



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1994

V Legislatura

Núm. 374

INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO

PRESIDENTE: DON JOAQUIM MOLINS I AMAT

Sesión núm. 30

celebrada el viernes, 2 de diciembre de 1994

Página

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia del señor Presidente de la Empresa Nacional «Ingeniería y Tecnología, S. A.», INITEC (Vela Biosca), para informar:

- Sobre los criterios adoptados por la citada Empresa para la adjudicación de contratos de obras y, en especial, de la adjudicación de determinados contratos a la empresa Control y Aplicaciones (CAE). A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/001223.) 11530
- Sobre las relaciones contractuales mantenidas en el ámbito de sus responsabilidades con la empresa Control y Aplicaciones (CAE). A petición del Gobierno. (Número de expediente 212/001247.) 11530

Comparecencia del señor Presidente del Instituto Nacional de Industria, INI (Salas Collantes), para:

- Explicar las causas de las desviaciones del Plan Estratégico 1992-1996 de Iberia y, especialmente, de las inversiones estratégicas en América Latina. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/001230.) 11544

	<u>Página</u>
— Informar sobre el Plan de viabilidad y su fundamentación, así como del futuro previsto del Grupo Iberia en América Latina. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal IU-IC. (Número de expediente 212/001231.).....	11544
— Informar sobre la situación actual y previsiones de futuro del Grupo Iberia y más concretamente en el Archipiélago Canario. A solicitud del Grupo Parlamentario Coalición Canaria. (Número de expediente 212/001248.)	11544

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

COMPARECENCIA DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL «INGENIERIA Y TECNOLOGIA, S. A.» (INITEC), PARA INFORMAR:

— **SOBRE LOS CRITERIOS ADOPTADOS POR LA CITADA EMPRESA PARA LA ADJUDICACION DE CONTRATOS DE OBRAS Y, EN ESPECIAL, DE LA ADJUDICACION DE DETERMINADOS CONTRATOS A LA EMPRESA CONTROL Y APLICACIONES (CAE). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/001223.)**

— **SOBRE LAS RELACIONES CONTRACTUALES MANTENIDAS EN EL AMBITO DE SUS RESPONSABILIDADES CON LA EMPRESA CONTROL Y APLICACIONES (CAE). A PETICION DEL GOBIERNO. (Número de expediente 212/001247.)**

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

Vamos a dar inicio a la sesión número 30 de la Comisión de Industria, Energía y Turismo.

Antes de entrar en la tramitación del orden del día —y creo que hablando en nombre de todos los miembros de la Comisión—, teniendo en cuenta que en la sesión en la que se tramitó la propuesta del Gobierno para sustituir en el Consejo de Seguridad Nuclear a la presidencia y a dos vocales, por las prisas del momento dejamos de realizar algo que creo que es de justicia, y es agradecer al presidente saliente, don Donato Fuejo Lago y a los dos vocales que íbamos a sustituir la muy buena colaboración que al frente de esa institución, como Presidente del Consejo de Seguridad Nuclear, tuvo siempre con esta Comisión del Congreso de los Diputados; como creo que es de justicia, repito, y así lo hemos comentado, quisiéramos que constara en acta nuestro agradecimiento a don Donato Fuejo Lago por la forma en que se desarrolló, a lo largo de tantos años, la presidencia del Consejo.

Vamos a pasar, por consiguiente, ahora sí, al orden del día, en el que tramitaremos conjuntamente los puntos primero y segundo de comparecencia del Presidente de la Empresa Nacional Ingeniería y Tecnología (Initec), para informar sobre los criterios adoptados por la citada empresa para la adjudicación de contratos de obras y, en especial, de la adjudicación de determinados contratos a la empresa Control y Aplicaciones, a solicitud del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, y la segunda, para informar sobre las relaciones contractuales mantenidas, en el ámbito de sus responsabilidades, con la empresa Control y Aplicaciones (CAE), a petición del Gobierno.

Tramitaremos, como decíamos, las dos conjuntamente, iniciando la intervención el Presidente de la empresa, don Fernando Vela Biosca, a quien agradezco su presidencia ante la Comisión y le doy la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA «INGENIERIA Y TECNOLOGIA, S. A.» (INITEC)** (Vela Biosca): Señor Presidente, señorías, con objeto de explicar los criterios que aplica Initec en las adjudicaciones de los contratos, voy a describir brevemente, en primer lugar, las actividades de la empresa, a continuación expondré el proceso de adjudicación de los pedidos y contratos y, finalmente, informaré sobre las adjudicaciones de Initec a CAE.

La Empresa Nacional de Ingeniería y Tecnología, Initec, con treinta años de experiencia, se dedica a la realización de proyectos, incluyendo los de instalaciones llave en mano, tanto en el mercado nacional como en el internacional. Es una empresa líder en el sector de ingeniería española, tanto por sus ventas como por el número de proyectos, así como por sus recursos humanos, por su presencia internacional y por el esfuerzo continuado en I+D.

Initec es una sociedad anónima con un capital social de 2.425 millones de pesetas que pertenece en su totalidad a Teneo, empresa del grupo INI. En los últimos años se ha realizado un esfuerzo muy importante para incrementar la presencia en el mercado exterior, así como para dotar a la sociedad de los medios de diseño más modernos mediante la implantación de sistemas integrados de diseño tridimensional que se están aplicando en diferentes proyectos. Con ello se está haciendo frente a un mercado más competitivo y global, con las lógicas repercusiones de adaptación en las dimensiones de los productos de la empresa.

En el momento actual se están desarrollando más de cien contratos a unos cincuenta clientes, empresas y administración pública, tanto en el mercado nacional como en el internacional, donde se están llevando a cabo proyectos representativos en diferentes países, como Argentina, Chile, Honduras, Ecuador, Marruecos, Omán, Argelia, Rusia y China.

Las ventas en el mercado exterior han supuesto, como consecuencia de estos trabajos, más del 40 por ciento sobre la facturación total en 1993. En este ejercicio los ingresos estuvieron en torno a los 13.000 millones de pesetas; la exportación superó los 5.600 millones de la plantilla, aproximadamente de unas mil personas, más de 500 son técnicos titulados y cerca de 300 técnicos no titulados. Es una empresa, por tanto, muy tecnificada, que realiza una inversión en I+D que el año pasado fue del orden del 6 por ciento sobre las ventas y un esfuerzo permanente en formación que supuso cerca del 6 por ciento de la masa salarial en el ejercicio pasado.

Hacemos una gama muy amplia de servicios, desde estudios de viabilidad hasta instalaciones llave en mano. Eso depende, muchas veces, de lo que demandan los clientes y del mercado, porque en los mercados exteriores normalmente las contrataciones suelen ser llaves en mano, mientras que en el mercado nacional hay algunas llave en mano, pero son más frecuentes otros tipos de contrataciones. Por ejemplo, nosotros podemos hacer sólo el proyecto, es decir, la ingeniería, donde, a partir de una ingeniería básica o de un proceso, desarrollamos todos los cálculos que son necesarios para poder construir la planta. Eso es el típico proyecto, sólo que como son instalaciones complejas requiere la integración de muchos de los técnicos especialistas de la compañía. Pero ofrecemos a nuestros clientes también servicios como la gestión de los suministros, en el que por cuenta del cliente compramos, activamos e inspeccionamos los pedidos correspondientes a equipos y materiales; o también hacemos el servicio de supresión de obra, en el que realizamos el correspondiente control de calidad, la programación y el control de costes en las obras. Hacemos combinaciones de los anteriores y en el caso más complejo realizamos proyectos llaves en mano, donde somos responsables de una instalación completa o de parte de ella, desde el diseño del proyecto hasta la construcción, el suministro de los equipos y la puesta en marcha. Es interesante mencionar estos diferentes tipos de alcance, porque luego, al hablar de las referencias concretas, habrá modalidades de un tipo o de otro.

La compañía está organizada de un modo descentralizado, en líneas de negocio, al frente de las cuales hay un gerente que es el responsable global y que dispone de todos los recursos técnicos y de gestión para ejecutarlos con los contratos conseguidos. Abarca diferentes tipos de actividades, tanto en el sector industrial como en el civil, y ha realizado, en España y en el exterior, un gran número de estudios y proyectos. Algunas cifras significativas son: más del 70 por ciento de la potencia eléctrica instalada a partir de carbono en España ha sido diseñado por Initec, que ha intervenido también en casi todas las refinerías, petroquímicas y fertilizantes; las dos plataformas «off-

shore» han sido diseñadas, asimismo, por la compañía, y la red básica de gasoductos y una gran parte de los oleoductos, así como numerosa actividad en el sector de ingeniería civil, tanto en los temas hidráulicos como en el área de infraestructuras.

Desde el principio, la compañía ha estado presente en el mercado internacional, de modo que Initec realizó proyectos en Kuwait, en Cuba, en Venezuela, en la República Dominicana, en Argentina y Arabia Saudita, y en estos últimos años en que la actividad exportadora se ha impulsado, tenemos algunos trabajos significativos en América, como en Chile, que hemos trabajado en la refinería de Concón y Concepción, y en este momento estamos haciendo la central térmica de Mejillones; en Argentina acabamos de entregar el proyecto del Salto de los Caracoles y estamos trabajando en el de Punta Negra; en Honduras, mediante la remodelación de los aeropuertos de San Pedro de Sula y Rotán, cuyo proyecto lo hemos realizado nosotros; en Estados Unidos hemos vendido una central térmica, la central térmica de Fort Fairfield, en el Estado de Maine, y en Ecuador estamos trabajando en la central térmica de Trinitaria.

Otros proyectos representativos dentro del sector energético han sido la central térmica de Jorf Lasfar, en Marruecos, actualmente en la fase final de construcción, y la central térmica de Ya He Kou en China, que está en fase de proyecto.

El volumen de las realizaciones de Initec puede sintetizarse en algunas cifras: hemos realizado más de 120 proyectos y más de 20.000 de megavatios en centrales térmicas, más de 300 proyectos en plantas industriales, los oleoductos y gasoductos diseñados alcanzan más de 5.000 kilómetros, más de 300 estudios y proyectos en planes hidrológicos, presas y regadíos y hemos exportado a más de 40 países.

Esto, brevemente, da una idea de la actividad de la compañía en un sector que en este momento, en algunas de las distintas líneas de negocio, tiene una menor demanda en el mercado nacional y se enfrenta al reto de competir en el mercado internacional, y ahí están los objetivos para los próximos años: el intentar conseguir llegar a más del 50 por ciento de nuestras ventas en el exterior.

Ahora paso a exponer de forma resumida el proceso que Initec desarrolla en la adjudicación de pedidos y contratos, que se estructuran en las siguientes fases.

Hay una primera fase de petición de ofertas, en la que hay que considerar, en primer lugar, la evaluación de los proveedores. La compañía dispone de un sistema de base de datos de proveedores homologados, que incluyen los más identificativos de cada proveedor, las certificaciones de calidad que posee, el listado de productos susceptibles de objeto de oferta, la fiabilidad tecnológica y también las limitaciones técnicas de suministro. En esta base de datos están incluidos 500 proveedores y se mantiene actualizada por cambios o por inclusión de nuevos productos y/o proveedores.

Para cada contrato, en función de las características específicas del mismo, se prepara en el proyecto una lista de suministradores usando la base de datos. Los criterios por

los que se seleccionan dependen muchas veces del tipo de proyecto y de la tecnología, y se define el número de suministradores a consultar. Cuando damos servicios a clientes, el propio cliente puede expresar preferencia por algún tipo o modelo para su proyecto y, sobre todo, son los departamentos técnicos de Initec, cuando la responsabilidad es nuestra, los que determinan quiénes son los suministradores adecuados a consultar.

Una vez hecha esta selección, los distintos departamentos emiten las especificaciones técnicas que van a formar el componente básico de la petición de oferta. Esta se compone de un conjunto de documentos técnicos donde se define el alcance del suministro, las normas técnicas aplicables, las pruebas a realizar, las inspecciones finales e intermedias, la calidad requerida, etcétera.

Los departamentos de apoyo elaboran y emiten la documentación comercial y legal, que está constituida, fundamentalmente, por las condiciones generales de compra, en donde se determinan las responsabilidades y obligaciones entre el comprador y el vendedor, referentes a precios, formas y condiciones de pago, avales, transferencia de la propiedad, aceptaciones o rechazos, cancelaciones o suspensiones, recepciones provisionales, uso de patentes, tribunales y leyes aplicables.

Con toda esa documentación se emite la petición de oferta, donde figuran todos los datos técnicos y comerciales, que ha de tener en cuenta el ofertante para elaborar y presentar su propuesta. A efectos de garantizar la transparencia, se exige a los suministradores que las ofertas se presenten en sobres cerrados, uno con la oferta técnica y otro con la oferta económica.

Según se van recibiendo las ofertas pasan a la custodia del proyecto, y cuando ha finalizado el plazo de presentación se procede a la apertura, identificación y distribución de las ofertas técnicas a los departamentos involucrados, y las ofertas económicas al comprador encargado del estudio económico. Esta sería la primera fase, es decir, desde la selección de los suministradores hasta la petición de oferta.

La segunda fase consiste en el proceso que lleva a la adjudicación, y se compone, fundamentalmente, de dos informes, uno técnico y otro económico.

En el informe técnico los especialistas de cada departamento —mecánico, eléctrico, tuberías, etcétera—, una vez distribuidas las ofertas técnicas, proceden al análisis y comparación de las mismas con respecto a las especificaciones emitidas en la petición de oferta. Los criterios de valoración técnica son fundamentalmente el grado de adaptación del equipo a los requisitos técnicos de la petición de oferta, la fiabilidad de los estudios y cálculos que se presentan a la oferta, el tipo y característica de los productos ofertados, las referencias anteriores, alternativas que se plantean y otros datos complementarios. Con ese informe, el responsable técnico del proyecto realiza una selección en la que clasifica las ofertas en válidas o rechazables técnicamente.

El informe económico, que realiza el comprador encargado del estudio económico, procede al análisis y evaluación de las condiciones económicas y comerciales de aquellas ofertas que son válidas de acuerdo con el informe

técnico. Es decir, los informes técnicos son una condición necesaria, de modo que, si no son válidos, los temas económicos no entran en juego.

El primer análisis se efectúa sobre las ofertas válidas y se centra en identificar los puntos comunes o posibles desviaciones a las ofertas sobre las condiciones requeridas, a fin de establecer entre las distintas ofertas una comparación homogénea. En la tabulación económica de cada ofertante se indican, entre otros, descripción y cantidades de suministros, precios unitarios y totales, precios unitarios por ensayo y lugar de entrega, condiciones de pago, condiciones de financiación, garantías y penalidades.

Es decir, con esos dos informes, y sobre la base de ofertas técnicamente válidas, el principio básico para la adjudicación viene determinado por las condiciones económicas. En condiciones similares económicas y de fiabilidad en el plazo de entrega, el nivel técnico es el determinante para la adjudicación. En proyectos con plazos de ejecución muy ajustados, el plazo de entrega puede ser decisivo, de modo que, realizada la tabulación económica con la recomendación en la adjudicación en función de esos criterios técnicos y económicos, de una manera colegiada se adjudica el pedido.

La tercera fase lleva desde el pedido hasta las facturas y la liquidación. O sea, una vez se adopta la decisión, se procede a la emisión del pedido, que incluye un conjunto de documentos tanto técnicos, como antes he mencionado —especificaciones técnicas, planos y esquemas y hojas de datos—, como documentación contractual aneja —condiciones generales de compra, condiciones particulares del pedido, condiciones de embalaje y expedición y condiciones de facturación—, haciéndose referencia a la documentación cruzada entre Initec y el adjudicatario durante la fase de oferta.

Luego, durante el desarrollo del proyecto, ocurren modificaciones, nuevos suministros o nuevos alcances, y se puede proceder a revisiones de los pedidos. Eso supone, naturalmente, que otra vez son evaluadas por los técnicos, por los económicos, y que el director de proyecto es el que las aprueba y emite la correspondiente revisión de pedidos.

La facturación se realiza en función de unas condiciones que ya se incluyen en el pedido. Las facturas se emiten siempre a buena cuenta del importe total de dicho pedido, son enviadas a la dirección financiera de Initec, que las remite a la dirección del proyecto, y en la dirección del proyecto, el responsable del seguimiento del pedido realiza una serie de informes que tienen que ver con el tipo de factura que es y que supone revisar actas de aceptación y certificaciones de prueba y ensayos cuando son pagos a la entrega en las instalaciones del suministrador, actas de inspección, certificados de pruebas y ensayos e informes de recepción en obra para pagar por entregas en el lugar de la instalación de Initec, o certificados de obra, visadas y aprobadas por el jefe de obra, en pedidos o contratos de montaje y construcción. La dirección del proyecto, recibidos los informes anteriormente indicados, aprueba la factura, cuando procede, y la devuelve a los servicios financieros para sus pagos.

Este es el procedimiento que se sigue, de un modo sistemático yo diría, no sólo en Initec, sino en las empresas que se mueven en este campo de la ingeniería.

Como antes decía, nosotros hacemos muchos de los servicios para nuestros propios proyectos llave en mano, pero, en cambio, en otros muchos más damos este servicio con garantía de transparencia y de fiabilidad a los clientes que nos contratan esta gestión, de modo que aproximadamente el 75 por ciento de los servicios de aprovisionamiento los vendemos en el mercado, y utilizamos, con pequeñas variaciones, este procedimiento para adjudicar numerosos pedidos de las compañías españolas.

Además de la adjudicación de los pedidos, luego hacemos la activación de los equipos, y también las inspecciones finales antes de su envío a obra.

Finalmente, en lo referente al último punto, deseo informarles de las relaciones comerciales de Initec con CAE, que se remontan a los años 70. Esta relación ha tenido dos vertientes. Por un lado, los contratos llave en mano de Initec, en los que CAE ha sido ofertante o subcontratista nuestro. Aquí se producen adjudicaciones por parte nuestra a CAE. Por otro lado, los contratos y servicios en los que Initec ha participado y CAE ha resultado adjudicatario. Como antes he mencionado, nosotros damos ese servicio a los clientes. A unos les hacemos sólo el informe técnico y ellos hacen el informe económico; a otros les hacemos el informe técnico y el informe económico, y ellos toman la decisión, hacen las negociaciones finales y son los que adjudican. Es decir, actuaciones por cuenta de otros. En este último caso, es decir, en el que nosotros hemos actuado por cuenta de otro cliente, las adjudicaciones en base a la información disponible datan de los años setenta, y entre ellas se encuentran —tengo una relación de unas sesenta adjudicaciones, de las que voy a leer algunas significativas—, para las plantas de etileno, un montaje de instrumentación en el año 1976; para una planta de aluminio, unas cabinas de 6 kilovols en 1977; para una planta de polietileno, un montaje de instrumentación en 1978; para una central térmica, la de Foix, un panel y un pupitre y alarmas en 1978; para la central térmica de Puente Nuevo, un centro de control de motores en 1978; para los gasoductos, unos cuadros de derivación y diferentes plantas en sucesivos años; para una planta de polietileno, el montaje eléctrico en 1982; para la central térmica de Aboño, cuadros y pupitres en 1983; para la central térmica de Velilla, un traçado eléctrico en 1984; para una planta de propileno, un montaje eléctrico y de instrumentación en 1985, y así hasta 1993. Es decir, éstos son los servicios en los que nosotros hemos propuesto la adjudicación a CAE y se le ha concedido por parte del cliente. Estas, aproximadamente, sesenta adjudicaciones, totalizan unos 2.500 millones de pesetas.

Puedo añadir que hay otros proyectos en los que ha participado Initec, como son los nucleares, donde ha hecho ingeniería y supervisión, y en los que CAE, junto a otras empresas del sector, participó. Concretamente, en los montajes eléctricos y de instrumentación de estas centrales nucleares CAE recibió contratos entre 1976 y 1983 por un valor aproximado de 9.000 millones de pesetas. Esto co-

responde al tipo de actividad en el que nosotros hacemos la gestión de esos servicios de aprovisionamiento, y ahora voy a entrar con un poco más de detalle en las adjudicaciones que ha realizado Initec, es decir, en los contratos llave en mano.

Empezaré por el más importante de los contratos, que es la central térmica de Jorf Lasfar, en Marruecos. Son dos grupos de 330 megavatios, una central de carbón, es decir, son grupos similares a los que tenemos en España. Actualmente está en construcción; se ha puesto en marcha el primer grupo y está previsto que ahora, en diciembre, se ponga en marcha el segundo. Este es un proyecto llave en mano realizado por un consorcio franco-español, en el que Initec lleva una parte, es responsable de un llave en mano parcial, como es típico en los grandes contratos, en los que se reparte el riesgo entre diferentes miembros del consorcio. Nuestro paquete es de unos 8.000 millones de pesetas. En este contrato nosotros hemos hecho a CAE, y otras empresas, adjudicaciones de tipo eléctrico. A CAE, concretamente, adjudicamos unas cabinas de interruptores de baja tensión para alimentación de servicios auxiliares en julio de 1992; unas cajas de conexión para señales analógicas en agosto de 1992 y unos cuadros de distribución de fuerza y alumbrado en diciembre de 1992.

Voy a entrar en el proceso de adjudicación de estos tres pedidos. El primero de ellos supuso el suministro de 30 conjuntos de cabinas e interruptores de baja tensión para alimentación de servicios auxiliares. En base a la lista de suministradores incluida en el contrato con la ONE, la Office Nationale d'Electricité, de Marruecos, y de la lista de suministradores homologados por Initec, se solicitan ofertas a las siguientes compañías: Abengoa, Agut, CAE, Sprecher, Isowat y Telemecanique. Todas ellas ofertan, se realiza el análisis técnico y no se consideran válidas las de Sprecher y Telemecanique, considerándose válidas las tres restantes. La adjudicación se decide a la compañía CAE, por mejor precio, válida técnicamente y cumplir el resto de las condiciones comerciales —que aquí eran muy importantes—, como plazos de entrega, penalidades y garantías.

El segundo contrato es el suministro de 35 bastidores de regletas de bornes, 192 cajas de conexión para señales lógicas, 88 cajas para señales analógicas y 98 cajas de compensación de temperatura. En base también a la lista de suministradores incluida en el contrato y acordada con la ONE, se solicitan ofertas a Temper, Abengoa, CAE, Isowat y Siemens. Siemens no presentó oferta y en el informe técnico se rechazan por incompletas las ofertas de Temper y de Isowat. Realizada la tabulación económica entre las dos restantes, Abengoa y CAE, se adjudica el pedido a la compañía CAE, también por mejor precio, recomendada técnicamente y cumplir el resto de las condiciones comerciales.

El tercer pedido es el suministro de 131 cuadros y paneles de distribución de fuerza y alumbrado. Se solicitan ofertas a Merlin-Guerin, Abengoa, CAE, Cuadreclec, Isowat, CESA e Irelsa. No presentan ofertas Merlin-Guerlain y Abengoa. En el informe técnico se consideran válidas las ofertas presentadas por CAE, Cuadreclec e Irelsa, y se decide la adjudicación a la compañía CAE por mejor precio,

válida técnicamente y cumplir el resto de condiciones comerciales.

Estas son las adjudicadas, pero creo que también conviene mencionar que en este mismo proyecto, ofertando CAE, es decir, participando en la licitación, no se le adjudican las cabinas e interruptores de media tensión en marzo de 1992; el montaje eléctrico y de instrumentación en junio de 1992; el control de parque de carbones en diciembre de 1992; el control de la planta de tratamiento de escorias en diciembre de 1992; el cuadro de arrancadores de corriente continua en abril de 1993 y la puesta en marcha de los servicios auxiliares en junio de 1993.

Este es el conjunto de adjudicaciones de la central térmica de Jorf Lasfar en lo que se refiere a las licitaciones en las que ha participado CAE. Ha habido, naturalmente, otras muchas en las que no ha participado, porque no sólo había temas eléctricos, sino también mecánicos y de diferente tipo.

Otro de los proyectos significativos realizados llave en mano fue una central, la central térmica de Fort Fairfield, en Estados Unidos, que en su momento fue la única central vendida por Europa y no en Estados Unidos. Aquí se le adjudicó el centro de control de motores en noviembre de 1986, la toma de muestras y análisis químico en enero de 1987 y el traceado eléctrico en junio de 1987.

Aunque la información anterior a 1988 no es tan completa como la que se tiene actualmente, también se dispone del proceso de adjudicación, que en el caso del centro de control de motores fue como sigue. Se solicitó oferta a Abengoa, a Agut, a CAE, a Cenemesa, a Mesa y a Wat. Cenemesa declina ofertar y se reciben el resto de las ofertas. Se realiza la evaluación técnica y son consideradas como las más completas las ofertas de CAE y Agut, seguidas de Wat, Abengoa, y a mayor distancia la de Mesa. En la evaluación económica CAE indica el menor plazo de entrega —tres meses respecto a los cuatro requeridos—, y el precio de CAE, a quien se adjudica, es el de menor importe. En este proyecto, el plazo de entrega tenía una enorme importancia, ya que, por las condiciones en las que se desarrollaba —sólo se podía montar durante algunos meses al año por la cantidad de nieve y bajas temperaturas que hay en el Estado de Maine—, el poder suministrarlos rápidamente era una de las condiciones básicas.

Para el siguiente pedido, la toma de muestras y análisis químico, se solicitan ofertas a CAE, Isolux, Sainco, Siemens y Wat. Se reciben ofertas de CAE, de Sainco y de Wat. Se realiza la evaluación técnica y se puntúa como técnicamente mejor la oferta de CAE. Por tanto, se adjudica, por menor precio, a CAE, sobre la oferta de Sainco, que era la que estaba en menor precio a continuación.

El tercer pedido que se adjudica en este proyecto es el traceado eléctrico, pidiéndose ofertas a Abengoa, a CAE, a Resoil, a Wat y a Integ-Heat. Excepto esta última, las otras cuatro presentan ofertas y se realiza la evaluación técnica. La de Abengoa no es válida y la de CAE resulta la más ventajosa, tanto técnica como económicamente.

En este mismo proyecto hay otras adjudicaciones en las que participa CAE, pero que no le son adjudicadas, como

es el caso del centro de cargas (adjudicado en mayo de 1986), las cabinas e interruptores de cuatro kilovols (también en 1986), las cabinas con interruptores de 480 vols (también en 1986) y el pupitre de la sala de control, que se adjudica en enero de 1987.

Hay otras dos adjudicaciones pequeñas a CAE en un proyecto de recuperación de gasolinas realizado en la antigua Alemania del Este. Se trata del suministro de un cuadro de mandos, para el que se solicitan ofertas a Controlmatic, a CAE, a Comsip y a Wat, adjudicándose a CAE por ser la de menor precio. También hay otro pequeño pedido de un armario de instrumentación, para el que se solicitan ofertas a Controlmatic, CAE y Comsip, adjudicándose a CAE también por ser la de menor importe. En este proyecto no hay más adjudicaciones.

Otro de los proyectos para el cual se solicitó oferta fue el de un cargadero de LPG para Rusia (diciembre de 1992), en el que se adjudicaron dos pedidos (un armario de distribución eléctrica y un cuadro y material de alumbrado), que no se adjudicó a CAE. Para el mismo país se hizo otro proyecto de almacenamiento isotérmico en Siberia, unos cuadros de distribución de baja tensión y un centro de control de motores, que fue adjudicado en diciembre de 1993, pero no a CAE.

Estos proyectos corresponden a todos los efectuados por nosotros llave en mano entre 1986 y 1994. Hay también algún pequeño proyecto anterior, no muy significativo y sobre el que además no tenemos información clara anterior a esas fechas, pero, realmente, nuestra actividad, como antes mencionaba, en los temas de llave en mano, fundamentalmente es la de los últimos años, y a ella corresponden los proyectos que tenemos en este momento; algunos de ellos son los de esas centrales térmicas que actualmente están en ejecución, siendo la más importante la que he detallado al principio sobre Jort Lasfar.

Un ejemplo de todo lo que decíamos antes sobre los documentos que se utilizan para un pedido podía ser uno de esos que he mencionado de CAE para Jort Lasfar. Aquí tengo los documentos correspondientes a las cabinas de interruptores de baja tensión para servicios auxiliares, documentos de tipo técnico y de tipo comercial que se utilizan para un pedido. En ellos figuran las condiciones generales de diferente tipo, así como todas las especificaciones técnicas con los correspondientes planos. Hago entrega de los mismos al Presidente de la Comisión por si SS. SS. desean consultarlos.

Otro de los aspectos que he mencionado anteriormente, que es el relativo al proceso de adjudicación, se desarrolla dentro de un conjunto de normas de la compañía que aparecen recogidas en estos documentos, donde se especifican las políticas generales de aprovisionamiento, el procedimiento general de adquisición, el manual de elaboración de pedidos, así como una revisión de casi todos los procedimientos durante los años 1993 y 1994, que fue cuando solicitamos la calificación de calidad de empresa registrada a Aenor, calificación que conseguimos en el mes de julio de este año. Con ocasión de ello, emitimos todo un conjunto de documentación actualizada que, de alguna manera, significa que toda la gestión de aprovisionamiento

ha pasado la aprobación del control de calidad de Aenor para su registro.

Tan sólo hay un pedido en el que no entro en detalle por razones que SS. SS. comprenderán, ya que está sometido a la Ley de Secretos Oficiales, que es el proyecto CITA. Sobre las adjudicaciones de dicho proyecto CITA, en el caso de que no estuvieran sometidas a esta ley, podríamos hacer un análisis exactamente igual que con los proyectos anteriores, pero no me es posible hacerlo por esa razón.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Presidente de Initec hacía entrega a esta Presidencia de una serie de documentos, que le devolvemos en este momento, puesto que creo que si los grupos tienen interés en conocerlos es mejor que lo soliciten en el momento de su intervención.

¿Grupos que desean intervenir? (Pausa.)

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra don José Manuel Fernández Norniella.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Presidente de Initec, comparece usted a petición del Gobierno para informar sobre el eventual trato de favor de la Administración o empresas públicas a la empresa CAE. Entiendo que, como consecuencia de la solicitud del Gobierno, su empresa habrá preparado toda la información que nos ha facilitado durante los últimos días y que esa información es la que nos presenta hoy aquí. Mi Grupo Parlamentario quiere agradecerle el esfuerzo que ha hecho para facilitarnos esa información, asegurándole que la estudiará detenidamente antes de adelantar ningún tipo de conclusiones respecto a la comparecencia que nos ocupa.

Hasta ahora, han comparecido en diversas comisiones representantes de empresas y organismos públicos, que han puesto a disposición del Parlamento un cúmulo de información. Salvo un único caso, el de la Administración penitenciaria, en el que se han detectado disfunciones debido a las contradicciones entre declaraciones previas del Ministro y declaraciones posteriores del responsable de la Administración, aún no ha habido tiempo de sacar conclusiones respecto al resto de las empresas y organismos. Es como si el Gobierno socialista hubiese pretendido crear una cortina de humo a costa de hacer comparecer ante el Parlamento a la mayor cantidad de responsables de la Administración para explicar que con CAE no ha habido ningún trato de favor. (Rumores.—El señor Sáenz Lorenzo: ¡Qué barbaridad!) Qué barbaridad, señor portavoz socialista.

Mi Grupo Parlamentario no tiene, «a priori», ningún posicionamiento positivo ni negativo al respecto; somos claros defensores de la presunción de inocencia y, por ello, hemos insistido, desde el primer momento, en que la mejor forma de dejarlo todo claro era crear una comisión de investigación para el caso Palomino, que es el que nos ocupa. Hemos insistido en que la creación de esa comisión de investigación era la única manera lógica de despejar totalmente las dudas sobre eventuales enriquecimientos ilícitos y tráfico de influencias de algunos familiares del Presidente del Gobierno. Y el Gobierno ha pretendido, precisamente, dejar fuera del contexto el espinoso y difícilmente

explicable tema sobre la valoración de Tacsá en el momento de su venta a CAE; que cada cual asuma sus responsabilidades.

Hasta el momento, los organismos y empresas que han comparecido nada tenían que ver directamente con el caso Palomino, salvo sus eventuales contrataciones con CAE. Su empresa, señor Presidente de Initec, sí que ha aparecido directamente involucrada y ha sido acusada de actuar irregularmente, quizá injustamente. En su explicación, usted ha pretendido demostrarnos que las actuaciones de Initec en el proyecto de La Moncloa y su relación con CAE ha sido en todo momento correcta, y nosotros, «a priori», como ya he dicho anteriormente, debemos aceptarlos, pero permítame, señor Presidente de Initec, que le puntualice algunas cosas y que, a la vez, le solicite algunas aclaraciones. Para ello, he de partir de cuatro premisas. La primera, que su empresa, al ser una de las ingenierías de más prestigio de este país, cumple con todas las normas ISO y UNE y, además, usted ha dicho que ya han entrado en el proceso de certificación de AENA; que su empresa debe estar homologada, desde hace mucho tiempo, por algún instituto de verificación, Bureau Veritas, Lloyd Register, The Germaniche Lloyd, cualquier tipo de estos institutos.

La segunda, que para cada proyecto de envergadura existe, desde el comienzo, un «project manager», que es el responsable de dicho proyecto desde que comienza hasta que termina.

La tercera, que en proyectos semejantes al búnker de La Moncloa o Enresa, las decisiones y negociaciones las concluye usted directamente.

La cuarta es que Initec dispone de un programa tan bueno de control de proyectos que incluso ha sido vendido a otras empresas de la competencia.

Si todo esto es cierto, señor Presidente de Initec, me gustaría que contestase a veinticinco preguntas que le he preparado. Si quiere no tome nota, porque he hecho una lista que puedo entregarle, y me puede ir contestando. Algunas de ellas ya las ha respondido a la hora de hablar de los procedimientos. En cualquier caso, las que le hago son muy puntuales y me gustaría que me contestase de la misma forma. Le leo.

Primera. ¿Tiene Initec manual de procedimiento? He visto que sí.

Dos. ¿En qué porcentajes se cumplen los requerimientos del citado manual?

Tres. ¿Se aplican para todos los proyectos estos procedimientos?

Cuatro. ¿Se incluyen en dicho manual procedimientos de homologación de proveedores, procedimientos de petición de ofertas, procedimientos para tabulación y evaluación de ofertas, procedimientos para el control de proyectos, procedimientos para control de subcontratistas y procedimientos para autorización de revisión de precios?

Cinco. ¿Cómo se garantiza, señor Presidente de Initec, el cumplimiento de estos procedimientos?

Seis. ¿Cómo homologa Initec a sus proveedores?

Siete. ¿En qué fecha fue homologado CAE como proveedor?

Ocho. ¿Cuándo se inició el proceso del búnker del señor González?

Nueve. ¿Quién fue el jefe del proyecto?

Diez. ¿Cuál fue la fecha de la firma del contrato?

Once. ¿Qué tipo de contrato se firmó?

Doce. ¿Qué importe total del contrato fue el de la obra?

¿Cuál fue la facturación final?

¿Qué forma de pago se estipuló?

¿Por qué se seleccionó a CAE?

¿Qué otras ofertas se solicitaron?

¿Quién tabuló las ofertas?

¿Cuál fue el importe inicial de la oferta?

¿Qué revisiones se autorizaron?

¿Existen copias de las certificaciones de CAE a Initec?

¿Cuál ha sido la facturación anual de CAE a Initec desde 1986, señor Presidente de Initec?

¿Ha participado Initec en alguna UTE con CAE? Ya me ha contestado, pero me gustaría que lo definiese meridianamente.

Y, por último, ¿alguna de las empresas con las que Initec haya formado UTE ha subcontratado con CAE?

Señor Presidente de Initec, si la premisa tercera que he apuntado de que en proyectos semejantes al del búnker del señor González, el Presidente de Initec o personas de su próximo entorno son las que concluyen las negociaciones, ¿con quién negoció usted en CAE? ¿Conoce usted al señor Palomino y al señor Alcalde? ¿Recibió usted indicaciones por parte del INI, del Gobierno o de cualquier otra institución o persona pública o privada para que colaborase con CAE en ese proyecto concreto, señor Presidente de Initec? ¿Con qué persona del Gobierno o del INI ha hablado usted últimamente del caso Palomino? ¿Qué instrucciones le han dado?

Señor Presidente, señor Presidente de Initec, señores Diputados, creo que si se nos contesta a estas preguntas será la forma más clara y meridiana de que la angustia social que en este país producen situaciones como las que estamos hablando... (El señor Marcos Medino: La gente ni come ni nada.)

El señor **PRESIDENTE**: Señores Diputados, por favor, está en el uso de la palabra el representante del Grupo Popular, absténganse de hacer ningún tipo de comentario.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: El señor Diputado estará pensando en las oposiciones de Vizcaya. En eso estará pensando. (El señor Marcos Merino: Seguro.—El señor Pérez González: Eso también es ofensivo.)

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández Norniella, aquí está la Presidencia para mantener el orden. Por favor, señores Diputados, manténganse en silencio.

Continúe, señor Fernández Norniella.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Creo que la mejor forma de evitar malos entendidos y dejar clara esta situación es que todo se explique meridianamente. Este es el único objetivo que mi Grupo Parlamentario tiene al hacer esta serie de preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Si les parece, señoras y señores Diputados, primero intervendrán los grupos, y si el señor Presidente de Initec desea un pequeño receso para contestar a las distintas preguntas, lo llevaríamos a cabo. En cualquier caso, seguimos, si les parece, señor Vela, con la intervención del Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya. En su nombre, don Jerónimo Andreu tiene la palabra.

El señor **ANDREU ANDREU**: Señor Presidente de Initec, en primer lugar, le agradecemos su información y el esfuerzo que ha realizado por ello. Lo que sucede es que es una lástima que ese esfuerzo no se haya visto coronado por la información que realmente nos interesa y la que ha producido alarma social, que es la de una supuesta concesión irregular a la empresa CAE en toda la obra eléctrica de lo que se ha venido a llamar popularmente el búnker de La Moncloa. Si no nos ofrece información sobre ese aspecto, como comprenderá, no podremos sentirnos satisfechos de ninguna manera por el resultado de esta comparecencia.

Si esto no se puede producir en esta sesión, le anuncio que mi Grupo buscará los mecanismos parlamentarios necesarios para obtener información sobre este aspecto y para saber si esa actuación se ha llevado de forma regular o irregular. Lo que nosotros consideramos es que de ninguna manera se puede aducir la existencia de una ley de secretos oficiales para que las adjudicaciones de obras no sean transparentes.

Se me escapa profundamente que pueda afectar a la seguridad nacional el saber si otras empresas han hecho ofertas sobre las unidades de obras que ustedes han realizado y si esas ofertas eran mejores o peores que las de CAE; se me escapa, repito, lo que esto pueda afectar a la seguridad nacional. Será porque uno está poco ducho en cosas de espionaje y de este tipo. (Risas.) Me parece algo ajeno a la realidad, y de cierta paranoia oficial, el pensar que esto pueda ser realmente grave para la seguridad nacional. Pero si es imposible que este tema se plantee aquí, le repito que no sé si solicitaremos que haya una sesión secreta o cualquier otro tipo de actividad parlamentaria. En cualquier caso, este asunto, que es el que realmente nos ha traído a esta sesión y sobre el que vemos que no nos puede aclarar nada, debe ser expuesto ante los representantes de la soberanía nacional.

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

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Quiero agradecer la comparecencia del señor Presidente de la compañía Initec, Don Fernando Vela, en la Comisión de Industria. También le agradecemos toda la información que nos ha facilitado respecto al proceso de adjudicaciones de su compañía a las diferentes empresas con las cuales ustedes han tenido relación en distintos proyectos, tanto nacionales como internacionales. Igualmente, a través de la información que usted nos ha dado en esta comparecencia apreciamos y constatamos que, en el proceso de adjudica-

ciones que ustedes han realizado en los diferentes proyectos en los que han participado, tanto a través de terceros o a través de subcontrataciones como en uniones temporales con las diferentes compañías, han prevalecido los criterios de adjudicaciones de obras en base a los informes técnicos en primer lugar y, en segundo lugar, teniendo en cuenta, a partir de estos informes técnicos previos que ya han pasado este primer tamiz, en función de las premisas, de los criterios económicos.

A partir de estas constataciones, que nosotros consideramos correctas y que son en las que, en definitiva, se mueve el sector de adjudicaciones de diferentes contrataciones de obra, solamente, por parte de nuestro Grupo, quisiéramos preguntar, si es posible que usted nos conteste en sus apreciaciones seguidamente, si en el proceso de contrataciones del proyecto CITA, que usted ha dicho que era secreto y que nosotros entendemos sus consideraciones, se siguieron los mismos procesos de adjudicación y de análisis.

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

El señor **SAENZ LORENZO**: Estamos en un trámite un tanto peculiar, que yo creo que se separa un tanto de las formas de actuar en un sistema democrático y en un Estado de Derecho, pero que a nuestro Grupo le parece importante llevar adelante, porque este trámite es consecuencia de una serie de acusaciones difusas, no concretadas, que consisten en decir que se da un trato de favor a una determinada empresa por parte de la Administración en función de unas relaciones familiares. Nuestro Grupo tiene interés, y el Gobierno también, en que todas las empresas que han podido tener relación con esta empresa y con esta acusación aclaren cuál ha sido su actuación y pongan de manifiesto que ha sido una actuación no solamente ajustada a Derecho, sino realizada sin el más mínimo trato de favor respecto de estas empresas. Es peculiar este esfuerzo porque, cada vez que se produce una comparecencia, nos encontramos con el hecho de que los grupos políticos vuelven a hacer insinuaciones sin plantear en ningún caso concreciones de cuáles son las acusaciones, si es que las hay. Uno de los portavoces ha hablado de supuesta contratación irregular. Si el señor Andreu sabe de alguna supuesta contratación irregular que la diga ya. Me parece que nuestro objetivo en esta comparecencia es que el señor presidente nos diga cuáles son los criterios por los cuales su empresa ha trabajado en los contratos con CAE en los últimos años; si han sido distintos en estos últimos años a como lo eran antes; si se ha adjudicado todo a CAE, mucho, poco, en qué proporción, de qué manera, para dejar totalmente nítido y claro ante la opinión pública que son falsas las acusaciones de que hay un trato de favor desde la Administración pública respecto de una empresa. Pero aquí desde los grupos se vuelven a insinuar actuaciones irregulares.

Señores Diputados, respecto al proyecto de La Moncloa, éste es un proyecto declarado secreto y el Gobierno ha tenido también el máximo interés en que toda la infor-

mación esté en manos de los grupos parlamentarios. Yo sé si es que los portavoces de esos grupos no les han informado a los portavoces de la Comisión de Industria de cuál es la situación, porque toda la documentación referida a este tema, los contratos, las empresas que han aparecido, absolutamente toda la contratación, que ocupa bastante volumen de papeles, está a disposición de los grupos parlamentarios. Ha habido una comisión secreta en la que ha comparecido el Gobierno, se está abierto a todo tipo de información, y si los señores Diputados no saben lo que corresponde en cada uno de los momentos de la tramitación es que no saben de lo que están hablando, o es que no saben cuál es el papel de cada uno de los instrumentos políticos y jurídicos que se ponen en marcha en cada uno de estos procedimientos.

Después de esta introducción, quiero agradecer al señor Vela su presencia y la completa información que nos ha suministrado. Efectivamente, de sus palabras deduzco que la compañía se mueve en un amplio terreno de la ingeniería ya desde hace años y con amplio prestigio, y también deduzco de su intervención la fuerte profesionalización en todas sus actuaciones. Pero para disipar cualquier tipo de duda, quisiera hacerle algunas preguntas: ¿quién propone en su empresa las empresas con las que se contrata? ¿Es una propuesta que se realiza a nivel técnico o que se realiza a nivel de dirección de empresa? ¿Quién decide estas propuestas? Me ha parecido oír hablar de una decisión colegiada. Me gustaría saber quién toma las decisiones y también, lógicamente, me gustaría saber si en algún momento el presidente ha recibido algún tipo de sugerencia o presión respecto de las contrataciones, en particular en relación con las contrataciones a la empresa CAE, por algún responsable político o alguno de sus superiores jerárquicos en el Instituto Nacional de Industria. Nuestro Grupo piensa que estamos haciendo un trámite en el que nos interesa por encima de todo dejar claro ante la opinión pública la limpieza de todas las actuaciones, y no estamos dispuestos a que esta democracia española se convierta en una caza de brujas, en procesos inquisitoriales que nada tienen que ver con un Estado democrático de Derecho.

Por mi parte, nada más.

El señor **PRESIDENTE**: Correspondería ahora el turno al señor Vela para dar respuesta a los distintos grupos. ¿Desea que se interrumpa la sesión para ultimar las respuestas o está dispuesto a contestar en este momento?

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA INITEC** (Vela Biosca): Desearía cinco minutos.

El señor **PRESIDENTE**: Si les parece, suspendemos la sesión por cinco minutos. **(Pausa.)**

Se reanuda la sesión.

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a reanudar la sesión. Tiene la palabra don Fernando Vela, presidente de Initec.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL «INGENIERIA Y TECNOLOGIA, S. A.»** (Vela Biosca): En cuanto a la primera pregunta relativa a si Initec tiene un manual de procedimientos, le diré que sí. La política general de aprovisionamientos se define en una norma general, en la que se establecen una serie de políticas de aprovisionamientos. Quizá no lo he mencionado antes porque es un tema anterior al procedimiento, pero ahora mencionaré alguna. Hay una política normativa donde se especifican unos principios de ética profesional, seguridad jurídica, políticas con relación a los proveedores, política de fomento de la competencia. En la normativa, que es lo que más estamos aplicando, se especifica como política que las normas y procedimientos que regulan el proceso de aprovisionamiento quedan clasificadas en dos grupos: las del grupo INI, que son un conjunto de temas, con manual de aprovisionamiento —el MAPRO—, la norma general de aprovisionamiento, el procedimiento de contratación conjunta y los comités de contratación y de carácter interno de la empresa. Normativa actualizada que incluye los criterios fundamentales relacionados con los principios generales de aprovisionamientos. Este grupo lo componen los documentos siguientes: el procedimiento básico de realización de proyectos, el procedimiento básico de promoción y oferta y el procedimiento general de adquisiciones. Y la normativa relativa a procedimientos de trabajos o guías técnicas de actuación específica relacionados con la gestión de aprovisionamientos, estando disponible en el departamento de aprovisionamientos y siendo responsables de su aplicación las posiciones jerárquicas y funcionales que se indican para cada caso en el manual de organización (nivel I-1, posiciones jerárquicas y estructurales, y nivel I-2, posiciones funcionales).

Cuando sea necesario elaborar normativa específica relativa a aprovisionamientos, deberá establecerse por escrito y su contenido no será discrepante con las políticas de aprovisionamiento que aquí se establecen. En aquellos casos en que por circunstancias específicas y puntuales se permitan situaciones calificadas como especiales que suponen excepción a la normativa general, se señalarán explícitamente las razones de dicha excepcionalidad, quedando delimitado de la forma más exacta posible su campo de aplicación.

Hay una política de ética profesional que dice que Initec respeta las normas de ética profesional y tiene especial consideración en los aspectos siguientes: en relación con la empresa, cuida y defiende siempre los intereses de la empresa, sin menoscabo de terceros, buscando al máximo el rendimiento de los medios utilizados; evita la búsqueda del éxito por procedimientos no éticos, sin perjuicio de utilizar el máximo de habilidad y firmeza en la negociación; respeta, en todo caso, las normas generales del INI y las internas de empresa, así como los preceptos legales y normas generalmente admitidas de honestidad comercial en todas sus intervenciones. En relación con terceros, respeta las obligaciones contraídas y exige de terceros el mismo respeto; lleva a cabo sus intervenciones, evitando toda clase de situaciones comprometidas que puedan redundar en deterioro de la propia imagen; basa siempre las relaciones

con los proveedores en un espíritu de cooperación mutua dentro del marco de las obligaciones, comportamientos éticos por ambas partes; evita y, en todo caso, suprime las relaciones con proveedores, cuyos hábitos y comportamientos den lugar a situaciones contradictorias con esta política, y establece las relaciones con terceros en los debidos términos de cortesía, buscando y manteniendo el nivel de atención.

Estas políticas, de alguna manera, se traducen en un conjunto de normas donde se regula el proceso de adquisiciones que se aplica en todo los casos, y las excepciones hay que explicarlas. Una de las excepciones más típicas es cuando trabajamos en una UTE, en la que normalmente, como hay distintas empresas, se decide dentro de la UTE cuáles son los procedimientos que se aplican. De todos modos, en algunos de los proyectos que yo he mencionado, que eran una UTE —por ejemplo, la Central Térmica de Fort Fairfield—, se aplicaron los procedimientos de Initec, y ya he mencionado todas las adjudicaciones y el procedimiento seguido.

En dicho manual se incluye el procedimiento de homologación de proveedores. Tenemos un banco de datos. Esta es la salida de datos de ese banco de datos de homologación de proveedores. Existen una serie de criterios —algunos de los cuales antes no leí para no hacer muy larga la intervención— en base a qué parámetros se evalúan los proveedores. La inclusión en esta base de datos de un proveedor —y este documento se lo puedo dejar, es prácticamente el que he expuesto con anterioridad, salvo algún párrafo que he saltado— decía, al hablar sobre la primera fase, en petición de ofertas, en el punto de evaluación de proveedores, que se establece básicamente según los siguientes criterios: valoración aceptable de sus sistemas de calidad, experiencia en suministros y servicios similares, referencias del suministrador con otros usuarios, evaluación de capacidad tecnológica y las limitaciones detectadas en su capacidad de producción.

Entonces, en función de estos aspectos, muchas veces es el propio cliente el que nos dice que utilicemos unos suministradores. No olvidemos que esto es desde antes de los 70. Quiero recordar una obra de 1968, que fue una ampliación del proyecto CK de la refinería de Escombreras, en el que estoy casi seguro que el montaje de instrumentación se le adjudicó a CAE. Desde ese momento, obviamente, se ha calificado al proveedor. Por otra parte, en muchas de estas cosas, no hay nada más que ver la lista de referencias de cualquiera de las empresas para darse cuenta de que se ha trabajado en casi todas las refinerías, en casi todas las centrales térmicas. Es decir, las cuatro o cinco más importantes en el campo eléctrico, bien en el suministro de equipos o en montajes, han trabajado prácticamente en todas las grandes instalaciones que se han hecho en España. Por tanto, están, digamos, cualificados. De hecho, CAE está homologada en este momento por AENOR también, y alguno de los otros suministradores que han participado en estas licitaciones son de las primeras empresas que han conseguido la calificación de empresa registrada AENOR. Initec, como antes he mencionado, ha sido la primera empresa de ingeniería que la había conseguido. En estos ma-

nuales están contemplados todos estos aspectos que se mencionan aquí.

¿Cómo se garantiza el cumplimiento de estos procedimientos? Igual que el resto de los procedimientos. Es decir, el departamento correspondiente, como aquí se ha mencionado, es el responsable de que se apliquen los procedimientos pertinentes y, en el caso del proyecto, es el director del proyecto; es decir, el director del proyecto, cuando empieza un proyecto, es el que define un procedimiento de coordinación en el que se establecen cuáles son las normativas que se aplican. Ahí se establecen las normativas que se aplican. Los proyectos están dentro de una línea de negocio y las líneas de negocio tienen un gerente —como anteriormente mencioné—, que es el responsable global de ese negocio y él es el responsable de que se aplique la normativa que está especificada. No obstante, existe un departamento de garantía de calidad que depende del director general, que es el que, ante cualquier indicación, hace auditorías de tipo técnico, analiza la aplicación de los procedimientos y, desde ese punto de vista, establece cualquier desviación que pudiera existir en algún momento.

¿En qué fecha y por quién fue homologado CAE como proveedor? La fecha es de 1986, está aquí CAE junto con otros proveedores, pero, de alguna manera, a lo mejor sin esa formalidad, ya digo que para otros, no para llaves en mano nuestro, que son más tardíos, pero para otros, se les ha adjudicado, se les ha propuesto y, por tanto, estaban homologados por clientes nuestros creo que desde finales de los 60 más que desde principios de los 70, aunque no tengo constancia; pero por memoria histórica estoy casi seguro de que ya intervino en ese proyecto, que fue uno de los primeros proyectos que hizo nuestra compañía.

Sobre lo que aquí se llama el búnker, debo decir, por algunas de las preguntas que se han hecho, lo siguiente: primero, rotundamente, no he recibido ninguna presión, indicación, sugerencia ni del INI ni de ninguna autoridad política ni de absolutamente nadie en relación con ninguna adjudicación del llamado búnker. En contra de lo que a lo mejor se ha deducido erróneamente de mis palabras, yo no intervengo en las adjudicaciones ni hago las negociaciones con los proveedores ya que no está previsto en las normas que yo lo haga. No se hacen las adjudicaciones en el consejo de administración; las adjudicaciones se hacen normalmente de modo colegiado en el proyecto, y cuando se rebasan ciertos niveles, se hace en otras instancias, pero no llegan nunca al presidente, es decir, el presidente de la compañía no interviene en las adjudicaciones. **(El señor Fernández Norniella: Señor Presidente, no me refiero a adjudicaciones.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández Norniella, lo dice en el siguiente turno, si le parece.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Es que está contestando a algo que yo no he dicho. Es para aclararlo, porque luego... Es un inciso.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Fernández Norniella, lo hará usted en el momento de su turno.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA INITEC** (Vela Biosca): A su pregunta de si he conocido al señor Palomino y al señor Alcalde, le contesto que no he conocido ni al señor Palomino ni al señor Alcalde.

Con relación a las instrucciones y a todas las preguntas que se refieren a ello, desearía poder contestar a esas preguntas porque creo que la compañía ha actuado de un modo correcto utilizando los procedimientos que dan una práctica de 30 años y que es la práctica normal en el mercado internacional, porque todas las ingenierías de este país han aprendido todas estas prácticas fundamentalmente de las ingenierías americanas que fundaron aquí empresas y cuyos métodos y normativas son las que se utilizan en los proyectos, unido, como se ha visto, a un conjunto de políticas establecidas dentro del grupo que creo que superan y mejoran con mucho lo que se aplica en otras empresas competidoras nuestras. No hay nada que me impidiera, si ello fuera posible, explicar aquí las cosas que SS. SS. me puedan preguntar, pero, como saben, este proyecto está sometido a la Ley de Secretos Oficiales y todos estos datos que se piden aquí en realidad yo no los puedo dar. Pienso que están en su sitio porque muchas de estas cosas nos las ha pedido a nosotros nuestro interlocutor. ¿Quién era nuestro interlocutor? Es la DISSC, Dirección de Infraestructuras y Seguimiento de Situaciones de Crisis; ése es nuestro interlocutor, nuestro cliente y, por tanto, estoy seguro de que todas estas cosas están suficientemente clarificadas en la documentación que se ha puesto a disposición y de la que yo, desgraciadamente, no puedo contestar aquí.

Otra pregunta dice: ¿Cuál ha sido la facturación anual de CAE-Initec desde 1986? Con la salvedad del proyecto CITA, no tanto las facturaciones —que no las tengo pero es igual— sino las contrataciones —que antes he mencionado— son 400 millones de pesetas. Aquí dice anual, pero es todo el período 1986-1992. Las adjudicaciones que antes he mencionado totalizan un importe de unos 400 millones de pesetas. Las que no corresponden a Initec sino gestionadas por Initec —son facturaciones a otros clientes— son muy superiores, del orden de 2.000 millones de pesetas o una cosa así. Según lo que tengo aquí, quizás no exactamente 1986, será algo más, pero superior a 2.000 millones de pesetas.

¿Ha participado Initec en alguna UTE con CAE? No. La relación de CAE con nosotros en esas llaves en mano ha sido como contratista o como suministrador.

¿Alguna de las empresas con las que Initec haya formado UTE ha subcontratado con CAE? No lo sé, la verdad, porque las empresas que hayan formado UTE con Initec habrán contratado, pero en proyectos en los que estaba Initec —si se refiere a eso— en UTE, en proyectos, creo que no ha habido ninguna subcontratación por otros en ese sentido. Me parece que éstas son las preguntas a las que podía responder.

Creo que el señor Andreu no hizo ninguna pregunta, aunque sí una afirmación sobre el tema. Sobre el proyecto CITA, esto es lo que puedo responder a todos, en el sentido de que al estar sometido a la Ley de Secretos Oficiales no puedo dar detalles sobre él. Además de la pregunta sobre el

proyecto CITA, no recuerdo ninguna otra pregunta hecha por el señor Andreu. ¿Es correcto? (**Asentimiento.**)

El señor Sánchez Llibre me parece que preguntaba si los procedimientos seguidos en las adjudicaciones de CITA habían sido los mismos que en el resto de las adjudicaciones. La compañía lo dijo desde el primer día en una nota que se publicó en la prensa. Nosotros realizamos las adjudicaciones utilizando la base de datos homologados, pedimos ofertas, hicimos un informe técnico e hicimos la tabulación económica, la propuesta de adjudicación y se decidió la adjudicación. Todo ello se hizo —hay otra pregunta sobre cómo se hace esto— colegiadamente entre el director del proyecto, el responsable de compras y el responsable técnico, que son los que emiten los informes correspondientes; ése es el método normal de adjudicación. Hay algunos pedidos en los que, por importe o por criticidad, interviene el siguiente responsable que es el gerente; pero el director de proyecto sigue siendo el que propone después de hacer ese análisis colegiado. Hay otros, escasos, en los que se llega al director general e intervienen también el director financiero y el de control y sucede exactamente igual: el director de proyecto, después de esos dos informes, es el que propone la adjudicación. Ese es el sistema de adjudicación de la compañía. Los otros casos que intervienen por encima del proyecto son excepcionales. ¿No sé si había alguna pregunta más del señor Sánchez Llibre? (**Denegaciones.**)

Señor Sáenz Lorenzo, yo creo que algunos de los puntos ya se han contestado. En cuanto a la posibilidad de que hubiera habido alguna sugerencia o presión de algún responsable político o superior jerárquico, ya lo he respondido claramente: absolutamente ninguna. Yo me he enterado y he conocido algunas cosas de este proyecto sencillamente el lunes, día 7 de noviembre, cuando, al leer una información periodística, he reunido inmediatamente al director de proyecto, al responsable de compras y al responsable técnico para que me explicaran aquello, porque no conocía en absoluto los términos ni el proceso ni he tenido ni directa ni indirectamente noticia de ninguna adjudicación y, desde luego, ningún tipo de sugerencia de nadie en cuanto a adjudicaciones.

Sobre quién propone las adjudicaciones y quién selecciona las empresas, es el grupo de proyecto el que selecciona las empresas que se van a utilizar y a los que se va a pedir oferta; el responsable de aprovisionamiento y el técnico son los que hacen la propuesta al director de proyecto. El director de proyecto, si es llave en mano, decide él, y si no es llave en mano, que es un servicio para un cliente, se lo propone al cliente, que es el que toma la decisión final. En este caso eran llave en mano parcial y el director del proyecto fue el que decidió a quién se pedía oferta. En cuanto a cómo se produce la adjudicación, es la misma respuesta que he dado.

Sobre las adjudicaciones a CAE se ha podido ver que en unos proyectos se le adjudican unas cosas y otras no. Hay un proyecto en 1967 en que se le adjudicaron dos temas de menor importancia porque fueron de dos millones de pesetas cada uno, relativos al proyecto de recuperación de gasolineras. A otros suministradores se les adjudican cosas en

proyectos y no se le adjudica nada a CAE. Es decir, a lo largo de estas experiencias CAE no consigue adjudicaciones en todos los proyectos llave en mano de Initec. En los que consigue adjudicaciones, hay otros, sin ir más lejos en el de Jorf Lasfar, que tiene adjudicaciones mayores que CAE. La adjudicación más importante de nuestra compañía en los últimos tiempos es el montaje eléctrico en Jorf Lasfar en la que CAE compite con otra compañía hasta el final. Son los dos preseleccionados finales y se adjudica a la otra compañía.

Podemos haber cometido errores, y a nivel de proyecto a lo mejor están dispersos, pero los criterios, tanto en políticas, como en práctica a nivel técnico son independientes. Tal como se desarrollan las adjudicaciones podrá haber habido equivocaciones, pero por la propia forma, por la profesionalidad de las personas, por los años que llevamos trabajando en esto, porque casi todas las personas que intervienen tienen 20 ó 25 años de experiencia en este campo, por la práctica de independencia que seguimos nos interesa cumplir. Si no ¿cómo venderíamos nuestros servicios ya que el 75 por ciento del departamento de aprovisionamiento se vende a clientes? En cuanto hubiera cualquier duda sobre nuestra independencia ¿quién nos iba a contratar esos servicios? Compañías muy importantes del país, con grandes equipos técnicos, nos encargan esos servicios. Nosotros hacemos el análisis, las propuestas y ellos deciden, porque esa es su responsabilidad, pero detrás está la confianza en un trabajo profesional de muchos años. Si existiera cualquier duda no venderíamos los servicios del departamento de aprovisionamientos, que es el más grande de todas las ingenierías del país.

Sinceramente, creo que no hay ningún trato de favor para ninguna compañía, y para CAE exactamente igual que para las demás.

El señor **PRESIDENTE**: Me ha parecido, señor Fernández Norniella, que antes de entrar en el último turno de los grupos quisiera hacer alguna declaración puntual de alguna pregunta.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Puedo hacerlo en el turno de los grupos.

El señor **PRESIDENTE**: Si cree que la respuesta le puede facilitar su intervención final y quiere hacerla puntual en este momento, puede hacerlo.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Es una aclaración que me la puede hacer en su intervención posterior.

El señor **PRESIDENTE**: Iniciamos la intervención final de los grupos.

En representación del Grupo Popular, tiene la palabra el señor Fernández Norniella.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Señor Vela, muchas gracias por sus aclaraciones.

Como los hechos suelen ser tozudos, ha venido a demostrarnos que, con independencia de la oposición de mis

queridos compañeros socialistas, lo mejor es que se hable y se explique. Las preguntas que he hecho estaban encaminadas precisamente a demostrar que Initec, siendo una de las ingenierías de más prestigio en este país, tenía que tener los soportes organizativos necesarios para garantizar que los proyectos se ejecutasen adecuadamente. Le he hecho algunas preguntas respecto al búnker de La Moncloa a sabiendas de que era un tema incluido en los secretos oficiales, pero como habrá visto en mis preguntas, salvo dos de ellas, para nada afectan a ese secreto puesto que son preguntas de operativa.

Acepto su contestación, no negativa, sino de no poder contestar porque el objeto de mis preguntas era llegar a unas conclusiones que usted mismo me ha dado a la hora de hablar de los procedimientos, y es decir que en los procedimientos de aprovisionamiento, gestión y dirección de proyectos de Initec existen, como no puede ser menos, excepciones. Y que, en esas excepciones, en algunos casos los clientes son los que determinan los proveedores que deben entrar en esos proyectos, como consecuencia, bien de afinidades técnicas o bien de afinidades de grupo o de interés con vistas a la seguridad posterior del proyecto.

No dudo de que el tema del búnker tiene la excepcionalidad suficiente como para que su cliente indicase a Initec qué proveedores deberían participar en ese proyecto. No le voy a preguntar, puesto que me va a contestar lo mismo: que es un secreto oficial. Pero me queda la duda, y quiero dejar constancia, de que puede existir una excepcionalidad y que a Initec se le haya podido decir que participen estos proveedores porque les merecen más confianza que otros. Está claro que si esto se ha producido, en el correspondiente expediente existirá una anotación del jefe del proyecto, porque los técnicos solemos tener la meticulosidad de decir: se toma esta decisión por indicación de don fulano. Confiando en que este Parlamento acepte la creación de una comisión de investigación y se aporte toda la documentación que se precise, mi Grupo Parlamentario va a esperar.

Me refería antes a una contestación suya en la que decía que usted no participaba en las adjudicaciones, y es lógico que el presidente de una compañía no participe. Pero yo quería referirme a las negociaciones con los clientes y no a las adjudicaciones, y entiendo que ahí sí debe participar y lo hará en aquellos proyectos de gran envergadura. Como mi pregunta iba dirigida a la excepcionalidad del tema, me doy por satisfecho con su contestación. Agradezco, repito, su presencia y la información que estudiaremos detenidamente y a partir de ella tomaremos posiciones.

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

El señor **ANDREU ANDREU**: Al hilo de la intervención del señor presidente del Initec, me surge alguna duda que quisiera que me aclarara. Pero antes de plantearlas quisiera comentar algo de lo que se ha manifestado en esta

Comisión, porque creo que es interesante a los efectos que nos traen aquí.

El representante del Grupo Socialista se ha sentido molesto porque he calificado algunos hechos de supuestas irregularidades. Si no es correcta mi terminología estoy dispuesto a rectificarla, pero quiero constatar cuáles son los hechos que nos han traído aquí y los que han llevado al propio Gobierno a pedir que comparezca en Comisión el presidente de Initec. Los hechos han sido que en el palacio en el que vive el Presidente del Gobierno se realizan unas obras muy importantes, que, por su propia naturaleza, la adjudicación de esas obras no es transparente y que esa adjudicación se hace a una empresa en la que participa de alguna manera un cuñado del Presidente del Gobierno. Esos hechos son muy llamativos. Entonces, estoy dispuesto a cambiar la calificación de supuesta irregularidad por hechos muy llamativos, pero todos estaremos de acuerdo en que son hechos muy llamativos hasta el punto de que el propio Gobierno pide la comparecencia del presidente de la empresa que, de alguna manera, es responsable de su contratación.

¿Estará de acuerdo el portavoz del Grupo Socialista en que son hechos muy llamativos, y que esos hechos muy llamativos convendría que tuvieran la mayor clarificación posible? Si me remite el portavoz del Grupo Socialista a una información secreta a mi portavoz o portavoz parlamentaria, tendré que decirle que, desde luego, en el Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya las informaciones secretas no se comentan. No sé si en el Grupo Socialista se comentan, pero en mi Grupo no se comentan.

Por lo tanto, comprenderá que, si en la intervención que hace el presidente de Initec resulta que no puede dar información del hecho tan llamativo que nos ha traído aquí porque está sujeto a la Ley de Secretos Oficiales, yo agradezco el esfuerzo, que me sienta encantado de estar con ustedes, pero que, a efectos de lo que nos traía aquí, considere esto no nos resuelve nada, absolutamente nada.

Quiero decirle que este colofón de intervención no es un colofón estándar de Izquierda Unida en las comparecencias, en absoluto, y podrá usted ver en el «Diario de Sesiones» de las diferentes comisiones que, en unas, nos sentimos satisfechos, en otras, mantenemos dudas, y, en otras, realmente pensamos que ha habido irregularidades, como fue en el caso de Feve e Instituciones Penitenciarias. Sin embargo, veo que hay otros colofones de intervención que son estándar, que es el colofón que de alguna manera, conceptualmente, usted nos ha planteado: de un hecho parcial deriva conclusiones universales. De un hecho parcial, dice: no ha habido ninguna irregularidad, aquí se está hablando de noticias falseadas. Desde luego, no es el colofón universal que nosotros estamos llevando en cada una de las intervenciones de los comparecientes.

Hecha esta aclaración, que me parecía pertinente, simplemente le quisiera preguntar al señor Presidente de Initec si La Moncloa tuvo que autorizar que la subcontratación la realizase la empresa CAE.

El señor **PRESIDENTE**: El Grupo Parlamentario Catalán de Convergència i Unió no desea intervenir.

Señor Sáenz Lorenzo, ¿desea intervenir en nombre de su Grupo? (**Asentimiento.**)

Tiene la palabra don José Félix Sáenz Lorenzo, en representación del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor **SAENZ LORENZO**: En primer lugar, una aclaración sobre los hechos que nos han traído aquí. Yo creo que hay que dejarlos bien claros. Los hechos que nos han traído aquí son la existencia de una acusación, que yo he calificado de difusa, de un trato de favor generalizado respecto de determinada empresa por parte de la Administración. Eso nos lleva a que el Gobierno, en un afán de clarificar y de transparencia total respecto de su actuación, haga que comparezcan en la Cámara todos los responsables de empresas o todos los que hayan podido tener relación con esa empresa, todos los responsables públicos que hayan tenido en su actuación alguna relación contractual con esa empresa a la que nos referimos. Son distintos trámites, hay presidentes de empresas que han comparecido en unas comisiones, otros presidentes de empresas que comparecen en otras, y hay un trámite específico, que es el de la actuación en La Moncloa que, por su carácter secreto, tiene una tramitación específica, que es que toda la documentación se remite a esta Cámara pero con la tramitación característica de una actuación que tiene la calificación de secreta, a la que tienen acceso los portavoces de los grupos parlamentarios.

Aquí, estamos en otra tramitación distinta, es decir, Initec, además de esa contratación, que tiene su clarificación en el ámbito correspondiente de la Cámara, en este ámbito tiene que clarificar cuáles son sus relaciones con CAE, si son normales o son de trato de favor. Evidentemente, el procedimiento, desde mi punto de vista —y lo he querido poner de manifiesto—, tiene algunos defectos de fondo, porque en un Estado de Derecho democrático la presunción de inocencia debería ser la característica básica, sin embargo, los actuales mecanismos de transmisión de las ideas hacen que muchas veces medias verdades o acusaciones genéricas no especificadas puedan poner en entredicho la actuación de un Gobierno o la actuación política, y por eso el Gobierno ha querido clarificar, uno a uno, todos los procedimientos. Por tanto, lo que nos ha traído aquí es poner en claro si Initec ha dado un trato de favor en sus contrataciones a la empresa CAE en los últimos años. Me da la impresión de que el tema ha quedado bastante claro y no ha habido por parte de ningún grupo ninguna no digo ya acusación sino que no se ha citado ningún tema específico en el cual se pueda suponer que hay algún trato de favor.

¿El tema de La Moncloa? Ese tiene otro trámite por las características que tiene, en el cual también hay clarificación, también hay transparencia y también información a los portavoces parlamentarios, pero no en esta Comisión. En esta Comisión son el resto de las contrataciones que pueda haber hecho Initec con la empresa CAE.

Por eso, aun así, yo le quería hacer una pregunta al señor Presidente, si es que la puede contestar, aunque yo tengo alguna duda al respecto. Si en el proyecto de La

Moncloa, que es un proyecto llave en mano parcial, se han utilizado los procedimientos habituales en la empresa para la toma de decisiones o si se ha hecho excepción. Me parece que esa respuesta sí la podría dar, previsiblemente, el señor Presidente. Como se ha puesto en cuestión ese tema, me parece importante señalarlo.

También me parece importante señalar que lo que no me parece nada adecuado es que, cuando el Gobierno quiere plantear la máxima transparencia cuando se habla de un trato de favor y se hace venir aquí a todas las personas que han tenido relación contractual desde la Administración con esa empresa, se hable de cortina de humo. Me parece que es una contradicción en sus propios términos. ¿Cómo se puede hablar de cortina de humo cuando se plantea la máxima transparencia en la actuación?

Yo quiero decir que, por parte de mi Grupo, me ha parecido satisfactoria la intervención del señor presidente de Initec, y que en este trámite hemos constatado que no parece haber duda alguna respecto de la actuación de su empresa en las adjudicaciones a la empresa CAE, que parece que son ya muy antiguas en el tiempo, que se inician antes incluso de los años 70, que han tenido una continuidad, según he leído, aunque supongo que nos dejará constancia de los datos a los que ha hecho referencia en su intervención inicial, que ha tenido una continuidad a lo largo del tiempo, y que incluso en los últimos proyectos, en el proyecto de Marruecos, que es quizá el más importante que está llevando a cabo en estos momentos la compañía, digamos que la adjudicación más importante en el tema eléctrico no se ha producido a esa empresa sino que se ha producido a otra, aunque a esa empresa se hayan producido algunas adjudicaciones en ese mismo proyecto.

Por lo tanto, quiero señalar la satisfacción de mi Grupo y, una vez más, decir que estamos introduciéndonos en este país en unos mecanismos que no son los que corresponden a un Estado de Derecho. Hay que decir que la Inquisición consistía en utilizar unos métodos totalmente contrarios a los que corresponden a un sistema democrático. En la Inquisición había que demostrar la inocencia, el acusado tenía que demostrar la inocencia y, además, si no se declaraba culpable, era quemado en la hoguera en algunas ocasiones. Bueno, eso es todo lo contrario de lo que supone un Estado de Derecho. Espero que todos los que estamos aquí presentes —así lo supongo, y lo sé, pero llamo la atención a S. S.— estemos de acuerdo con que los procedimientos adecuados en una democracia como la española son los del Estado de Derecho y no los de la Inquisición. (**El señor Fernández Norriella pide la palabra.**)

El señor **PRESIDENTE**: Dígame, señor Fernández Norriella.

El señor **FERNANDEZ NORRIELLA**: Quisiera aclarar al portavoz del Grupo Socialista una cuestión muy breve.

El señor **PRESIDENTE**: Si le parece, damos la palabra al señor presidente de Initec y, por último, los grupos,

como ha habido nuevas preguntas al señor presidente de Initec, podrán consumir otro turno.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Es que no tiene nada que ver. Es una cuestión casi de orden, en cuanto que se han vertido manifestaciones que creo que no es ni el momento ni el lugar, y me gustaría que constase en acta, a continuación, la oposición de mi Grupo.

El señor **PRESIDENTE**: Si le parece, utilice el turno normal, que, con posterioridad, tengo previsto concederle, señor Fernández Normiella.

El señor presidente de Initec, don Fernando Vela, tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA INITEC** (Vela Biosca): Respecto de la idea expresada por el señor Fernández Normiella de que los clientes son los que determinan, de acuerdo con las excepciones que yo había mencionado, y en esos casos de excepcionalidad indican qué proveedores, esto es cierto en aquellos casos en que el cliente es el que compra y nosotros sólo hacemos la gestión, porque el cliente es el que determina la lista de suministradores y también es quien adjudica. Pero éste no es el caso al que nos referíamos. Esto es un «llave en mano» parcial y, por tanto, como he expresado, en todos los «llave en mano» es la propia compañía la encargada del tema y a nivel del director de proyecto donde se resuelve. Por tanto, debo clarificar —y en ese sentido me parece que también sirve para la contestación al señor Sáenz Lorenzo— que los procedimientos que se siguieron aquí fueron los habituales de Initec, porque era un «llave en mano» parcial y en esas circunstancias fueron seleccionados los proveedores a nivel del proyecto.

Respecto a la pregunta de don Jerónimo Andreu sobre si La Moncloa tuvo que autorizar que CAE hiciera la subcontratación, la respuesta es radicalmente no. Está implícitamente respondida en lo que antes he dicho, pero La Moncloa no tuvo ninguna intervención. Yo no he intervenido ni he conocido la lista de suministradores en el momento en que se hace la oferta ni en la adjudicación, sino que les he preguntado a los responsables de proyectos si ellos habían recibido alguna sugerencia o alguna indicación, y la respuesta ha sido taxativa: en absoluto.

El señor **PRESIDENTE**: Probablemente para un último turno de intervención de los distintos grupos, tiene la palabra el señor Fernández Normiella, en representación del Grupo Popular.

El señor **FERNANDEZ NORNIELLA**: Con el afecto y respeto que me ofrece el portavoz socialista, señor Sáenz, quisiera, en primer lugar, aclarar que ningún grupo ha venido aquí a acusar; en consecuencia, sobra decir que algún grupo ha podido acusar. Hemos venido aquí a una comparecencia que solicita el Gobierno para darnos información. Repito mi posicionamiento anterior: vamos a estudiar esa información y, en base a ella, tomaremos posiciones.

Decía también el portavoz socialista que yo he hablado de una cortina de humo. Sigo hablando de una cortina de humo. Busque en el Directorio de la Real Academia lo que significa cortina de humo y verá que no es nada malo ni peyorativo; simplemente es que, al final, hay tanta paja que es imposible llegar al grano. Creo que el hecho de que todos los representantes de las empresas públicas vengan a explicar lo que no se les ha pedido que expliquen, de alguna manera es una cortina de humo.

Por último, señor Sáenz, la inquisición es difícil hacerla desde la oposición o desde el pueblo. La inquisición siempre la hace y la ha hecho el poder. (El señor Ros Maorad: **No sabes Historia.**) En consecuencia, señor Sáenz, nosotros no somos inquisidores; lo único que pretendemos es luz y taquígrafos, que es lo que este país necesita; que todo se vea claro para evitar dudas y malformaciones.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra don José Félix Sáenz Lorenzo, en representación del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor **SAENZ LORENZO**: No tengo aquí el Diccionario de la Lengua, pero una cortina de humo significa tratar de oscurecer las realidades de los hechos con humo. (**Risas.**); es decir, dando informaciones que nada tienen que ver con los temas.

Creo que la posición del Gobierno ha sido exactamente la contraria, la transparencia, que es exactamente lo contrario a una cortina de humo. Hay una acusación en determinados medios de comunicación de trato de favor por parte de la Administración y por parte de los altos responsables del Gobierno a una empresa determinada en los contratos con la Administración y lo que estamos tratando de hacer, lo que el Gobierno trata de hacer es demostrar que esa acusación es falsa en todos los contratos de la Administración. La insinuación es que se da trato de favor a una empresa determinada por parte de la Administración y estamos tratando de clarificar el tema de la construcción de La Moncloa, cualquier otra contratación que pueda tener una empresa pública, como Initec, con esa citada empresa, cualquier contratación que pueda tener la empresa de otros ministerios. Estamos tratando de demostrarlo, pero la acusación es muy genérica y, por tanto, precisa de muchas intervenciones. Estamos tratando de introducir la máxima transparencia, no dejar ningún cabo suelto y demostrar que esa acusación es falsa y que ninguna Administración ha dado trato de favor a la citada empresa CAE.

Respecto de la inquisición, siempre se puede hacer desde determinados órganos de poder. El Gobierno es un órgano de poder, pero hay otros muchos órganos de poder en una sociedad como la nuestra.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Presidente de Initec me notifica que deja en poder de la Comisión los papeles correspondientes a su intervención y los documentos respecto de los procedimientos que utiliza la empresa que él preside en las contrataciones. Quedarán depositados en la Comisión para poder ser consultados por los distintos grupos parlamentarios que lo deseen.

Muchas gracias, señor Vela, por su comparecencia y por su intervención.

Se suspende la sesión durante veinte minutos.

Eran las once y diez minutos de la mañana.

Se reanuda la sesión a las once y treinta y cinco minutos de la mañana.

COMPARECENCIA DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA (INI), SALAS COLLANTES, PARA:

— **EXPLICAR LAS CAUSAS DE LAS DESVIACIONES DEL PLAN ESTRATEGICO 1992-1996 DE IBERIA Y, ESPECIALMENTE, DE LAS INVERSIONES ESTRATEGICAS EN AMERICA LATINA. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/001230.)**

— **INFORMAR SOBRE EL PLAN DE VIABILIDAD Y SU FUNDAMENTACION, ASI COMO DEL FUTURO PREVISTO DEL GRUPO EN AMERICA LATINA. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA-INICIATIVA PER CATALUNYA. (Número de expediente 212/001231.)**

— **INFORMAR SOBRE LA SITUACION ACTUAL Y PREVISIONES DE FUTURO DEL GRUPO IBERIA Y MAS CONCRETAMENTE EN EL ARCHIPIELAGO CANARIO. A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO COALICION CANARIA. (Número de expediente 212/001248.)**

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

Vamos a continuar con el debate y discusión de este orden del día de la sesión número 30 de la Comisión de Industria, Energía y Turismo, en este caso, para dilucidar los puntos tres y cuatro del orden del día. Quisiera notificar a las señoras y señores Diputados que, con posterioridad a la confección del orden del día, se presentó ante la Cámara una petición de comparecencia del Presidente de Iberia formulada por el Grupo Parlamentario de Coalición Canaria, que nos ha comunicado su pretensión de que se vea también en la sesión de hoy, acumulada con las dos peticiones formuladas por el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, que constan en el orden del día.

Por tanto, en la sesión y de forma acumulada vamos a abordar lo que figura en el punto número 3 del orden del día, comparecencia del Presidente del Instituto Nacional de Industria ante la Comisión de Industria, Energía y Turismo, para que explique las causas de las desviaciones del

Plan Estratégico 1992-1996 de Iberia y, especialmente, de las inversiones estratégicas en América Latina; el número 4, comparecencia del Presidente del Instituto Nacional de Industria, ante la Comisión de Industria, Energía y Turismo para informar sobre el plan de viabilidad y su fundamentación, así como del futuro previsto del Grupo en América Latina; la formulada por el Grupo Parlamentario de Coalición Canaria, que así nos lo ha hecho constar también, acumuladamente, y de acuerdo con la decisión de la Mesa y portavoces, en general, para que el Presidente de Iberia y del INI nos informe sobre la situación actual de la empresa.

Agradezco la presencia del señor Presidente del Instituto Nacional de Industria y de Iberia, Don Javier Salas, que está acompañado en este acto por Doña Esther Rituerto, directora de planificación y control del Grupo Te-neo. **(El señor Andreu Andreu pide la palabra.)**

Señor Andreu.

El señor **ANDREU ANDREU**: Señor Presidente, simplemente quiero preguntarle si entiende usted que las comparecencias son acumuladas o si entiende que son específicas por cada punto que se solicita.

El señor **PRESIDENTE**: En principio, por decisión que tomamos el otro día y que consta así en el orden del día con la Mesa y Junta de Portavoces, pretendíamos tramitar acumuladamente las interpelaciones. Supongo que lo dice porque, siendo su Grupo el que ha solicitado por lo menos dos de esas comparecencias, quizá desearía intervenir en primer lugar. En la ordenación que hicimos del debate nos pareció que podía ser más interesante, incluso para su Grupo, que, estando presente en esa discusión, ni dijo lo contrario, que la primera intervención, puesto que desearíamos que fuera más genérico que lo planteado estrictamente por su Grupo parlamentario, la pudiera hacer el señor Presidente de Iberia.

El señor **ANDREU ANDREU**: No hay problema, señor Presidente. Lo único que solicitaríamos sería intervenir en primer lugar después del señor Salas.

El señor **PRESIDENTE**: Después de la intervención de Don Javier Salas. Muy bien, así lo haremos porque parece adecuado.

Dilucidado este punto, tiene la palabra Don Javier Salas.

El señor **PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE INDUSTRIA (INI)** (Salas Collantes): Llegaré a la situación actual, pero antes hablaré de las desviaciones sobre el plan anterior, que creo que era uno de los puntos de la comparecencia. Como ya hemos explicado, sobre el plan anterior, en el bienio 1992-1993, porque a partir de ahí ya alteramos el curso de las cosas, las desviaciones producidas en ese bienio fueron, en ingresos, del orden de menos 110.000 millones y en costes, mejorando los costes, menos 12.000 millones, todo aproximadamente, de tal manera que los resultados de explotación en ese bienio em-

peoraron 98,8 mil millones de pesetas, 110.000 millones menos de ingresos, me estoy ahorrando decimales, 12.000 y pico millones menos de costes, total, un resultado de explotación que decrece en esos 98.000 y pico millones de pesetas. Esto es desde el punto de vista de la explotación, de la que ahora hablaré. La otra desviación importante en ese bienio procede de la cartera de valores, de nuestras participadas, que produjeron 65.000 millones de desviación, de la que ahora hablaré, fundamentalmente en Aerolíneas Argentinas. Dentro de la desviación de ingresos, el 75 por ciento fue debido a «yields», un efecto de precios, el resto en volumen. En el plan se preveía un crecimiento medio de los «yields», de los precios, del 4,5 por ciento, cuando la media en esos dos años ha sido un decrecimiento del 0,7 por ciento. Esa media ha sido en el mercado doméstico un aumento del 1,1 por ciento, en el mercado europeo un 0,3 por ciento de aumento y en el intercontinental un decremento del 1,2 por ciento. Hay una caída de precios, en ese bienio anual, media, del 0,7 por ciento, como decía, frente al incremento previsto del 4,5. Este es el factor fundamental de desviación en todos los resultados de explotación. Resumiendo mucho, se podría decir que en 1992 lo que ocurrió es que se captó demanda con bajos precios, tanto en el nivel nacional como en el intercontinental; en 1993 cayó mucho la demanda nacional, aumentó por tanto el peso que en nuestro negocio tenían los viajes de negocio y entonces aparentemente los precios eran mejores en el doméstico, aunque se perdió, como decía, mucha demanda; y en 1993 se produjo una gran guerra tarifaria en Europa, que hizo caer los precios.

El impacto en pesetas por PKT, que es la manera de medir el precio, en el plan eran 13 y la realidad fueron 11,5. Medido en AKO, en unidad de producción, los precios por unidad de producción han sido en realidad del 8,8 por ciento. ¿Esto cómo se compara con las previsiones que se hacían en general en la industria del transporte aéreo? Esto es fuente de la AEA. ¿Cuáles eran las previsiones de 1991 para el período 1991-93 y cuál ha sido la evolución real? Para el mercado europeo, medido en ingresos totales, se preveía un crecimiento del 12 por ciento y la realidad fue un decrecimiento del 1,5 por ciento. En ingresos unitarios, es decir, esto traducido a precios, se preveía una caída de precios del 1,2 por ciento y la caída real fue del 8,8 por ciento.

En el mercado España-Europa —antes hablaba del mercado Europa-Europa— pasa algo parecido. Los ingresos totales previstos —también con la misma fuente de la AEA— eran del 9,5 por ciento de crecimiento y la realidad fue un decrecimiento del 2,5 por ciento; bajaron los ingresos. Medido en ingreso unitario, en precios, se había previsto una caída de precios del 4,2 por ciento y la realidad fue una caída del 16,8 por ciento. Es decir, este negocio de esta industria sigue trasladando toda mejora de eficiencia que consigue o incluso más a los clientes.

En los costes operativos cumplimos nuestro plan, que ya preveía una mejora de productividad del 8 por ciento acumulada, y fuimos más allá, se redujo la plantilla y, como decía antes, los costes disminuyeron en 12.200 millones de pesetas sobre el plan previsto.

Por lo que se refiere a las participadas, sobre todo hablaré de las iberoamericanas; se produce, en resultados, en este período una desviación en el conjunto de participadas de 65.000 millones; en las iberoamericanas, del orden de 55.000 millones. Ahí tenemos tres participaciones en Ladeco, que es una empresa pequeña chilena, donde somos minoritarios y tenemos un 38 por ciento; está en un umbral de rentabilidad, ligera pérdida, ligeros beneficios, depende del año. En Viasa, en Venezuela, tenemos un 45 por ciento; está en proceso de reestructuración y con una evolución de resultados del siguiente tenor: en el año 1992, estaba perdiendo, en resultado de explotación, que es donde se puede medir mejor, del orden de 38 millones de dólares; en 1993, perdía 36, en este año está en el «breakeven», prácticamente cero, 0,3 millones de dólares de beneficio debe dar, y ya estamos acabando el año, y en 1995 la previsión del presupuesto es generar un excedente, un margen positivo de explotación de 13 millones de dólares. En esta compañía vamos siguiendo un proceso muy paralelo al de Aerolíneas Argentinas, donde estamos tratando de mejorar la operación, de tal manera que, primero, los parámetros operativos —puntualidad, mantenimiento— de los programas se cumplan y conseguir que esto se transforme en pesetas, en resultados en la cuenta de explotación; una vez hecho eso, tendremos que enfrentar la reestructuración financiera correspondiente. En Aerolíneas Argentinas ya se ha hecho, en Viasa todavía está pendiente y ahora parece ya que está llegando el momento, puesto que los problemas de operación y de cuenta de explotación parecen estar ya bien controlados.

Aerolíneas Argentinas que es la principal fuente de desviación y la que más problemas nos ha causado hay que decir que es la más grande. Viasa es una tercera parte de Aerolíneas Argentinas. Empezaré por decir, como ya he dicho otras veces, que tuvimos —sin querer recurrir excesivamente a esa excusa, pero yo creo que es verdad— una cierta mala suerte y después gestionamos relativamente mal o mal esa mala suerte; digo mala suerte porque entramos en la primera privatización que hizo el Gobierno argentino y al poco de adjudicársenos la empresa cambió parte del Gobierno, cambió el responsable de esa operación, no le gustaba ese proceso y quería cambiarlo. Esto es algo de mala suerte; que inmediatamente se cambiara y pretendía introducir una política de cielos abiertos, de mayor liberalización o más rápida de lo previsto.

Luego, lo que yo digo que ya no es tan mala suerte, sino que es un problema de gestión, es la velocidad y el modo con que nos acomodamos a esos cambios. Los enfrentamos al principio muy frontalmente y se ha mostrado que era un error ir tan de frente, porque debíamos haber buscado la manera de acomodarnos a la nueva situación. Ese enfrentamiento, teniendo en cuenta que además el gobierno era socio de la compañía, además de gobierno y además de ente regulador, nos puso en muy serios problemas, de opinión pública, etcétera. Eso, teniendo en cuenta que en la compañía teníamos que provocar una reestructuración para poner orden, causó estragos, por decirlo de alguna manera; alimentó los problemas internos y, para una compañía que es de servicios, es decir, que su producción

no la puede almacenar en ningún sitio, tener problemas de ese tipo es más grave probablemente que en otro negocio. También probablemente nuestros competidores aprovecharon el río revuelto para alimentar a la prensa, para deteriorar nuestra imagen todo lo posible.

Un sitio donde se ve con claridad es en la pérdida de cuota de mercado: perdimos a los clientes que Aerolíneas tenía. En este proceso, el nombre de Aerolíneas bajó hasta niveles mínimos, y el de Iberia también, arrastrada por ese proceso, y la cuota de mercado de Aerolíneas, en el tráfico de América del Norte y Central, que había tenido alrededor de un 50 por ciento, un 46 por ciento, en 1991, bajó a 22, en 1993; es decir, hubo una pérdida enorme de mercado. Afortunadamente, puedo decir que ahora, en 1994, hemos recuperado ya 10 puntos de cuota de mercado; estamos en el 32 por ciento, en un mercado que además está creciendo al 20 por ciento.

Dicho esto, que no quiero que sean excusas, sino las explicaciones del entorno, los resultados de explotación de esta compañía fueron de unas pérdidas, en 1992, de 54 millones de dólares; en 1993, de 130 (que fue el peor punto); en este año 1994 veremos cómo acabamos, pero nuestra estimación es que vamos a acabar en menos siete millones de dólares: es decir una espectacular mejoría, y en 1995 nuestro presupuesto es de cincuenta y tantos millones de dólares de resultado de explotación positiva.

En esta compañía se produjo ya la reestructuración financiera, posterior a esta puesta en orden de la operación y explotación de la compañía. Se llegó, con muchas discusiones, a un arreglo con los otros accionistas y con el gobierno argentino, que es toda la reestructuración que se conoce, en la que básicamente lo que permitieron fue que nuestro porcentaje subiera por encima del 50 por ciento, que no estaba permitido, de tal forma que se pudieran diluir en la ampliación de capital que nosotros decíamos que era conversión de préstamos en capital. Por tanto, en esta compañía, una vez puesta en orden su operación y su explotación, también se acometió su reestructuración financiera y digamos que está razonablemente en orden.

Todo este proceso nos lleva más o menos a la situación de este año 1994, al que llegamos, primero, con una situación financiera débil, a pesar de aquella ampliación de capital, con estas desviaciones que he explicado. Estábamos a principios de año en una situación financiera relativamente débil, de 69.000 millones de pesetas de fondos propios, pero lo peor es la constatación de que todavía teníamos pendiente el ajuste estructural, el ajuste de costes que teníamos que hacer. Para eso establecimos el programa, lo que se conoce como el plan de viabilidad, cuyos fundamentos básicos están en el presupuesto de 1994, que se hizo al final de 1993, principios de 1994, es decir, todavía en la fase del ciclo económico no de bonanza, sino aún de cierta dureza, y sobre ese presupuesto, asumiendo que mantenemos el nivel de ingresos, vemos qué acciones son necesarias para mantener ese nivel de ingresos (hay que recordar que las desviaciones anteriores habían sido grandes en el capítulo de ingresos), qué deberíamos haber hecho para que el presupuesto equilibrara los resultados, inde-

pendizados de resultados extraordinarios o de cartera de valores, para que eso fuera equilibrado. De ahí establecimos el programa de reducción de todos los costes que creíamos y que creemos que se pueden reducir. Eso dio lugar al programa de reducción de gastos, el Prega, con el que esperamos reducir entre estos dos años 15.500 millones de pesetas; un aumento de productividad que planteábamos del 9 y que ahora estamos llevando al 15; la revisión de todas las partidas no salariales de los convenios colectivos, donde esperamos reducir también otros 2.500 millones de pesetas y, por fin, una reducción salarial sobre los niveles que se estaban percibiendo en ese momento del 15 por ciento.

Digo que se estaban percibiendo porque se está pagando con las bases de 1992, aunque, según los convenios, se habría de producir una actualización por el IPC de los últimos tres meses de 1993 y de los 12 meses de 1994. Antes de producirse esas actualizaciones, lo que habíamos planteado era una reducción del 15 por ciento.

Con ese programa conseguiríamos llegar a ese resultado cero y sobre él podríamos construir una capitalización. ¿Por qué digo que podíamos construir una capitalización? Porque, si conseguimos ese grado de neutralidad, la ampliación de capital, al menos por el diseño de la operación, debería generar el coste del dinero como rendimiento, porque sustituiría a deuda, y debería generar como beneficio el coste del dinero, que parece la condición mínima exigible para una ampliación de capital en la que el criterio mínimo es cómo se comportaría un inversor privado no especulativo, es decir, un inversor privado, medio y largo plazo, que, como mínimo, exigiría que, en el diseño de la operación, se obtuviera el coste del dinero, porque si no invertiría en el coste del dinero, y que sobre eso tuviera las posibilidades de obtener algún beneficio extraordinario o asumir algún riesgo.

Digamos que estos son los razonamientos que hay detrás del programa de medidas que hemos planteado.

Creo que es conocido cómo está la situación actual. Hemos llegado a un preacuerdo con una gran parte de la compañía, donde se ha hecho alguna variación, se han aumentado los ahorros por productividad y las reducciones salariales se han graduado entre el 3 y el 15 por ciento, dependiendo del nivel salarial de cada grupo. Con el sindicato de pilotos, el Sepla, no llegamos a un acuerdo. Justo en estos momentos están en una asamblea y todavía mantenemos la esperanza de que reconsideren su posición y podamos retomar esa negociación que habíamos dado por interrumpida; ha habido un llamamiento a retomarla y quizás podamos hacerlo.

Esta es la situación al día de hoy, al minuto.

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a iniciar los turnos de los grupos parlamentarios, que empezaremos, como decíamos anteriormente, con la intervención del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

Para que quede constancia en el «Diario de Sesiones», quiero recordar que estamos viendo acumuladamente las peticiones que figuran en el orden del día con los números

3 y 4 y, además, una nueva, la del Grupo de Coalición Canaria número 212/1.248.

En representación del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor Andreu.

El señor **ANDREU ANDREU**: Muchas gracias al señor Salas por hacer comparecido y por la información que ha facilitado a esta Comisión, además en un momento difícil y complicado en el que se encuentra la compañía, pendiente de que una parte de los trabajadores, los pilotos, den el visto bueno a un plan de viabilidad al que han dado el visto bueno el resto de los sindicatos que representan precisamente a trabajadores con mucho menor nivel de ingresos que los pilotos, trabajadores que ya hacen de por sí un importante esfuerzo económico reduciendo incluso ese nivel de ingresos bastante inferior al de los pilotos y que por el mantenimiento de la compañía están dispuestos a hacer sacrificios importantes, están dispuestos a ello con tal de que la Compañía Iberia salga adelante.

En esta situación especial comparece el señor Salas, además en un momento en el que el Grupo de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya ha planteado ya una moción ante el Congreso de los Diputados, consecuencia de la interpelación producto del debate que se produjo hace dos días con el Ministro, señor Eguiagaray, y una interpelación cuya moción tiene tres puntos, en la que se insta al Gobierno, en primer lugar, a realizar todas las acciones conducentes a solventar los notables defectos en la gestión de la compañía, notables defectos de gestión que el señor Salas nos ha corroborado hoy en esta comparecencia; solicitamos también que la Cámara apruebe que se inste al Gobierno a aprobar un contrato-programa entre el Estado y la Compañía Iberia que cubra el servicio público realizado por la misma, así como a gestionar ante la Comisión Europea la autorización de las ayudas económicas necesarias para el mantenimiento de la Compañía de acuerdo con las previsiones del plan de viabilidad.

En este contexto es en el que se está produciendo esta comparecencia y en el que creo que queda clara la voluntad de mi Grupo Parlamentario de que la Compañía salga adelante y de que se hagan los máximos esfuerzos para que la Comisión Europea permita las ayudas que se ven en el plan de viabilidad, que pende ahora, en primer lugar, de que el sindicato de pilotos decida incorporarse y, en segundo lugar, del referéndum por parte de todos los trabajadores.

Dicho todo lo anterior, no impide que de algunos aspectos sobre la gestión pasada de Iberia se extraigan lecciones cara al futuro para que no se vuelvan a producir situaciones como las que se han producido hasta el momento. Concretamente, en el caso de la compra o de la participación en compañías sudamericanas, ni quedó claro en el debate que se produjo el miércoles pasado con el Ministro Eguiagaray ni ha explicitado hoy el señor Salas a qué fue debido exactamente el interés de Iberia en participar en estas compañías sudamericanas y si este interés se debía únicamente a posiciones de tipo gerencial y al deseo de Iberia de participar en una política global en competencia

con las diferentes compañías aéreas o si nos encontramos ante una situación de presiones políticas para participar en Aerolíneas Argentinas y en Viasa. Esto no quedó claro; el Ministro Eguiagaray no respondió y yo creo que hoy el señor Salas podría hacerlo.

Otra cosa que también creo que sería interesante que nos respondiera es si Iberia sabía lo que compraba, y cuando digo si sabía lo que compraba es si tenía auditorías, si tenía estudios técnicos que nos contaran tanto la situación del mercado en el cual se estaban desarrollando Aerolíneas Argentinas y Viasa como si tenía conocimiento exacto sobre el material y la situación de las compañías que estaba comprando. Este es un dato que nos parece realmente importante para poder hacer un juicio de si Iberia hizo una compra responsable o si fue una compra irresponsable. Porque no solamente nos valen las manifestaciones que ha hecho el señor Salas, cuya sinceridad agradecemos, de reconocer que hubo importantes defectos de gestión; a efectos de emitir un juicio sobre la actuación del Grupo Iberia y, concretamente, de su Consejo de Administración, el cual en este momento él preside, nos hace falta conocer si ha sido una actuación responsable por parte de Iberia, porque comprenderá que un Consejo de Administración ante su Junta de accionistas no solamente puede decir que ha actuado mal o bien; ello conlleva un determinado juicio por parte de la Junta de accionistas. Y esto no es una Junta de accionistas, evidentemente, pero, ante una empresa pública como es Iberia, el Congreso de los Diputados tiene un juicio realmente relevante sobre cómo ha sido esa intervención. Siendo de agradecer esa exposición honesta por parte del señor Salas, no basta. En cualquier caso, nosotros emitiremos unas opiniones que podrían ir en un sentido u otro según la responsabilidad con la que se haya hecho este tipo de operaciones.

También nos interesa conocer a qué fue debido que Iberia decidiera que se hicieran determinados centros de aprovisionamiento en varias capitales americanas, que, si no recuerdo mal, fueron Buenos Aires, Santo Domingo y Miami, y cuál ha sido el resultado de esos centros de aprovisionamiento y de distribución, esos que en la jerga llaman «hub»; cuál ha sido el resultado, cuál ha sido el esfuerzo económico para que esos centros de aprovisionamiento se realizaran y cuál ha sido el resultado económico de los mismos. **(El señor Vicepresidente, Dávila Sánchez, ocupa la presidencia.)**

Ha dicho el Presidente de Iberia que la cuenta de explotación en los últimos años, tanto de Viasa como de Aerolíneas Argentinas, ha venido siendo muy negativa, apuntando una esperanza de que en 1995 será positiva; incluso ha dicho que en 1994 la de Aerolíneas Argentinas tendrá una pérdida de solamente 7 millones de dólares y que en 1995 esperan —creo que ha dicho— sobre unos 50 millones de pesetas en la cuenta de explotación positiva. Esto me da pie para decirle —como ya manifesté el otro día al señor Eguiagaray— que curiosamente la cuenta de explotación de Iberia en los primeros seis meses parece ser que ha sido positiva, según hemos podido leer en alguna revista americana especializada, 1.300 millones de pesetas de cuenta de explotación positiva, y que lo que está pe-

sando en Iberia de una forma tremenda son los gastos financieros que se han venido produciendo en los últimos tiempos debidos a los enormes créditos que Iberia se ha planteado. Quisiera que me diera una explicación a esta situación: cómo ha sido posible que Iberia se haya metido en esta situación de enormes gastos financieros.

Yo, en esta intervención, simplemente le solicito que me dé respuesta a estas preguntas que le he hecho. Luego haré los juicios a que haya lugar, una vez que reciba las respuestas. En cualquier caso, quiero reiterarle que nosotros vamos a ser en esta comparecencia extremadamente cautelosos porque nos parece que el mantenimiento de la Compañía Iberia es un bien para el conjunto del Estado, un bien para España. Que solicitemos las máximas responsabilidades de los gestores de Iberia, como las vamos a solicitar, no impedirá que el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya considere que lo fundamental en estos momentos es conseguir que la Compañía Iberia salga adelante, tener los máximos apoyos políticos posibles para que nuestra imagen ante la Unión Europea permita que las ayudas que se solicitan en el plan de viabilidad sean concedidas porque en España hay una situación de apoyo político que haga solvente que la Compañía Iberia salga adelante.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Se ha hecho saber a la Mesa que el Grupo Parlamentario Popular quiere repartir su turno entre el señor Gamir y el señor Soriano. Si es así, lo haremos, aunque me permito recordar que repartándose el tiempo que corresponde a su Grupo.

Tiene la palabra el señor Soriano.

El señor **SORIANO BENITEZ DE LUGO**: Quisiera comenzar expresando mi agradecimiento porque esté hoy aquí el señor Salas, lo que sin duda le supone un esfuerzo, porque supongo que llevará varios días sin dormir. De ahí que comience diciendo que me explico perfectamente que nos haya dicho muy poco nuevo, que no supiéramos ya respecto del pasado, en función de sus anteriores comparecencias, o respecto del presente, en función de lo que ha dicho la prensa en estos días.

En consecuencia, aunque no se nos ha dicho nada que no supiéramos, me parece que en esta Cámara, y se lo dije al señor Ministro antes de ayer en el Pleno, se exigen responsabilidades políticas por actuaciones pasadas; no se trata de adivinar el futuro. El Ministro decía que le interesaba más el futuro, pero a esta Cámara lo que le interesa son las responsabilidades políticas por las gestiones que hayan llevado a cabo en su momento los dirigentes de la empresa.

Lo que ha ocurrido en realidad es que en estos dos últimos años no se nos ha dicho la verdad de lo que estaba ocurriendo en la compañía Iberia. Para ello me he preocupado en ver lo que se ha dicho en estos dos últimos años en las comparecencias en esta Cámara, tanto del señor Aguiló como del señor Salas. Y se puede llegar a la conclusión de que el optimismo por parte de los anteriores gestores estaba fuera de todo lugar. Porque cuando aquí se habla de que en el año 1993, debido a la competencia, cayeron los

precios, ya se sabía que la liberalización del mercado se iba a producir y que iba a tener consecuencias. Hasta tal punto es así que yo pregunté en la Cámara cuáles iban a ser las consecuencias para Iberia de la competencia de otras líneas y me contestaron que la incidencia prácticamente era muy poca.

El señor Aguiló, el 8 de abril de 1982, en una comparecencia en esta Cámara, decía: la posición de Iberia en el mercado se basa, en gran parte, en su fortaleza en el mercado nacional, en su fortaleza en el mercado europeo y en su fortaleza en el mercado iberoamericano. La posición de liderazgo de Iberia en este mercado está reforzada por sus inversiones en las compañías iberoamericanas y por la nueva estructura de las rutas. Las alianzas o participaciones con otras compañías extranjeras es uno de los puntos básicos del plan estratégico, basado en la fuerte posición de Iberia en el tráfico entre Iberoamérica y Europa, que se verá reforzado con las participaciones adquiridas en Aerolíneas Argentinas, Ladeco, Viasa y Austral.

Nuestro representante del Grupo Popular en aquel momento, el señor Camacho, decía al señor Aguiló: el Grupo Popular no entiende a cuento de qué las inversiones tan cuantiosas en la compra de las compañías iberoamericanas. Las inversiones que ha hecho Iberia ¿son rentables para el Grupo Iberia o no son rentables? Porque en un mercado libre, de libre comercio, el comprar compañías arruinadas, como están la mayoría de esas compañías, no me parece que sea lo más interesante. Esto decía el portavoz del Grupo Popular. Postura que se ha venido manifestando en reiteradas ocasiones. El mismo señor Aguiló, el 28 de diciembre de 1992, seguía haciendo un planteamiento en exceso optimista de lo que estaba ocurriendo y el señor Camacho seguía insistiendo. Yo quisiera saber cuánto vale Aerolíneas Argentinas, cuánto ha costado, cuánto hemos pagado de verdad, señor presidente, en cifras. Tampoco se nos ha dicho la verdad y siguen las incógnitas en relación con lo que está sucediendo. Y decía de nuevo el Presidente, señor Aguiló: El deseo de Iberia de hacerse fuerte en tráficos de más largo radio es lógico y debe ser así en cualquier circunstancia, pero le tranquilizo en el sentido de que las cosas están funcionando. El plan estratégico se está cumpliendo en cuanto a ofertas, demandas, pasajeros, etcétera.

Seguían los cantos de sirena planteando, a finales del año 1992, que la situación era óptima. Seguía diciendo: Hemos convencido a la Comunidad Europea de que el esfuerzo de reestructuración lo hacíamos en base a nuestros propios recursos y que no utilizaríamos la ampliación de capital de 120.000 millones de pesetas que la Comunidad autorizó en reestructuración de nuestros propios efectivos, sino que se emplearían en los planes de renovación de la flota, en la ampliación de actividades que la compañía iba a abordar por compras de participaciones en otras compañías. Seguía diciendo el señor Aguiló: Quiero ratificar nuestro interés en Iberoamérica en el sentido de que las dificultades que hemos tenido en el proceso privatizador de Aerolíneas han estropeado los resultados, si bien los beneficios que se derivan para el Grupo no provienen sólo de los resultados de Aerolíneas o de Viasa, sino que provie-

nen de otras muchas cosas que se producen al fusionar economías, etcétera.

El 18 de octubre de 1993, se nos decía, y creo recordar que ya estaba el señor Salas: Las cosas no han ido como preveíamos que iban a ir. Eso sí era verdad. Pero a continuación decía: Lo que vamos a hacer es reevaluar nuestro plan y reformular lo que haya que hacer. Es decir, aquí hay un plan estratégico de 1992 a 1996 en el que las previsiones se encuentran continuamente desbordadas, hay que reformularlo continuamente. Y nos encontramos en la situación actual con un nuevo plan de viabilidad. Seguía insistiendo el señor Salas el 18 de octubre de 1993 en que la preocupación fundamental de la compañía y nuestra estrategia es americana, centro y sur.

En cuanto a Aerolíneas Argentinas, el comentario que le puedo hacer al respecto, decía el señor Salas, es que sigo creyendo en la estrategia americana, insisto en que la estamos revaluando y puede tener que cambiar de posición. Era una buena opción estratégica para mantener una compañía aérea con un componente internacional, no sólo europeo. Seguía diciendo: Creo que la estrategia americana, que es consolidarse en aquellas partes del mundo donde ya éramos los primeros operadores, es un buen enfoque estratégico.

En relación con los informes que aconsejaron la adquisición de la participación en esta compañía, se nos decía que avalaron la compra de Aerolíneas, de Viasa, de Ladeco; tuvimos algunos informes de bancos de negocio y de algunos socios nuestros así como nuestros propios informes. Nuestros criterios para comprar fueron de tipo estratégico. Eso nos parecía que fortalecía la posición internacional, sobre todo la posición intercontinental de Iberia. Por eso hicimos ese tipo de compras que, en definitiva, eran apuestas de carácter estratégico.

Es decir, a finales de 1993, el señor Salas seguía pensando que el planteamiento iberoamericano había sido acertado, también con la oposición de nuestro portavoz que, por supuesto, no compartía tales apreciaciones.

Llegamos al 5 de mayo de 1994, a otra comparecencia del Presidente de Iberia. En cuanto a Aerolíneas Argentinas la importancia relativa de sus pérdidas, dentro de las pérdidas generales de Iberia, efectivamente, alcanzan esas cifras. Iberia ha perdido unos 69.000 millones de pesetas. Pero tampoco le daba excesiva importancia, ya que hay que tener en cuenta que nuestro plan ha ido a Bruselas hace tan sólo dos años y ya estamos pidiendo una revisión del plan, confesaba el propio señor Salas.

Respecto a Aerolíneas Argentinas, contestando a si se ha solucionado algo, decía el señor Salas: Creo que hemos solucionado mucho. En los tres primeros meses de este año está en beneficios operativos. Prácticamente lo que ha venido a decir ahora. Lo que nosotros esperamos es que en la segunda mitad de 1994 Aerolíneas Argentinas esté en beneficios totales, finales, que la última línea de su cuenta de resultados sea positiva, que esté ganando dinero, ojalá en el conjunto del semestre. Esto referido ya al segundo semestre de 1994.

Y llegamos a la intervención del señor Salas el 17 de octubre de 1994, que está a la vuelta de la esquina. Seguía

insistiendo en que tenemos una implantación internacional y que, en definitiva, la situación de la compañía era una situación óptima.

La realidad es que aquí no se nos han despejado, como decía muy bien el representante de Izquierda Unida, las razones de verdad por las que la compañía Iberia se introdujo en este mercado. Hay unas palabras del Ministro Domingo Cavallo, pronunciadas en el Senado de su país en octubre de 1992, diciendo que la compra de Aerolíneas Argentinas por parte de Iberia fue empresarialmente una mala inversión; pagaron 350 millones de dólares por lo que en realidad valía cero. No piensen que hemos vendido los activos de eso que popularmente se conoce como la joya de la abuela; la Argentina se ha sacado de encima, en todo caso, una hipoteca de la abuela. Cavallo consideró la venta de esta empresa a Iberia como un excelente negocio para la Argentina, que, de tener una compañía que valía cero, ha pasado a ser propietaria del 43 por ciento de una compañía que tiene un valor patrimonial de 400 millones de dólares en aquel entonces. Aerolíneas Argentinas cerraba sus últimos ejercicios con unas pérdidas anuales en torno a los 10 millones de dólares.

Todavía no se ha explicado en esta Cámara lo que costó esta operación. Se dice que Iberia ha pagado más de 700 millones de dólares, aparte de la entrega de varios aviones a Aerolíneas Argentinas.

Tampoco han quedado claras las razones. Cavallo aseguraba en 1992 que no eran empresariales sino políticas y decía literalmente: El Presidente Menem llamó a Felipe González y le dijo que si creía en el futuro de Argentina apostara por Aerolíneas Argentinas e hiciera que Iberia las comprara.

Lo mismo ocurría con el precio pagado por la compañía Ladeco, que también ha sido un secreto, y la única cifra que trascendió fue la pagada al Gobierno venezolano por la compra del 45 por ciento de Viasa en 145,5 millones de dólares, lo que supone más de 15.000 millones de pesetas.

Como decía, siguen existiendo una serie de incógnitas que yo creo que es preciso aclarar. Por ejemplo, ¿por qué razón en estos momentos la tarifa de Iberia de los vuelos Madrid-Buenos Aires es más cara que la tarifa de Aerolíneas Argentinas? ¿Es cierto que, cuando se adquirió Aerolíneas Argentinas, estaban vendidos los billetes de varios meses, lo que supuso una pérdida para la compañía de alrededor de 400 millones? Se había vendido el aforo del teatro antes de comprar el teatro. Y el Presidente Menem acaba de decir hace muy poco que ojo con la venta de Aerolíneas Argentinas, que nada de venderlo porque está dentro de un paquete negociado por Felipe González, en el que se incluyen otras cosas como Telefónica, etcétera, etcétera.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señor Soriano, permítame que salga en defensa de los intereses de su compañero de Grupo, al que no sé si le está usted dejando tiempo para hablar, puesto que ha agotado el del Grupo. Se lo recuerdo a efectos de que sea usted comprensivo con el señor Gámir.

El señor **SORIANO BENITEZ DE LUGO**: Terminó ya.

A mí me gustaría terminar diciendo que es conveniente que nos informara el señor Presidente de la Compañía de qué activos se van a vender, si es cierto que está en tratos de venderse Binter Mediterráneo, si es cierto que se ha rechazado una oferta de los pilotos de Aviaco, si es cierto que está negociándose la venta de Binter Canarias, si es cierto que en estos momentos, porque el otro día también se lo pregunté al Ministro de Industria y no me contestó, hace escasos días o meses, se han comprado nuevos aviones al consorcio Airbus germano-francés-inglés, a cambio de qué se han comprado y cómo se han comprado.

En definitiva, señor Presidente, yo creo que hay que explicar los resultados y las consecuencias de una mala gestión que indudablemente en cualquier sistema democrático lleva consigo el cese del equipo que lo ha provocado. No es posible que el mismo equipo que ha llevado a la Compañía Iberia a la situación de quiebra técnica, como se ha reconocido en esta Cámara, que ese mismo equipo sea el que trate ahora de dar la solución de viabilidad a dicha empresa.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tiene la palabra el señor Gámir.

El señor **GAMIR CASARES**: Gracias, señor Presidente de Iberia, por su comparecencia.

Con brevedad, tres puntos únicamente. El primero. En un análisis de la situación actual, es cierto, hay que decirlo claramente, que ha habido elementos externos, elementos de entorno que han afectado al problema de Iberia, es cierto. También lo es que ha habido errores de gestión, que son elementos internos, elementos endógenos, que han afectado de forma grave al problema de Iberia. En el tema de Iberoamérica, podríamos distinguir objetivo e instrumentos. El objetivo puede tener una parte positiva; la instrumentación de cómo se ha hecho nos parece altamente criticable en este caso.

No se ha hablado hoy tanto de esto, pero en otros momentos ha parecido muy discutible la forma en que se ha hecho la política de renovación de flota en Iberia. Destacaría también que, si se plantea un plan de esta radicalidad o traumatismo, podía ser un error que no se hubiera realizado anteriormente, porque sin duda la acumulación del tiempo ha venido a dificultar la solución de los problemas.

Por último, una vez más, nuestra crítica, recordando que ya se hizo —usted es Presidente del INI, Presidente de Teneo, Presidente de Iberia—, en relación con la situación de Teneo. Se vendió o se hizo una privatización parcial de un paquete de Endesa para pagar el agujero de Iberia, digámoslo así. En algún grado, aplicando esa frase que ha hecho popular un miembro del Consejo de Ministros, se pulieron las joyas, una parte de joyas de la corona, por problemas de errores de gestión y por los agujeros de esos errores de gestión. Eso no nos pareció, sin duda, lo que es una adecuada política de privatizaciones en el caso de Endesa, aparte de que coincidió con un momento de un mercado de valores bajo, lo cual hizo que los resultados económicos de la operación no fueran los adecuados.

Segundo punto. Responsabilidad ante la situación, también con brevedad.

No lo han dicho ustedes expresamente, pero, a veces, cuando dicen que éstos son temas que ocurrieron, que los errores de gestión más importantes son del pasado, etcétera, parece que ustedes se refieren a la época en que el presidente es el señor Aguiló. Ustedes no han mencionado el nombre, han mencionado épocas pasadas, reconocimiento de errores de gestión en épocas pasadas. El problema es que cuando Aguiló, en esa época, en esos errores pasados, en que usted no ostentaba la presidencia de Iberia —sabe usted, señor Salas, que se lo digo sin ninguna acritud y desde el afecto personal indudablemente; también desde la discrepancia política lógica—, usted era el Presidente del INI, y, como tal, usted tenía una corresponsabilidad muy marcada, porque además es conocido que usted se interesó mucho, como Presidente del INI, por el mundo de Iberia, y, sin embargo, ocurrieron los resultados que ocurrieron por ejemplo, en el año pasado, bajo su presidencia, a principio del INI, luego del INI y de Iberia.

Cuando se cambió al Presidente de Iberia se dijo que iba a haberse realizado por un cambio de estrategia —palabras del señor Ministro—; no vimos ese cambio de estrategia. La crítica a usted, en este caso, ya como Presidente de Iberia, es la falta, la no inmediatez en la toma de medidas cuando usted pasa a la presidencia de Iberia, porque usted no es nuevo, usted conoce el tema perfectamente, desde la presidencia del INI.

También nos encontramos con que el equipo directivo de alta dirección de Iberia es, con algunos cambios, sin duda, en gran parte similar. En ese sentido, pues, estoy de acuerdo con la manifestación de mi compañero de Partido, que ya ha sido expuesta por el Partido Popular en otros casos, de que realmente haría falta otro equipo con credibilidad distinta para hacer frente a la siguiente fase de la compañía. Probablemente haría falta también que en ese equipo, un equipo totalmente distinto, las presidencias de Iberia y de los «holdings» no coincidieran, dado que se ve que Iberia da tanto trabajo que parece difícil compatibilizarlo con otros trabajos simultáneos.

La responsabilidad política —quiero decir las palabras con cuidado—, es difícil que la responsabilidad política de lo ocurrido no afecte al Ministerio de Industria. No estoy planteando nada más que eso, no estoy planteándolo en este caso, estoy diferenciando un escalón y otro, igual que diferencio el escalón de los gestores, diferencio el escalón del Ministro, y digo que es difícil que no le afecte cierta responsabilidad política. No estoy planteando su cese o su dimisión en este caso, simplemente responsabilidad política de lo ocurrido en una persona que está al frente del Ministerio desde ya hace año y medio prácticamente. En este año y medio han ocurrido o se han planteado muchos problemas de Iberia, y, por acción o por omisión, es difícil que no le alcance alguna responsabilidad política, dicho con esa matización y sin implicar ninguna cosa más que estrictamente lo dicho.

Por último, como tercer punto y muy breve, quiero manifestar claramente por parte del Partido Popular el apoyo a la asistencia y al mantenimiento de Iberia; es indudable que hay que hacer todo el esfuerzo al respecto, hay que hacerlo, y también el apoyo del Partido Popular a las gestio-

nes que hay que realizar en Bruselas, para entendernos, sobre los planes de Iberia, porque, sin duda, en este esfuerzo de salvar Iberia, cualquiera que sean las responsabilidades que pidamos a los gestores, actuaremos conjuntamente, apoyando que en Bruselas se logre una solución, se logre parte de la solución que hay que implicar al tema de la empresa Iberia.

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

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Quiero agradecer, en primer lugar, la comparecencia ante esta Comisión del Presidente de Iberia, don Javier Salas.

En primer lugar, nuestro Grupo, Convergència i Unió, quiere manifestar su preocupación por la falta de acuerdo entre el sindicato de pilotos, SEPLA, y la dirección de Iberia —negociaciones que han quedado rotas en la madrugada del día de hoy— por las graves consecuencias que puede tener la no reanudación de estas negociaciones de cara al futuro de Iberia y al futuro del conjunto de trabajadores de dicha compañía.

También queremos manifestar nuestra preocupación por la falta de reflejos que, a nuestro entender, tuvo la dirección de Iberia en la negociación previa con los sindicatos la semana pasada, lo que se tradujo en la huelga salvaje llevada a cabo, por todos los trabajadores el pasado lunes; una huelga salvaje que paralizó el tráfico aéreo español durante todo este día; una huelga salvaje que también dejó sin cubrir los mínimos necesarios para un transporte tan elemental en una sociedad como la nuestra, que depende continuamente del transporte aéreo. También quiero manifestar nuestra preocupación por la mala imagen que esta huelga salvaje ha dado de nuestro país, eminentemente turístico, por los resultados que pueda tener desde el punto de vista de falta de competitividad de nuestro país frente a nuestros competidores. También quisiéramos dejar muy claro que es totalmente necesario evitar que estos precedentes de huelgas salvajes para solventar conflictos se produzcan, de cara al futuro, al margen de la legislación laboral vigente, ya que entendemos que esto podría dar una imagen muy negativa de nuestro país para la internacionalización de las economías.

Paso rápidamente al asunto que nos ocupa hoy. Antes de hablar del futuro de la compañía Iberia, que es lo que realmente motiva su comparecencia y lo que interesa a nuestro Grupo, Convergència i Unió, quisiéramos dejar clara en esta comparecencia, como lo hemos hecho en las dos últimas del Ministro, cuando habló de las empresas públicas, nuestra preocupación por los resultados de la compañía Iberia en los últimos cuatro años, que ha acumulado unas pérdidas de 200.000 millones de pesetas aproximadamente y que han dejado a la compañía al borde de la quiebra técnica.

Nosotros siempre anunciamos en las comparecencias del señor Ministro que el análisis que hacía nuestro Grupo del grupo Teneo —en su momento, el Ministerio de Industria separó en el INI las empresas rentables de las que no

producían beneficios para intentar modernizar el tejido industrial público de nuestro país—, es que era muy triste que en un grupo en el que había una empresa rentable, la mayor parte de sus beneficios fueran dirigidos a cubrir las pérdidas que daban algunas compañías importantes del grupo Teneo, concretamente Iberia. Adujimos en estas comparecencias del señor Ministro que era interesante prever el futuro del sector aéreo nacional e internacional y que habría que tomar medidas muy profundas para evitar llegar a la situación a la que se ha llegado en estos momentos, que es una situación de quiebra técnica.

También queremos constatar aquí que la gestión no ha sido lo afortunada que debería haber sido, porque ha dejado a la empresa en una parálisis económica importante. Calificaríamos la gestión de deficiente, de equivocada, quizá provocada por unas inversiones, realizadas a finales de la década de los 80, en renovación de aparatos que no han dado los resultados apetecidos y que, finalmente, se han tenido que dejar de lado; inversiones financieras en compañías latinoamericanas —usted también nos ha dado los resultados de las mismas— que, finalmente, han llevado a unos resultados económicos bastante desastrosos, provocando un endeudamiento de la compañía de más de 300.000 millones de pesetas, que han hecho que, aunque se pueda mejorar la cuenta de explotación de la compañía en años futuros, difícilmente vaya a tener la posibilidad de obtener beneficios con unos costes financieros tan elevados.

Hecha esta crítica constructiva, lo que le interesa a nuestro Grupo, Convergència i Unió, me imagino que igual que a todos los grupos de la Cámara, es mirar al futuro y solventar los problemas para que Iberia pueda volver a ser la gran compañía que ha jugado un papel importante en el desarrollo industrial de nuestro país. Nos gustaría que la actual dirección de Iberia tuviera en cuenta cómo han resuelto los problema del sector aéreo —que los hay muy importantes en Europa y en América— en el resto de los países.

Valdría la pena que analizaran —y seguramente lo habrán hecho en todas sus definiciones de planes estratégicos— lo que ha pasado en Inglaterra. En Inglaterra se privatizó British Airways en un momento determinado, hace bastantes años, pero dará unos beneficios, en este año 1994, de más de 100.000 millones de pesetas. ¿Qué ha pasado en Alemania con la compañía Lufthansa? A partir de septiembre de este año ha privatizado el 68 por ciento de su capital. ¿Qué ha pasado con la United Airlines en Estados Unidos, país en el que ha habido grandes compañías que anteriormente eran líderes y hoy prácticamente han desaparecido? United Airlines ha privatizado el 55 por ciento de su capital a través de los 77.000 trabajadores de su compañía, y hoy la gestión, al menos por la información de la que dispone nuestro Grupo, entre los directivos, los mecánicos, los pilotos y los auxiliares es perfecta. Parece ser que van a obtener grandes resultados de explotación con esta privatización de directivos, mecánicos, auxiliares y pilotos.

¿Qué está pasando en Italia con la compañía Alitalia? A partir del año 1995, a través de la entidad norteamericana

J. P. Morgan, va a privatizar el 90 por ciento de su capital. También quisiera poner el ejemplo de Francia, no en cuanto al modelo de gestión económica, porque de todos es sabido los resultados y las grandes dificultades por las que ha atravesado esta compañía, pero cabría resaltar como elemento positivo de la superación de la crisis que tienen prevista los directivos de Air France, la negociación que en todo momento ha existido entre la dirección y los sindicatos franceses (negociación-diálogo, diálogo-negociación) que, finalmente, ha permitido obtener unos frutos importantes que parece que van a poder superar a partir del año 1996 con posibilidad de obtener beneficios.

Hecho este pequeño comentario de lo que han hecho otros países para resolver sus problemas dentro del tráfico aéreo internacional —y le gustaría a nuestro Grupo que ustedes tomaran las medidas oportunas que han servido como ejemplo de soluciones en los otros países—, nos gustaría saber qué soluciones tiene pensadas la compañía Iberia en el caso de que, finalmente, el sindicato SEPLA y el resto de los sindicatos refrenden el plan de viabilidad que han presentado a esta compañía. ¿Tienen previsto en las ampliaciones de capital, suponiendo que la Unión Europea las conceda, la entrada de socios privados? ¿Tienen previsto que en dicho plan de viabilidad participen los trabajadores? ¿Qué tipos de ventas de activos, sin que representen el corazón de la compañía, tienen previsto hacer de cara al futuro plan de viabilidad? ¿Está previsto vender las participaciones latinoamericanas para intentar resolver el endeudamiento financiero que tiene hoy la compañía?

Nuestro Grupo entiende que, de cara a la futura solución del plan de viabilidad de Iberia, se tendría que plantear la posibilidad de dar entrada a compañías privadas en los *handling*. Parece ser que éste es un motivo de preocupación en caso de futuros conflictos entre los sindicatos y la dirección de Iberia, a menos que otras compañías internacionales y otras compañías españolas privadas no pierdan competitividad por la falta de liberalización de los *handling*. También le gustaría saber a nuestro Grupo si tienen previstas futuras asociaciones con otras compañías aéreas para dar una salida airosa a este plan de viabilidad.

Hasta aquí las preguntas que quería formular el Grupo de Convergencia i Unió. Abusando de la generosidad de la Presidencia, tengo que decir que el Diputado de Coalición Canaria que tenía que estar presente en esta Comisión de Industria, al no poder hacerlo debido a sus obligaciones como Presidente de la Comisión de investigación sobre financiación de partidos políticos, nos ha trasladado la posibilidad de formular una pregunta al Presidente de Iberia sobre el futuro de la compañía Binter Canarias en el futuro plan de viabilidad que ellos van a presentar a la Comunidad Europea; es decir, qué piensa hacer Iberia respecto a la compañía Binter Canarias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Por el Grupo Parlamentario Socialista, el señor Marcos tiene la palabra, teniendo en cuenta que la posible intervención del señor Sáenz Lorenzo, al final, quede dentro del intervalo de tiempo comprendido.

Tiene la palabra el señor Marcos.

El señor **MARCOS MERINO**: Señoras y señores Diputados, en primer lugar quiero dar las gracias en nombre de mi Grupo al Presidente de Iberia por la información, por las explicaciones que nos ha dado y por su comparecencia hoy aquí para dar luz sobre este conflicto que a todos nos tiene tan preocupados.

Al margen de las cuestiones que cada uno, en algunos casos de oficio, tenemos que decir en nombre de nuestro Grupo, todos tenemos tres interrogantes sobre la mesa: el primero es que hay un cuestionamiento permanente sobre las inversiones que se hicieron en Sudamérica; el segundo, cómo se ha desarrollado el plan de viabilidad anterior; y el tercero, el actual proyecto que existe de reestudio del plan y de negociación, que en este momento tiene en vilo a la población, puesto que hay un conflicto latente.

Voy a intentar, porque es la obligación de este Grupo y de todo aquel que intente aportar luz al asunto, aclarar lo que a mí me parece evidente. No creo que se pueda sostener, con un mínimo de rigor, que las inversiones en Hispanoamérica hayan tenido un interés exclusivamente político; ese argumento no se ha manejado. Para salir de dudas hay que valorar dos elementos: por un lado, la inversión desde el punto de vista estratégico y, por otro lado, desde el punto de vista económico-financiero. Desde el punto de vista estratégico, no existe duda de que la inversión es correcta y que cuenta con los apoyos y los beneplácitos de todo el mundo. En este sentido querría aportar, como un dato más, que es verdad que en algunos momentos, incluso dentro de los propios trabajadores, de los sindicatos de Iberia, se ha mantenido esa teoría, pero hoy nadie discute que, desde el punto de vista estratégico, la posición de Iberia en Sudamérica, que es un mercado claramente en expansión, es de un fuerte liderazgo, lo que le permite ejercer y controlar el conjunto de la actividad en ese ámbito. Por tanto, parece difícil aportar algún dato o prueba en sentido contrario.

Desde el punto de vista económico-financiero habría que hablar, por una parte, de si los activos fueron valorados adecuadamente en su momento, es decir, si no hicimos una compra en la que, valiendo tres, pagamos treinta y tres, que es lo que permanentemente se intenta trasladar a la opinión pública; y, por otra, si el Fondo de Comercio tenía una valoración adecuada, no solamente para aquel momento, sino para el futuro. Me parece que eso también está claro. La propia evolución de la compañía, en los términos que ha planteado el Presidente, lo explican suficientemente. Ha habido una serie de circunstancias ajenas, imprevisibles, después de la compra de estas compañías, pero, una vez que se han superado todos esos problemas, la empresa empieza realmente a ser rentable, tal y como estaba previsto al principio. En este sentido, los datos son contundentes.

El representante de Izquierda Unida hablaba de «lección de pasado». Creo que si hay que sacar alguna lección de pasado es, seguramente, insistir, una vez más, en que a veces es mucho mejor un acuerdo, aunque sea regular, que una confrontación o una bronca, que nunca se sabe dónde nos lleva. Eso es lo que ocurrió cuando hubo los primeros roces con el Gobierno argentino. Hay una de-

formación de las informaciones. Quiero hacer constar que las informaciones que nos llegan a cada uno de nosotros sobre el comportamiento de los responsables políticos de Argentina no son las mismas, pero los hechos coinciden con lo que nosotros estamos diciendo. Es evidente que cuando se hizo la compra hubo un cambio de Gobierno de manera inmediata; que entre el cambio de Gobierno se produjo el cambio del Ministro de Economía; que este Ministro de Economía cuestionó la venta de la compañía, pero no porque hubiera sido una operación en la que se hubieran forrado, sino más bien por todo lo contrario; y que eso le llevó a agilizar la liberalización. Luego hubo una confrontación con el accionista principal porque cada uno quería defender sus posiciones, y ahí es donde yo decía que la lección de pasado nos llevaría a reafirmarnos —los que creemos en ese planteamiento— en que es mejor un acuerdo, aunque sea regular, que una pelea si no se sabe dónde nos lleva. Con esto se aclara suficientemente todo lo que hace referencia a Sudamérica. En todo caso, yo diría que tendríamos que estar atentos para que las previsiones positivas que hay en este momento no se tuerzan y para que, si hay alguna incidencia, la corriamos con rapidez, para que no se vea distorsionada. Espero y confío en que las cosas van a ir en esa dirección.

En segundo lugar, y con relación al primer acuerdo, del año 1991, yo diría que en ese acuerdo había cuatro grandes objetivos: el mantenimiento de los ingresos, la reducción de costos, el plan de inversiones y la ampliación de capital. Yo diría que todos ellos se cumplieron salvo uno, que es el mantenimiento de los ingresos, donde se produjo una caída que es verdad que en parte podía verse, como consecuencia de que iban a cambiar las condiciones de competencia, la liberalización y algunas cosas más, pero que también era previsible que pudiera darse una modificación como la que se ha producido. Me parece un acto de responsabilidad que, a la vista de cómo ha evolucionado el propio plan, se plantee directamente por la dirección la necesidad de reestudiar ese plan para adaptarlo a las nuevas circunstancias que se han producido y que son evidentes por parte de todos.

Me sitúo ya en el último punto: cómo estamos hoy y qué es lo que tenemos. A la vista de la situación que se ha producido, de la experiencia que se ha ido acumulando, lo que estamos planteando es dar un paso más para conseguir los cuatro grandes objetivos que había en el conjunto del plan desde el principio: hacer una empresa eficiente, mantener unos costos operativos competitivos, garantizar una presencia en el mercado y buscar la rentabilidad y el equilibrio financiero. Para eso se ha hecho lo que en estos casos se puede y se debe hacer: recurrir a un acuerdo con los agentes sociales, poner en su conocimiento la situación por la que atraviesa la empresa, plantearles cuáles son las variables por donde pasa la solución y buscar los puntos de encuentro que faciliten esa salida. Eso se hace dando respuesta a los problemas de productividad que hay, consolidando los ingresos, que es uno de los elementos que ha fallado, produciendo un nuevo saneamiento financiero, estableciendo un nuevo marco de relaciones laborales y una

nueva política salarial y, como contrapartida de todo eso, dando una mayor participación a los sindicatos en el control y seguimiento de este plan y en la presencia en el consejo de administración.

Desde este punto de vista, la actuación de la dirección de la empresa es correcta. En este momento lo que tenemos que esperar es que el plan de negociaciones iniciado termine con el consenso de todos y que los pilotos, que son los que hoy mantienen una actitud más cerrada, comprendan que la solución de la empresa pasa por dejar de lado los intereses corporativos para apostar todos por un bien común, que es la salvación de la empresa.

Las cosas están claras y nosotros no vemos en el horizonte ningún esquema que no sea el de una solución acordada con todos. Por eso no nos planteamos ninguna otra alternativa a la solución del problema que en este momento tenemos. Nos parece que con ser importante el visto bueno de la Comunidad Económica Europea para la ampliación de capital y algunas otras cosas, es relativamente un tema menor, porque lo verdaderamente trascendente es conseguir ese acuerdo entre los agentes sociales y la empresa que garantice la viabilidad futura. Por eso tenemos que apostar todos y estar todos de acuerdo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Todavía dentro del turno del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Sáenz Lorenzo.

El señor **SAENZ LORENZO**: Con mucha brevedad, señor Presidente, para hacer tres observaciones.

En momentos de crisis, como la que está pasando Iberia actualmente, debemos tener especial responsabilidad las personas o los grupos que tenemos una cierta representatividad política. Solicitar en estos momentos la dimisión de la dirección de la empresa nos parece un planteamiento absolutamente fuera de lugar. Da la impresión de que hay algunos grupos que al afrontar los problemas de nuestro país acaban diciendo esto de cuanto peor, mejor. Nuestro Grupo está en total desacuerdo con ese planteamiento. (**Rumores.**)

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señorías, por favor, contengan sus ímpetus expresivos y vamos a continuar.

El señor **SAENZ LORENZO**: Nuestro Grupo quiere manifestar que apoya al equipo de dirección de la empresa, que apoya el plan de viabilidad, cuyos dos puntos básicos son: primero, una disminución de costes para ser competitivos con las empresas competidoras que están en el mercado; segundo, el saneamiento financiero necesario para facilitar ese funcionamiento de la empresa.

Finalmente, quisiera señalar que los Presupuestos Generales de nuestro país no permitirían una privatización como la que se hizo con la British. Es decir, los costes para los Presupuestos Generales de nuestro país serían muy grandes y espero que los demás grupos tengan una posición coherente con los debates presupuestarios que hace poco hemos mantenido.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Tiene la palabra el señor Presidente de Iberia, don Javier Salas.

El señor **PRESIDENTE DEL INI** (Salas Collantes): Intentaré contestar más o menos ordenadamente, señor Presidente.

Sobre las participaciones iberoamericanas y sus razones, se ha hablado de si ha habido presiones políticas u otro tipo de razón. Tengo que decir que hasta donde sé —y creo saber mucho— sobre las razones de la inversión en Iberoamérica, yo no sé nada sobre una sola presión política, sobre una sola insinuación política, por no llamarlo presión, o conveniencia. De eso no he visto ni sé nada. Otra cosa es que alguien lo haya considerado conveniente por las relaciones entre los países o porque los presidentes hayan hablado; no lo sé. Desde luego, en el nivel de decisión que yo he conocido —y he conocido el nivel de decisión del accionista cuando se le ha planteado esto—, no ha habido nada, absolutamente nada.

Sin embargo, sí conozco las razones y las hemos valorado. Las razones fundamentales son de tipo estratégico. Todo depende del concepto que se tenga del negocio del transporte aéreo o de la unidad de transporte aéreo que uno maneja. Puedo decir que para mí no ha sido fácil, en los últimos años, tener un concepto sobre este negocio, que es difícilísimo. Estamos en muchos negocios y vemos muchos tipos de negocios, y éste es muy difícil de conceptualizar.

Llegamos a la conclusión —ahora la experiencia, los movimientos y lo que dicen los líderes de las empresas de transporte aéreo van en esa dirección, con todo habrá que verlo— de que el mundo del transporte aéreo se va a dividir entre empresas generales de cobertura global y empresas más bien regionales y de alcance mucho menor. Estas segundas, normalmente empresas emergentes, empresas nuevas, son extraordinariamente eficientes en costes y tienden a servir un área con poquitas complicaciones, a ser posible radial, más o menos la cobertura sobre las mismas distancias, distancia media, un tipo de avión y, como digo, buscando la eficiencia rabiosa en costes, de tal manera que se ven a sí mismas competidoras del servicio de autobuses —por decirlo de alguna manera— y piensan desde un punto de vista de precios y de tarifa en ese sentido, en competir con esos otros medios de transporte y en esos precios.

Las compañías globales son otra cosa; tienen que tener un sentido de red. La idea que hay detrás es que a cualquier viajero de negocio o de ocio que se quiera desplazar a cualquier parte del mundo, con cualquier duración y en cualquier nivel de comodidad, una compañía de éstas le ofrece la solución de todos sus problemas de logística: de transportarle, de cruces, de reservas, hoteles, enlaces, etcétera. Resolverlo todo exige dimensión, alianzas, informática, un gran sistema de reservas, etcétera. Es otra concepción de empresa, donde se tiene un sentido de cliente, de *fidelizeación* de cliente.

La idea, que está clara, que es la que está detrás del plan de viabilidad, es que Iberia debe ser de esta categoría. Debe ser una empresa de tipo global por su tamaño, im-

plantación y, probablemente, también por su historia y su historia de costes. Con todo, estas empresas tienen que hacer un profundo ajuste de costes y lo están haciendo, empujadas unas por otras —la pura competencia—, empujadas también por las compañías regionales (en las zonas donde compiten con ellas empujan mucho en los precios), y empujadas por compañías emergentes de todo tipo. Eso hace que los precios de venta tiendan a la baja, llevan mucho tiempo tendiendo a la baja y van a seguir, y obliga a unas reestructuraciones de costes muy importantes. Probablemente no serán de la misma eficiencia de costes que empresas más limitadas, pero ofrecerán también otros servicios.

En este mundo de compañía global, la red es la clave. Estamos hablando de algo que depende de tener una gran cobertura, a ser posible una cobertura del mundo, para poder dar cualquier servicio que nuestro cliente necesite, y eso implica tejer red propia o con alianzas.

En esa estrategia es donde encaja Iberoamérica para Iberia. De sus mercados estratégicos tiene, evidentemente, el doméstico; entre ella y sus participadas dominan razonablemente bien, aunque no absolutamente, porque hay una competencia muy importante que provoca el fenómeno de precios que he dicho, que no es sólo en la competencia internacional, sino también en la interior. Tenemos una posición en Europa en absoluta y despiadada competencia con otras muchas compañías. En América del Norte mantenemos un mínimo de presencia, es un mercado en el que no vamos a ser dominantes y tendremos que mantener el mínimo para procurar los enlaces que una compañía global necesita. En Iberoamérica es donde ha tenido tradicionalmente una fuerte posición Iberia. Tiene, tenía, y me parece que sigue teniendo sentido consolidar esas posiciones por razones históricas para Iberia y de selección. Algunas apuestas se pueden hacer, otras no; es muy difícil que nosotros dominemos en Extremo Oriente o que dominemos en mercados en los que no tenemos gran tradición. En Iberoamérica sí y además es un mercado que aparecía —yo creo que se ha demostrado y se va a demostrar—, como un mercado de alto potencial de crecimiento, ahora es de alto crecimiento y, además, de alto potencial de crecimiento; las dos cosas. Ahora ya está creciendo deprisa y, además, todo el mundo reconoce que todavía puede crecer deprisa y bastante.

Esa era la razón básica, que tenía gran sentido estratégico, yo siempre lo he dicho y lo sigo diciendo ahora. Es decir, hay unas razones de dominio de mercados, de control de mercados o como se le quiera llamar y de tejer nuestra propia red y tener esa ventaja. Si queremos hacer alianzas, nuestros aliados también tienen que tener algún beneficio en la alianza; también ellos tienen que conseguir tejer red. Esta es la razón fundamental, la razón de fondo. Además hay otras razones del tipo de sinergias, mejorar las operaciones globales del grupo buscando las economías de escala que eso nos pudiera producir y, en este mismo sentido, transferir procedimientos, sistemas, etcétera. Este es un camino mucho más arduo, difícil y complicado de demostrar que se está produciendo. Nosotros hemos evaluado sinergias y nos parece que lo estamos consiguiendo.

En compra de flota, adquisición de combustible, en sistemas de provisionamientos conjuntos para carga o en aspectos comerciales funciona mejor un grupo con más poder de compra.

En fin, hay que hacer un trabajo sobre las sinergias. Un grupo más grande debería ser capaz de obtener algunas sinergias en costes.

En mejora de gestión había otra razón y es que si mejoramos la gestión de empresas que están perdiendo mucho deberíamos tener posibilidad de obtener ventajas aumentando lisa y llanamente la rentabilidad de las compañías. Esas son las razones. Naturalmente había estudios y teníamos conocimiento de lo que allí ocurría. Otra cosa es si evaluamos bien los riesgos de cosas que parece no pueden ocurrir, pero si luego ocurren, a la hora de evaluar los riesgos nos damos cuenta que lo hemos hecho mal. Hay que valorar también lo que casi seguro no va a ocurrir, porque y si ocurre, ¿qué? Ya he dicho que algunas de esas cosas sí que nos han ocurrido, como un cambio de ministro o un cambio de política de cielos abiertos. Efectivamente quizá podíamos haber hecho mejor la evaluación de ese tipo de riesgos, de tal manera que evitemos sorpresas; normalmente esto es infinitamente más fácil cuando ha ocurrido que antes de que ocurra. **(El señor Presidente ocupa la Presidencia.)**

Sobre los centros de distribución, sobre los «hubs» (Buenos Aires, Miami, Santo Domingo), la principal apuesta está en Buenos Aires. Es evidente que tendíamos a coordinar más nuestros vuelos, pero el «hub», el nuevo desarrollo y el nuevo impulso era sobre todo el de Miami. En ése hemos dado algo de marcha atrás, también por razón de costes. No conseguimos tener flexibilidad suficiente en costes; es decir, llevar allí un avión grande y redistribuir el pasaje del avión grande en varios aviones pequeños para destinos parciales. Eso exactamente es un «hub», es lo que debe hacer el centro de distribución. Recoge pasajeros que llegan en un 747, por poner un ejemplo, y los distribuye en varios DC-9.

Ahí podíamos tener costes baratos en los aviones (teníamos aviones amortizados que se podían utilizar), pero no hemos conseguido hacer la operación con costes baratos; nos salían muy caros nuestros costes allí. Hemos reducido algo ese nivel; sin embargo, la idea que hay detrás no la hemos abandonado del todo. Probablemente cuando podamos avanzar en el campo de las alianzas por esa vía deberíamos resolver parte de este problema; el sistema de «hubs» en sí mismo estratégica y operativamente tiene sentido. Santo Domingo es un caso mucho más pequeño y donde operamos normalmente no es comparable al «hub» de Miami.

Sobre la cuenta de explotación de Iberia, que ya es positiva y que todo el problema son los enormes gastos financieros, diré que efectivamente la cuenta de explotación de Iberia está mejorando notablemente este año sobre el año anterior y según prevemos acabará a final de año en números negros; ligeramente positiva. Ahora mismo estimamos que será del orden de unos 2.000 millones positivo. Sin embargo, hay que tener en cuenta que esa cuenta de explotación de la que se habla es sin pagar atrasos —no re-

trasos—; sin pagar las revisiones por IPC de tres meses de 1993 y doce meses de 1994, que suponen 12.000 millones de pesetas. Es decir, estamos suponiendo ya que tiene éxito lo que estamos proponiendo y lo que una gran parte de los trabajadores ha aceptado pero otra no. Sin eso no habríamos resuelto el problema de explotación.

No todos los problemas son de gastos financieros. Es más, conozco muy pocas empresas, por no decir ninguna —y provengo del mundo financiero y de direcciones financieras— en las que los problemas sean financieros. Los problemas financieros se producen cuando ha habido un problema económico o cuando no funciona o no marcha la economía de la empresa y entonces hay que solucionar los problemas por ese orden: hacer que marchen bien las operaciones, que marche bien la explotación y después, si hay pendiente un problema financiero, resolverlo. Las otras vías, casi siempre, son perversas.

En Iberia nuestro diagnóstico es el que es. Tenemos que resolver el problema de operación y de explotación y, además, efectivamente hay que hacer una capitalización. Los enormes gastos financieros no son tan enormes. Estamos hablando de una compañía que utiliza una notable cantidad de capital, usa unos activos que cuestan mucho dinero. Si no lo cuestan por vía intereses, porque los hemos comprado y tenemos deuda que pagar, porque los hemos financiado así, lo que tendremos que pagar será alquileres; no tendremos que pagar cuotas de «leasing», pero eso al final es lo mismo, entraría dentro de este capítulo de gastos financieros. Es decir, lo lógico es que una compañía como ésta tenga gastos financieros, puesto que emplea mucho capital salvo que uno piense que todo tiene que ser financiado con fondos propios. En todo caso —ahora llego a ello y todos los grupos lo han dicho—, agradezco extraordinariamente las menciones que se hacen de apoyo a Iberia y al proyecto Iberia, porque en estos momentos me parece que es absolutamente fundamental recibir ese tipo de apoyos. Por tanto, lo agradezco ya de entrada.

En cuanto a la afirmación de que la caída de precios ya se sabía, me permito insistir en lo que he dicho antes. Primero, nuestros planes no los hicimos nosotros solos ni los aprobamos nosotros solos; hubo quien los aprobó, autoridades competentes europeas también y allí están expertos. Antes he dicho cuáles eran en 1991 las previsiones de la AEA sobre el mercado Europa-Europa y sobre el mercado España-Europa. Las voy a repetir aunque sólo sea en precios; en demanda ha ocurrido lo mismo, también hay desviaciones entre lo previsto y lo real. En precios, en el mercado Europa-Europa la AEA, en 1991, estimaba, para el período hasta 1993, una caída de precios del 1,2 por ciento; la real ha sido del 8,8 por ciento. En el mercado España-Europa también se preveía una bajada de precios del 4,2 por ciento; la real ha sido del 16,8 por ciento. Es decir, se preveía, pero claro, prever una cifra normal o prever una cifra que es cuatro veces superior, no es lo mismo.

Sobre cuánto nos ha costado Aerolíneas, efectivamente, se ha hablado de una cifra de 700 millones de dólares, que es correcta; fueron 708,5 millones de dólares. La referencia de base, para el 85 por ciento, era de 530 millones de dólares cuando empezamos. Lo digo para que sepan las ci-

fras, lo que pensábamos y lo que nos ha costado. No, lo he dicho mal, la cifra de referencia de 530 millones era la del pliego; la oferta que se cerró por nuestro grupo fue de 635 millones de dólares.

Prefiero hablar sobre lo que he dicho yo y no otros. Me dicen que a finales de 1993 manifesté ante esta Cámara que había que reevaluar el plan anterior y que la estrategia americana se seguía creyendo que era una buena opción; el 5 de mayo dije que había que revisar el plan y que habíamos solucionado en gran parte el problema de AASA. Al menos en esto creo que la consistencia está establecida. Dije que había que reevaluar el plan y yo creo que es exactamente lo que hemos hecho. Otra cosa es verdad y es que, si recuerdo bien lo que dije (no sé cómo lo dije, pero sí el fondo de lo que dije), es que queríamos hacerlo antes de finalizar el año, es decir, en tres meses y, sin embargo, hemos tardado cinco o seis meses más. Obviamente, reevaluar el plan no es una cuestión tan fácil, cuando se empezó a ver la magnitud del esfuerzo que había que hacer en costes. Además, había un factor determinante: teníamos un problema abierto en Argentina que había que solucionar. No se podía dejar aquel tema como estaba y ya veremos; aquello había que solucionarlo y había que solucionarlo ya. Nos dedicamos intensamente a eso. Recuerdo que se estableció un programa de reducción de gastos en Iberia y se dijo que el déficit de explotación que se tenía en aquel momento (que era septiembre, creo), aspirábamos a terminar el año con el mismo; es decir, que no hubiera déficit de explotación, equilibrar la cuenta de explotación en una compañía que en los nueve meses anteriores ya llevaba 16.000. Se hizo y se consiguió con programas de recorte de gastos, en algunos casos quizá excesivos, porque fueron traumáticos, y probablemente no se puede mantener una empresa de servicios con ese tipo de recortes salvajes. Por ejemplo, no se puede decir: voy a recortar gastos, dejo la publicidad a cero. Eso lo podrá hacer una compañía como Iberia durante un tiempo corto, no lo puede hacer siempre; tendrá que rebajar los precios, estudiar cómo ahorra; en fin, introducir políticas de austeridad.

Sea como fuera, se hizo y se hizo drásticamente; quiero decir que tampoco estábamos parados, sin hacer nada, nada más que evaluar el plan estratégico. Ni siquiera evaluar lo que teníamos que hacer y resolver el problema de Argentina, sino que, además de eso, resolvíamos algunos problemas internos de la empresa. Solucionamos, desde mi punto de vista, el problema argentino, y lanzamos nuestro programa, lo que se llama el plan de viabilidad, que realmente es un programa de acción inmediata.

Sobre las cosas que dijo el Ministro Cavallo, también hay que entender a cada uno en su papel. Obviamente, el que hace las gestiones de venta y, sobre todo, cuando cambian las condiciones de lo vendido, dice que él lo ha hecho estupendamente, que es un gran vendedor y que ha conseguido vender muy caro, cosa que a lo mejor es verdad; pero ya digo que hay que comprender el punto de vista de quien lo hizo.

En cuanto a los problemas que teníamos, de si se habían vendido billetes con anterioridad y nos encontramos con que ya nos habían vendido parte de la producción, efecti-

vamente, bastante de eso había. Esos son algunos temas que nos han complicado mucho la vida. Naturalmente, al ver eso, protestamos y dijimos: esto se negocia en el precio de transferencia; esto lo descuento de lo que tengo que pagar y empiezan las discusiones, con este y con muchos otros temas de este tipo. Tener una buena voluntad de negociación es saber que siempre es mejor alcanzar un acuerdo que no, y más una compañía de servicios, sobre todo cuando se discute contra el Gobierno, que es autoridad reguladora y que es socio; todo eso es verdad, pero, claro, algunas cosas sí hay que discutir las.

He hecho las afirmaciones que he hecho sobre nuestra gestión, y creo que debíamos haber sabido adaptarnos más deprisa a todo este tipo de problemas; pero, en fin, también hay que entender que no es tan evidente, cuando aparecen estas cosas. Hubo que decir: Oiga, mi producción ha sido vendida en parte por usted anticipadamente y esto lo descuento del precio. Se descontó, por cierto, eso fueron cuarenta y pico millones de dólares y lo descontamos.

En cuanto a las afirmaciones posteriores o lo que dice el Presidente Menem, a mí me gustaría resaltar de eso, porque lo positivo también merece ser resaltado (y más en una compañía de servicios, que vende con su nombre mucho, con el nombre de Aerolíneas, o con el nombre de Iberia), que interesa mucho, muchísimo, leer las declaraciones que hacen actualmente el Ministro Cavallo o el Presidente Menem sobre el funcionamiento de Aerolíneas y sobre la capacidad de Iberia. Hemos pasado de tener nuestro crédito y nuestro nombre en el suelo, como lo hemos tenido en Argentina, a que hablen de un estupendo servicio, de una compañía bien gerenciada; esto funciona muy bien, así da gusto; si Iberia quisiera vender, seguro que habría inversores que querían comprar, no tendría ningún problema... Bueno, esa parte de lo que dicen las autoridades argentinas es muy interesante de resaltar.

Sobre las posibilidades de venta de Binter Mediterráneo o Binter Canarias, hemos tenido algunas conversaciones y algunos contactos sobre la primera; no tenemos nada parecido a una posición tomada. En esas conversaciones (no sé si desgraciada o afortunadamente) no hay nada avanzado; hemos explorado ese territorio pero no tenemos oferta que nos parezca que podamos considerar, por ahora.

En Binter Canarias el problema es distinto y esto tiene que ver con la pregunta del Grupo de Coalición Canaria. Es dudosa nuestra posición. Ellos tienen interés en comprar y nosotros tenemos negociaciones con ellos. Cuando digo ellos, me refiero al Gobierno de aquella comunidad. Tenemos conversaciones, negociaciones, no sé si llegaremos a un acuerdo; hay problemas de precio, pero tendremos que verlo. No tenemos una posición especial tomada; si ellos quieren comprar, obviamente su candidatura es la principal.

En cuanto a compra de nuevos aviones Airbus, lo que hemos estado haciendo es más bien lo contrario: rebajar, intentar renegociar a la baja todos los acuerdos que teníamos, anulando entregas, en la medida que podíamos, retrasando entregas, en la medida que podemos, y cambiando compra por alquileres o «leasing». En este sentido es en el que nos hemos estado moviendo con Boeing y con Airbus.

De los acuerdos anteriores hay parte que nos van entregando o que se van cumpliendo; pero todos nuestros esfuerzos han sido frenar, por razones evidentes de tipo financiero.

Sobre la gestión en la inversión americana, creo que ya he hablado. En la flota, los criterios creo que son bien conocidos. En esto hay un absoluto acuerdo y creo que nadie lo discute. En nuestro planteamiento dijimos que debíamos adoptar un criterio principal en todas las decisiones de flota que tuviéramos que tomar, que fuera tendente a la homogeneización y a la disminución de gama. Efectivamente, en el Grupo Iberia tenemos demasiada dispersión de flota. Debemos mejorar la eficiencia por distintas razones incluso los entrenamientos o curso de entrenamiento de los que tienen que utilizar esos aparatos, fundamentalmente, de los pilotos, si hay poca gama se ahorrarán muchos cursos. En mantenimiento ocurre igual; es más fácil hacer el mantenimiento de una gama menor de aviones que de una gama mayor. Por todo tipo de razones, parece un buen criterio. Esto presidía nuestro plan respecto a flota; luego habrá que ver qué ocurre a la hora de tomar decisiones. Tener un criterio principal para inversiones por encima del puro análisis económico instantáneo, no es tan fácil de aplicar. Adoptar un criterio general de este tipo significa que cuando tengamos que tomar una decisión sobre flota lógicamente nos enfrentamos a no comprar el avión idóneo para el servicio que necesitamos en ese momento. Habrá un principio que prima, que es el de homogeneización de flota. Por tanto, no podemos ir al idóneo para ese servicio, porque, si uno va al idóneo para ese servicio y hace 17 servicios, puede acabar con 17 tipos de avión. Por tanto, adoptar un principio general, que de hecho hemos adoptado y que a todos los grupos de las empresas los sindicatos y demás parece que es razonable (algunos como el SEPLA, los pilotos, lo empujan, lo animan e insisten en ello, insisten en algo en que estamos de acuerdo) está muy bien como principio general, pero luego hay que saber mantener ese principio general cuando llegue la toma de decisiones concretas; hay que saber tomar la decisión no idónea para este problema específico. Creo que eso está claro.

Sobre Teneo y la venta de Endesa, que no es un procedimiento bueno y que, además, se vendió a precio bajo, empezando por lo último he de decir que nosotros, cuando decidimos vender (como no me acuerdo de las cifras voy a poner un ejemplo falso) tomamos la decisión de vender Endesa a 100, el mercado subió a 150 y vendimos a 125. Es verdad, que, tal y como evolucionó el mercado no era el mejor momento; sin embargo, era un precio superior al de seis meses antes, que es cuando habíamos lanzado la operación y habíamos decidido la venta. Este es un aspecto de precio. Sobre el fondo del asunto, sobre si es bueno o no vender parte de una empresa buena y rentable para pagar las inversiones en otra empresa, obviamente, tengo aquí mi razonamiento, que he explicado muchas veces y me cuesta comprender el contrario. El objetivo presupuestario, por decirlo de alguna manera o lo que gustaría a Hacienda, a los responsables del presupuesto es que no pidiéramos ni un céntimo, que no pidiéramos nada, a los presupuestos.

Es decir, el gran objetivo sería que el Grupo INI entero no recurriera a los Presupuestos Generales del Estado, idea que en algún tiempo se manejó un poco utópicamente. Sin embargo, con el proyecto Teneo sí se dijo que todo un grupo de empresas, que representa el 80 por ciento de la facturación del Grupo INI, no porque sean rentables sino porque deben funcionar en condiciones de mercado, en competencia y como los demás, lo segregamos, las juntamos en un nuevo «holding» que creamos, Teneo, y en su propio nacimiento su principal regla de funcionamiento era que debía ser autónomo financieramente de los Presupuestos Generales del Estado y, para que eso quedara claro, naturalmente también del INI. Ser independiente de los Presupuestos Generales del Estado si el INI recibe fondos del presupuesto y los traspasa a Teneo no generaría esa independencia. Por tanto, Teneo no debe recibir aportaciones del INI.

Este era un principio que nos obligaba a mucho, porque si todas las empresas del Grupo Teneo fueran rentables, no tendría ningún problema ese principio. Sería al revés. La pregunta sería: ¿Cuántos dividendos vamos a sacar de Teneo? Pero en ese grupo estaba Iberia, estaba Aluminio y en ese grupo estaban muchísimas otras empresas con problemas a solucionar. Ser autónomo financieramente para no pesar sobre los Presupuestos Generales del Estado significa que generas los fondos que necesitas internamente, o vendes algo de lo que tienes, te guste o no. Naturalmente, para el gestor del proyecto Teneo, lo que más le gusta no es vender lo bueno, lo ideal es vender lo malo, deshacerse de los problemas; pero si uno respeta las reglas de juego que se han impuesto, nos obligan a esto.

Hay que añadir que también en el proyecto Teneo se impuso otra restricción, ésta elegida internamente simplemente por los gestores, y la hemos repetido muchas veces. Hasta que no esté consolidado ese proyecto tampoco debe financiarse endeudándose a largo plazo la cabecera porque eso puede generar una especie de trampa. No pido dinero pero por la vía de la deuda gasto más de lo que puedo generar o de lo que valgo.

Del respeto a esas restricciones surge que vender Endesa para financiar lo que tengamos que financiar es exactamente lo que tenemos que hacer, tanto si nos gusta como si no. Con esto nuestra pretensión es poner las cuentas de Teneo en orden; quiere decir que el que ganemos algo de dinero no nos basta, tiene que ganar muchísimo más dinero y entonces ya nos podremos plantear cuánto sacamos al mercado, si sacamos: o si queremos privatizar, si privatizamos más o menos, pero con un sentido de proyecto empresarial que, además, cumple el servicio de independizar una enorme parte del Grupo INI de los Presupuestos.

Sobre mis responsabilidades como Presidente del INI, en resultados o en acciones pasados, sólo puedo decir sí, que mis responsabilidades son las que tengan que ser y no puedo extenderme más en eso.

Por lo que se refiere a los resultados del año pasado y ya como Presidente de Iberia, no sólo del INI, los resultados fueron terroríficos: 69.000 millones de pérdida, es verdad. Fui Presidente ya en los últimos tres o cuatro meses de Iberia y esos resultados fueron los que teníamos que dar.

Desde mi punto de vista había que hacer el saneamiento de una sola vez; asumir la provisión que hubiera que hacer también de una sola vez en Argentina, si es que teníamos un problema, que lo teníamos y allí hicimos esa provisión antes de haber cerrado todas las negociaciones, pero lo hicimos. Naturalmente, si las cuentas de explotación eran las que eran, lo recogimos y es mi responsabilidad haber presentado ese balance.

Sobre si el cambio de estrategia ha sido lento o no, ya he hablado antes. Hemos sido demasiado lentos en tomar decisiones; yo creo que no hemos perdido mucho tiempo en este año y pico que ha pasado y ya he explicado qué cosas hemos hecho. Acepto, sin duda, que se podía hacer más o más deprisa; en ese tiempo de afirmaciones uno no puede más que decir que quizás sí, no lo sé. En cuanto a que es el mismo equipo directivo, que no se ha hecho nada, que todo es igual y no tienen credibilidad, la credibilidad depende de los demás, pero yo creo que es exagerar los argumentos, sinceramente. No se puede decir que no ha habido ningún cambio ni se ha hecho nada, cuando en el último año en Iberia ha cambiado directamente el primer ejecutivo de la compañía, para empezar a hablar; además, ha habido cambios en el Consejo de Administración, que no son de ejecutivos pero que tienen algo que ver con la organización y con un nuevo impulso para entrar de lleno en un problema o no. Hemos cambiado los accionistas que el accionista, Teneo, tenía en Iberia, siendo los representantes de Teneo allí su presidente y sus dos vicepresidentes. Todo es similar, no hemos hecho nada, vamos lentos, estamos parados... Cualquier cosa, aunque sea cierta, cuando se exagera pasa a no serlo. Yo creo que no habría que exagerar.

Yo no puedo decir nada sobre responsabilidades políticas de mis superiores en este año y medio. Lo que sí puedo decir es que, si éste es un problema de empresa, supongo que los responsables seremos los que estamos en los niveles empresariales. Y, desde luego, hablar del último año y medio me resulta curioso, porque justo en este último año y medio, al menos en este tema, yo creo que se ha enfrentado el problema bastante seriamente y se están haciendo cosas que no me parece que sean los caminos más fáciles o las soluciones con las que uno se pueda sentir más cómodo personalmente, como podría ser dejar hacer, aplicar una pequeña solución y luego ya veremos. Yo creo que lo que hemos hecho en este último año y lo que estamos haciendo merece algún crédito.

Sobre las negociaciones con el Sepla, ya he hablado.

Por nuestra parte —esto se puede creer o no— hemos hecho lo indecible por alcanzar un acuerdo, hemos mostrado una apertura y una flexibilidad extraordinarias. Naturalmente, en un programa de ahorro de costes hay unos mínimos, hay cosas que hacer y hay que ver cómo se hacen por los distintos grupos de la empresa. En el tema salarial sabemos que lo que estamos pidiendo es mucho, es un esfuerzo grandísimo, no tenemos ninguna duda y no hace falta que nos lo digan, lo sabemos y agradecemos el esfuerzo que se hace en ese sentido, cualquier esfuerzo que se haga es muy de agradecer. Lo que pasa es que hace falta bastante esfuerzo y hay que hacerlo.

Sobre si hemos tenido falta de reflejos en la negociación y esto ha provocado una huelga, puede ser, pero, desde luego, hemos intentado combatir como hemos podido llegar a situaciones de huelga o crispación. Llevamos mucho tiempo negociando y hemos ahorrado muy poquitos esfuerzos de negociación; nuestra disposición siempre ha sido absoluta, al cien por cien, a cualquier hora y a cualquier día, para negociar, y podría hacer una narración interesante no de las últimas semanas de trabajo, sino de todos los últimos fines de semana, en que hemos hecho todo lo que estaba en nuestra mano por llevar adelante la negociación, y seguimos haciéndolo. Ahora, de lo que hacen otros, si a pesar de todo lo hacen, ya no puedo responder.

Sobre la situación de la compañía y los problemas de gestión ya hemos hablado, así como de Teneo, las empresas rentables y la lástima de tener que hacer determinadas cosas. Ya lo he explicado también.

Es interesante si hemos aprendido o no de los ejemplos. Los hemos mirado con detalle y hemos hablado con mucha gente. Hemos aprendido mucho, muchísimo, de lo que otros han hecho. British Airways lo hizo estupendamente. Fue una privatización, efectivamente, carísima, la más cara del Reino Unido, pero, en honor a la verdad, lo hicieron estupendamente. Ahora, fue carísima y extraordinariamente dura con todos los empleados de la compañía, extraordinariamente dura. Hecho eso, se encontraron una situación de costes en la que tenían cierta ventaja respecto a sus iguales, a los de alrededor, todavía lejos de los costes de las compañías americanas, que son las más eficientes en costes, con diferencia. Se encontraron con ventaja en costes respecto a sus competidores cercanos y a partir de ahí han sido de gran agresividad, naturalmente, atacando las cuotas de mercados de los demás y haciendo lo que tienen que hacer. Actualmente tienen mayores posibilidades de competir y de resistir en precios, porque ya han hecho su ajuste en costes y ahora tienen una posición extraordinariamente fuerte en el mercado.

De otras compañías europeas hemos aprendido, aunque algo menos en el sentido de que lo que nosotros estamos planteando yo creo que está mejor, así de simple. No es ir por la vía financiera y los problemas de gestión, de explotación. Ya los iremos encajando. Confiemos en los precios o los ingresos. Nosotros estamos intentando ir con menos optimismos por ese lado, intentando copiar un poco más la línea de British Airways, que se ha puesto en los costes en que hay que ponerse para competir.

United es un ejemplo interesante. Con ellos hemos hablado por distintas razones; una de ellas es precisamente la negociación que tenían en curso; nos la han explicado detalladamente y nos han dado todos sus papeles. Es interesante pensar en su 54 por ciento cedido a los empleados. Eso se ha hecho desde una posición de costes que su presidente nos explicaba. Hablando de lo que teníamos que hacer decía: Tened cuidado, porque estáis tomando como referencia el mundo actual. Los costes de Lufthansa son el 90 por ciento más altos que los nuestros, nos explicaba, y nosotros vamos a ceder el control de nuestra compañía a los empleados porque creemos que hay que bajar un 20 por ciento más nuestros costes. Por tanto, cuidado con el ajuste

que hacéis, que las referencias se os están moviendo hacia todavía más difícil y más duro.

Lo hicieron y el argumento de que a partir de ahí están haciendo una muy buena gestión y que van bien ahora seguro que es verdad. En fin, yo creo que el presidente anterior algo de crédito también tendrá. Su cabeza rodó en el proceso, que él negoció. En el proceso de negociación, una de las condiciones es: Usted es muy duro —por las razones que sea—, usted se va. El dijo que muy bien y se fue. Mantenemos también algún contacto con él. Yo creo que él tiene algún crédito por la buena gestión, pero no todo ha sido la maravilla de privatización. Por cierto, United era una empresa privada ya antes de eso.

También observamos lo que hacen Alitalia y Air France, pero ya he dicho que de las otras europeas aprendemos un poco menos. Sobre la negociación muy positiva en Air France, tengo algunas dudas. Sobre todo el proceso de Air France tengo ya muchas más dudas.

De todas maneras, si la idea que está detrás, que parece que sí, es que la privatización aquí puede ser una buena cosa, aceptar capital privado, nosotros no tenemos el menor problema en absoluto para eso. Es más, en este caso como en casi todos los otros, en Teneo decimos lo mismo, que sí, que es bueno tener algún otro accionista, no tener un único accionista dominante, tener algunos otros accionistas es sano. Y sin entrar en problemas ideológicos ni nada parecido, sino desde un punto de vista estrictamente de gestor, al menos en un «holding» como el que estamos nosotros tan diversificado (si no fuera muy diversificado, quizá mis ideas cambiaran), donde el conocimiento profundo de los negocios tiene que estar en los negocios y no tanto en la cabecera, siempre hemos dicho y en nuestro proyecto está que es bueno que haya otros accionistas porque nos somete a una disciplina distinta; el accionista único también genera su disciplina de control, de análisis, de estudios, de planes, de decisión, pero hay una disciplina que se añade, que es la del contraste con la opinión de otros. El grado extremo es cuando una empresa está en Bolsa y sometidas a los analistas. Si cotiza en Wall Street, como es el caso de Endesa; hay muy poquitas empresas españolas que cotizan en ese mercado, pero una de ellas es Endesa, y eso somete a una notable disciplina de examen trimestral, de todas y cada una de las cosas que se hacen.

En el caso de Iberia, nos iría estupendamente bien tener capital privado que nos acompañara en los esfuerzos que hay que hacer de capitalización en esta empresa; por distintas razones, porque tendríamos que hacer menos esfuerzo financiero nosotros, tendríamos las ventajas del contraste de otras opiniones, de esta disciplina de la que hablaba, facilitaría la presentación, sin duda, del expediente en Bruselas; es decir, sería estupendo. Ahora, muy probablemente lo que nos ocurre es que ese capital privado que pudiera entrar ahí nos dirá: Hay todavía un par de asignaturas que tienes que aprobar antes de que yo pueda llegar ahí. Este programa está muy bien, pero llévalo adelante, demuestra que se puede hacer y, una vez hecho y un poquito gestionado, entonces, veremos. Eso es lo que desgraciadamente ocurre o es la respuesta al capital privado, que me parece que tendría alguna lógica.

Con los empleados, podría ser una vía, alguna oferta hemos hecho en ese sentido; también ayuda en el mismo sentido. Es otro punto de vista, no es tan independiente, pero es otro punto de vista, y también ayudaría en Bruselas, porque, efectivamente, ahí hay otro capital que se arriesga en el mismo proyecto lo que legitima en parte todo el proyecto.

Sobre ventas de activos, ahora mismo nuestro plan está en mantener toda la implantación de Iberia tal y como es, mantener este Grupo y mantenerlo lo más global posible. En el proceso de autorización, las presiones se dan en sentido contrario: una Iberia más pequeña, que renuncie a partes de mercado o que renuncie a negocios. Ya veremos cómo salimos, pero nuestra posición es mantener la actual implantación de Iberia. Esto que he dicho podía tener alguna excepción lo que he hablado antes de Binter, pudiéramos llegar a algún acuerdo por esa vía, pero eso no cambia fundamentalmente nuestra implantación.

Sobre alianzas, tenemos contactos con algunas compañías, con algunas ya hemos hablado y son bien conocidas; lo que ocurre es que en este momento estamos en un proceso en que tenemos que hacer lo que tenemos que hacer para seguir hablando de eso, porque, naturalmente, somos un sujeto extraño para hablar de alianzas estratégicas comerciales en esta situación. Nos volverán a hacer la misma pregunta: ¿Vas a poder llevar adelante ese plan que tienes o no? Por tanto, tenemos que resolver esto y continuar por esa vía. Si conseguimos sacar adelante el proyecto que nosotros queremos de Iberia, que es lo que se llama el plan de viabilidad, y no tener que ir por otros caminos, ese proyecto sí que pasa, como he explicado antes, por tejer red, y para eso nos van a hacer falta alianzas.

Ya he dicho algo sobre la valoración de las inversiones en Iberoamérica, que si compramos caro o barato. Ahí lo que hay que tener en cuenta es, en la evaluación, el factor de riesgo, cómo lo evaluamos. Por muy pequeño que fuera, había riesgos que podían suponer costes altos y, desde luego, nos han aparecido costes más altos de los previstos. Esto es difícil. Con lo que he dicho, probablemente, se explica todo. Porque decir ahora que todo el problema es que no habíamos evaluado todos los riesgos, tampoco es justo. Se produjeron riesgos no previstos y, además, como ya he dicho, en la gestión de esos cambios que se nos produjeron, desde mi punto de vista, sí fuimos algo lentos y debíamos haberlo hecho mejor.

También he hablado sobre el Gobierno argentino y sobre los cambios que introdujo y, sobre todo, los que más me interesan resaltar, los nuevos cambios, la actitud actual del Gobierno argentino respecto a lo que hemos hecho. Estaremos vigilantes, sin duda, con nuestras inversiones, para que no se estropeen y seguiremos negociando nuestro plan de viabilidad. Los otros temas, ya los he tratado.

Quiero volver a agradecer las manifestaciones de apoyo a la empresa que, sin duda, necesitamos y también, especialmente, los apoyos al plan y, cómo no, los apoyos a la Dirección, que también son muy bienvenidos.

El señor **PRESIDENTE**: Turno de réplica.

En nombre del Grupo Parlamentario Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, tiene la palabra el señor Andreu.

El señor **ANDREU ANDREU**: Empezando casi por el final de su intervención, teniendo claro que los grupos parlamentarios se han expresado por el futuro de la compañía Iberia, lo cual es un hecho bastante positivo para ella y para el conjunto del país, lo que es cierto es que ya se apuntan diferencias sobre cómo debe ser la gestión de ese futuro y en ese caso creo que no sobra que mi grupo parlamentario se exprese por su futuro como empresa pública. Es interesante, sobre todo, cuando algunos de los grupos parlamentarios que soportan al Gobierno ya plantean claramente elementos de privatización importante en la compañía. Incluso intentando prestigiar la palabra privatización en algunas que no son tales, como en el caso de United, en el que claramente es un cambio de accionistas y, en este caso, favorable a los trabajadores, pero se dice la palabra privatización quizá intentando prestigiarla.

En este sentido, nos parece extraordinariamente importante lo que salga de Bruselas. También me ha llamado la atención lo que ha dicho algún grupo parlamentario de que no es importante lo de Bruselas. Me parece trascendental y, desde otra perspectiva, no se entendería la posición que están tomando los sindicatos más importantes, ni la que toma mi Grupo. Mi Grupo toma esta posición muy desde los intereses nacionales y considerando que es necesario que Bruselas dé el visto bueno a las ayudas que compromete el plan de viabilidad.

Dicho esto, quiero manifestarle también, en lo que se refería al contexto de esta comparecencia, el juicio que mi Grupo parlamentario quería hacerse, no ya sobre los defectos de gestión, sino sobre la responsabilidad o irresponsabilidad con que esta gestión se abordó. Nosotros detectamos elementos importantes de irresponsabilidad en la implementación de la gestión. Quiero explicarme: Nosotros estamos de acuerdo con que Iberia intente ser una compañía global y no nos parece mal que Iberia plantee una operación de tener redes en Iberoamérica; parece correcto; ahora, entendemos que hubo elementos bastante irresponsables en la implementación, en el modo en que se llevó a cabo esta operación. Usted no nos ha terminado de aclarar cómo se formó el precio de la compra de Aerolíneas Argentinas. Yo le decía si había alguna auditoría o algo equivalente, yo no sé cómo estaba ese material ni cómo estaban las redes internas, es decir, si esa formación del precio era correcta e Iberia hizo eso con los suficientes elementos. Hasta dónde llegue esa responsabilidad ya lo veremos; quizá no sea éste el momento de exigir que quienes fueron responsables, de alguna manera, den una satisfacción. Eso ya lo veremos; ahora vamos a salir de este atolladero, pero creo que es importante que esto quede claro, que no se trata solamente de una mala gestión fortuita.

Respecto a la mala suerte a la que usted ha hecho mención, sobre todo en su primera intervención, tengo que decir que, aunque efectivamente la suerte existe, también existe la responsabilidad de los que de alguna manera han llevado las riendas de esta gestión. Independientemente de lo que cuantitativamente signifique la situación actual de

Iberia, esto que usted ha contado de los centros de distribución es significativo, el que tenga uno que echarse para atrás, retroceder enormemente sobre ese primer concepto; me parece que incluso algunas revistas llegaron a hablar de Iberia como los nuevos conquistadores. Tener que recoger gran parte del equipaje con el que se habría ido, habla francamente mal del grado de responsabilidad de las operaciones y, sobre todo, de los que llevaron adelante esas operaciones.

Sobre el futuro de Iberia no voy a reiterarme en lo ya dicho. Nos parece muy positivo que haya una mayor incorporación de la parte social de la empresa a la gestión de la misma, en la medida en que esto incluso puede significar un mayor compromiso con ella. **(Rumores.)**

El señor **PRESIDENTE**: Un momento, señor Andreu. Ruego a los señores presentes en la sala que intenten mantener el silencio para posibilitar al que está interviniendo, en uso legítimo de la palabra, que pueda expresarse con la concentración que es necesaria para hacerlo.

Continúe, señor Andreu.

El señor **ANDREU ANDREU**: Gracias, señor Presidente.

Termino diciendo que, independientemente de que se satisfagan las responsabilidades necesarias por la gestión de Iberia, sería bueno salir hoy con la idea de que las cosas van a cambiar en Iberia, de que se va a hacer una gestión más responsable y de que, entre todos, se va a sacar adelante la compañía.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Gámir.

El señor **GAMIR CASARES**: Primer punto. Yo he empezado por decir, porque creo que hay que ajustarse a la realidad, que hay elementos exógenos en la situación de Iberia.

Dicho esto, creo que han existido errores de gestión, y errores importantes, y esto ha sido aceptado por la dirección de Iberia en diversos momentos. Hoy con unas palabras, insistiendo más en errores de gestión ante las situaciones de cambio, en otros momentos hablando de costes de aprendizajes, en otros momentos hablando —en ese caso por parte del Ministro— de que no pensemos en los temas del pasado y, sobre todo, del pasado en el que no estaba el actual equipo y que pensemos más bien en el presente y en el futuro, de diversas maneras se ha aceptado, comprendo que de manera moderada, y es lógico. Estos errores de gestión han sido planteados de manera mucho más dura por los analistas que han analizado el tema y por los propios directivos de la empresa —no por la alta dirección— en escrito que es conocido, y es curioso que se haya dado, sin duda por los que han trabajado sobre cómo ha evolucionado Iberia en lo relacionado con lo que hemos dicho.

En los temas de Iberoamérica —da igual la terminología; yo me he referido a objetivos e instrumentos—, el que pudiera ser un objetivo dentro de una operación estratégica

extenderse allí, de acuerdo. Que se ha hecho mal en la forma de realizarlo, creo que la generalidad de las personas que han analizado este tema con objetividad están también bastante de acuerdo.

En cuanto a los problemas de que usted me ha hablado de flota, reconoce que ha habido una época en que indudablemente se ha hecho mal; usted ha dicho que en la última época están intentando arreglar los males pasados. Pues existe otro nuevo error que se acumula, el error de tardanza. Ha manifestado usted que en United le dicen que la situación es cada vez más difícil y que ahora no se puede hacer lo mismo. Claro, si se hubiera hecho antes —que es a lo que nos hemos referido, a errores de tardanza—, el problema del ajuste hubiera sido distinto.

Cuando ha contestado a mi compañero, ha hablado sólo de cuando ha venido usted aquí, como diciendo: yo hablo de esto. Y una vez más es casi lo que dijo el señor Aguiló, pero lo dijo el señor Aguiló. Sin embargo, usted es Presidente del INI desde que el señor Mercader dejó de serlo, y durante ese tiempo ha habido muchos errores de gestión en Iberia. Por ejemplo, cuando vino el Ministro y nos dijo que había que vender Endesa para tapar un poco esa joya de la corona, pulírsela para tapar el agujero por los errores de gestión de Iberia, simultáneamente aquel día, se debía haber presentado el plan de Iberia. Tenían que haber dicho: ante este agujero, presento esto; pero no solamente hago esto. En ese mismo momento tenían que haber presentado el plan de Iberia, un plan que, probablemente, hubiera sido diferente que el que se va a producir ahora, si consideramos (recogiendo sus palabras y recogiendo lo que le ha dicho United) que la tardanza no ha favorecido en absoluto para una resolución más eficaz de los problemas.

Yo no he dicho que no haya habido cambios en la dirección, he dicho (mis palabras estarán recogidas taquígraficamente) que, en gran parte, las personas son las mismas; excepto el consejero delegado que ha cambiado, las personas son prácticamente las mismas en la alta dirección.

En resumen, ha habido fallos importantes en la gestión de Iberia, y ésa va a ser una de las causas que va a provocar que tengan que salir a la calle un número elevado de trabajadores. Acepto que haya elementos exógenos, pero existe también ese elemento endógeno que significa que la situación de Iberia ha empeorado y que el plan de ajuste va a suponer unos costos más importantes para los trabajadores por los errores de la dirección de Iberia.

En ese sentido, se lo digo una vez más, señor Salas, sin acritud, sino simplemente por lógica política, parece coherente que la salida de esas personas de Iberia se produzca simultáneamente a la salida del equipo de alta dirección de Iberia; que se produzca esa remoción al mismo tiempo y que se ordene el tema de la presidencia del INI, presidencia de Iberia, etcétera, simultáneamente. He de decir que en esta apreciación no ya es que estén de acuerdo diversos grupos políticos y técnicos relacionados con el mundo del transporte aéreo, sino que también en los medios de comunicación se ha insistido en este punto, e incluso algún medio de comunicación, no necesariamente el más crítico al Gobierno, ha publicado un editorial en ese sentido. Y como tal, coloco en un distinto grado de responsabilidad el

tema de la dirección de Iberia, del alto equipo de dirección de Iberia, y el del Ministro. En un caso se habla de la remoción (incluso admitiendo el tema de la oportunidad, en cuanto sea el momento adecuado; momento que, normalmente, debe ser coetáneo a la salida de los trabajadores de Iberia), puesto que hay que hablar precisamente dosificando responsabilidades, y en otro caso hablo de una responsabilidad política.

Vuelvo a insistir en que ha habido errores de gestión graves que han complicado la situación de Iberia y parece lógica la petición de responsabilidades al equipo de la Presidencia del INI, a la Presidencia de Iberia y al equipo de alta dirección de la empresa.

Usted me ha hablado del tema de Teneo, en el que no es éste el momento de profundizar, pero dado que usted lo ha mencionado, le diré que a nosotros no nos parece bien, repito, que el día que se nos dice que se tapaba el agujero de Iberia y se vendía Endesa, no se presentara simultáneamente el plan de Iberia, y tampoco nos parece bien, dentro de la forma en que se está financiando Teneo, el tema de la técnica de la asunción de deuda. No voy a entrar en ese tema, pero como usted lo ha mencionado, abro y cierro un paréntesis rápidamente sobre él. El que en vez de hacer transferencias se diga a las empresas que se endeuden y que después se asuma la deuda y que el triángulo vuelva a funcionar una y otra vez, me parece que lo que hace es disminuir artificialmente, por sistemas contables, el déficit público de un año, porque eso va directamente a deuda y no pasa por déficit, con lo cual la cifra del déficit de cada año, si queremos contabilizarla realmente, habría que añadirle ese sistema. Además se ve que algo no funciona, porque me figuro que se disminuyen las transferencias porque se espera que la empresa pueda funcionar sin ellas. Si la empresa luego se endeuda de manera importante y casi artificialmente y luego se asume la deuda, que es una forma de transferencia, debe ir a un crédito extraordinario, que es una forma de transferencia y el crédito extraordinario sí iría a déficit, pero la asunción de deuda va directamente a deuda, lo cual no nos parece en absoluto correcto. Cierro este paréntesis, que sólo lo he abierto porque usted se ha referido en su exposición a cómo resolver, a cómo enfrentarse con la financiación del grupo Teneo.

Acabo diciendo que los errores de gestión, que han dificultado el arreglar la situación, o esta solicitud de responsabilidad, normal y diferenciada, no impiden el que vuelva a decirle lo que he manifestado al terminar la intervención anterior, porque quiero dejarlo muy claro: el apoyo de nuestro Grupo Parlamentario a la empresa Iberia, al mantenimiento y continuidad de la empresa Iberia, y dentro del plan ahora planteado —en nuestra opinión con tardanza, porque aquellos polvos trajeron estos lodos en esta situación—, en cuanto que haya que realizar gestiones comunitarias, también en ese campo, como es lógico, en coherencia con la idea de que lo que hay que plantearse es salvar la situación de Iberia, sumaremos nuestro esfuerzo para apoyar esas gestiones.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Sánchez i Llibre, en representación del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió), tiene la palabra.

El señor **SANCHEZ I LLIBRE**: Deseo agradecer de antemano las contestaciones que ha dado el presidente de Iberia, señor Salas, respecto a las consideraciones que le hemos planteado en nuestra intervención.

En primer lugar, tengo que felicitarle porque ha aceptado con gran valentía el que quizás, cuando se negoció el convenio entre la dirección de Iberia y los sindicatos, por parte de la dirección de Iberia faltaron reflejos y tuvieron una pequeña responsabilidad en el conflicto que posteriormente se desarrolló y que desembocó en esta huelga salvaje. Yo diría a otros grupos parlamentarios que han intervenido y han presentado interpelaciones, mociones e incluso preguntas en estas comparecencias que parece que la huelga salvaje de la semana pasada no ha existido para algunos grupos. Nadie recuerda que cien mil pasajeros quedaron en tierra sin cubrir los servicios mínimos, desde ningún punto de vista. Parece ser que tampoco ningún grupo parlamentario recuerda que esto proporcionó más de mil millones de pesetas de pérdidas a la cuenta de pérdidas que ya tiene de por sí la compañía Iberia.

Solamente deseo precisar que, cuando he intervenido en la exposición y he hecho un análisis de este conflicto —que nosotros deseáramos que no se volviera a producir—, de la gestión de Iberia y de las posibles soluciones, por descontado también he dado como ejemplo —aunque no soy un experto, ni muchísimo menos, en temas aéreos— el nombre de cinco o seis países que han pasado por graves crisis aéreas. Solamente en el caso de United Airlines no he precisado la matización que quería expresar, en cuanto decía privatización del capital a los trabajadores. Esta era la mención que quería hacer.

En cuanto a las posibles soluciones que he sugerido para que se pudieran incorporar al plan de viabilidad, no he hablado en ningún momento de privatización de la compañía Iberia. Nuestro Grupo sí ha planteado en diferentes comparecencias del Ministro de Industria la posibilidad de racionalizar el sector público español. Hemos hablado anteriormente —el año pasado concretamente— de la necesidad de que Iberia privatizara una parte de su capital o diera entrada a otras compañías aéreas. Pero hoy, en mi intervención, no he hablado de privatización de la compañía Iberia, entre otras cosas, porque sabemos que privatizar una parte del capital de Iberia y hacerlo a través de la Bolsa, que quizá sería la manera más fácil de poder incorporar al mercado de capitales un 10, un 15 o un 20 por ciento de dicha compañía, es totalmente imposible por los resultados negativos que ha tenido Iberia en estos últimos años. Que quede muy claro que en ningún momento he hablado de privatizar la compañía Iberia; sí he hablado de posibles alianzas, de si tenían prevista la entrada de capitales privados. Lo que sí he preguntado es si ustedes habían analizado la posibilidad de privatizar o liberalizar los servicios de «handling», ya que creemos que éste sería un primer camino para intentar liberalizar el sector público y posibilitar que en caso de conflictos posteriores los «handling» no es-

tuvieran en poder de la compañía Iberia y pudiera permitirse que otras compañías internacionales o privadas de vuelos que existen en nuestro país no se vieran perjudicadas con actos como los que se realizaron la semana pasada.

El señor **PRESIDENTE**: En representación del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Marcos.

El señor **MARCOS MERINO**: Muy brevemente, para incidir más o menos en lo mismo que he dicho antes, queriendo aclarar algunas cuestiones que seguramente por la rapidez no se han interpretado adecuadamente.

Vuelvo a decir que lo importante es que consigamos un acuerdo entre la empresa y los trabajadores por medio del cual garanticemos la viabilidad futura de la compañía, y que eso va a ser lo más importante para todos, que en eso debemos hacer todos los esfuerzos y dedicarnos todos con el mayor empeño.

En segundo lugar, agradecer al señor Gámir que haya reconocido que, efectivamente, en todo este proceso ha habido una serie de incidencias y de variables imprevisibles que han tenido efectos negativos en la gestión. Decirle, además, que las cosas... **(El señor Gámir Casares: Esas no han sido mis palabras.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Marcos, está usted en el turno en el que debe utilizar la palabra para exponer la opinión de su Grupo. La opinión del Grupo Popular la ha podido exponer ya el señor Gámir. No entre usted en intentar interpretar las palabras que él ha dicho porque me obligará —supongo que lo solicitará— a darle un turno de réplica. Le ruego que se ciña a su intervención.

El señor **MARCOS MERINO**: Las cosas no tienen que cambiar en Iberia. Creo que vienen cambiando ya, como me parece que ha quedado claro a lo largo de toda la sesión de esta Comisión. Por tanto, lo que hay que hacer es insistir en que las cosas tienen que ir en la misma línea.

Lo que antes he comentado en relación con el tema de Bruselas, no es que nosotros no le demos ninguna importancia, sino que para nosotros tiene una importancia menor, porque creemos que será mucho más fácil alcanzar el apoyo de Bruselas en la medida en que tengamos un acuerdo previo en nuestro país; a veces, tenemos la sensación de que no preocupa tanto que exista un problema como la posibilidad de que pueda arreglarse; y nos encanta que esa no sea la realidad, por lo menos esa es la conclusión que queremos sacar de las intervenciones de los grupos en el día de hoy.

En este sentido, pido, una vez más, el apoyo de todos para que convenzamos a los sindicatos para que apoyen este proceso negociador y seamos capaces de garantizar la viabilidad de la empresa.

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

El señor **PRESIDENTE DEL INI** (Salas Collantes): Sobre los aspectos de Bruselas o de privatizaciones, hay

una cosa que está clara. Bruselas no se puede pronunciar, ni va a hacerlo, sobre si tenemos que privatizar o no. Otra cosa es que diga que facilita (el mismo tipo de razonamiento que estamos haciendo) la presentación de una ampliación de capital, diciendo: «Oiga, esto no es una ayuda pública, ésta es una operación financiera razonable, si lo hace algún capital privado.» Eso es lo más que nos puede decir. Bruselas no entra en si una empresa debe ser pública o debe ser privada. Se pueden hacer consideraciones del tipo de si hay dinero y no quiere que sea considerado ayuda pública o quiere que sea probado. Una forma de legitimar es: demuestre usted que también hay capital privado que hace ese mismo análisis.

Respecto a cómo se formó el precio en la licitación de Aerolíneas, he de decir, primero, que cuando se formó el precio nosotros éramos parte de un consorcio —Consorcios Argentinos— en el que, en el primer momento, Iberia tenía el 10 por ciento. Se analizaron todos los datos y todos los estudios y se decidió, como digo, sobre 530, ofertar en 635, sobre un mínimo de 530 ofertar 635. Creíamos tener suficientes elementos. Vuelvo a lo mismo, aquí, normalmente, al valorar una inversión el problema lo constituyen los aspectos más intangibles, los de riesgo. No es saber si esto suma o esto otro no, o cuáles son los datos de nóminas, sino qué riesgos hay detrás. Respecto al factor suerte espero que no se haya entendido que excuso todo con la mala suerte. Lo que he dicho es que ha ocurrido eso, pero yo soy de los que creen que también la suerte se gestiona, la buena y la mala. Por tanto, no quiero exagerar las excusas —y creo que lo he dicho desde el principio— con la suerte. Sí constatar que algunos hechos ocurrieron, que son acontecimientos que podían no haber pasado y tuvimos la mala suerte de que ocurrieran. Luego también he dicho que, ocurra lo que ocurra, hay que gestionarlo, y eso se puede hacer bien, mal, rápido o lento.

Respecto a que las cosas van a cambiar en Iberia me parece bien, pero más justo me parecería decir que están cambiando. Van a cambiar, pero están cambiando. Llevamos un tiempo en que yo creo que están cambiando.

En relación con los errores que unas veces se dice que son costes de aprendizaje, gestión de los cambios —nosotros mismos lo decimos—, quisiera hacer una manifestación, porque me parece que, como siempre, una verdad exagerada deja de serlo. Los errores de gestión, los famosos errores de gestión de Iberia. Iberia es una empresa complejísima, con múltiples negocios en muy distintas partes, con 24.500 personas y si allí no se cometen errores todos los días quiere decir que es que no se hace nada. Hay que cometer muchos errores para hacer funcionar la empresa, pero hay que tener un porcentaje mucho más alto de aciertos que de errores. Quiero decir que no hay que sacralizar y exagerar lo de «ha habido errores». Bien, ha habido errores, pero los ha habido en las mejores compañías del mundo. Y un razonamiento sobre los errores es el siguiente: por esta situación de reestructuración, como he dicho, pasan todas las compañías y las que no, mueren; por lo tanto, cargar las tintas o el argumento sobre los errores de gestión, desde mi punto de vista, lleva al error, convierte algo en falso. No es verdad. No es verdad que lo que

estamos haciendo sea por los errores de gestión. Otra cosa es que los errores de gestión, los gordos que ha habido. **(El señor Gámir Casares: Una parte.)** Una parte, lo acepto. Pero el discurso rápidamente adquiere el sentido de que es todo debido a esto. No puede ser cierto, naturalmente, que todas las compañías de nuestro porte o mayor en el mundo occidental tengan que pasar por estos procesos (esto sí que sería mala suerte) porque hayan tenido una gestión tan mala que les ha obligado a ello. No. Será que el mundo, las circunstancias, los factores exógenos son lo suficientemente importantes como para obligar a hacer el ajuste.

Sobre las otras cosas, tampoco yo estoy exagerando, a mi vez, diciendo que no es nada o que no representa nada o minimizándolas. No; digo que ha habido y algunas las he reconocido, pero no conviene exagerar ningún razonamiento porque enseguida se pasa a algo que es falso.

Dice que está clarísimo que lo hemos hecho mal en Iberoamérica. Otra vez lo mismo, esto es excesiva simplificación. Hemos hecho mal lo que hemos hecho mal y bien lo que hemos hecho bien. Estratégicamente ésta es una buena decisión, creo que ha sido reconocido. ¿Que en los acontecimientos que se produjeron al poco de entrar nosotros nuestra gestión no fue rápida y no nos acomodamos al terreno y a las circunstancias suficientemente deprisa? Ya lo he aceptado. También hay que aceptar que, después, una vez solucionado eso, lo hemos hecho razonablemente bien. Al menos, Aerolíneas ya la tenemos en orden; en Viasa sigue el paralelismo por detrás de Aerolíneas, pero la parte de la cuenta de explotación parece que ya la tenemos hecha, aunque todavía tenemos pendiente ponerla financieramente en orden. Tenemos el mismo problema: un Gobierno débil, que es nuestro socio, que quiere poner poco dinero, etcétera. Quiero decir que, en los caminos recorridos para poner orden en la operación y en la explotación, también hay algún trabajo bien hecho.

Mi responsabilidad como presidente del INI. No sé cómo puedo decirselo de otra manera. Efectivamente, he sido presidente del INI en los últimos cuatro años, es verdad, y tengo la responsabilidad que tengo, no quiero decir nada más.

Sobre el ejemplo de United y que de ahí se deduzca que tendríamos que haberlo hecho mucho antes, no veo la relación de tiempo con el ejemplo de United. Lo que quizá aprendiéramos de United es que habría que hacer mucho más, que no se hiciera muy deprisa una cosa sino que se calibrara bien el problema porque, a lo mejor, hay que hacer un ajuste muy serio y en profundidad. Eso sí que es tiempo de aprendizaje para hacer lo que de verdad hay que hacer y no un parche, como algunos dicen.

Hay otro argumento que sí me gustaría contestar y seriamente. Los elementos endógenos y los errores de gestión hacen que nuestra gente tenga que salir a la calle, en definitiva, que nuestros trabajadores pagan nuestros errores. Esta apreciación no es que me parezca una exageración sino que es prácticamente lo contrario a la realidad.

¿Qué hubiera ocurrido si no hubiéramos tenido errores y hubiésemos hecho estos ajustes bien hechos? ¿No habríamos sacado gente a la calle? La habríamos sacado antes. ¿No habríamos reducido los salarios? Mucho antes.

Ahora estarían los sueldos muchísimo más bajos porque, al no tener el efecto acumulado y haber subido años atrás hasta niveles tan altos, cuando tuvieran que crecer, crecerían no desde este nivel alto sino desde uno mucho más bajo.

No puedo aceptar que esto sea como usted dice porque es justo lo contrario. Los errores, si los ha habido, los ha pagado el accionista. Ese es el que de verdad ha pagado y ha perdido el capital, los trabajadores han sido beneficiarios. **(El señor Gámir Casares hace gestos negativos.)** Perdóneme, los problemas de ajuste de costes los tenemos por problemas de productividad y de salarios. No me diga que si hubiéramos hecho antes el ajuste, no hubiéramos tenido que resolver esos problemas. **(El señor Gámir Casares: Menos.)** No sé por qué menos, no sé por qué habríamos tenido antes umbrales inferiores de productividad o menor necesidad de reducir costes, tendríamos que haber apuntado a estar donde queremos estar, sólo que antes. Entonces, quizá el accionista no hubiera pagado tanto. O sea que ése no es el razonamiento. No es que hablar de eso sea lo que más me divierta hacer, pero no se puede transferir el costo de los errores y que aparezca como víctima el beneficiario de ellos. Eso no ha sido así.

Sobre la asunción de deuda en Teneo y sus empresas, es simplemente un error. En Teneo no hay asunción de deudas, no hay aportación del INI, ni por la vía directa ni por la asunción de deudas. **(El señor Gámir Casares: En INI.)** En INI sí, pero si INI no hace eso con Teneo, no hay aportación. Estábamos hablando de Teneo y de si Teneo tiene que vender Endesa para financiar algo o no, no del INI. Desde el punto de vista financiero y del problema que estamos hablando, no tiene nada que ver; lo que he estado intentando explicar es que no hay movimiento de cuentas, no se traslada subvención o aportación del Estado al INI, por la vía que sea, a Teneo. Teneo debe funcionar autónomamente y, en todo caso, debe hacer transferencias hacia el INI y no al revés.

Agradezco otra vez más el apoyo a Iberia, pues seguramente nos va a hacer falta apoyo de todo el mundo en las gestiones que tengamos que hacer en Bruselas porque va a ser un proceso muy difícil. Estamos en un proceso, primero, del acuerdo interno de la empresa que está siendo extraordinariamente difícil y, es más, ayer habíamos fracasado, no habíamos llegado a un acuerdo y no sé si eso tendrá arreglo, pero si lo tiene, la segunda etapa, es decir, el pasar nuestro expediente por Bruselas va a ser muy difícil. Por lo tanto, todas las ayudas serán bienvenidas.

Sobre que he aceptado nuestra falta de reflejos en la negociación, permítame que haga una aclaración. Acepto que diga que hemos tenido falta de reflejos. Yo no lo veo tan claro, aunque no quiere decir que no haya ocurrido, pero nuestra dedicación ha sido toda la que a mí se me ha ocurrido como posible y nuestra disposición ha sido la apertura y disponibilidad total. Si alguien dice que podríamos haber hecho algo más o haber sido más hábiles, lo acepto, pero no digo que yo esté convencido de que eso sea así.

Sobre las entradas de capital por las alianzas, me parece todavía prematuro, bastante prematuro, hablar. En las

alianzas nosotros estamos hablando de alianzas estratégicas de tipo comercial, de tejer red, de buscar sinergias o ventajas en temas de fidelización de clientes, de ganar puntos en redes conjuntas, cosas de este tipo. Hablar de la mezcla de sangre, es decir, de cruzar participaciones en el capital, para nosotros es prontísimo, pero incluso para los demás. Casi todas las empresas estamos intentando revitalizarnos y adquirir un poco más de oxígeno y de fortaleza económica y financiera. Mientras cada uno no haya hecho su tarea en casa razonablemente bien, es muy difícil que podamos hablar de cambiar participaciones. Por lo tanto, hasta ahora, cuando hablamos de alianzas no se trata de cruzar participaciones todavía, son posibilidades un poco remotas. Lo más inmediato es más bien de tipo de gestión, comercial, etcétera.

Sobre el «handling» le diré que si nuestro acuerdo progresara, si tuviéramos ese acuerdo interno, para vender nuestra unidad de «handling» o parte de ella tendríamos que hacerlo acordándolo con los sindicatos. De todas maneras, la preocupación de que por la vía de la privatización se va a poder ofrecer otro «handling» tiene que ver más que con que nosotros vendamos el nuestro, con el proceso de liberalización que ya ha empezado. Ya hay algunos aeropuertos donde se va abriendo a otros operadores para que haya un segundo operador de «handling». Ese es un proceso ya iniciado y por esa vía se producirá la otra opción, para que las empresas no tengan sólo o el «autohandling» o el único ofertante de «handling» si no lo tienen en propiedad. La tendencia es que cada empresa pueda optar o por «autohandling» o por hacérselo él o porque haya más de uno con quien pueda contratarlo, pero ése es un proceso paulatino de liberalización más que de privatización. Nosotros tendremos que ver en ese proceso qué hacemos, si privatizamos parte, si llegamos a acuerdos, a alianzas, o simplemente nos guardamos ese negocio como propio y competimos con los demás por el «handling» a terceros.

Una vez más quiero agradecer los apoyos que aquí se han manifestado.

El señor **PRESIDENTE:** Concluido el orden del día, quisiera agradecerle su presencia, así como la de doña Esther Rituerto que le ha acompañado en esta comparecencia y sus intervenciones e información, y hacer lo mismo con los grupos parlamentarios. Creo que hemos tenido un debate sumamente interesante y quiero desearle, señor Presidente de Iberia, de acuerdo con lo que ha sido puesto de manifiesto por todos los grupos, que la compañía, a través del diálogo, logre el acuerdo que la haga viable para el futuro, en beneficio de la propia empresa, por supuesto, en beneficio de los que en ella trabajan y, sobre todo y en particular, en beneficio del usuario que, en definitiva, es el que recibe el servicio público que ejerce la compañía.

Ruego que, aunque sólo por un minuto, los distintos portavoces y los miembros de la Mesa se queden para entregarles una documentación.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y veinticinco minutos de la tarde.