tal y como reconocía hace pocos días un alto dirigente de esa empresa, se va a realizar algún tipo de revisión en la homologación de los botes salvavidas de cada uno de los barcos.

Por último, señor Presidente de Trasmediterránea, queremos conocer los motivos por los que esta empresa no tiene un solo barco abanderado en el Segundo Registro de Canarias, que se pretende potenciar. ¿Cómo es posible que una empresa estatal como Trasmediterránea, de una manera tan insolidaria, desde nuestro punto de vista, hacia las penurias nacionales, hacia el momento de crisis que se está pasando, tenga abanderados sus barcos en países de conveniencia? Imagino que el Presidente de Trasmediterránea habrá previsto realizar algún tipo de auditoría interna de la empresa del actual JJ Sister, del cumplimiento de las especificaciones, de lo que nos costó muchos miles de millones de pesetas fuera de España mientras nuestros astilleros no tenían ni para pan y agua. Realizar un barco en Finlandia cuando AESA, en Sevilla, no tenía para dar carga de trabajo a ninguno de sus trabajadores nos parece y nos ha parecido inapropiado, pero nos ha parecido mucho más duro que ese barco no cumpla las especificaciones en determinados aspectos, como, por ejemplo, la incapacidad de desarrollar la velocidad por culpa de algunos problemas que existen en sus máquinas.

En definitiva, señor Presidente de Trasmediterránea, nos gustaría que pudiera puntualizar sobre estos aspectos, entendiendo, por supuesto, que si no puede hacerlo sobre todos, estaríamos dispuestos a esperar que usted nos los pudiera remitir por escrito.

El señor **PRESIDENTE**: Para dar respuesta a las preguntas formuladas, el señor Tarrafeta tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE TRASMEDITERRANEA** (Tarrafeta Puyal): Creo que la batería de preguntas es lo suficientemente amplia como para que consuma más del tiempo que se me ha asignado. En todo caso, voy a intentar contestar rápidamente las que pueda y agradezco mucho la gentileza que tiene al darme cuarenta y ocho horas para poder aportar la información complementaria. La verdad es que tengo aquí muchos datos, y pediría paciencia mientras los busco, porque estoy seguro que en los papeles que he traído figura bastante información que a usted le interesa. Quizá conteste de forma desordenada, pero, como tendremos una segunda oportunidad, entonces tendrá ocasión de aclararme las preguntas que no he respondido a su satisfacción.

Hay algunas preguntas, como las referentes al descenso de actividad de la compañía, que hasta fin de año no pueden contestarse, aunque sí se puede hacer alguna comparación temporal; por ejemplo, temporada alta, como es la de verano, con temporada alta del ejercicio anterior.

Efectivamente, ha habido un descenso de actividad, fruto, en unos casos, del aumento de la competencia, como es lógico, que va arañando las cuotas de mercado correspondientes y, por otro lado, también por un descenso del tráfico en general; hemos valorado que, por ejemplo, han sido 200.000 pasajeros menos los que han hecho este año el paso del Estrecho respecto al año anterior. Muchos de ellos eran argelinos que iban a su país a través de la línea de Almería o Málaga a Melilla, y desde allí cruzaban en automóvil a su país. Estimamos que la mayor parte de es-

tos 200.000 presuntos pasajeros, previstos y esperados, que no han llegado tenían esta nacionalidad. Esto ha afectado a la Compañía Trasmediterránea y a todas las que operan en el «pool» del Estrecho.

En relación a la venta del inmueble, tengo aquí los datos, los puedo buscar y proporcionárselos luego. Creo que salía a 800.000 pesetas —lo digo de memoria— el metro cuadrado del edificio Bronce cuando se vendió; en todo caso, dispongo del importe de las comisiones que se abonaron y de los alquileres que se pagaron durante los tres años que duró la edificación en la Alameda de Osuna de la sede social de Trasmediterránea desde hace una semana.

En el caso de Cenargo no creo que sea justo decir que ha sido Trasmediterránea la que ha impulsado la llegada de esta compañía, al contrario, a Trasmediterránea no le interesa en absoluto la aparición de ningún competidor, aunque tengan derecho a aparecer, como es lógico. Este es un operador inglés que actúa también asociado a capital marroquí y han creado la compañía Ferrimarroc. Están actuando allí; aunque se retrasó, se dilató su entrada bastante tiempo precisamente por parte de las autoridades de marina. Finalmente se ha dado la autorización. Lo que sí puedo decir es que nosotros vamos a ir también a Nador, no vamos a abandonar ese tráfico; creemos que para la compañía sería bastante imprudente abandonar un mercado potencial en manos de un competidor por ser el primero que acude allí. Nosotros vamos a acudir. Y quiero señalar y puntualizar también, porque me parece que es muy oportuno y muy interesante hacerlo, que esto no va a suponer, en absoluto, el abandono del tráfico con Melilla. Se van a mantener los mismos buques que hay ahora, los mismos itinerarios y la misma frecuencia. Quiero decir que, en absoluto, a esta aparición de la compañía en Nador se le debe aplicar ningún juicio peyorativo, porque no lo tiene. Simplemente, nosotros estamos compitiendo con unos señores que aparecen por allí, a los que vamos a tratar de arrebatar la cuota de mercado, de la misma manera que tratan de arrebatarlos la nuestra en otros mercados.

Por lo que se refiere a la renovación de la flota, como ustedes saben, los esfuerzos de los últimos años se han centrado fundamentalmente en lo que se refiere a la flota que opera en Canarias, que es la más nueva de la compañía; se han invertido más de 20.000 millones, entre 22.000 y 23.000 millones, en los cuatro o cinco últimos años; son los buques más nuevos de los que dispone la compañía, y están operando allí. Consideramos que esa zona está suficientemente atendida por el momento, con independencia de las reparaciones, la asistencia, el entretenimiento que haya que hacer a estos buques. Nos vamos a concentrar en estos próximos años en la flota del Estrecho y en la de Baleares.

Estoy hablando y pensando todavía en el Paif que se envió para 1995, por supuesto sujeto a revisión en la medida en que se tenga que enviar otro a la vista de los nuevos escenarios, las nuevas situaciones que se han planteado. Lógicamente no podemos quedarnos mirando una foto fija, que supongo que fue acertada en el momento en que se elaboró, pero que quizá ahora necesita alguna corrección. En este Paif, como digo sujeto a revisión y a examen —así

tendrá que ser—, las inversiones más importantes son las de los dos buques rápidos para el año 1995 y después todas las demás inversiones, del orden de 1.300, 1.400 ó 1.500 millones año, para la reparación, renovación, remotorización, puesta a punto de los buques que están operando en Baleares y en el Estrecho. Este es más o menos el esquema, que deberá ser aumentado en la medida en que las circunstancias así lo aconsejen.

Por lo que respecta a la seguridad, creo que los índices que arroja la flota de la compañía son muy elevados, me atrevería a decir que son más elevados que los de cualquier otro operador de los que actúan en nuestro país; prueba de ello (y lo puedo decir con la satisfacción que da el poder afirmar este tipo de cosas) es que después del accidente del Ferry Estonia fuimos sometidos todos los ferrys españoles a un examen bastante exhaustivo, y los de Trasmediterránea presentaron, todos ellos, una situación absolutamente inmejorable, no hubo ningún reparo en su funcionamiento y no hubo ninguna nota ni ninguna observación. Es más, los últimos ferrys incorporados llevan ya toda la tecnología, todas las innovaciones, en cuanto a seguridad se refiere, que están introduciéndose en las flotas más modernas y que están a la vanguardia de este tipo de cuidados.

Algunos de nuestros ferrys, creo que son tres o cuatro, los últimos que se han hecho, tienen ya, aparte del yelmo de proa, en lugar de un portón de seguridad, dos. Nuestra idea es que en la medida en que podamos ir renovando nuestra flota, que todos ellos vayan entrando dentro de estos estándares de superprotección o de superseguridad para seguir una trayectoria que por lo que a Trasmediterránea se refiere es ejemplar; no ha tenido, a lo largo de su historia, ningún accidente grave, y mucho menos por descuido en este tipo cosas. Para nosotros es una preocupación, y para mí personalmente también lo es, hasta el punto de que en una modificación que se ha hecho del organigrama se ha resaltado la figura, el papel, el relieve de un nuevo departamento que se llama precisamente departamento de seguridad e inspección, cambiando la antigua denominación de inspección y seguridad, para que quedara bien claro lo que tiene que primar en este tipo de observaciones, atenciones o vigilancia de nuestra flota.

Por lo que se refiere al buque «Albazanero», llamado en el argot de nuestra compañía el «fast ferry» que se está construyendo en Bazán, la razón de haberse cedido a un argentino por supuesto no es por motivos altruistas, aunque nos encanta que Bazán pueda exhibirse en un escaparate tan importante como es Nueva Zelanda. Si como espero las pruebas salen bien, puede competir dignamente con los catamaranes, que son los que operan en aquellas líneas; yo me alegraría —y creo que nos alegraríamos todos, como es lógico— de que esto fuera así. El hecho de que se haya cedido a la empresa Buque-Bus, una empresa argentina, es porque la entrega todavía no se ha efectuado, aún tardarán posiblemente una o dos semanas. Nosotros lo queremos para inaugurar la línea de verano entre Barcelona y Palma, porque no hubiera tenido ya mucho sentido recibirlo ahora, puesto que hasta que llegara esa temporada hubiéramos tenido que tenerlo entretenido en otro tipo de tráficos que no hubieran sido lo rentables que esperamos que sean

cuando los apliquemos a esta temporada alta de verano y en este tráfico concreto; puede ser Barcelona-Palma o Palma-Tarragona, aprovechando la inauguración del Parque de Salou.

Ante esta situación, y ante el interés demostrado por Buque-Bus por adquirir la propiedad de este ferry, nos planteamos la posibilidad de cederlo. Pero lo hemos hecho en condiciones que yo entiendo que son ventajosas; por supuesto, no nos ha costado nada, que es de lo que se trataba, incluso creo que hemos podido obtener alguna ventaja significativa. Por una parte, Bazán, entendiendo que para ella tenía mucho interés esta posibilidad de adjudicárselo, de venderlo a un operador extranjero, ha contratado con nosotros la introducción de una serie de mejoras en los próximos dos nuevos ferrys que nos entregará sin coste adicional sobre el valor ya contratado y comprometido.

Por otro lado, estamos sacando ventaja de no ser la compañía la que está experimentando lo que, en definitiva, es un prototipo. A la vista de determinadas formas de funcionamiento susceptibles de mejora, también se van a introducir estas mejoras, que se entiende que pueden ser aplicadas, en los dos nuevos que se nos entregarán en el próximo año. Por ejemplo, hay un perfeccionamiento en unos estabilizadores que hará que el posible mareo de los pasajeros quede disminuido hasta niveles asumibles por cualquiera de los que viajen en este buque.

Esta es un poco la situación, que no planteará ningún problema en cuanto a la presentación del buque a la compañía, puesto que hemos efectuado un contrato de fletamiento con el adquirente de este buque, de tal manera que nos lo va a fletar en el mes de abril; él lo lleva ahora a Nueva Zelanda y en el mes de abril nos lo fleta. Desde primeros de año ya tendremos el primer ferry propio, con lo cual podremos empezar a operar ente abril y mayo con dos, tal como estaba previsto. Como se lo lleve, al final de la temporada, septiembre u octubre, ya tendremos el segundo, de tal manera que se cumplirán los objetivos previstos, que eran salir con dos y no interrumpir el servicio, no crear unas expectativas que finalmente no podrán ser cubiertas. A partir de ese momento es cuando tendremos que decidir ya cómo los utilizamos en esa temporada baja, si dejamos uno en la línea Barcelona-Palma y otro, por ejemplo, podría ser en la línea Almería-Melilla o Palma-Tarragona. Sería un tema a estudiar por la dirección comercial.

Me gustaría, antes de dar los ingresos previstos, ofrecer los que llevamos al mes de septiembre, según la cuenta de resultados que vamos a distribuir al consejo de administración este mismo mes. Prefiero éstos porque son los exactos que salen de la contabilidad, lo demás no deja de ser una estimación o una previsión. Los ingresos totales, el acumulado, ascienden al mes de septiembre a 28.900 millones, frente a 27.500 del año anterior a la misma fecha. Los gastos directos son de 22.300 frente a 21.000; han crecido también en menor medida y en menor proporción que los ingresos. De manera que el margen operativo de la compañía ha pasado de 6.500 millones a 6.200, con un incremento de 344 millones. De los gastos generales, este margen se sitúa en 5.485 millones a septiembre de este año,

frente a 5.100 en septiembre del año anterior; es decir, ha habido un incremento de 378 millones.

Donde se produce una situación aparentemente peor este año que el anterior —digo aparentemente porque en el fondo encubre una mejora estructural de cierta importancia— es en las amortizaciones de flota, que han tenido un crecimiento bastante espectacular. El año pasado, en el mes de septiembre, eran 2.300, y este mes son 2.900 millones; 600 millones más. Es lógica consecuencia de lo que estaba comentando antes de la renovación de la flota. Si se incorporan nuevos buques y se aumentan su número, las amortizaciones tienen que verse afectadas también. Esta es la situación de la compañía a septiembre. Da un resultado de explotación, antes de la aportación del Estado, de 1.100 millones frente a 1.400, debido a este aumento de las amortizaciones, como decía, conseguido en el ejercicio anterior.

Saben ustedes que la compañía recibe una aportación del Estado, la que se fija en el contrato, por dos motivos: la aportación de explotación, que en este caso no se necesita puesto que hay un superávit, y la aportación por inversiones. Este aumento de las amortizaciones queda compensado con el aumento correspondiente y paralelo de las aportaciones que la compañía recibirá del Estado. Es también muy ilustrativo y muy significativo saber que la aportación del Estado por explotación tiene un signo negativo; es decir, es la compañía la que disminuye la necesidad de aportación por inversiones del Estado. Está colaborando el beneficio que obtiene por su actividad este margen operativo a disminuir la necesidad de financiación y, en consecuencia, disminuye la necesidad de aportación o de subvención, si prefiere, por parte del Estado.

Para responder a su pregunta le puedo decir que, de acuerdo con las previsiones de la cuenta de resultados enviada al Ministerio de Economía y Hacienda para la elaboración del Paif, los ingresos por explotación previstos para este año estarán en 36.000 millones, cifra que es coherente con la que se ha obtenido al mes de septiembre, y para el año 1995, en 38.000. Se calculan también unas subvenciones totales de 3.300 en 1994 y aproximadamente 2.900 en el próximo ejercicio.

Sobre el edificio Bronce, tengo aquí muchos datos, y no tengo ningún inconveniente en dárselos si me permite buscarlos. Creo que son 800.000...

El señor **PRESIDENTE**: Creo, señor Tarrafeta, que con la explicación que ha dado al principio, me ha parecido, por el gesto del señor Fernández de Mesa, que acepta perfectamente que se los remita en cuanto acabe la Comisión.

El señor **PRESIDENTE DE TRASMEDITERRANEA** (Tarrafeta Puyal): Es el coste y la repercusión que tuvo los meses en que estuvimos alquilados en ese edificio los tres años, teniendo en cuenta la reducción del precio de venta y las comisiones que se pagaron.

En cuanto al crucero Don Juan, lo primero que tengo que señalar es que el crucero es de la compañía Schembri, filial cien por cien de Trasmediterránea, pero no es Tras-

mediterránea. En consecuencia, está fuera de la cobertura del contrato con el Estado. Es una actividad que el contrato no niega, pero que no ampara. Nos permite hacer este tipo de trabajo, pero singularizando que se trata de otras actividades. Figura en la cuenta de la compañía, pero no figura en la que denominamos cuenta del Estado. La forma lógica de operar, teniendo una actividad separada, es que esa actividad la efectúa otra compañía, en este caso cien por cien de Trasmediterránea.

El crucero empezó con mal pie. Tal vez sea el preludio de que las cosas mejorarán, y lo están haciendo de forma manifiesta. Tras este primer tropiezo ya no hemos tenido más problemas hasta ahora.

Salió a iniciar los cruceros el primero de julio. Tuvo ya algún problema, no de seguridad —esto me gustaría decirlo, porque tenía todos los permisos y certificaciones para navegar; en este sentido, pasó todas las pruebas—, pero sí de incomodidad; el buque tenía una cierta escora que proporcionaba incomodidad a todo el pasaje. Había también, por qué no decirlo, problemas en los sanitarios. Efectivamente, no tenía un funcionamiento que hiciera apetecible el crucero, sino todo lo contrario. No era un crucero de placer, eso hay que decirlo. A pesar de los intentos que hubo por ir mejorándolo y tratar de subsanar estos problemas en la propia navegación, no se consiguió. Se volvió a los astilleros, se consideró que ya estaba en buenas condiciones de navegabilidad y de confortabilidad, pero tampoco fue así. Al cabo de dos días se demostró que la importancia de las reparaciones era superior a las de las reparaciones efectuadas —estoy hablando del 9 de julio— y hubo que llevarlo de nuevo al astillero para hacerle una reparación y un entretenimiento mucho más serio. No tengo el número de pasajeros, creo que deben estar entre 200 y 300 los que se tuvieron que repatriar; unos desde Túnez y otros desde la isla de Malta. La compañía inmediatamente aceptó que aquello no podía prolongarse. Era una situación que iba creando unas expectativas cada vez más agrias acerca del funcionamiento. Los pasajeros, lógicamente, también querían salir de allí, y así se hizo. Se les repatrió, se les devolvió el billete y entendimos que había tenido la compañía un patinazo en la medida en que en este tipo de actividades, y sobre todo cuando se inician por primera vez, hay que ser muy cuidadoso.

También debo decir que al tener todos los certificados, todas las garantías que decían que aquello podría navegar y que estaba en condiciones perfectas para hacerlo, no fue culpa de la compañía. Estamos en la controversia y confrontación de intereses con el astillero que se encargó de esta reparación.

Por lo que se refiere a las pérdidas que esto haya podido ocasionar, entendemos que no debe producirnos ninguna. Sería como el caso del «fast ferry». Es decir, no ha sido culpa nuestra. Cedemos en el primer caso un buque a cambio de un contrato de fletamento y de unas aportaciones por parte del astillero, y en este caso es el astillero el que nos ha embarcado, y nunca mejor dicho, en una aventura en la que no debíamos habernos subido. Entendemos que tenemos derecho a ser compensados por daños y perjuicios, porque esto supuso, por parte de las agencias de viaje,

la necesidad de tener que llamar a todas aquellas personas que habían comprometido cruceros para decir que se interrumpían hasta una fecha que se determinaría más adelante. Esto ha supuesto para nosotros una pérdida de imagen y de credibilidad que estamos buscando recuperar por todos los medios.

Cuando se reanudaron los cruceros, a partir del 17 de agosto, nos sorprendió la fidelidad del crucerista. Muchos de los que habían estado en el primero y en el segundo, e incluso algunos de los repatriados, volvieron a confiar. En este caso por fortuna sin ningún accidente ni ninguna peripecia digna de ser anotada. El nivel de ocupación, a pesar de la mayor parte de operadores y cruceristas europeos ya dan por terminada la temporada en septiembre, la hemos seguido manteniendo en octubre. Hasta ahora el nivel de ocupación está en torno al 60 por ciento, que para las fechas en que se están efectuando los cruceros está bien.

A partir de esta reanudación de las operaciones, éstas dan beneficio, como es lógico, y no darán pérdidas las anteriores en la medida en que seamos capaces de llegar a un acuerdo formal y lógico con el astillero para que se nos reparen los daños causados en imagen. Porque un crucero pensado para sacarle provecho en el mes de agosto, y que durante todo ese mes o prácticamente medio mes y casi todo el de julio tenga que estar en Cartagena reparándose, no parece que sea algo aceptable sin responsabilidad por parte del astillero que quedó comprometido en esta reparación.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Tarrafeta, le ruego que intente acabar en el menor tiempo posible.

El señor **PRESIDENTE DE TRASMEDITERRANEA** (Tarrafeta Puyal): Estaba el asunto del buque que fletamos para la ruta Quetzal; aquí tengo que decir que no tengo datos —y tengo necesidad de enterarme— de que hubiera tenido problemas con las autoridades de Costa Rica. Este buque es también el que está operando ahora desde la Agencia Schembri, en Suecia, lleva una línea entre Estocolmo y Gdansk y no creo que tenga mayores problemas, por el momento. No sé los problemas que pudo tener porque, insisto, desconocía este hecho y le responderé cuando tenga los datos que usted me pide.

La homologación de botes salvavidas tampoco sé qué problemas puede plantear. No sé si es que el número de botes tenía capacidades distintas, pero esto no fue culpa nuestra, porque la compañía pone los buques que la inspección le dice. Este caso se detectó y creo —y de eso sí puedo enterarme— que ese problema estaba completamente subsanado. En ese sentido no hemos tenido ninguna indicación y yo aquí no puedo hacer más que insistir en que no son palabras ni es una retórica de circunstancias, sino que para la compañía la seguridad es primordial, y creo que cualquier pasajero habrá visto que el cuidado que se tiene con este tipo de cosas es superior —me atrevo a decirlo— al de cualquier otra naviera que opere en nuestro mercado.

En cuanto a lo del segundo registro, nosotros no tenemos nada en el segundo registro canario, pero tampoco fuera de él, es Schembri. Estamos en la misma idea del

crucero. En el caso del crucero me parece que son entre 140 y 160 las personas de tripulación, y el hecho de que los marinos y las personas de servicio tengan una u otra nacionalidad sí es importante a la hora de poder pagar unos u otros salarios y todas las cargas, tanto fiscales como de seguridad, etcétera, que van aparejadas a esto. Quiero decir —y lo digo claramente— que si la tripulación fuera española no lo podríamos hacer, porque, efectivamente, habría pérdidas que no podrían ser compensadas ni cubiertas de ninguna otra manera. Todas las sociedades de crucero lo hacen así y nosotros, para hacerlo, tuvimos que abanderar en las Bahamas este crucero. Pero la compañía Trasatlántica, como digo, tiene todos los barcos en el primer registro nacional y no tenemos ninguno en Canarias, que yo sepa, y éste se ha sacado de este circuito precisamente para poder contratar esta tripulación. Los oficiales, los sobrecargos y todas las personas que tienen autoridad en el buque son, por supuesto, nacionales, y todas las demás son tripulaciones contratadas con compañías «ad hoc», a las que se les exige las responsabilidades correspondientes cuando este tipo de tripulantes no se comporta con la corrección y la eficacia que se les exige.

Por lo que respecta al JJ Sister, el buque construido en Finlandia, me he preocupado, en este caso, de ver no tanto las circunstancias que llevaron a ello —porque supongo que la mayor parte de ellas son circunstancias técnicas—, sino las circunstancias económicas y la cobertura legal de la construcción de este buque en Finlandia. Me refiero a la cobertura legal en el sentido de que pasara por todos los trámites preceptivos y de los cuales la sociedad debe responder; es decir, las normas estatutarias, las normas del consejo de administración, de las comisiones técnicas, etcétera. Ahí juegan las circunstancias económicas y, por supuesto, parece que quedó claro y que se demostró que era más barato construir el buque en Finlandia que construirlo aquí, por una parte, y, por otra, que se entregaba con mayor celeridad si se construía en los astilleros finlandeses que en los nacionales. Se valoraron estas circunstancias y se decidió construirlo allí. Puedo decir que hay otros navieros finlandeses o suecos que construyen aquí, y tampoco daría más importancia a esto. La importancia se la daría si no se hubiesen dado, repito, todos los pasos obligados y necesarios para que el acuerdo que se tomó, de construirlo en las condiciones contractuales que se pactaron, hubiera tenido alguna incidencia, algún problema. Por lo que yo he visto y por lo que he podido leer de las actas del Consejo, de los informes técnicos de los que valoran y elaboran los correspondientes y preceptivos informes, no he encontrado nada reprochable y mucho menos objetable. En todo caso, quedaría el hecho del juicio de valor de si, a pesar de todo, era mejor haberlo construido en un astillero nacional. En aquel momento la compañía consideró que no era así, pero la decisión se tomó con todas las cautelas legales, estatutarias. En cuanto a lo de la velocidad, también desconocía el hecho de que no cubra o pueda no cubrir los estándares previstos en el proyecto y que tal vez fueran uno más de los elementos que se contemplaron para adjudicárselo al astillero finlandés. No conozco esta circunstancia, pero, por

supuesto, me enteraré y le haré llegar las observaciones o los comentarios que estimemos oportunos.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa, con la máxima brevedad, por favor.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Presidente de Trasmediterránea.

Todos los datos que ha suministrado darán lugar, sin ninguna duda, a otro tipo de comparecencia. Yo le agradezco todos, y los que no ha podido concretar le ruego que nos los haga llegar por escrito.

Lo que sí puedo decirle es que de sus palabras, por lo menos, se desprende una cierta nobleza, porque lo que está diciendo es lo que realmente sabe de la compañía. Mucho me temo que a medida que vaya conociendo en profundidad algunas de las cosas que han hecho se atierre usted y sepa menos cosas de las que aquí ahora están saliendo.

En cualquier caso, quiero decirle que de ese pequeño tropiezo o de ese patinazo del buque Don Juan, estoy de acuerdo en que, probablemente, sea la Empresa Nacional Bazán la responsable. Yo creo que deben tener cuantificadas las repatriaciones, los billetes, etcétera, y todo eso me gustaría saberlo para que después ustedes puedan exigir. De todas formas, quiero decirle que una inspección de buques, un capitán de un barco, un primer oficial, un jefe de máquinas que ven salir un barco con una escora, hace falta tener mucho cuajo para permitirle iniciar un crucero con 200 ó 300 personas. No sé el grado de escora que tendría, usted no lo ha dicho, pero, desde luego, si es perceptible por el pasaje, es una total falta de prudencia dejar salir un barco con una cierta escora. Eso realmente es inaceptable y no es del todo imputable a la Bazán, sino a quien en ese momento es el responsable del barco, Trasmediterránea o quienes fueran a bordo.

Me gustaría saber, que no ha hecho ni mención a ello, lo que es la evolución de la plantilla de la empresa Trasmediterránea; imagino que no lo va a poder hacer ahora, pero me gustaría saber la evolución de la plantilla y qué va a pasar con los oficiales de radio, si van a seguir las directrices y las recomendaciones de la OMI o si realmente son una especie de titulados con tendencia a difuminarse, porque las últimas directrices que emanan en España da la sensación de que es un personal que sobra hoy en día en la navegación, que no son una ayuda para la navegación y que no son elementos fundamentales de la seguridad de un barco y de la comunicación con el resto de las costas en las que se están moviendo y navegando.

En cuanto al segundo registro, de Canarias, tengo que decirle, señor Presidente, que a mí no me parece solidario que una flota tan importante como la de Trasmediterránea no sólo no tenga barcos abanderados en España, sino que tampoco los tenga en el segundo registro de Canarias y los tenga en Bahamas. Creo que es una cuestión de todos —nosotros lo hemos hecho en el Pleno de la Cámara y usted puede hacerlo desde su posición de Presidente de una compañía, aunque acaba de aterrizar— exigir del Gobierno que las condiciones del segundo registro español, el de Canarias, sean, como mínimo, como las de Madeira,

para que sea atractivo y allí pueda abanderarse realmente, que sea un abanderamiento conveniente y no tengamos que acudir a abanderar nuestros barcos en el extranjero, que es realmente lamentable, sobre todo para una empresa estatal.

En cuanto a las razones del JJ Sister en Finlandia, yo no voy a volver atrás. Las razones técnicas que se esgrimieron en su día se caen por su propio peso. Eso no se sostiene en pie al análisis de ningún técnico, no ya de ningún astillero, sino de ningún ingeniero ni de ningún marino o capitán de la marina mercante con que pueda contar en su empresa. Había un precontrato firmado con Aisa y, ¿por qué motivos?, no se sabe, no sólo se sacaron esos nueve mil y pico millones fuera de España, sino que el valor añadido que eso hubiera generado dentro de nuestro país se llevó fuera, en un momento en el que nuestros astilleros pasan por una grave crisis. Yo le pido que se acuerde para siempre que los «fast ferry» que se están haciendo en Bazán serán unos barcos de buenos resultados y que también se pueden encargar en España barcos para una empresa estatal como Trasmediterránea, en un momento de crisis. Casi hay que darle gracias a Dios de que haya aparecido una empresa argentina para llevarse este «ferry» porque, si no, en la cuenta de resultados del año que viene habría que haber tenido un barco parado desde el 22 de octubre hasta el verano que viene, porque, si no tenían nada que hacer con él, hubiera sido preocupante tener un barco parado y no saber qué hacer con él.

Por último, lo he reiterado en varias ocasiones, y vuelvo a solicitarlo aquí hoy, señor Presidente de Trasmediterránea, al Grupo Parlamentario Popular le gustaría conocer los cargos públicos, sean quienes sean, no digo personas privadas, los cargos públicos, altos cargos de la Administración o cualquier tipo de representación popular que hayan viajado gratis total en los barcos de la compañía Trasmediterránea, y lo que ello ha supuesto de ahorro para esas personas y lo que hubiera supuesto de ingresos para la propia compañía. No queremos entrar en interioridades de si ha habido tal o cual acuerdo, de si ha viajado con su mujer o no, si ha viajado con quien le haya dado la gana; no nos importa. Por eso no queremos saber nada de lo que ha pasado. Simplemente queremos saber quiénes son aquellas personas que se han *dejado querer* en razón de su cargo público, y no le estoy pidiendo el nombre de ninguna persona privada ni particular; la razón de qué cargos públicos se han beneficiado de viajar gratis total en barcos de la compañía Trasmediterránea, y seguro que sin ningún grado de escora.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Tarrafeta tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE TRASMEDITERREA-NEA** (Tarrafeta Puyal): En cuanto a la evolución de la plantilla, la verdad es que no lo había anotado. Sí puedo decirle la que tenemos en el momento actual. A finales del mes de septiembre la plantilla son 1.980 personas. Se había contemplado en el Paif para el año que sería de 2.200; o sea, estamos bastante por debajo. El plan que se ha hecho

de prejubilaciones, jubilaciones anticipadas, etcétera, ha funcionado creo yo que con bastante exactitud, y su detalle es el siguiente: en mar hay 1.113; en tierra, 761; mar-tierra, 16; operarios, 63, y portuarios, 27; total: 1.980 personas.

En cuanto al terra del «ferry», no me he explicado bien cuando he dicho que al no recibirlo en su fecha no tuviera interés. La verdad es que el impacto, la salida tiene una temporada y una estacionalidad, que es el momento en que puede ser más aprovechable. Efectivamente, no es que nos hubiera sobrado el tenerlo ahora; alguna utilidad le hubiéramos dado, pero es cierto que nos ha venido muy bien que haya una persona que nos lo adquiera en el mes de octubre. O sea, no lo hubiéramos vendido si hubiéramos podido disponer de él en el mes de mayo. El hecho del retraso de Bazán en la entrega es lo que ha determinado esta posibilidad.

Menciona el registro. Yo creo que, en cuanto al problema de los costes, no es un asunto que se le pueda imputar a Trasmediterránea el que el segundo registro canario, a pesar de tener mejores condiciones que el primero, el nacional, tenga condiciones que, efectivamente, no llegan a ser aceptables. Quiero insistir en que este abanderamiento que tenemos en Bahamas es sólo para un buque que es crucero. Creo que el decir que se abanderara en Canarias o en el primer registro nacional sería tanto como decir que suprimiéramos la actividad de cruceros. Creo que es el enfoque lógico porque es así. No podríamos soportar estos costes porque inmediatamente nos llevarían a unas pérdidas que nuestros competidores no soportan. Es verdad que del segundo registro canario hay unos datos que yo pongo a su disposición, están elaborados por ANAVE, que es una asociación preocupada por estos asuntos, como es lógico.

En relación a Panamá, que es el registro más barato, respecto al índice 100, Madeira tiene 107 y el especial de Canarias 146, o sea, es un 46 por ciento más elevado que el de Panamá, cuando el de Madeira es sólo un 7 por ciento. Yo estoy de acuerdo, y ojalá el abanderamiento canario se pareciera al 107 de Madeira. En este caso, no dude el señor diputado que Trasmediterránea ordenaría a Schembri que abanderara inmediatamente allí. Creo que podemos aceptar alguna diferencia en cuanto al coste, pero no una diferencia tan abrumadora como un 46 por ciento. Por eso hacía mucho hincapié en que abanderar, aunque sea en Canarias, no en el nacional, implica tanto como quedar fuera de competencia y de mercado.

Por lo que me plantea de la lista de personas que han disfrutado del gratis total, yo no puedo estar de acuerdo con su petición. Yo entiendo que las gratuidades se conceden en un momento dado de forma incondicional. Para mí, tanto derecho tiene a conservar la intimidad de si ha viajado o no en Trasmediterránea el que paga el billete como el que no, siempre que el que no lo paga esté sujeto a la misma normativa que el que lo ha pagado. Y me voy a explicar.

La gratuidad total, los gratis total están regulados por una norma del consejo de administración de enero de 1990, y no se rehúye el hecho de que se puedan conceder. El que se haya dispuesto de fotocopias o de recibos o de billetes fotocopados que hayan aparecido en prensa quiere

decir que la compañía no tuvo ningún interés en ocultarlos. Si hubiera querido que determinadas personas viajaran gratis sin que nadie lo supiera, creo que podría haberlo hecho. El que esos papeles hayan circulado sin más importancia, sin haberles dado mayor trascendencia, quiere decir que en opinión de los que los concedían no la tenía.

Debo señalar, en primer lugar, fundamentalmente que los de la dirección comercial; forma parte de una lógica comercial que se puede discutir si es buena o mala. Quiero decir también que el número de gratuidades concedidas a estas personas es mínimo respecto al número global de gratuidades que se da. Para las gratuidades hay 4 grupos. Las primeras se refieren a los conductores de camión, los que embarcan en un «roll on» su camión o su «trailer» suben inmediatamente a su camarote con derecho a las comidas, a la asistencia y a la atención lógica de un pasajero. Es gratis total en la medida en que el que no fuera no implicaría que se le rebajara el precio de la carga. Eso indica que es una persona que, si viaja, viaja con todas las consecuencias. Y, es más, en algún caso también se colabora y se le estimula a este viaje regalándole un cartón de «Winston» o una botella de güisqui, porque la competencia lo hace. La competencia también estimula a los conductores de camión a embarcar en uno u otro de los «roll on» y lo hace con este tipo de premios. Este es el núcleo fundamental. Este núcleo fundamental de la gratuidad en conductores de camiones.

El segundo grupo, que también lo es en importancia, es el de las agencias de viajes. Hay unas tablas establecidas y, en función del número de billetes vendidos a la compañía, hay una proporción de los que tienen derecho a viajar gratis tanto ellos como sus familiares o las personas que inviten.

Después hay un tercer grupo, que puede ser el más polémico, que son gratuidades especiales, que se dividen, a su vez, en dos: unas, de personas ligadas, de una u otra manera, a la actividad de la compañía. Pueden ser personas que trabajan en un astillero, en una actividad comercial, en marina, etcétera, y otras que, por su relieve, significación o importancia personal, la dirección comercial considera que pueden prestigiar a la compañía por el hecho de viajar con nosotros y por eso se les proporciona esta gratuidad. Así es cómo están las cosas en este momento.

El decir que se quiere conocer el nombre de las personas del cuarto grupo, me parece difícil de asumir, porque ¿por qué no las de todos los demás? ¿Por qué no las de todos los pasajeros? Insisto en que todas ellas están sometidas a la misma regulación y a la misma normativa. Otra cuestión será si están bien o mal concedidos, en cuyo caso habría que modificar la norma de las gratuidades, pero no dar a conocer las personas que viajan por este procedimiento.

Insisto en que son gratuidades que da la Dirección Comercial, y yo puedo decir que también me ha preocupado, como es lógico, habida cuenta de la expectación que ha girado en torno a este asunto y que no creo que las de este cuarto grupo no creo que superen en número las 15 ó 20 personas en el último mes de agosto. Eso sí se lo puedo decir.

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

Se suspende la sesión durante un minuto. (Pausa.—El señor Vicepresidente, Dávila Sánchez, ocupa la Presidencia.)

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE INESPAL (ALVAREZ VARA), A SOLICITUD DEL GRUPO IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/001140.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señorías, reanudamos la sesión con la comparecencia del Presidente de Inespal, don Francisco Javier Alvarez Vara, a solicitud del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, en cuyo nombre tiene la palabra el señor García Fonseca.

El señor **GARCIA FONSECA**: Saludo al señor Alvarez Vara, a quien agradezco su presencia aquí.

Voy a ser muy escueto y a hacerle algunas preguntas, casi todas bastante generales, que pienso que pueden servir para que él nos facilite toda la información que considere pertinente para el conocimiento por parte de esta Cámara de la situación y de las expectativas de la empresa que preside.

Una primera pregunta sería los resultados previstos para 1994, para el año en curso, si tiene ya previsiones de los resultados finales y, si no, las estimaciones que tengan o los resultados que conozcan a estas alturas.

En segundo lugar, inversiones previstas para mejorar competitividad tanto en producciones básicas como en producciones de mayor valor añadido, diversificación, etcétera, y dentro de ellas, quizás dentro de las primeras particularmente, inversiones en cuanto a ahorro energético, cómo contemplan ustedes esta faceta.

A continuación, dos preguntas ligadas entre sí, que formarían la tercera pregunta. ¿Qué ventas tiene previstas Inespal para los próximos años? Es una noticia que usted sabe que está saliendo de forma recurrente en los medios de comunicación, incluso en boca de personalidades de indudable relieve en la Administración; el propio Ministro de Economía y Hacienda hizo alguna alusión explícita, y en esta propia Comisión el Presidente del INI reconoció que era un tema que se estaba planteando, e incluso señaló que no era muy probable que fuera este año, que sería más probable que fuera en 1995, pero no descartaba que la cosa fuese con cierta celeridad y tuviese lugar algún tipo de ventas —él no las quería llamar privatizaciones— en el año 1994.

En este sentido, le añadiría una pregunta subsidiaria de ésta que le acabo de hacer: ¿qué pasaría con los centros de producciones básicas si se venden centros como el de Alúmina-Aluminio o el de Alicante?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): El señor Presidente de Inespal tiene la palabra para responder a la solicitud de información.

El señor **PRESIDENTE DE INESPAL** (Alvarez Vara): Voy a ser breve intentando contestar a estas preguntas.

La primera es previsión de resultados para 1994. Sí, ya tenemos una previsión bastante fiable de lo que van a ser los resultados de 1994. Yo diría que en este año, salvo que el dólar colapse los próximos tres meses —que en los últimos días nos está dando algunos disgustos y nosotros somos muy sensibles al tipo de cambio del dólar—, esperamos que las pérdidas de Inespal a nivel de resultado total de explotación antes de impuestos estén alrededor de los 22.000 millones de pesetas, sobre unas ventas totales de la empresa de unos 120.000 millones de pesetas. El resultado es bastante decepcionante, pero es mejor que el del año anterior, en el que las pérdidas fueron de 35.000 millones de pesetas, en números redondos. La mejora es más importante en resultados operativos, porque esperamos que en términos consolidados el año 1994 vea resultados operativos, esto es, sin contar los financieros y los extraordinarios, ligeramente negativos —cuando digo ligeramente puede estar del orden de 2.000 millones negativos— y unos resultados extraordinarios y financieros que sumados hagan 20.000, con lo cual estaremos en esos 22.000 negativos antes de impuestos, y después de impuestos, con la compensación de la consolidación fiscal, estaremos en algo así como 15.000 ó 16.000 millones de pesetas. Esa es la primera pregunta. Si luego quiere alguna otra aclaración, señor García Fonseca, estaré encantado de dársela, si puedo hacerlo.

Inversiones previstas en básico y en diversificación y ahorro energético. La verdad es que la situación financiera de Inespal, tras cuatro años seguidos de pérdidas cuantiosísimas —recuerdo a esta Comisión que, contando el año 1994, los años 1991/92/93/94 el total de las pérdidas de Inespal ha sido del orden de los 90.000 millones de pesetas, que es, si se me permite el juicio, una auténtica barbaridad—, no está para excesivas inversiones, tanto más cuanto que desde el año 1989 hasta el año 1994, incluso ahora, se ha llevado a cabo un ambiciosísimo programa de inversiones en el área de transformación, fundamentalmente de laminación. Nuestras tres fábricas de Amorebieta (Vizcaya), Sabiñánigo (Huesca) y Alicante han sufrido una mutación radical y el coste de esas inversiones ha sido de 38.000 millones de pesetas, y la verdad es que ahora mismo la empresa no se plantea ninguna inversión de tamaño grande ni mediano; son simplemente pequeñas inversiones de reposición, y yo creo que hasta que los parámetros patrimoniales de la sociedad no se mejoren no estará en condiciones de hacerlo.

Ninguna en producción básica, desde luego, donde la gran inversión terminó en el año 1980 con la fábrica de San Ciprián, Alúmina-Aluminio, y ninguna en diversificación, porque no tenemos recursos.

En lo que a ahorro energético se refiere, realmente ninguna muy concreta. Hay siempre pequeñas inversiones de reducción de consumo de energía en hornos. En todo caso, Inespal, que ha sufrido siempre de unos costes energéticos en general más altos que los de sus competidores, ha sido muy austera en la energía, y ya los parámetros físicos de consumo de energía están entre los mejores del mundo.

Se ha contemplado en ocasiones la viabilidad de una planta de cogeneración eléctrica en San Ciprián, porque San Ciprián, en su planta de alúmina, utiliza una gran cantidad de vapor, y podía usarse para una cogeneración. La verdad es que estamos todavía en las fases iniciales de los estudios técnicos y ni siquiera hemos iniciado los estudios financieros. Requerirá, naturalmente, que el gas llegue a San Ciprián, cosa que está en camino porque Enagás tiene previsto crear una nueva planta de regasificación en la ría del Ferrol, pero ahora mismo me resultaría difícil decir cuándo podría la empresa estar en condiciones de acometer una inversión de esa clase, que será del orden de los 15.000 millones de pesetas. Digamos que ahora mismo la consigna, más que invertir, es de desinvertir, porque no está la situación de la empresa para muchas alegrías.

En lo que se refiere a las ventas de actividades, en efecto, el Presidente del INI y el propio Ministro de Industria han comentado la situación de Inespal. Cuando una empresa tiene la situación patrimonial que tiene Inespal, que ha sido sólo parcialmente resuelta con una operación acordeón llevada a cabo durante el mes de septiembre, lo que tiene que hacer es reducir el tamaño de su balance intentando realizar cuantos activos tenga para vender. Si se me permite una cierta broma, yo digo que en Inespal vendemos muchas cosas, incluida la mesa del presidente, si por ella conseguimos una cantidad de dinero adecuada.

Dicho esto, y ya entrando en cosas más serias, he de manifestar que las actividades de Inespal, hoy día, son cuatro, fundamentalmente; fabricación de aluminio primario, con tres fábricas: una en Avilés, que el señor Diputado conoce bien, otra en La Coruña y otra en San Ciprián, con su fábrica de alúmina, que es una empresa independiente; la laminación, con las tres fábricas que he mencionado anteriormente; la extrusión, que tiene actividades en Noblejas (Toledo), en La Coruña, en Alicante y en Navarra, y finalmente está la conversión de hoja fina, que tiene actividades en Linares (Jaén). Si recibimos ofertas interesantes para alguna de estas actividades, naturalmente, nos plantearemos su desinversión, ya que todos los activos que podamos ahora mismo realizar nos vienen bien para disminuir un nivel de endeudamiento bancario que alcanza los 130.000 millones de pesetas, que es muy difícil de soportar por la empresa en su actual situación patrimonial.

También, para ser más específico, ya que el Presidente del INI lo hizo en términos más generales, puedo decirles que el mercado ha mostrado un notable interés, de forma inmediata, por las actividades de extrusión. Si la pieza es interesante y si el precio a pagar por las actividades es interesante también, teniendo en cuenta que este año todavía esa actividad está en pérdidas, aunque ha sido sometida a una reestructuración bastante notable industrial y financiera, estaríamos en condiciones de venderla. El interés ha sido mostrado por varios grupos, tanto nacionales como internacionales.

Otras partes de la empresa han aparecido, incluso para mí con cierta sorpresa, como interesantes candidatas a una desinversión. Pero, como dijo el Presidente del INI, quizá para esas partes es algo prematuro, y estaríamos hablando más del año 1995. Creo que en el área de la extrusión será donde se producirá antes, sin poder tampoco decir una fe-

cha fija. Todavía no hemos recibido una oferta concreta de nadie; simplemente, mucho interés. Hemos iniciado, no digo que unas conversaciones, pero sí nos hemos dejado querer, y esperamos que en la extrusión se produzca antes que en las demás.

Los centros de producción básica se concentran fundamentalmente en el Norte. En Avilés, donde tenemos una capacidad de unas 70.000 toneladas; en La Coruña, donde tenemos otras 70.000 toneladas (dos plantas bastante antiguas, y luego está la gran planta de San Ciprián, de alúmina y de aluminio. Avilés y La Coruña han estado, y todavía siguen estándolo, parcialmente paradas, porque a principios de año hubo una conferencia intergubernamental para estudiar la desregularización. La situación en que se encuentra hoy Inespal tiene sus raíces, fundamentalmente, en el colapso del mercado de aluminio que produjo la desaparición de la Unión Soviética y la inundación de aluminio procedente de los países de la Confederación de Estados Independientes. Realmente, esa situación ha creado un marco inesperado que ha dado lugar a una confusión total; los precios del aluminio llegaron a bajar hasta 1.050 dólares por tonelada (mínimo histórico en la historia de los 110 años de aluminio como industria), hubo una recomendación de los gobiernos en el sentido de que debía de pararse la producción en aproximadamente el 10 por ciento de lo que hay en el mundo (la producción mundial es de unos 15 millones de toneladas), y sugería que las compañías, de forma independiente y voluntaria, redujeran sus producciones para restablecer un equilibrio en el mercado. La Federación Rusa se comprometió en ese memorándum a reducir, a su vez, en 500.000 toneladas su producción y a no incrementar en la forma en que lo hacía sus exportaciones a los países occidentales, que fue la causa fundamental del colapso del mercado.

La realidad es que, durante este año, se ha producido un vuelco espectacular de la situación, e incluso yo diría que excesivamente espectacular. Para que se hagan una idea, en noviembre del año pasado (hace menos de un año), el aluminio alcanzó los 1.050 dólares por tonelada en la Bolsa de Londres y esta mañana estaba casi a 1.800 dólares, es decir, se ha producido un incremento prácticamente del 70 por ciento. Esto no es bueno para nadie, ni siquiera para los productores; es mejor que esto se produzca con mayor suavidad.

A la vista de que no todo el mundo había producido lo que se pensaba y que el precio ha subido mucho, estamos contemplando qué hacer; tenemos todas las opciones abiertas y en las próximas semanas tomaremos alguna decisión al respecto, o bien esperaremos hasta ver si ponemos o no en marcha esas producciones. Es algo que haremos nosotros con la mayor discreción posible y que, en todo caso, esperamos que pueda contribuir, como ya ha contribuido la parada, a los mejores resultados de la empresa.

No sé si con esto, señor García Fonseca, respondo a sus preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor García Fonseca, ¿desea alguna precisión suplementaria?

El señor **GARCIA FONSECA**: Gracias, señor Alvarez Vara, por la información que nos ha facilitado.

La última pregunta que le he hecho, que estaba ligada a ésta de la desviación, era, en términos simples, la siguiente. Si se venden las empresas acabadas o, dicho en otros términos, si se venden las empresas rentables, ¿qué pasará con las empresas de producción básica, que es donde realmente está la dificultad para poder competir con el mercado de Londres, inundado por un millón de toneladas de los países del Este? es una especie de círculo vicioso. Si para salir del ahogo financiero que ustedes tienen venden lo que es vendible, es decir, venden precisamente aquello que puede tener cierto futuro, cierta capacidad incluso de llegar a ser rentable o, por lo menos, ser sostenible, quedará lo que ya de por sí es más difícil de sostener y que obviamente está abocado al cierre. Esta es un poco mi preocupación. Si ustedes venden lo que tienen en proyecto vender, ¿qué pasa con el resto? Esta era un poco la pregunta.

Y como final, permítame, señor Presidente, un pequeño comentario, aunque sé que no es quizá el momento más adecuado para hacerlo, pero espero que me permita esta pequeña licencia.

La impresión que yo tengo, aunque no es un sector que conozco a fondo, porque prácticamente es imposible conocer un poco a fondo todos los sectores industriales, pero he tenido ocasión de conocerlo de alguna manera a través de lecturas y de visitas a algunos centros, aunque repito que no es la impresión de un experto, es que se ha hecho bastante esfuerzo en la gestión llevada a cabo en los últimos años en algunos de estos centros, y a pesar de todos los pesares, e incluso de las deficiencias e insuficiencias en inversión, modernización del útil industrial, etcétera, han conseguido, por ejemplo, un consumo energético que, dentro de que es un consumo alto, sin embargo, relativamente hablando, es comparable al de cualquier otra empresa de otros países, incluso es comparable en términos favorables para nosotros. Es decir, el útil estrictamente industrial, yo creo que, a pesar de todos los pesares, repito, es un útil capaz, y ustedes o sus predecesores (me refiero a los gestores, gerentes, trabajadores y demás), yo creo que han hecho un esfuerzo que, en muchos aspectos, parece encomiable y que da resultados que realmente se pueden valorar positivamente. Esta mañana lo veíamos en el siderúrgico, en el que los resultados, excluyendo gastos de reestructuración y gastos financieros, eran positivos, y en el caso de ustedes no son muy negativos, puesto que 2.000 millones, para una empresa que maneja los volúmenes que usted acaba de indicar, no es una cifra muy alta. Lo que quiero decir es que parece que lo que falta detrás es una voluntad decidida de sacar estos sectores hacia adelante; no sé si por que se parte del prejuicio de considerarlos caducos, que creo que es una vía que conduce a la desindustrialización del país.

Quiero citar —y termino, señor Presidente— una frase que hace pocos días, en un estudio sobre las empresas públicas en mi región, en Asturias, un analista del ámbito del partido del Gobierno decía: No hay sectores caducos, hay empresas caducas o no caducas. En cualquier sector hay

que capitalizar adecuadamente las empresas, dotándolas de una tecnología adecuada. Son los sectores que se denominan caducos los que salen adelante no en países tercermundistas y en base a salarios bajos, sino en base a altos niveles tecnológicos y de buena gestión y de rentabilidad.

Perdón por este comentario, que sé extemporáneo, por la hora, por el lugar y, quizá, por el compareciente. En todo caso, me veo un poco obligado a hacerlo, a animarle a que siga intentando mejorar la gestión de la empresa y hacerle estas reflexiones y estas últimas consideraciones que le planteaba como un tema que nos preocupa mucho.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Alvarez Vara, si desea hacer alguna precisión para complementar esta última intervención, tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE INESPAL** (Alvarez Vara): Le voy a decir algo que le va a sorprender tanto como a mí. Al contrario de lo que pensaba yo antes de llegar a Inespal, son las actividades básicas las que dan dinero en esta empresa. Comprendo que se sorprenda y ya le digo que yo fui el primer sorprendido. Llevo en el INI 15 años, o sea que no soy nuevo en la casa. Nunca he tenido relación con Inespal, pero tradicionalmente pensaba que sus problemas estaban en la cabecera y que sus beneficios —porque ha tenido años muy brillantes— estaban en la transformación. Pues le puedo decir todo lo contrario. Por ejemplo, en el año 1994 le he dicho que vamos a tener unas pérdidas de 22.000 millones de pesetas. Las actividades de primario a nivel global van a tener resultados ligeramente positivos. Es una sorpresa ¿verdad? (El señor **García Fonseca**: ¡Agradable!)

Ahora mismo vamos a desinvertir en una actividad que está en pérdidas, pero hay inversores que piensan que son capaces de volver a la anterior situación. Hemos conseguido un saneamiento notable, también debo decirlo, y parte de los resultados extraordinarios de este año, que superan los 10.000 millones de pesetas, tiene que ver con ese saneamiento.

Las actividades de primario en Inespal no son las peores, no lo son en absoluto. Insisto, de hecho hay interés por las actividades de primario. De momento no van a ser las objeto de desinversión, pero en absoluto lo excluimos.

Para su información —y supongo que se sorprenderá tanto como yo cuando lo descubrí—, la fabricación de aluminio propiamente dicho es una actividad que a este tipo de cambio del dólar —unas 133 pesetas— y con la tarifa eléctrica G-4 que hoy día tenemos, no se gana la vida excepcionalmente, pero no está mal.

Quiero hacerle una puntualización. Una sociedad con 2.000 millones de pesetas de resultados operativos negativos es un desastre, porque está utilizando 200.000 millones de pesetas de recursos. Y los recursos tienen coste. ¿Qué coste? Por lo menos el coste financiero. Hasta que esos recursos no generen al menos un 10 por ciento, como gestor incluso, lo creo, esa empresa no se justifica.

Por tanto, lo que se nos tiene que exigir no es tener resultados equilibrados, de ninguna forma. Es que los recursos que utilizemos, que, al fin y al cabo, son recursos de to-

dos los españoles, tengan por lo menos una rentabilidad igual a la del coste de los recursos bancarios. Estamos muy lejos y yo creo que Inespal tiene difícil su situación. Lo creo. Al menos como gestor público durante 15 años, siempre he intentado que ése fuera mi guía, no solamente tener resultados equilibrados.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Gracias señor Alvarez Vara, Presidente del Inespal. En nombre de la Comisión le agradezco su comparecencia y las informaciones que nos ha proporcionado.

Se suspende un momento la sesión para producir el relevo de comparecientes en la mesa. **(Pausa.)**

— **DEL SR. DIRECTOR GENERAL DE ENISA (GARCIA VIDAL). EN SUSTITUCION DEL PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA, CON LA CONFORMIDAD DEL GRUPO SOLICITANTE Y ACORDADO POR LA MESA DE LA COMISION: A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001085.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Reanudamos la sesión.

Abordamos la última comparecencia prevista en el orden del día, que es objeto de un cambio respecto de lo previsto, ya que la que figuraba inicialmente en el orden del día, la del Director General del IDAE, ha decaído por manifestación de la voluntad en ese sentido del propio Grupo solicitante. En cambio, vamos a sustanciar la que, por una serie de equívocos que tuvieron lugar en la última sesión de la comisión, no pudo hacerse en el momento y forma que debía. Me estoy refiriendo a la comparecencia ante la Comisión del Director General de Enisa, el señor García Vidal, que está con nosotros. En aquel momento, por una serie de errores— por los cuales le pedimos en aquel momento y le reitero ahora excusas, porque fueron por completo ajenos a su voluntad— no pudo celebrarse.

Esta comparecencia del Director General de Enisa está solicitada por el Grupo Parlamentario Popular, por lo que paso a dar la palabra al señor Fernández Norniella en su nombre.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Muchas gracias por su presencia. Quisiera empezar preguntándole de qué órgano depende su sociedad y quién o quiénes asumen la responsabilidad de esta sociedad.

Quiero explicarme. Le hemos convocado aquí porque para nosotros esta sociedad está un poco confusa en los presupuestos. Tiene una serie de atipicidades que quisiéramos aclarar y entendemos que quizá usted pueda hacerlo.

Según el balance de situación cerrado el 31 de diciembre de 1993, quisiera que nos indicase qué empresas hay participadas por Enisa y con qué porcentaje de capital social y cuál es la relación de empresas con préstamos recibidos de Enisa, créditos o anticipos, si es que ha hecho alguno.

Por otro lado, parece ser —digo parece ser; si me equivoco, usted me corregirá— que esta sociedad ha estado sin ejecutivo prácticamente desde el año 1993 y, significativamente, durante este tiempo es cuando ha empezado a ganar dinero. Me ha extrañado ver los presupuestos y es uno de los motivos también de convocarle aquí.

Hay otros temas puramente presupuestarios que también le agradeceré nos aclare. Por ejemplo, según tenemos entendido, hay 20 personas en la sociedad. Si embargo, los gastos de personal están evaluados en el presupuesto en 162 millones de pesetas. Nos parece una cifra que no se corresponde con el número de personas.

Hay otra cifra que nos parece significativa. En los gastos de explotación hay 106 millones, en los cuales hay un fondo denominado de reversión de 71 millones.

Enisa, como usted sabe mejor que yo, ha recibido subvenciones durante los últimos tres años por valor, aproximadamente, de 500 millones de pesetas, según los presupuestos. Si usted ya me dice que no, entonces quizá muchas de las preguntas que yo le estoy haciendo no tengan sentido, pero son las cifras que no se dan en los presupuestos: una empresa subvencionada con 500 millones y con una facturación prevista para este año de 90 millones.

Podríamos definir Enisa como una sociedad fantasma contablemente. Tiene una serie de características totalmente atípicas que me gustaría que nos explicase.

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

El señor **DIRECTOR GENERAL DE ENISA** (García Vidal): Para mí es una satisfacción poder explicar qué es Enisa —afortunadamente no es una empresa fantasma— y explicar y aclarar las preguntas que usted me hace. La verdad es que para mí es un honor asistir por primera vez a esta Comisión y una satisfacción hablar de lo que constituye nuestra vida, muy intensa y muy dedicada al trabajo. Si ustedes me lo permiten, haré una breve referencia a quién es Enisa. Voy a empezar por ahí para que todos nos entendamos.

Enisa es una sociedad anónima, pero de capital público. Los accionistas de Enisa son cinco: el Grupo Teneo, por un lado —anteriormente era el Grupo IRI—, que tiene el 47 por ciento del capital, el Grupo INH, que tiene otro 47 por ciento, y luego hay otros tres accionistas que tienen una participación pequeña, del dos por ciento cada uno, pero cuya cooperación y cuya colaboración con las sociedades de Enisa es muy importante. Son el IMPI (Instituto de la Pequeña y Mediana Industria), dos por ciento, el CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial) y el IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro Energético), que tiene otro 2 por ciento. Estos accionistas son los que designan el consejo de administración y en él están representados todos ellos.

Enisa tiene dos actividades principales: una que nosotros llamamos la actividad inversora y otra que llamamos la actividad de servicios de promoción industrial o, simplemente, de promoción industrial. En la primera —y está recogido en el objeto social de los estatutos de Enisa—

apoya proyectos industriales innovadores —ésta es una de las dos vocaciones importantes de Enisa—, tomando una participación en el capital de empresas nuevas o de empresas ya existentes que van a desarrollar un nuevo proyecto industrial. Luego, si lo desean, entraré con más detalle en esto, y concretamente haré referencia a lo que el señor Diputado me pedía, que es la relación de empresas participadas y en qué situación está Enisa en ellas.

La segunda actividad es la que llamamos de promoción industrial. En esta actividad también nos dedicamos a apoyar, desde distintos puntos de vista, nuevamente proyectos industriales innovadores, pero sin entrar en el capital. Es decir, es un apoyo que nosotros llamamos, en el argot de la casa, cualitativo. Por ejemplo, cuando una empresa extranjera desea instalarse en España, tiene el proyecto de montar una nueva planta, la ayuda de Enisa, que es muy variada, puede ir desde lo que llamamos los estudios de localización, es decir, encontrarle el lugar más idóneo, geográficamente hablando, encontrarle el suelo industrial, ayudarle a definir su mercado, español o europeo —porque muchas veces la empresa internacional se instala en España pensando en el mercado europeo, no en el español—, encontrarle un socio tecnológico o industrial o capitalista, etcétera. Es decir, es un conjunto de servicios que tienen por objeto —en este ejemplo que les estaba poniendo— que la empresa multinacional que se instala en España encuentre un colaborador, un agente, si quiere llamarse así, que le ayude a instalarse bien. Y en esta labor, que podría llamarse también de asesoramiento, nos corresponde, por ejemplo, negociar bien con la Administración central, bien con la comunidad autónoma correspondiente o con las comunidades, porque a veces hay más de una implicada, por ejemplo, el paquete de ayudas o incentivos que conceden estas administraciones. Enisa no da subvenciones, pero sí puede ayudar al inversor a negociar con nuestras administraciones para encontrar las condiciones mejores para su inversión en España. Cito esto como ejemplo —si luego hay tiempo volveré sobre ello— para dar una pincelada de en qué consisten estos servicios de promoción industrial.

Entendiendo la expresión simpática del señor diputado sobre la empresa fantasma, a Enisa la conoce quien tiene que conocerla. Enisa, por su actividad, no tiene productos de gran consumo, no es conocida por el público, ni falta que hace. Nos complicaría mucho la vida que Enisa fuera conocida porque tendríamos una cola de proyectos, muchas veces poco reales, que nos ocuparía nuestro tiempo y nuestro dinero y que sería una pérdida de esfuerzo.

A nosotros ¿quién nos conoce? Por ejemplo, nos conoce, razonablemente bien, la APD, la Asociación para el Progreso de la Dirección. Nos conoce muy bien Ascri, que es la Asociación Española de Sociedades de Capital Riesgo, que, aunque no es propiamente una empresa de capital riesgo, es decir, sus estatutos no se ajustan exactamente a la figura de las empresas de capital riesgo, su actividad inversora se parece mucho. En este sentido, somos miembros activos de Ascri y tenemos unos tratos habituales, no solamente con la Asociación, sino con varias, yo diría con las más importantes empresas de capital riesgo que operan en España, algunas españolas y otras extranjeras

que se han instalado en España. Nos conoce muy bien, por ejemplo, Cotec, abreviatura de la Conferencia Tecnológica. Es una fundación a la cual pertenecen veinte o veinticinco empresas españolas de las más importantes, la mayoría empresas privadas. La vocación de Cotec es favorecer el desarrollo de la innovación tecnológica en España, y en este sentido Enisa es miembro muy activo de Cotec. Es decir, en el ámbito nacional nos conocen las asociaciones de profesionales con las cuales nosotros trabajamos habitualmente.

En el ámbito internacional, uno de los grandes valores de Enisa (permítame que me exprese así porque lo creo honradamente, si no no lo haría) es la importante experiencia que tiene, que pocas empresas en este país tienen. Ese es un activo que la industria nacional debería aprovechar mejor. Sin ánimo de ser exhaustivo, puedo decirle que los agregados comerciales de las embajadas de Estados Unidos, de Japón, de Francia, de Italia —fundamentalmente ésta—, de Finlandia, nos conocen perfectamente y son interlocutores habituales nuestros porque les ayudamos y colaboramos con ellos en un doble sentido, hacia dentro y hacia fuera, bien en los intercambios de las empresas de estos países que tienen relación con España o que se instalan en España, bien al revés, hay veces que nuestra labor consiste justamente en favorecer el contacto de la empresa española, especialmente la mediana y pequeña empresa, con estas otras empresas extranjeras para posicionarse en el mercado fundamentalmente europeo.

Entiendo que Enisa es una empresa poco conocida, pero, como decía antes, nos conoce bien quien tiene que conocernos, tanto en el ámbito nacional como en el internacional. ¿De quién depende? Depende de su consejo de administración, el cual, a su vez, depende de la junta general de accionistas.

Sí es cierto —y luego volveré sobre ello, si ustedes me lo permiten—, que en la segunda actividad de Enisa, esta actividad de promoción industrial, nosotros recibimos una subvención anual del Ministerio de Industria que hoy día se cifra en 99 millones de pesetas. Antes hice un gesto discrepante de su afirmación porque precisamente Enisa de los Presupuestos Generales del Estado recibirá, si todo va bien, en el año 1995, 99 millones de pesetas, en el año 1994 estamos recibiendo 99 millones de pesetas y en el año 1993 hemos recibido 99 millones de pesetas, lo cual da 297 millones de pesetas. Por eso, cuando S. S. ha citado la cifra de 500, me imagino que es un problema de interpretación, porque los estados contables hay que entenderlos bien. Es decir, ahí hay una técnica contable que conviene desentrañar. Luego podemos ir a las cifras concretas, pero puede creermos que esto es cierto. Repito, la subvención que Enisa recibe del Ministerio de Industria y que figura en los Presupuestos Generales del Estado es de 99 millones de pesetas.

¿Qué hace Enisa a cambio? En este sentido, cabría decir que el Ministerio de Industria es como si fuera un cliente nuestro, tenemos otros clientes a los que luego me referiré, pero la relación de Enisa con el Ministerio se parece mucho a la relación cliente-proveedor. El Ministerio de Industria, concretamente la Secretaría de Estado de In-

dustria, nos encarga trabajos que todos los años, antes del ejercicio, por supuesto, se determinan, en sus líneas de actuación, y a cambio de esos servicios que nosotros prestamos, nos concede la subvención, que vendría a ser, si en vez de tratarse de un Ministerio fuera un cliente privado, que también los tenemos, la contraprestación de un encargo contra unos honorarios.

¿Qué servicios son éstos? Ahora me adelanto un poco más y amplío lo que decía hace un momento. Fundamentalmente, yo diría que hay tres grandes líneas de actuación y luego puede haber otras menores, pero las fundamentales son: captación de inversiones extranjeras en España, operaciones de transferencia de tecnología en ambos sentidos —luego pondré un ejemplo para que se me entienda mejor—, apoyo a proyectos nacionales en favor de ciertos sectores o ciertas regiones deprimidas. Esto es lo que nos indica el Ministerio cada año. Y, hablando un poco coloquialmente, cabe decir que nos digan: oye, nos preocupa especialmente la zona equis —no voy a citar ejemplos concretos, aunque puedo hacerlo—, a ver qué podéis hacer por el desarrollo de políticas industriales en esa zona, que tiene un problema de equilibrio industrial, que tiene un problema de pérdida de empleo, etcétera. Es decir, cada año se establece lo que podríamos llamar un catálogo de servicios que Enisa va a prestar en estas tres líneas de actuación, a cambio de las cuales recibe el presupuesto.

Resumo brevemente: captación de inversión extranjera, punto uno; operaciones de transferencia de tecnología, punto dos; apoyo a sectores o a regiones en dificultades, punto tres.

Una pincelada que es un tanto curiosa y me imagino que como anécdota a los aquí presentes les puede hacer gracia y que es bastante significativa del tipo de cosas que hacemos: una empresa, en este caso una empresa valenciana, hace un par de años descubrió un segmento del mercado —es un poso siniestro lo que voy a decir, pero es la realidad— que consiste en la fabricación, muy moderna, con tecnología moderna, de lápidas para cementerios. Aquí hay una demanda importante y España venía importando especialmente de Italia lápidas para tumbas. Se pone en marcha con ayuda nuestra, en este caso la ayuda ha sido de las que yo he llamado antes cualitativamente, es decir, Enisa no ha invertido en esta empresa, pero le ha dado mucho apoyo. Esta empresa tiene un desarrollo importante, va muy bien, y en un momento determinado nos dice que hay un sector de esta clientela —y esto es lo que a mí me parece un poco siniestro, pero, en fin, ésta es una valoración muy subjetiva—, una parte de la clientela que desea que en su lápida mortuoria, cuando sea enterrado, aparezca, grabado en el mármol o en el granito, su fotografía, porque esta actividad existe en el mundo pero en España no es conocida y en Europa muy poco. Nos ponemos a la búsqueda de esta tecnología y encontramos dos proveedores de tecnología: uno, japonés, y otro, americano. Y hoy en día ya las lápidas que se fabrican en Requena, que es el lugar, ya pueden llevar la fotografía del difunto grabada en el mármol. Es una anécdota un tanto curiosa, pero que pone de relieve qué tipo de servicios en cuanto a tecnología podemos hacer. Y demandas de éstas tenemos muchas y algu-

nas las atendemos y otras, honradamente, no, o no llegamos, o el centro que podría darnos la tecnología pide unas condiciones económicas, etcétera, excesivas, por lo cual la empresa española no llega a cerrar la operación, pero el servicio nosotros lo hemos dado. Es este tipo de servicios —y no quisiera extenderme mucho más— el que damos como contraprestación de la subvención que recibimos del Ministerio de Industria.

Una vez que hemos expuesto en líneas generales quién es Enisa y qué hace y quién la conoce, intentaría responder a la pregunta de su órgano gestor y de quién depende. Ya lo he dicho, tiene su consejo de administración, del cual depende la junta general de accionistas. Lo que pasa es que en el momento en que tiene, digamos, como cliente, entre comillas, a la Secretaría de Estado del Ministerio de Industria, cabría decir que depende del Ministerio, pero depende en este sentido, casi, casi es una relación de proveedor-cliente; indudablemente un cliente privilegiado. Nosotros somos un proveedor muy poco corriente, porque hay muy poca gente que dé estos servicios en este país, pero viene a ser una relación de cliente-proveedor. Este órgano gestor, que es el consejo de administración, como en cualquier sociedad anónima, se dota, si lo desea, de órganos de menor nivel, más técnicos.

En Enisa hubo hasta el año 1992, hasta finales de 1992 hubo un presidente ejecutivo y ese presidente ejecutivo, por razones personales, dejó la sociedad y se fue a otro empleo, me imagino, mejor dicho, lo sé, me consta, porque le conozco un poco, que tuvo una mejor oferta, y, como se trata de un mercado libre de trabajo, nos dejó. En aquel momento, el consejo de administración se planteó la posibilidad de nombrar o no un nuevo presidente ejecutivo y decidió —en último término, esta decisión corresponde a los accionistas— que el director general, que era yo, se ocupara de la gestión de la compañía, sin prejuzgar si en el presente o en el futuro volverá o no a la figura de un presidente ejecutivo. Cada sociedad anónima se dota de los órganos de gestión que le parecen más adecuados en ese momento. anteriormente había habido un presidente ejecutivo, hoy hay un director general, que soy yo, y es posible que en el futuro esto vuelva a replantearse. Honradamente, eso no lo sé. Yo intuyo, porque tengo muy buen contacto con mis consejeros y con mis accionistas, que es posible que, en el futuro, se vuelva a la figura de un presidente ejecutivo, pero no es ni la única solución ni necesariamente la mejor, y en cada momento la sociedad adopta aquella estructura de gestión que considera más idónea. De paso, le agradezco la flor que indirectamente me ha echado, porque da a entender que desde que yo me he hecho cargo de la gestión de Enisa estamos ganando dinero. Ni antes perdíamos tanto ni ahora ganamos tanto, por desgracia. En este sentido, me referiré un poco a las cuentas que S. S. tiene, igual que yo.

Enisa es una empresa pequeña; estamos hablando, no de 20, en este momento, somos 18 personas, aproximadamente 20 personas, y estamos hablando de un presupuesto —que ahora detallaré un poco— de unos 300 millones de pesetas al año. Por eso, a mí me da un poco de apuro cuando he oído hoy a los señores de Inespai, o el lunes pa-

sado a los señores de Iberia, de Hunosa, etcétera. Nosotros somos como una hormiguita al lado de ellos. Estamos hablando de una empresa muy pequeña, muy activa, muy compleja en su gestión por el tipo de trabajo que hacemos, pero digamos, en cuanto a cifras, muy sencilla. Yo intentaría dar un «flash» —perdón por el anglicismo—, una fotografía rápida de las grandes cifras, que son muy fáciles de comprender, y luego, si lo desean, podemos entrar en un detalle pormenorizado. Pero los grandes números de Enisa son muy sencillos: Enisa tiene aproximadamente —ahora hablo de un año tipo, de un año estándar, que se parece bastante al año 1994 o al 1993, que es el anterior, o espero que a 1995—, «grosso modo», unos gastos de 300 millones de pesetas al año, y tiene unos ingresos que oscilan entre 300 y 350 millones de pesetas al año. Según que seamos capaces de generar más ingresos o menos, o según que seamos capaces de apretarnos un poco más el cinturón o menos, tenemos un resultado equilibrado o tenemos un cierto beneficio. Esto como primer «flash».

¿Cómo se descomponen nuestros ingresos? Sustancialmente y también en números aproximados —si hace falta podemos entrar en mayor detalle—, de nuestra actividad inversora, es decir, de nuestros recursos propios que invertimos en las participadas, venimos a obtener, «grosso modo», entre lo que son dividendos intereses de nuestra cartera y lo que son intereses de nuestra tesorería excedentaria, unos 150 millones de pesetas, arriba o abajo, más unos 100 millones, 99 exactamente de la subvención del Ministerio, más unos 100 millones, 80, 100 millones de los servicios que prestamos a otras entidades y que cobramos, digamos con un esquema de consultora privada, aunque con unos costes o unos precios notablemente mejores, mejores en el sentido de más económicos para el cliente, que una consultora. Entonces, 300 de gastos, de 300 a 350 de ingresos, descompuestos en 150, 100 y 100, simplificando mucho. Estamos un poco en el filo de la navaja; en cuanto los gastos nos crezcan un poco más de lo previsto o los ingresos bajen un poco de lo previsto, estamos equilibrados o incluso con alguna pequeña pérdida. Este digamos que es el año estándar, el año tipo. Es cierto que en el año 1993 tuvimos unos resultados negativos de exactamente 215, si no recuerdo mal, millones de pesetas, pero también esto tiene una explicación y muy sencilla: lo que podríamos llamar el margen de explotación, el margen operativo, fue positivo en unos 80 millones de pesetas aproximadamente, contando estas tres fuentes de ingresos.

¿Qué ocurrió? Esto nos ocurrió a nosotros y ocurrió a prácticamente todas las empresas de capital de riesgo de España, e incluso yo diría que Enisa salió de ese año, que fue un año muy duro, como todos sabemos, salió mejor librada que la mayoría de las empresas de capital riesgo que operan en el mercado español. Ocurrió algo muy sencillo. Fue el año de la crisis, de la cual nosotros notamos también que estamos saliendo, por eso los beneficios de este año no responden tanto, modestia aparte, al mérito de mi gestión como al hecho de que la coyuntura ha cambiado. El año 1993, nuestra cartera de participaciones, nuestras participadas, igual que la inmensa mayoría de las empresas del país, tuvo dificultades. Nosotros, por prudencia de nues-

tros accionistas, prudencia que alabo, hicimos fuertes dotaciones a provisiones, por si alguna de esas empresas, en ese año o en el futuro, cayeran. Luego pondré un ejemplo. Nosotros tenemos invertidos, pongamos por caso, 80 millones de pesetas en un determinada empresa. Nosotros aspiramos a recuperar ese dinero. Al cabo de equis años, nosotros, de esa empresa, vamos recibiendo dividendos entretanto y, en su día, nos saldremos y recuperaremos los 80 millones de pesetas. Pero si esa empresa se hunde, ni cobramos los dividendos ni recuperamos el capital. En consecuencia, en previsión de que esto pueda ocurrir, y más siendo un año duro como el año pasado, hicimos fuertes provisiones, de manera que, aunque el resultado operativo fue positivo, de unos 80 millones de pesetas, las provisiones que hicimos, que fueron del orden de 300, nos llevaron a resultados negativos de 215.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor García Vidal, trate de ser más conciso. Repase las notas que tiene, vea los aspectos más fundamentales de las preguntas del señor Fernández Norniella, porque luego, en su turno, veremos si se requiere algunas precisiones mayores. Lo auténticamente fundamental de sus preguntas es lo que nos importa más en estos momentos.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE ENISA** (García Vidal): Los resultados, como decía, en 1993 fueron negativos, debido a las provisiones, pero éstas son recuperables. En la medida en que la coyuntura se vuelva favorable y nuestras empresas participadas vuelvan a la situación normal o incluso de beneficio, nosotros podemos recuperar esas provisiones e incluso tener resultados brillantes, por ejemplo en 1995.

Yendo a la pregunta que me hacía S. S. sobre las empresas participadas, yo tengo aquí la relación. No sé si damos un repaso rápido.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Puede enviar por escrito toda la información complementaria.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE ENISA** (García Vidal): Simplemente, para que cuando la reciba le sea fácil interpretarla, le diré que aquí lo que hay es la lista de empresas participadas. Son las empresas que estaban participadas a finales de diciembre de 1993 más la evolución de esas participadas a lo largo de 1994, recogiendo las desinversiones que hemos hecho, las inversiones que hemos hecho y los nuevos proyectos en los que hemos entrado. El cuadro es relativamente sencillo. A la derecha figura una columna con todas las provisiones efectuadas. Digo que ésta es una medida de prudencia de mis accionistas, que yo alabo, porque, con una inversión total de mil ciento y pico millones de pesetas, las provisiones son de 517. Es decir, tenemos provisionado prácticamente el 50 por ciento de nuestra cartera en previsión de que alguna de estas empresas pueda tener dificultades. En la medida en que esas empresas vayan bien, como van yendo, recuperamos las pro-

visiones. Por lo tanto, es un apunte contable más que una pérdida real.

A la pregunta del señor Diputado respondería adjuntando esta relación.

Sobre los gastos de personal también me hacía una pregunta. Los gastos de personal en Enisa son gastos de mercado. Los salarios de Enisa son salarios de mercado, incluso yo diría que hasta un poco por debajo del mercado.

Hay que tener en cuenta que nosotros tenemos una oficina, y luego hablaré sobre esto, en Los Angeles, que es un poco nuestra cabeza de puente en Estados Unidos y en ella tenemos 3 personas: una secretaria; lo que podríamos llamar el director de la delegación, que es un hombre polivalente entre el aspecto tecnológico y el aspecto comercial, y lo que vendría a ser un promotor comercial, que cobran salarios americanos, porque, además, son personas muy cualificadas.

Los gastos de personal de Enisa, que fundamentalmente son salarios y Seguridad Social, dan unas medias del orden de unos seis millones de pesetas por persona. No son unos salarios que estén fuera de mercado, ni mucho menos. Hay que tener en cuenta que el personal de Enisa es altamente cualificado. Nosotros en la plantilla total tenemos algo así como 4 personas de tipo administrativo y el resto son ingenieros y economistas, y muchos de ellos bilingües. Los salarios que se pagan en Enisa incluso pueden estar por debajo de los salarios del mercado. Y luego, como toda empresa española, tenemos una carga de Seguridad Social muy fuerte. Como es personal cualificado de alto nivel, nuestros gastos de Seguridad Social vienen a ser el treinta y pico por ciento de los gastos totales de personal.

También, pero esto ahora, honradamente, no lo recuerdo, creo que algunos gastos que no son salariales pueden estar incluidos en gastos de personal; por ejemplo, algunos gastos de formación. Concretamente, en el año 1993 y hasta el verano de este año hemos tenido unas clases de inglés para el resto de la plantilla que no lo domina; esos gastos de formación están incluidos en los gastos de personal. Luego veremos si es necesaria alguna otra aclaración.

En cuanto a los gastos de explotación y lo que decía S. S. de la reversión, me parece que hay una confusión, aunque no tiene mayor importancia. Dentro de los presupuestos generales del Estado y para 1995, lo que llamamos, aparte de los gastos de personal, otros gastos de explotación, son 106 millones de pesetas. Esos 106 se descomponen en servicios exteriores, que ahora aclararé, 23 tributos, sobre esto no hay mucho que hablar, 12 y luego, no es dotación a fondo de reversión, es la línea anterior y ésta dice: otros gastos de gestión corriente. Los 71 millones de pesetas a los que hacía referencia S. S. no son dotación a fondo de reversión, que, como verá, está en blanco, sino que corresponde a otros gastos de gestión corriente. Es decir, los gastos que podríamos llamar de explotación de Enisa, quitando los tributos, que son los que son, corresponden a la suma de los 23 millones de servicios exteriores y a los 71 millones de otros gastos. Estamos nuevamente en unos 100 millones de pesetas, aproximadamente, no llegan, unos 90 millones, y ahí se incluye todo, todo lo que no es gasto de personal: alquileres, viajes, abogados,

algunos, muy pocos, estudios, que a veces tenemos que encargar fuera porque o no damos abasto o no somos competentes, teléfono y mensajeros. Los gastos de teléfono en Enisa son muy grandes, porque continuamente estamos llamando al extranjero. Todos los gastos de funcionamiento están ahí. No es dotación al fondo de reversión, porque no existe, está en blanco. Además, creo que son unas cantidades razonables.

Me gustaría aclarar una cosa. Las cuentas de Enisa son auditadas por una auditora independiente, de prestigio reconocido. Los informes de auditoría de Enisa en toda su historia son limpios, absolutamente limpios, desde los primeros años del 80, que se creó Enisa, hasta el día de hoy. Son informes limpios. Me detendría aquí, por si necesitan alguna aclaración concreta.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Vamos a ver el turno siguiente.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE ENISA**: (García Vidal): Perdón, señor Presidente. ¿Me permite una brevísima aclaración?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Hágalas, sobre todo si con eso aceleramos.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE ENISA**: (García Vidal): Como he dicho, Enisa tiene hoy día una oficina operativa en Los Angeles, tuvo una oficina operativa en Nueva York, que cerró, por razones de coste y de economía, en enero de 1993. Además, como el INI tiene una oficina en Nueva York, nosotros seguimos operando en la costa este a través de la oficina del INI y nos ahorramos los costes de nuestra oficina en Nueva York. Por último, utiliza —pero la utiliza igual que cualquier empresa española puede hacerlo— la oficina del CDTI en Tokio. Es decir, Enisa ni tiene ni ha tenido nunca oficina en Tokio, es el CDTI el que la tiene, y Enisa utiliza esos servicios, como puede hacerlo cualquier organismo o cualquier empresa española.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Fernández Norniella, tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Presidente, voy a ser muy breve, pero sí voy a rogar al señor García Vidal que me envíe las tres últimas auditorías. **(El señor Director General de Enisa, García Vidal: Por supuesto.)** A nivel de curiosidad, porque yo me doy cuenta que Enisa no es una sociedad fantasma, sino que es un juguete, y es un juguete —permítame que me explique— en el buen sentido de la palabra, creo que está asumiendo funciones que podrían hacer o bien los agregados comerciales o bien los delegados, como usted ha dicho, del INI o de cualquier tipo de empresas. En cualquier caso, yo antes le decía que las subvenciones en los últimos tres años han sido 500 millones de pesetas, a capital según el presupuesto, 255 millones en el año 1993, 113 millones en 1994, 115 millones en 1995. Además, los fondos obtenidos por

otros medios han sido 210 millones por enajenación de inmovilizado —que tampoco entiendo, a no ser que sea inmovilizado financiero— (**El señor Director General de Enisa, García Vidal: ¡Claro!**), con lo cual empiezo a entender algunas cosas. Hay otro tema significativo también, y es que el inmovilizado financiero ya ha alcanzado la cifra de 1.085 millones al año 1995. Entiendo que Enisa es una empresa de capital riesgo y como tal está funcionando. Veremos las empresas que participan y de ahí podremos sacar el análisis y las conclusiones correspondientes. No se trata ni de hacerle perder el tiempo ni, dada la hora, de alargar esta comparecencia. Yo le pido estas auditorías y lo estudio con los datos que tengo, ya a nivel de curiosidad, porque más que nada, comprenderá que no eran los 300 millones, sino la curiosidad de decir: ¿Qué hace una empresa como ésta, asumiendo unas funciones que pueden hacer otros institutos e instituciones que ya existen, como Focoex, etcétera?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor García Vidal, haga los comentarios que crea procedentes para poder terminar.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE ENISA** (García Vidal): Creo que hay una pequeña confusión. S. S. alude a los 500 millones de subvención y, en consecuencia, a los 238 que figuran en la columna de 1993. Es que ahí se mezclan dos cosas y por eso decía antes que hace falta un cierto conocimiento de la mecánica contable. Fíjese que la rúbrica dice: Resultados procedentes del inmovilizado e ingresos y gastos excepcionales. Pues bien, en los 238 millones de pesetas, hay del orden —ahora no recuerdo la cifra exacta— de 140 millones de pesetas de una ayuda extraordinaria, que no es de los presupuestos generales del Estado, del Feder. Porque, como nosotros hemos trabajado muy activamente en las comarcas mineras y en éstas en Bruselas funciona el Plan Rechar, nosotros obtuvimos del Plan Rechar los 140 millones, pero no de los presupuestos generales del Estado. Y esa cantidad la recibimos de Bruselas porque hemos estado trabajando muy activamente en las comarcas mineras deprimidas por el cierre de las minas de carbón. Y, de hecho, aparte de las actividades de promoción que hemos hecho allí, en nuestra lista de participadas se encuentran varias empresas que vienen de la época en que trabajábamos en las zonas mineras.

En cuanto a que las actividades de Enisa las pueden hacer otros organismos, yo diría que no, porque las sociedades comerciales —ya que ha aludido a ellas—, como su nombre indica, hacen una labor de tipo comercial, es decir, están muy volcadas, como es lógico, por ejemplo, en la exportación, cosa que nosotros no hacemos, por ejem-

plo, en la organización o la presencia de empresas españolas en ferias comerciales, y nosotros no lo hacemos. Nosotros no competimos; al contrario, colaboramos con las sociedades comerciales. Lo que sí hacemos nosotros es lo que no hacen ellos, porque no es de su competencia, que es la presencia en las ferias tecnológicas. Al profano, al hombre de la calle, si hay una feria en Chicago, ya le parece que todas son iguales; pero no. Una cosa es una feria en Chicago, por ejemplo, para que las empresas españolas exportadoras tengan sus «stands» de muebles, de chorizos, de ordenadores o de lo que sea, y otra es una feria tecnológica donde van empresas o entidades que aportan tecnología y empresas o entidades que van buscando tecnología. Y en una feria tecnológica, Focoex, por ejemplo —que S. S. ha citado—, o Icex o, en general, las sociedades comerciales, no son competentes, no es su trabajo.

Nosotros asistimos a ferias tecnológicas, pero no a ferias comerciales y no nos dedicamos a favorecer la exportación. En este sentido, nuestra actividad es claramente diferenciada de la actividad extranjera que hacen los organismos del Ministerio de Comercio y Turismo, pongamos por caso.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): El señor Fernández Norniella tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Presidente, yo quisiera ratificarme en lo que he dicho. Es preferible recibir todos los datos, estudiarlos en profundidad y, si acaso, en una próxima comparecencia, hablamos. Si, efectivamente, Enisa es una empresa viable y que tiene un sentido, por nosotros no hay ningún problema.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Podemos dar por seguro que el señor García Vidal hará buena su oferta de hacer llegar la información.

En consecuencia, en nombre de la Comisión agradezco al Director General de Enisa, señor García Vidal, sus informaciones. Ya no nos queda más que dar por terminadas todas las comparecencias que, con ocasión de los presupuestos generales del Estado, han tenido lugar en esta Comisión, agradeciendo a los servicios de la Cámara el esfuerzo realizado y al letrado que nos ha acompañado, y a los dos únicos Diputados supervivientes de la Comisión (**Risas**), les expreso el deseo de que transmitan a todos los componentes la gratitud por haber logrado llevar a buen término estas comparecencias.

Señorías, se levanta la sesión.

Eran las ocho 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