

# CORTES GENERALES

## DIARIO DE SESIONES DEL

# **CONGRESO DE LOS DIPUTADOS**

### **COMISIONES**

Año 1995

V Legislatura

Núm. 573

## **INFRAESTRUCTURAS Y MEDIO AMBIENTE**

PRESIDENTE: DON LEOPOLDO ORTIZ CLIMENT

Sesión núm. 49

celebrada el lunes, 9 de octubre de 1995

#### **ORDEN DEL DIA:**

Comparecencia de personalidades y funcionarios de la Administración del Estado para informar sobre temas relativos al proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para 1996. (BOCG serie A, número 135-1, de 30-09-95. Número de expediente 121/000120.)

Se abre la sesión a las cuatro y cuarenta y cinco minutos de la tarde.

— COMPARECENCIA DE PERSONALIDADES Y FUNCIONARIOS DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO, AL OBJETO DE INFORMAR SOBRE TEMAS RELATIVOS AL PROYECTO DE

LEY DE PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA 1996. (Número de expediente 121/000120.)

El señor **PRESIDENTE:** Buenas tardes. Iniciamos la sesión de trabajo de esta Comisión de Infraestructuras y Medio Ambiente con las comparecencias en relación con

la tramitación del proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado para 1996.

En primer lugar, tengo que decir que hubo una convocatoria inicial en la que se esperaba que, en orden a la buena organización de los trabajos en esta Comisión, pudiera comparecer el Subsecretario del MOPTMA para dar una visión global del presupuesto de dicho Ministerio. Esto no ha sido posible, ya que el señor Subsecretario —y él mismo excusó y justificó su ausencia hoy aquí— está en Washington. En consecuencia, tuvimos que cambiar rápidamente el orden del día relativo a estas comparecencias de hoy. Lógicamente, la Mesa nos sugirió con premura que nos reuniéramos para elaborar cuanto antes el orden del día de las comparecencias de presupuestos, por lo que ha sido bastante difícil conseguir que por parte del Ministerio comparecieran las personas idóneas, tal como habíamos planificado, aunque, sin lugar a dudas, con justificación apropiada por parte de los responsables del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente. Esto nos obliga a solicitar permiso en este momento a esta Comisión -- después de informar que el Subsecretario no ha podido venir hoy y lo hará el lunes, día 16— en el sentido de si hay inconveniente en que se modifique el orden del día de hoy, puesto que el Secretario de Estado de Política Territorial y Obras Públicas, don José Alberto Zaragoza, tampoco podía venir hoy a las cuatro de la tarde. En consecuencia, solicito a esta Comisión permiso para modificar el orden del día de la siguiente manera: puesto que el Secretario de Estado de Política Territorial y Obras Públicas no podía estar hoy aquí a las cuatro de la tarde y había que completar el orden del día, se ha sugerido la inclusión del Presidente de Retevisión, cuya comparecencia había sido solicitada por el Grupo Popular.

En consecuencia, solicito autorización a los miembros de esta Comisión para adaptar el orden del día en el siguiente aspecto. El señor Secretario de Estado de política Territorial y Obras Públicas comparecerá mañana a las once y media y en estos momentos comparece don Miguel Angel Feito Hernández, Presidente de Retevisión. Eso, como primer cambio.

¿Algún inconveniente a esta adaptación del orden del día? (Pausa.)

El segundo cambio que tengo que comunicar a los miembros de esta Comisión es que la comparecencia del Presidente del ente público Puertos del Estado, que había sido solicitada a requerimiento del Grupo de Coalición Canaria, ha sido retirada mediante un escrito justificativo que obra en mi poder. Estos son los dos cambios.

Dejo para el final excusar el retraso del inicio de esta Comisión porque hoy es el día de la Comunidad Valenciana, ha cogido un vuelo para poder asistir a parte de los actos en Valencia dejando parte de los de esta tarde, seguidos con entusiasmo por parte de todos los ciudadanos, lo que me ha obligado a llegar tarde a esta Comisión. En mi descargo, tengo que decir que no es mía toda la culpa de que esta Comisión se inicie tarde, sólo en parte. Es decir, habíamos previsto que los dos vicepresidentes pudieran sustituirme durante este lapso de cuarenta y cinco minutos

previsto por mí, aunque no ha sido posible por motivos también justificados.

En cualquier caso, lo importante es que, con esta adaptación del orden del día, iniciemos inmediatamente nuestra sesión de trabajo.

Aprovechando que la comparecencia de don Miguel Angel Feito Hernández, Presidente de Retevisión, va a ser la primera en esta serie de reuniones que vamos a tener entre hoy, mañana y el lunes próximo, quisiera manifestar de entrada cuál va a ser el ritmo de trabajo y la estructuración de los debates en estas reuniones. Como siempre, el compareciente tendrá un tiempo prudente y suficiente para explicar todo lo que pueda tener incidencia en los presupuestos y, a continuación, se dará la palabra al representante del Grupo Parlamentario solicitante, con lo cual, el primero en intervenir después del compareciente será el representante del primer Grupo solicitante de la comparecencia. A continuación, en función del tiempo que dispongamos y de cómo vaya el ritmo de trabajo, la discrecionalidad del Presidente se va a mantener, como en otras ocasiones, y se dará o no la palabra a otros grupos parlamentarios. En definitiva, ésta es una situación de principio, vamos a respetar a ultranza el criterio de que el primer grupo interviniente será el primero que ha solicitado la comparecencia y después, a discrecionalidad del Presidente en función del tiempo y el ritmo de trabajo, se dará o no la palabra a otros grupos parlamentarios a la vista de las explicaciones que los comparecientes vayan aportando a esta Comisión.

#### DEL SEÑOR PRESIDENTE DE RETEVISION (FEITO HERNANDEZ). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 212/001730.)

El señor **PRESIDENTE:** Después de este preámbulo, excusas y modificaciones del orden del día de la Comisión para estos tres días que nos quedan de reunión con motivo del debate de los presupuestos, iniciamos la comparecencia del señor Feito, Presidente de Retevisión, que ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular. Como la petición de la comparecencia por parte del Grupo Parlamentario Popular obedece a unas preguntas que la señora doña Ana Mato va a formular al compareciente, tiene la palabra la señora Mato.

La señora MATO ADROVER: Señor Presidente, intentaré realizar mi intervención con toda la brevedad posible para paliar en parte el retraso que hemos sufrido al empezar esta reunión.

En primer lugar, quiero agradecer al señor Presidente de Retevisión, don Miguel Angel Feito, su presencia en esta Comisión para aclararnos algunos aspectos en relación al proyecto de presupuestos para 1996. Lógicamente, solicitaremos aclaración sobre algunos aspectos relativos a la ejecución del presupuesto de 1995 y las predicciones para finalizar el año, pues, como usted comprenderá, necesitamos conocer esos datos para saber las previsiones o los presupuestos proyectados para 1996.

Dada la cercanía de la fecha prevista para la liberalización plena de las telecomunicaciones, nuestro Grupo cree que Retevisión debe estar adoptando distintas medidas de futuro, medidas que, sin ninguna duda, deben tener un reflejo presupuestario que queremos conocer en el día de hoy y sobre el que le queremos formular preguntas al señor Presidente de Retevisión. En cualquier caso, sorprende que un tema de tanta trascendencia y tan importante para los españoles y para España como son las telecomunicaciones sea tan poco conocido por parte de los grupos parlamentarios de esta Cámara, a pesar de ser un asunto sobre el que nuestro Grupo Parlamentario y nuestro Partido han mostrado siempre la máxima disponibilidad para el consenso y el diálogo. Me refiero concretamente a los planes de Retevisión y a su futura ubicación en el mundo de las telecomunicaciones. Por este motivo, rogaría al señor Presidente de Retevisión que sea un poco amplio en algunas cuestiones que le vamos a plantear, pues sería importante que los grupos parlamentarios conocieran algunas de estas cuestiones.

En los últimos tiempos, la Dirección de Retevisión ha buscado soluciones de futuro en base a estudios de consultorías. En primer lugar, nos gustaría conocer el número de estudios realizados en 1995, sus contenidos, su presupuesto y las entidades que los han llevado a cabo. También nos gustaría saber cuál ha sido la forma de adjudicación de todos estos estudios realizados por distintas consultorías. Asimismo, nos gustaría conocer las previsiones de realización de estudios para 1996. También querríamos saber si alguno de estos estudios que se han realizado en 1995 ha tenido utilidad, ha tenido alguna repercusión, se ha empezado a utilizar y, sobre todo, tiene alguna consecuencia a nivel económico, fundamentalmente si es grave, que esté reflejada en los presupuestos para el año que viene.

En cualquier caso, sabemos que en 1995 se han creado al menos tres nuevas grandes áreas de negocio, una audiovisual, otra de comunicaciones empresariales y una tercera móvil. Estas áreas se han creado con el objetivo de proceder a la adaptación de la estructura organizativa. También hemos conocido la creación del operador de telecomunicaciones Optel, asunto al que me referiré con posterioridad. Todos estos cambios se han producido en el año 1995, por lo que, al ser nuevos, no estarían previstos en los presupuestos de 1995 y suponemos que se habrá producido alguna modificación presupuestaria que nos gustaría conocer. También nos gustaría saber qué ha supuesto la creación de estas tres áreas de negocio, el presupuesto que se ha asignado a cada una de ellas y si ha existido algún incremento en el número de altos cargos con la creación de estas tres nuevas áreas.

Sabemos que los gastos de personal se han incrementado en mil millones de pesetas, de 8.000 millones en el año 1994 a 9.000 millones en 1996, a lo que habría que añadir, salvo que usted nos explique ahora lo contrario, los gastos correspondientes al operador de telecomunicaciones Optel, que parece ser que depende del ente público Retevisión. Queremos saber, dada la situación de liberalización, las nuevas demandas y los proyectos, si la plantilla actual de Retevisión es la que usted considera óptima y si

su preparación para afrontar los nuevos retos es la adecuada. En caso contrario, imaginamos que estarán realizando inversiones en formación de personal al servicio de Retevisión; si no las están realizando, habría que proceder a nuevas contrataciones, por lo que nos gustaría saber qué inversiones se están realizando en formación de este personal, qué cursos se están preparando y, si hay que proceder a nuevas contrataciones, también nos gustaría saber si están previstas, qué número de ellas y en qué aspectos se van a realizar.

Entrando de lleno en lo que es el presupuesto para 1996 del ente público de la Red Técnica Española de Televisión, Retevisión, que nos ha presentado, en primer lugar, lamento que una empresa que en principio —digo en principio, porque luego habrá que ver las previsiones de otros años y el cumplimiento de las perspectivas— tiene una cuenta de pérdidas y ganancias que podría considerarse como adecuada puesto que la prestación de servicios se ha incrementado con relación a otros años, tiene unos resultados con unos beneficios que también se incrementan y, además, se están reduciendo los gastos financieros, debido a deudas de empresas públicas, esta empresa —que, como digo, no tiene malos resultados en cuanto a su cuenta de pérdidas y ganancias— se enfrente a una situación económica delicada. Me refiero en concreto a los 3.585 millones de pesetas que tiene en forma negativa la partida de reducción de saldos deudores de administraciones públicas. Imagino que nos podrá concretar esta partida de 3.585 millones de pesetas de deudas de administraciones públicas y, por supuesto —si no nos lo puede facilitar ahora, ya sabe que, si el Presidente le da su consentimiento, nos lo podría facilitar por escrito en el plazo correspondiente—, nos gustaría saber cuál es la deuda de Radiotelevisión Española.

Como usted sabe, el contrato-programa de Radiotelevisión Española con el Estado fijó unas condiciones para que se pagara la deuda de Retevisión. Sabemos que esas condiciones en su mayoría no se cumplieron, y nos gustaría conocer si se siguen pagando los plazos y la deuda tal como se fijó en el contrato-programa y si los pagos de Radiotelevisión Española a Retevisión están al día en estos momentos. También nos gustaría que nos informara sobre los pagos que se han hecho a Retevisión por parte de Radiotelevisión Española a través de inmuebles de Televisión Española, así como que nos hiciera un desarrollo pormenorizado de los mismos. En cualquier caso, creemos —y lo reitero— que es muy grave que una empresa pública pueda tener problemas económicos y pueda tener problemas de saneamiento ---parece que se está haciendo un esfuerzo para reducir la deuda— porque otras empresas públicas no estén cumpliendo sus compromisos adquiridos y pagando las deudas que tienen con el ente público Retevisión.

Antes comentaba que en este año se ha reducido el número de acreedores a largo y corto plazo. Aun así, todavía tenemos una deuda en Retevisión de 40.000 millones de pesetas, deuda que una empresa que, como he dicho antes, tiene beneficios, creo que debería ir solventando, porque el saneamiento de las empresas es importante para el futuro de las mismas, sobre todo cuando se van a enfrentar con

unos nuevos retos deseables por todos. Nos gustaría que nos diera información sobre el último plan estratégico y el cumplimiento del mismo, porque parece ser que no se está cumpliendo en su totalidad, así como sobre los planes de acción, su cumplimiento y presupuestos.

También nos gustaría tener información detallada sobre el plan de cobertura integral por comunidades autónomas. Querríamos saber la situación pormenorizada de los pagos de las comunidades autónomas y de las inversiones que está haciendo Retevisión en cada una de ellas. Concretamente, solicitaría información sobre la participación de la torre de comunicaciones de Valencia y en el centro de comunicación por satélite de Madrid, que me parece que está en la localidad de Arganda. Asimismo, querríamos que nos diera cifras sobre la contratación de servicios y compra de equipos durante el año 1995. Nos gustaría saber cómo se ha cumplido la previsión, si se han superado las cifras marcadas para esa contratación de servicios y en qué se ha gastado ese presupuesto, así como la previsión para 1996.

En cuanto a las inversiones para adaptar redes y ampliación de redes de difusión para dar soporte a las estaciones base de GSM, nos gustaría saber cuáles son las previsiones presupuestarias, qué inversiones se van a realizar y en qué puntos de la geografía española. Igualmente, nos gustaría que nos facilitara información sobre el convenio que se va a firmar con Airtel y si hay algún contacto con el Ministerio de Obras Públicas para que, al igual que se ha hecho con Telefónica —hay una autorización para que Telefónica pudiera empezar a operar una serie de servicios—, Retevisión también pudiera operar una serie de servicios con la autorización del Ministerio. Nos gustaría saber si hay algún contacto, igual que se ha hecho con Telefónica, en este caso con Retevisión.

Para finalizar con Retevisión —luego pasaré a hablar de Optel, el operador de telecomunicaciones—, nos gustaría que nos informara sobre los fondos Feder, los convenios que se han firmado con instituciones y, como le he dicho antes, el acuerdo de colaboración con Airtel: qué supone y qué obligaciones tiene para Airtel y para Retevisión. Tengo también una petición de datos específicos sobre los presupuestos que, si les parece, se los facilitaré después a la Presidencia, ya que algunos de ellos supongo que nos los tendrán que remitir por escrito.

Con referencia al presupuesto de explotación, querríamos saber, respecto a aprovisionamientos, la relación de las principales adquisiciones previstas, el destino de los 117.000 millones previstos para indemnizaciones y el desglose de «Otros» —894 millones— en sus principales partidas. En cuanto a amortizaciones, querríamos conocer el inmovilizado material, cuál es el importe de la partida objeto de amortización y cuál es el período de amortización de la misma. Y del inmovilizado inmaterial nos gustaría conocer la contestación a las mismas preguntas: importe de la partida, objeto de amortización, el período y el resto pendiente. En cuanto a las variaciones de provisión de tráfico, nos gustaría que nos aclarara quiénes son les titulares de estas partidas y su finalidad.

En gastos de explotación, nos gustaría información sobre la cuenta de servicios exteriores. En servicios exterio-

res este año se ha pasado a una partida de 5.259 millones, con un incremento bastante sustancial con respecto a 1994. Nos gustaría saber qué comprende la partida de servicios exteriores y por qué se ha reducido este incremento. En cuanto a gastos financieros, he comentado anteriormente que se están empezando a reducir, y creo que es importante que se siga reduciendo el endeudamiento, sobre todo el endeudamiento a largo plazo, que al final es el que hace que una empresa esté menos saneada y pueda afrontar el futuro con mayores posibilidades de inversión. En el presupuesto de explotación, y respecto a las ventas netas, querríamos simplemente un desglose de las mismas con los principales clientes, así como una aclaración sobre los ingresos financieros y asimilados. Del inmovilizado material, ya le he hecho las preguntas correspondientes, y en cuanto al presupuesto de capital, nos gustaría que nos especificara la subvención de capital por 1.644 millones de «Otros». También querríamos que nos especificara y nos clarificara el origen de la cancelación anticipada de otras inversiones financieras, por valor de 3.289 millones. Por último, hay otra partida de cancelación o traspaso a corto plazo de deuda a largo plazo de 4.000 millones, de la cual también solicito alguna aclaración.

En cuanto al operador de telecomunicaciones, Optel, y con el permiso de la Presidencia, nos gustaría que hiciera una intervención general, puesto que tenemos poca información al respecto y creemos que es importante que esta Cámara conozca el proyecto del operador, y también porque sorprende que en el desglose de presupuestos estén contenidas partidas en los años 1995 y 1996. Nos gustaría que nos explicara en conjunto todas las partidas de 1995, puesto que en los presupuestos del año anterior no estaba Optel como organismo autónomo independiente presupuestariamente. Nos gustaría saber de dónde han salido esas cifras, por qué han salido, y, en temas concretos, como por ejemplo en gastos de personal —lo comentaba anteriormente—, nos gustaría saber si los gastos de personal que tiene Optel ya los tiene adquiridos, si ese personal ya está trabajando en este operador de telecomunicaciones, si va a ser personal que se traspase de Retevisión a Optel o cuál es la finalidad. En cualquier caso, si es personal de Retevisión que se traspasará a Optel, suponemos que tendría que haber una reducción de gastos de personal en 1996 con respecto a los gastos de personal previstos en el presupuesto de Retevisión. No ocurre así, sino que hay un incremento y, por tanto, nos gustaría que nos aclarara, entre otras, esa partida. También, por supuesto, querríamos que nos aclarara la partida de aprovisionamientos, fundamentalmente porque, como le digo, parece ser que este organismo va a actuar como intermediario comercial entre Retevisión y terceros, pero poco más sabemos del asunto. Nos gustaría que nos informara al respecto.

En cuanto a informes generales de Optel, le agradecería que nos hiciera llegar el informe sobre las razones que han conducido a la creación de este organismo, el organigrama de funcionamiento, el plan de empresa proyectado con las cuotas de mercado, la relación de activos con su valoración, que lógicamente tiene que tener reflejo presupuestario, y las previsiones de rentabilidad evaluadas. En cuanto

a los datos de 1996, y por no hacerlo más pesado para la Comisión, nos gustaría conocer los mismos datos que le he pedido para Retevisión. Quisiéramos conocer la partida de aprovisionamientos, que especifique las principales partidas, sueldos y salarios —si Optel todavía no tiene muchos funcionarios o mucho personal, nos parece que es un poco exagerado que ya tenga una previsión tan amplia de gastos de personal— y servicios exteriores, para lo que hay previstos 142 millones y también nos gustaría un desglose de las principales partidas. Además, este operador de comunicaciones ya prevé también beneficios. Nos gustaría saber de dónde saldrán esos beneficios y si puede desglosarlos. En cuanto al cuadro de financiación vemos que tiene 173 millones de deudores. Nos gustaría saber qué deudores son ésos, si son empresas públicas, si son empresas privadas, si son entidades financieras. También tiene una reducción de acreedores que nos gustaría que nos especificara.

El señor **PRESIDENTE:** Como es habitual en este tipo de reuniones, solicitamos a los ponentes de cada grupo parlamentario que aquellas informaciones que han manifestado que pueden desglosar por escrito y pasar a esta Presidencia, las hagan llegar cuanto antes. Esto sirve para todos los grupos parlamentarios. Igualmente, quiero recordar a los componentes que, según práctica habitual de esta Cámara, suministren en el plazo de 72 horas cuanta información sea solicitada, verbalmente o por escrito. En este caso, dado el proceso de debate de los presupuestos por esta Cámara, convendría que tomaran buena nota los comparecientes de que sería deseable que recibiéramos en la Presidencia de la Comisión, en ese plazo de 72 horas, dicha información por escrito para dar satisfacción a los ponentes de los distintos grupos parlamentarios.

Sin más dilación, doy la palabra al señor Feito, Presidente de Retevisión, para contestar a las preguntas que han sido formuladas por la señora Mato, en nombre del Grupo Parlamentario Popular.

El señor **PRESIDENTE DEL ENTE PUBLICO RE-TEVISION** (Feito Hernández): Muchas gracias, señor Presidente.

Debo decir que la cantidad de preguntas que se me han formulado y el grado de detalle de algunas de ellas va a hacer imposible, salvo que consumiera muchísimo tiempo de esta Comisión, responder a todas. La información la tengo aquí, pero la búsqueda de la respuesta a preguntas muy concretas que se me han hecho es difícil, por lo que hace razonable, como usted misma ha sugerido, que me las pase por escrito. No hay ningún problema para contestar con rapidez porque es una información fácilmente disponible pero, repito, aquí sí me llevaría tiempo buscarla. En consecuencia, voy a centrarme en la respuesta de aquellos temas más generales sobre los que tengo información, y sugiero que en 72 horas me envíe las preguntas más concretas, bien a través del «Diario de Sesiones» o si las tiene escritas me las puedo llevar para preparar rápidamente la respuesta.

En primer lugar, S. S. se interesa por las transformaciones que está experimentando y que puede experimentar

Retevisión en los próximos años. Retevisión es una empresa de telecomunicaciones especializada en el sector audiovisual. Por comparaciones internacionales, por estudios que hemos encargado —luego haré referencia a uno que hemos encargado este año-, hemos podido saber que tiene unas tarifas muy competitivas, en el negocio en el que estamos ahora, con relación a las tarifas de las empresas equivalentes suecas, británicas, francesas o alemanas. Como digo, es una empresa competitiva en su sector que refleja los beneficios que ha ido obteniendo desde su creación, siendo estos beneficios compatibles con una reducción de sus tarifas en un 32 por ciento desde el año 1989. Es decir, las tarifas han ido bajando año a ño, en términos reales, hasta la bajada que ha experimentado este año, puesto que la subida media ha sido sólo del 1,5 por ciento, mientras que la inflación y los costes han ido muy deprisa. Los beneficios se han mantenido fundamentalmente porque ha sido una empresa que ha sido capaz de ir reduciendo sus costes a lo largo de este período de tiempo.

Pero hoy no es posible pensar en el futuro de Retevisión si se concentrara exclusivamente en el negocio audiovisual, porque es un negocio que progresivamente se irá liberalizando en Europa y en España. El Gobierno ha anunciado que tiene previsto liberalizarlo en 1998 ó 1999. En consecuencia, esa entrada de competencia en el sector audiovisual exige, como está ocurriendo en otros países, que Retevisión entre en un proceso de diversificación.

El plan estratégico al que usted hacía referencia contempla la reducción de costes y la mejora de la eficiencia en su negocio actual, que supone la mayor parte de la facturación hoy de Retevisión, y, al mismo tiempo, la diversificación de su actividad aprovechando sus infraestructuras, su capital humano, su know-how del sector de las telecomunicaciones para entrar en otros negocios que progresivamente se van liberalizando. En la actualidad, en el plan estratégico de Retevisión se contemplaba la entrada en una serie de actividades de telecomunicaciones para prestar servicio a empresas. Concretamente, contemplaba la entrada en el sector de servicios VSAT, Datacast en difusión de datos, posteriormente también en el sector de alquiler de circuitos para empresas de telefonía móvil, GSM, en la que también ha entrado con éxito Retevisión. Recientemente el Gobierno ha concedido una licencia para entrar en el sector de alquiler de circuitos con carácter general, no solamente ya para servicios de telefonía móvil. Asimismo, en breve esperamos también estar habilitados para poder entrar en el negocio de prestación de servicios varios de telecomunicaciones para grupos cerrados de usuarios y comunicaciones corporativas.

La diversificación de Retevisión, en consecuencia, en una primera fase contempla lo que nosotros denominamos, con carácter general, servicios de comunicaciones empresariales. Sin embargo, no renunciamos tampoco, a medida que se vaya produciendo la liberalización en el sector, a entrar en el sector de telefonía básica. Eso completaría el proceso de diversificación de Retevisión, pasando de ser un operador especializado en audiovisual a ser un operador global, un operador de redes y servicios. Ello, evidentemente, no depende exclusivamente de la voluntad de los

gestores de Retevisión, cuya obligación es hacer un plan que sea viable y prever los recursos técnicos, materiales y humanos para hacerlo, sino que depende también de una serie de decisiones que corresponden al Gobierno y al Parlamento español. Si se tomaran las decisiones que deberían tomarse en el futuro, creo que Retevisión está en condiciones de convertirse en el núcleo de un segundo operador de redes y servicios, continuando con el proceso de diversificación ya iniciado hace algunos años. Para llevar a cabo este proceso ha sido necesario recurrir al asesoramiento de algunas empresas de consultoría, que han permitido medirnos en relación con otros operadores en Europa y otros que están llevando a cabo procesos de diversificación, como lo estamos haciendo nosotros, aunque yo diría que, por lo que hemos podido ver, Retevisión ha utilizado bastantes medios propios para hacer esos estudios, lo cual es lógico porque somos una empresa de telecomunicaciones. Empresas como Veba o Thyssen, que están en menor medida implicadas en el mundo de las telecomunicaciones, han recurrido más a consultores externos que nosotros. Nosotros hemos recurrido fundamentalmente a una consultora, Mckinsey, que se eligió por concurso. Se presentaron cinco o seis consultoras de primera línea y la que nos ofreció más garantías en la relación calidad-precio era Mckinsey, que nos ayudó a definir nuesto plan estratégico y nuestra evolución hacia un segundo operador.

Otros estudios menores que hemos encargado son aquellos que nos han permitido realizar comparacions de nuestras tarifas con las que aplican otros operadores. Por ejemplo, la empresa Analysis, que es una empresa británica, fue la encargada de darnos puntos de referencia sobre cuáles son las tarifas que aplican normalmente otros operadores como nosotros en el servicio audiovisual. A ello nos movió el hecho de que nuestros clientes se quejan —supongo que es su obligación— de que somos muy caros. Los estudios han puesto claramente de manifiesto, incluso para sorpresa nuestra, que Retevisión es una empresa extraordinariamente competitiva cuando se la compara con nuestra equivalente sueca, francesa, alemana. Incluso en relación con la empresa que nos parecía que era más competitiva, que era la británica NTL, hemos obtenido unos resultados bastante satisfactorios.

Hemos podido pedir asesoramiento (podemos dar la relación completa) en algunos puntos específicos de reorganización interna de la empresa. En este momento no tengo todos los nombres en la cabeza, pero diría que el más importante desde el punto de vista económico y desde el punto de vista de la trascendencia del estudio ha sido el del estudio sobre nuestra evolución hacia un segundo operador, que es el estudio Mckinsey al que he hecho referencia. Como consecuencia de esos estudios llegamos a la conclusión de que era necesario llevar a cabo una reestructuración interna de Retevisión; reestructuración que se ha hecho de manera muy austera porque no se ha contratado a nadie nuevo; simplemente se llevó a cabo una reestructuración del personal. Se ascendió a algunas personas y otras dejaron la empresa, pero el saldo neto ha sido negativo en el sentido de que el número de altos cargos en Retevisión es inferior hoy al que había, por ejemplo, hace año y medio.

Las tres grandes áreas de negocio que se establecieron son: el área audiovisual, que es la tradicional de Retevisión, pero quisimos separarla de las áreas de futuro, de diversificación. No digo que el audiovisual no sea de futuro, sino de futura diversificación, porque el audiovisual es también un área de futuro en Retevisión. Para ello se creó la división de comunicaciones empresariales, que asumió las actividades relacionadas con la venta de servicios de telecomunicaciones a las empresas, y enumero rápidamente el contenido de este departamento. Es el que se encarga de la comercialización de los servicios de transmisión de datos vía satélite. Se encarga también del alquiler de infraestructuras de red y de enlaces a los servicios de radiobúsqueda y trunking. Se encarga de la venta de los servicios de difusión de datos a la Bolsa de Madrid, a las agencias de noticias, etc. Se encarga, a partir de ahora, del alquiler de circuitos, así como, cuando estemos habilitados para ello, de la comercialización de los servicios de redes corporativas. Luego enlazaré esta reestructuración con Optel. La tercera división que creamos era la móvil, que tenía por finalidad, fundamentalmente, conseguir el contrato con Airtel para dejar al nuevo operador de telefonía móvil, GSM, el servicio prestador de su señal.

Debo decir que no podré responder con toda precisión a la pregunta de cuántas inversiones va a dar lugar el móvil porque Airtel ha desarrollado exclusivamente la fase cero de su programa de inversiones. En la fase cero hemos conseguido prestar servicios a Airtel por encima de los objetivos que nosotros creíamos alcanzables. Nuestra sorpresa ha sido que Airtel ha confiado más en nosotros de lo que nosotros creíamos. Somos una empresa con relativa poca experiencia en los sectores nuevos y seguramente aún tenemos una visión más modesta de lo que deberíamos tener. Pero el hecho es que en la fase cero (que es la única sobre la que hemos tenido contratos y que hemos ejecutado ya en su integridad, puesto que Airtel el día 3 empezó a operar y la mayoría de los circuitos que utilizan son de Retevisión) decidimos crear una unidad de negocio específica para atender a las necesidades de Airtel, teniendo en cuenta que para nosotros es un cliente de gran importancia, no sólo por el volumen de facturación que puede suponer en el futuro, sino también porque el éxisto en la prestación de servicio de esta empresa puede indicar una consolidación de la credibilidad de Retevisión como núcleo para un segundo operador.

Dicho esto, la primera fase de Airtel comienza ahora. Nosotros esperamos conseguir importantes contratos de Airtel y lo que podría darles, puesto que las fases se desarrollan a lo largo de varios años, es nuestra estimación, aunque tal vez no debería —si usted me lo permite— porque sería revelar a Airtel lo que esperamos que nos vaya a contratar. La verdad es que me parecería normal que ese dato se reservara a los gestores de la empresa, teniendo en cuenta que en la primera fase hemos conseguido más contratos de los que nosotros habíamos previsto. Nosotros hemos hecho unas previsiones de inversión, pero dependerán de los contratos que consigamos con Airtel, como es lógico. Eso por lo que se refiere a la telefonía móvil. En cualquier caso, la división de telefonía móvil de Airtel podría

eventualmente en el futuro, una vez que esté consolidado, integrarse en el área de comunicaciones empresariales. Lo que sí quería resaltar es que esto se ha hecho con el personal directivo y técnico que Retevisión tenía. No se ha realizado ningún otro tipo de contratos para ninguna persona. El resultado neto, a lo largo de este año, en el personal de Retevisión representa una reducción de unas 30 ó 35 personas. Esto no se podrá mantener en el futuro, puesto que la diversificación tendrá como consecuencia la contratación de nuevo personal, aunque una parte importante de la nueva actividad se llevará a cabo por el personal existente en Retevisión hoy en día. La plantilla actual de Retevisión es de 1.250 personas, cien menos desde la época de la creación de Retevisión. Esta reducción se ha producido por bajas naturales, por jubilación, y ha permitido adaptar la plantilla a las necesidades de mayor exigencia técnica de Retevisión. Este es el saldo neto. Ha habido algunas contrataciones y algunas salidas, como es lógico. Un segundo operador de redes y servicios, si conseguimos ese objetivo que nos hemos fijado, supondrá un crecimiento muy importante del empleo. Podría estimarse que un segundo operador de redes y servicios en España, que tomaran una cuota de mercado razonable, equivalente a la de Mercury en el Reino Unido u Optus en Australia, podría tener entre 5.000 y 10.000 personas. Lo que quiere decir que Retevisión no va a tener un problema de personal en los próximos años, en el sentido de que será una empresa en expansión, y en consecuencia entre cinco y ocho años es de esperar que Retevisión, o como se denomine el segundo operador, cuyo núcleo nazca de Retevisión, incremente notablemente su plantilla. No sé si con esto he contestado a la primera parte.

Voy a hacer alguna consideración sobre lo que es Optel, que es creado por el Gobierno para que Retevisión empiece a desarrollar aquellas actividades que están en competencia. La normativa comunitaria establece que, progresivamente, aquellas empresas que desarrollen una parte de su actividad en competencia tengan que separar contablemente, e incluso colocar en otras sociedades, las actividades de monopolio que tienen en competencia, de manera que las cuentas se mantengan por separado. Es lo que está ocurriendo con Telefónica en el caso de la telefonía móvil. Nosotros nos adelantamos a esta necesidad y pedimos al Gobierno autorización para crear esta sociedad, a la que vamos a ir transfiriendo progresivamente, a partir del próximo mes, las actividades de comunicaciones empresariales, que son las que desarrollamos hoy sin competencia. Resulta también necesario porque el mercado en competencia requiere de decisiones más ágiles, más rápidas, que son más fáciles de tomar en una sociedad anónima.

Como S. S. sabe, Retevisión es un ente público, aunque opera a todos los efectos como una empresa y tiene contabilidad como una empresa, y es gestionada con criterios empresariales. Pero es un ente público que se ve sometido a algunas de las limitaciones, y se puede convivir con ellas cuando una parte del negocio de uno está en monopolio, pero que son difíciles de soportar cuando se está en competencia. Esa es la razón por la que progresivamente las actividades en competencia pasarán a Optel. En este mo-

mento, como he señalado anteriormente, estamos ya en condiciones de pasar los servicios VSAT, difusión de datos, los servicios que prestamos a los radiobúsqueda y trunking, el alquiler de circuitos, así como las redes corporativas. Como le digo, el desarrollo de la sociedad está ya muy avanzado. El equipo está prácticamente constituido. Le diré que la mayor parte de las personas pasan de Retevisión —son las personas que llevaban los servicios de comunicaciones empresariales— a Optel y continúan allí desarrollando su trabajo, pero será también necesario reforzar, puesto que es un negocio en expansión, el equipo con gente nueva. Para que se haga usted una idea, en este momento comunicaciones empresariales opera en VSAT difusión de datos, prestación de la red para radiobúsqueda y trunking, pero no ha entrado todavía a desarrollar alquiler de circuitos y redes corporativas, que serán los negocios de mayor volumen y de mayor crecimiento en los próximos años. Será necesario incrementar algo la plantilla, hasta llegar, si continúa la tendencia que yo deseo, al empleo al que antes he hecho referencia.

Había una pregunta concreta sobre reducción de saldos deudores que espero poder contestar dentro del conjunto de las que podría llamar las preguntas cuantitativas.

Quisiera decir que Televisión Española, desde la firma del contrato-programa en el que se comprometía a realizar unos pagos mensuales a Retevisión, ha cumplido rigurosamente; es decir, todos y cada uno de los meses, desde la firma del contrato-programa, ha hecho frente a sus compromisos. Por otro lado, la deuda de las televisiones públicas y privadas con Retevisión ha evolucionado según los momentos que han pasado. Ha habido momentos en los que nos han pedido aplazamientos de pago; el año pasado fue seguramente el peor año, este año la situación ha mejorado en el caso de todas las televisiones, que han recuperado el retraso que algunas de ellas habían acumulado. En estos momentos no le puedo proporcionar los datos concretos de cada una de ellas, pero se los podría suministrar más adelante.

Hace referencia a los pagos de Televisión Española a Retevisión con inmuebles. Eso es algo del pasado y no se corresponde con el período en el que yo he estado en Retevisión, ni en el presupuesto del año pasado ni en el de éste. Supongo que es un tema de hace unos años. Yo ahora no le puedo responder a esa pregunta, porque es algo que ocurrió en otro momento; en el contrato-programa no estaba y supongo debió ser de un período anterior incluso.

He ido contestando algunas cosas. A su afirmación de que el plan estratégico no se está cumpliendo, yo le diría que se está cumpliendo con el retraso normal que se produce en todo plan estratégico de empresa, pero que en nuestro caso tampoco es muy importante, porque con respecto a los objetivos fijados, podemos llevar entre cuatro y cinco meses de retraso que, en un plan estratégico, yo creo que no puede ser considerado retraso; es el problema normal con el que se encuentran las empresas.

Por lo que se refiere al sector audiovisual, vamos cumpliendo los objetivos de crecimiento de la facturación, de entrada en nuevos negocios, de ampliación de la base accionarial. Las radios, por ejemplo, están siendo cada vez más clientes de Retevisión. La radiodifusión es un sector que está en competencia y, sin embargo, Retevisión ha ido ganando clientes entre las radios en los últimos años. Concretamente, en el área de Madrid quedan muy pocas radios que no estén prestando sus servicios en este momento desde las instalaciones y con los equipos de Retevisión.

En cuanto a los objetivos fijados para la diversificación, como le he señalado, hemos ido ganando facturación en servicios VSAT, en difusión de datos. Todos los servicios móviles que no presta Telefónica (me refiero a los servicios portadores) los ha conseguido Retevisión en competencia, es decir, todos los radiobúsquedas y servicios de trunking los ha conseguido Retevisión, y en los servicios GSM hemos conseguido hasta la fecha un porcentaje muy importante. El alquiler de circuitos en general no lo hemos empezado todavía; la autorización es de hace un par de semanas, y el Gobierno todavía no nos ha concedido la autorización para las redes corporativas. Luego todos aquellos servicios que se han ido liberalizando y para los que se nos ha dado licencia, que son todos aquellos que nos habíamos fijado en el plan estratégico, han empezado a funcionar, al principio con cifras modestas, pero con tasas de crecimiento yo creo que significativas.

El punto crítico de nuestro plan estratégico, que era constituirnos en el núcleo del segundo operador de redes y servicios, todavía no lo hemos conseguido, pero entiendo que estamos muy cerca de conseguirlo, y la decisión no depende exclusivamente de Retevisión, sino de instancias superiores, que entendemos que en este momento son favorables al proyecto elaborado por Retevisión en su plan estratégico.

El plan de cobertura integral por comunidades autónomas se lo podemos proporcionar con todo detalle, aunque yo en este momento no lo tengo en la cabeza. Lo que sí le puedo decir es que vamos cumpliendo el plan con un grado de aproximación bastante importante. En 1996 habremos cumplido con la primera fase, que es para la que tenemos financiación en este momento, y estamos trabajando ya intensamente para poder encontrar la financiación que nos permita llevar a cabo la segunda fase del plan integral, que supondría que el 99 por ciento de la población española recibiría todos los canales de televisión. Estamos trabajando en la Comunidad Económica Europea para obtener fondos Feder, así como con las comunidades autónomas y a veces con ayuntamientos importantes para que aporten los recursos que permitan llevar a cabo las inversiones para cubrir toda la población española.

Las televisiones privadas, como es lógico, no están interesadas, si no es a costes muy bajos, en contratar los servicios para cubrir algunas zonas del país muy poco pobladas, puesto que no obtienen la contrapartida en publicidad que justificaría para ellos los mayores gastos. Por eso es necesario realizarlo con fondos de origen público.

Hace una pregunta sobre la torre de Valencia. Retevisión no tiene en principio ningún proyecto relacionado hoy con la torre de Valencia, no se ha tomado ninguna decisión. La Generalidad valenciana en alguna ocasión nos ha comentado que existía ese proyecto, pero hoy por hoy nosotros no hemos tomado ninguna decisión con respecto al mismo.

La pregunta siguiente hacía referencia a la estación de satélites de Arganda, que es una estación de Retevisión. Estamos culminando las inversiones para poner en funcionamiento esa estación para elevar y recibir las señales de los satélites con los que Retevisión opera, que son fundamentalmente Hispasat, y en momentos punta con todos los satélites que vuelan sobre cielo europeo. No sé si había un interés especial en su pregunta, porque es un proyecto interno de Retevisión que está a punto de culminarse y que se inaugurará, esperamos, en breve. Supone la concentración de otro equipamiento para operar satélites que teníamos en otros sitios.

En cuanto a contratación de servicios y equipos, sería necesario enviarle una relación de la que disponemos informatizadamente, con lo cual no habría ningún problema.

Sobre inversiones GSM lo que le puedo decir es que llevamos aproximadamente unos 1.000 millones invertidos hasta la fecha, pero no sé cuánto podremos invertir en el futuro, porque va a depender de la cantidad de infraestructuras y circuitos que finalmente nos demande nuestro cliente.

No hemos firmado ningún convenio con Airtel, lo que hemos firmado ha sido lo que podríamos llamar el contrato base, que es un contrato que establece las condiciones en las que Retevisión prestará el servicio portador a Airtel. Es un contrato marco porque el precio, por ejemplo, depende del número de circuitos o de emplazamientos que nos soliciten. Como en todo tipo de contratos de esta naturaleza, el precio se ve afectado también por el volumen de facturación. Yo debo decir que es un contrato equilibrado, en el que ambas partes, Airtel y nosotros, hemos encontrado un instrumento para poder desarrollar nuestra cooperación, consistente, como digo, fundamentalmente en que nosotros les prestaremos emplazamientos, les alquilaremos circuitos, les prestaremos, cuando ellos lo necesiten también, asesoramiento técnico o de ingeniería, y esperamos que regulará hasta el final de las inversiones de Airtel las reglas en las que ellos contratarán con nosotros.

El punto siguiente era contactos con el Ministerio para operar nuevos servicios. Todos los servicios que nosotros contemplábamos en nuestro plan estratégico progresivamente se ha ido liberalizando total o parcialmente, pero siempre dando a Retevisión una licencia. La última licencia importante a la que podía aspirar una empresa como Optel es una licencia de telefonía, pero estamos hablando del año 1998, que es cuando, en principio, la Comunidad Económica Europea y el Gobierno español han previsto que se inicie la operación de la telefonía en España en competencia con Telefónica. Evidentemente, las redes corporativas o grupos cerrados de usuarios, como he dicho, están en este momento en estudio por parte del Gobierno. Esperamos que cuando haya una decisión Retevisión también podrá entrar.

Sobre los fondos Feder puedo dar aquí una respuesta cualitativa, pero es muy fácil que le dé una respuesta cuantitativa, si es lo que me está pidiendo. Retevisión, como he señalado anteriormente, al ser consciente de que sus clientes no estarían dispuestos a pagar los alquileres de los equipos que es necesario instalar para llegar con la televisión a

zonas menos densamente pobladas, zonas rurales y de montaña, exploró fuentes de financiación alternativas y dio con las fuentes Feder. El Feder proporciona financiación para poder dar cobertura en las zonas más desfavorecidas y menos pobladas, zonas de montaña, etcétera, y Retevisión está haciendo uso de esos recursos para contribuir a la extensión de la televisión por toda España y, como he señalado anteriormente, esto se hace con recursos que provienen también de los presupuestos de las comunidades autónomas, o incluso de los ayuntamientos.

Normalmente los convenios firmados con comunidades autónomas contemplan el compromiso de la comunidad autónoma y de Retevisión de realizar inversiones para extender la cobertura a toda la población. Ese es el contenido básico de los convenios. En algunos casos, cuando algunas comunidades autónomas son propietarias de infraestructuras, también pueden contemplar la modalidad en la que Retevisión tiene acceso o alquila esas infraestructuras. Esto ocurre en los casos excepcionales en que las comunidades autónomas disponen de esas infraestructuras.

Me preguntaba, inmediatamente después, sobre la relación de adquisiciones previstas por Retevisión en relación a servicios y equipos. El método que utiliza Retevisión para realizar las adquisiciones es el de concurso o, en todo caso, de compra con varios ofertantes. Lo que yo le podría presentar es cuál es nuestro plan de inversiones, con un cierto nivel de desglose porque, a lo largo de la definición de los proyectos, los equipos no son necesariamente los previstos inicialmente. Le pongo un ejemplo: en el caso de las inversiones que hemos realizado para Airtel, una vez hecho el estudio radiológico para efectuar los enlaces entre sus estaciones radio-base, hemos tenido que cambiar el tipo de equipos que inicialmente habíamos previsto porque, realizado el estudio radioeléctrico, no servían algunos de los que habíamos previsto. Es decir, que el detalle que le puedo dar es relativo en algunos, en otros puede ser más preciso. Estas cosas son muy técnicas, y ni yo mismo las conozco como Presidente de la empresa.

En el punto siguiente he anotado servicios exteriores Hispasat. (Pausa.)

El señor **PRESIDENTE:** A petición del compareciente, tiene la palabra doña Ana Mato para clarificar una de sus preguntas.

La señora MATO ADROVER: En cuanto a servicios exteriores nos gustaría que nos aclarara por qué se ha aumentado su cuantía a 5.000 millones.

El señor **PRESIDENTE DE RETEVISION** (Feito Hernández): Es verdad. Ponía: servicios exteriores con el incremento de Hispasat.

Pues bien; el incremento se debe a la entrada en servicio de los llamados servicios DVS. Es la difusión, vía satélite, de los cinco canales que Hispasat está haciendo sobre España en castellano: dos de Televisión Española y los otros de las privadas.

Luego había una serie de preguntas muy de detalle, que ni siquiera me ha dado tiempo a apuntarlas todas, pero la palabra la señora Mato.

tampoco me he esforzado mucho, puesto que me ha prometido que me las iba a entregar por escrito y, en ese caso, podré contestar con detalle a todas ellas.

Con respecto a Optel (como ya he dicho algo podré ir más rápidamente) ya he definido cuál es su objeto social y cuál va a ser su actividad a partir del mes que viene. Esta empresa tiene un presupuesto modesto para 1996. Prevemos unas facturaciones que se corresponden con una empresa en nacimiento. No vamos a pasar, desde el inicio, todas las actividades que podrían ser consideradas de comunicaciones empresariales de Retevisión a Optel. Por ejemplo, una partida muy importante, que es la de telefonía móvil, va a permanecer un tiempo más en Retevisión y, sobre todo, aquellos negocios que van a dar lugar a las facturaciones más importantes, que es el alquiler de circuitos y redes corporativas, concretamente el segundo de ellos, ni siquiera sabemos si para fin de año tendremos ya la autorización. No obstante, esta empresa es heredera de parte de las actividades de Retevisión y desarrollará las nuevas en competencia. Su potencialidad es muy importante, su tasa de crecimiento en los diferentes negocios promete ser muy alta. Las cifras que hemos dado en el PAIF que se incorpora al presupuesto son cifras muy preliminares que realizamos cuando se creó la empresa. Este es un sector, como sabe perfectamente, que está en una evolución espectacular y donde hace seis meses no veíamos un negocio claro ahora estamos empezando a verlo; luego es bastante posible que los resultados sean mejores de los que inicialmente previmos en el PAIF, porque, tal vez, fuimos conservadores.

Con respecto al personal de Optel, creo que ya le he respondido y no sé si se habrá quedado satisfecha. Optel es una empresa que realizará pocas inversiones, porque las inversiones en circuito se harán por Retevisión y en la red de Retevisión y Optel contratará los servicios en Retevisión o en otras redes si, en un momento determinado, no hay capacidad o son más rentables o más competitivas de las que puedan suministrar otros proveedores de redes. Es una empresa que, en principio, debe ser rentable. Estamos absolutamente convencidos de que la actividad de Optel reportará beneficios a Retevisión, puesto que se trata de un sector con una tasa de crecimiento importante y que Retevisión dispone en este momento de una parte de los medios necesarios para prestar los servicios; es decir, que partimos con la ventaja de disponer de parte de la infraestructura necesaria para prestarlo. No obstante, los estudios que hemos realizado posteriormente ponen de manifiesto que tal vez sea necesario que algunas de las inversiones que habíamos previsto inicialmente en Retevisión sean realizadas por Optel. Estas decisiones las tenemos en este momento en estudio y no afectarán al volumen global de la inversión, pero tal vez pueden afectar al balance en el que finalmente aparece anotado el activo, puede ser el de Retevisión o el de Optel.

Ya he llegado al número 29 de las preguntas que he anotado, sin contar las de detalle, ya que no me ha dado tiempo a escribirlas todas; con ésas podría llegar, a lo mejor, a 35 ó 40.

El señor **PRESIDENTE:** Para el turno de réplica, tiene la palabra la señora Mato.

La señora MATO ADROVER: Con bastante brevedad quiero agradecerle, en primer lugar, las respuestas que me ha dado a alguna de las preguntas. Por supuesto, las preguntas de desarrollo presupuestario concreto las tengo escritas, porque es verdad que algunas las he formulado muy rápidamente y otras ni siquiera las he llegado a leer y se las facilitaré posteriormente.

En cualquier caso, en cuanto a las cuestiones clave para nosotros, me gustaría recordar a SS. SS., después de escuchar al señor Feito hablar de competitividad y de competencia, que parece que se nos olvida que estamos hablando de una empresa que está en régimen de monopolio en estos momentos y esto yo creo que es importante tenerlo en cuenta a la hora de hablar de lo que estamos hablando; porque no estamos todavía en un régimen de liberalización; sino en una empresa en régimen de monopolio en el sector.

En la primera intervención le hablaba —aunque no he nombrado la palabra cable— sobre los planes que tenía Retevisión en materia de otras opciones. Quería preguntarle en concreto por el tema del cable, si tiene alguna previsión por entrar en el mercado del cable, y también (y lo uno con otra pregunta, porque usted nos ha dicho que estaban dando los pasos para ser el núcleo de un segundo operador) has hablado muchas veces de un cliente, Airtel, que yo entiendo que sea el cliente principal, pero creo que no es el único, ni debe serlo, de Retevisión.

En cualquier caso, sí que me parece oportuno, ya que usted ha dicho que no hay ningún convenio firmado con Airtel, saber si está previsto firmar algún acuerdo con Airtel o con cualquier otra empresa privada para llevar a cabo servicios de telecomunicaciones, servicios de comunicación o servicios de cable en un futuro próximo, y si, por supuesto, hay alguna conversación con el Ministerio —que también se lo pregunté anteriormente— para que, al igual que se ha hecho con Telefónica, se autorice en estos momentos a Retevisión a empezar a operar en este sector.

En cuanto a los directivos y al personal, usted ya nos ha explicado que la plantilla de Optel en principio sale de la plantilla de Retevisión, que luego habrá que ampliarla, pero nos sigue sorprendiendo, y lo veremos cuando nos dé usted las cifras, que se hayan incrementado los gastos de personal en Retevisión. Los gastos de personal son 8.000 millones en 1994, 9.400 millones en 1996. Sorprende un poco que se haya pasado plantilla a Optel y, sin embargo, se hayan incrementado los gastos de personal de manera considerable en Retevisión.

En cuanto a los altos cargos, usted no me dice cifras. Me gustaría saber el número de directivos que hay en estos momentos en Retevisión y en Optel. Si no los tiene, me gustaría me los diera por escrito, con sus sueldos y sus complementos.

Hay un tema que consideramos de mucha importancia, que se ha tratado un poco de pasada e incluso en plan un poco de broma. Estamos hablando de las deudas de las administraciones públicas o de empresas públicas con Retevisión. Nos parece grave, y lo he dicho antes, que una empresa pública se pueda enfrentar con problemas económi-

cos o financieros porque tenga deudas de otras administraciones o empresas públicas.

En estos momentos, en el presupuesto que ha presentado para este año, se ha pasado de 31 en positivo a 3.585 en negativo de deudas de acreedores de administraciones públicas. Nos gustaría saber qué deudas son ésas; quiénes son los deudores de Retevisión y cómo se piensa solucionar ese asunto, puesto que en dos años se ha pasado de un saldo positivo a uno negativo de muchos miles de millones, en este caso concreto de 3.500 millones de pesetas. Nos gustaría que nos aclarara esa partida.

También en el tema de Televisión (no estoy hablando de la prehistoria, desde luego estoy hablando del Gobierno Socialista, cuando Televisión pagó con edificios, que fue en el año 1993) nos gustaría saber qué se va a hacer con los edificios, si se están utilizando para algo y si se saca algún beneficio de ellos, o piensan también dedicarse a otro tipo de actividad, ya que ahora cobran a través de edificios. Es cierto que son de los años 1992 y 1993; en 1992 se hizo uno y en 1993 se pagó el otro.

Dice usted que las deudas de Televisión Española se están pagando conforme al contrato-programa. Yo no voy a dudar de su palabra, puede ser que la deuda se esté pagando conforme a lo previsto en el contrato-programa. A lo mejor es que las deudas de estos últimos años, que no están previstas en el contrato-programa, son las que se están retrasando y Televisión Española no las paga, o puede que sean de otras empresas.

Usted me hablaba de la deuda de televisiones públicas y privadas y de los aplazamientos de pago. Yo en este caso no le hablo de las privadas, porque también he visto los datos y parece que van mejor, pero sí le hablo de las públicas, porque parece que las deudas de las públicas se están en este momento ampliando y complicando para Retevisión y es importante que nos lo indique.

Sé también, y me consta, que con Canal Sur ha tenido algunas deudas y algunos problemas de pago que se están pagando a través de la Junta de Andalucía y no del propio Canal Sur, pero también me gustaría que nos aclarara si es que hay algún convenio con la Junta de Andalucía o si es Canal Sur el que tiene el convenio a los efectos de pagar a Retevisión.

No insisto en este tema, pero lo reitero porque creo que es importante saber qué deudas tiene la administración pública o las empresas públicas con Retevisión, y sobre todo porque puede poner en una situación delicada que Retevisión se tenga que endeudar porque no le pagan. Eso creemos que es una cosa grave que se tiene que resolver.

En cuanto a la repercusión económica de los proyectos, me faltan datos económicos que supongo que me los facilitará por escrito. No voy a hablar más de ese tema hasta que tengamos los datos.

Por último, sobre la extensión de la cobertura, también le he pedido los datos y me ha dicho usted que me los enviará por escrito. A raíz de recibirlos, si tenemos alguna duda le volveremos a citar en esta Comisión.

El señor **PRESIDENTE:** A continuación tiene la palabra el señor Feito, Presidente de Retevisión.

El señor **PRESIDENTE DE RETEVISION** (Feito Hernández): Muy brevemente.

Es verdad que se me ha olvidado contestar al tema del personal. Hablar de estas cosas siempre es un arma de doble filo, porque si digo los datos, en cuanto vuelva allí los sindicatos de Retevisión me van a decir que ya lo decían ellos, y si no los digo, me lo va a decir usted.

El importe de sueldos y salarios en 1993 fue de 8.473 millones de pesetas; en 1994, de 8.406 millones de pesetas. Es decir, que bajó el concepto de sueldos y salarios de 1993 a 1994.

El año 1995 hubo, como usted sabe perfectamente, una congelación importante en la Administración que afectó también a Retevisión. En el año 1995 evidentemente hicimos una previsión lógica de recuperación parcial, y nos estamos manteniendo por debajo de lo que habíamos planificado. La cifra exacta tal vez se la pueda dar, porque es posible que la tenga aquí, para decirle cómo vamos en relación a lo presupuestado. Este año vamos un 7 por ciento por debajo de lo que habíamos presupuestado; para ser exacto, un 6,3, en el mes de agosto, que es la última cifra que tengo. Yo creo que en el ámbito salarial Retevisión es una empresa bastante razonable y sensata.

Me pregunta usted por los altos cargos. Retevisión, como opera como una empresa, no tiene ese concepto de alto cargo; tiene un presidente, un director general y cinco ejecutivos, que pudiéramos equiparar a altos cargos, que llamamos nivel A. Tenemos cinco, de los cuales hay sólo cuatro cubiertos, uno lo estamos reservando para cubrirlo en una de las áreas en expansión; y luego, en lo que llamamos cargos B, debe haber —seguramente me paso— en torno a unas 20 personas. Me encantaría darle los sueldos de los directivos de Retevisión, a ver si me echa usted una mano y podemos subirlos un poco para que no los pierda, porque ése es uno de los problemas que tengo en este momento.

En cable, Retevisión no tiene ningún proyecto específico y concreto, aunque no está descartada, en la medida en que pueda evolucionar hacia un segundo operador, su entrada en operaciones de cable, pero siempre que sea coherente con un proyecto de segundo operador. Si no es dentro de un marco de un proyecto de segundo operador, Retevisión no tiene los recursos financieros como para abordar unas inversiones tan cuantiosas como es el desarrollo en el sector del cable. Es decir nuestro cash-flow lo dedicamos fundamentalmente a mejorar nuestra actividad principal. Eso tendríamos que hacerlo a través de alianzas, como es lógico, pero evidentemente no se puede descartar en un proyecto de segundo operador de redes y servicios.

Debemos y procuramos tener muchos clientes, como es lógico; sí quiero decirle que hoy Airtel es un cliente muy importante, porque acaba de aparecer, acaba de surgir, y es un gran demandante de servicios de telecomunicaciones, pero no estamos cerrados a ningún cliente.

Quisiera hacer un comentario (que la verdad es que me veo obligado a hacerlo con frecuencia), porque Retevisión es un monopolista muy especial. Yo no sé si usted es de formación economista o no, pero los economistas estudiamos un tipo de relación entre empresas monopolistas, que es el del monopolio bilateral. Es decir, nosotros no somos Telefónica,

que tiene millones de pequeños clientes a los que puede imponer sus condiciones. Mis clientes son mucho más importantes, mucho más potentes, mucho más influyentes que yo. En consecuencia, tengo que negociar con ellos las condiciones como si estuviera prácticamente en competencia. Eso hace que, cuando se me dice que estoy en monopolio, yo diga que es un monopolio muy incómodo, porque, cuando se fijan y se negocian las tarifas anualmente, mis tres clientes privados y mis varios clientes públicos son infinitamente más influyentes de lo que pueda ser mi empresa.

Esa tal vez es la explicación de la caída de las tarifas de Retevisión a lo largo de los años; hemos tenido que bajar tarifas y hemos tenido que compensarlo con reducciones de costes, a las que han contribuido, debo decirlo, los trabajadores de Retevisión, es decir, los sindicatos, que han sido bastante razonables en sus demandas salariales.

Las preguntas cuantitativas las había agrupado todas, por eso no le he contestado. Le diré con todo detalle las deudas que le interesa conocer.

Respecto a los edificios, no he negado que los haya habido como compensación a las deudas. Los gestores de Retevisión consideraron en su momento que era preferible cobrar, aunque fuera en edificios, que no cobrar en la negociación. En Barcelona, en donde está uno de ellos, hemos estado gestionando un proyecto de desarrollo porque era una zona muy difícil para vender el edificio en un momento de recesión (nos pilló toda la recesión inmobiliaria). Hemos intentado desarrollar con el Ayuntamiento (y espero que tengamos éxito) un proceso para su recalificación y posible venta. Lo que queremos es deshacernos de él. En cuanto al que tenemos en Madrid, hemos hecho muchas gestiones. También nos ha pillado la época mala. Está en una zona de gran expansión inmobiliaria, se ha construido muchísimo. Es la zona de Pozuelo. En este momento estamos estudiando la posibilidad de marcharnos a ocupar ese edificio en Retevisión. Con motivo de la expansión en nuevas actividades puede ser una ocasión de movernos y abandonar los que tenemos en la actualidad en Madrid.

Con esto he contestado a la segunda ronda de preguntas, salvo las cuantitativas, que prefiero responderlas por escrito con toda precisión.

El señor **PRESIDENTE:** Queda claro en esta comparecencia, en relación con la tramitación del proyecto de ley de Presupuestos Generales para 1996, el compromiso de hacer llegar a la Presidencia las preguntas concretas y el compromiso del compareciente de contestarlas por escrito en el plazo de 72 horas, a plena satisfacción de los señores Diputados. Con ese motivo, agradecemos la presencia del señor Feito.

 DEL SEÑOR SECRETARIO-GENERAL PARA LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE (PANA-DERO LÓPEZ). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001733.)

El señor **PRESIDENTE:** Pasamos a la segunda comparecencia del Secretario General para los Servicios de Transporte, don Manuel Panadero López.

Damos la bienvenida al Secretario General para los Servicios de Transportes, cuya comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular.

Tiene la palabra la señora Mato. Pedimos igualmente concreción en las preguntas y en las respuestas.

La señora MATO ADROVER: Voy a intentar ser lo más concreta posible. En cualquier caso cuento con su benevolencia porque tenemos que tratar de unos cuantos asuntos diferentes, ya que no hemos pedido comparecencias de otros sectores, y tenemos que hacer algunas preguntas al respecto.

Vamos a hablar, fundamentalmente, de la Dirección General de la Marina Mercante, de la Dirección General de Aviación Civil y de la Dirección General de Transporte Terrestre, dejando al margen otros servicios y secciones, así como a Renfe y Aena, cuyos presidentes comparecerán a continuación en esta Comisión. Comenzaré con la Dirección General de la Marina Mercante.

Ya en la comparecencia de presupuestos celebrada el pasado año, mi Grupo Parlamentario mostraba su preocupación por la caída de la flota mercante, que en el año 1994 había disminuido en un 40 por ciento su tonelaje. Usted anunciaba entonces que por la vía de las medidas de flexibilidad complementaria —medidas que se introducían en la Ley de Registro Económico y Fiscal de Canarias y que tenía reflejo en los Presupuestos—, en un contexto de avudas y de mayor capacidad operativa, se podría ir creando una base que estableciera la posibilidad, al menos, del mantenimiento y el crecimiento de una flota con pabellón español. Nos gustaría saber cuál es la situación actual de este sector, qué medidas presupuestarias y de otra índole se han adoptado durante 1995 y el grado de cumplimiento de los objetivos que usted planteaba. Asimismo, qué previsión hace para este tema en los presupuestos de 1996 para continuar con el cumplimiento de este objetivo, si es que todavía lo consideran prioritario.

En cuanto al Programa de enseñanzas náuticas y aeronáuticas, el 422.M, nos gustaría que nos detallara los gastos de inversiones de carácter inmaterial, que en el coste total son 79 millones, y para este año alcanzan los 20 millones de pesetas. Nos gustaría saber qué es lo que se ha realizado en 1995, el grado de cumplimiento y también las previsiones que hay para 1996.

En el programa 514.A, correspondiente a seguridad de tráfico marítimo y vigilancia costera, nos gustaría un detalle de las transferencias al exterior y las cuentas a organismos internacionales, porque si bien usted considera que son de escasa entidad, nosotros creemos que es importante que se conozca qué obligaciones tenemos a través de convenios internacionales, qué cuotas se pagan por cada uno de esos convenios y qué obligaciones se derivan de los mismos que afectan a la cuestión presupuestaria.

En relación a las inversiones, le solicitamos también un mayor detalle de la inversión nueva, que son mil millones de pesetas para el año 1996.

Respecto a la Sociedad de Salvamento y Seguridad Marítima (Sasemar), tenemos un presupuesto de 7.900 millones de pesetas; el proyecto de presupuestos para 1996

prevé una subvención a la explotación del Estado de 6.600 millones. Luego hay prevista también una subvención de capital de 800 millones de pesetas, lo que al final hace que haya una aportación estatal de 7.500 millones de pesetas para 1996.

En cuanto al endeudamiento, los acreedores a corto plazo han pasado de 679 en el año 1995, a 1.300 en 1996. Es decir, un incremento del 96 por ciento, por lo cual solicitaríamos alguna explicación. Nos gustaría saber cuál es el estado del endeudamiento a corto plazo en el año 1995, porque la previsión era de 679 millones, si se ha superado ya esa previsión y cuáles han sido los motivos al respecto.

Asimismo, nos gustaría el detalle de la partida de servicios exteriores, que asigna 700 millones, y también de la de aprovisionamientos, así como de los 800 millones de adquisición de inmovilizado, temas a los que me voy a referir con posterioridad. Además, en el presupuesto prevén unas pérdidas de actividades ordinarias de 800 millones de pesetas. Nos gustaría conocer cuál es la previsión de desviación de esas pérdidas previstas en el año 1995. Nos tendrá que decir la situación a uno de octubre, por ejemplo, y la previsión que hay para finales de año.

Para comprender todas esas cifras, así como la utilización que se está haciendo por parte, en este caso, de Sasemar de estos dineros públicos, nos gustaría que nos facilitara aclaración sobre algunos aspectos. En primer lugar, me quería referir a la situación de los buques de salvamento. Quisiéramos saber si ya entramos en este año en la fase de la que hablaba el año pasado por estas fechas, en octubre de 1994, el Presidente de la Sociedad Estatal de Salvamento y Seguridad Marítima, señor Lobeto, que decía que iba siendo hora de que se pusiera en marcha una renovación de la flota y se planteara una distribución distinta con los astilleros españoles, teniendo en cuenta las zonas, la especialidad de los astilleros, etcétera. Se lo pregunto porque usted sabe muy bien cuál es la situación de los astilleros españoles, y también la importancia de que la industria nacional se beneficie de estas posibilidades. Sería fundamental conocer si está prevista la renovación de la flota, si Marina Mercante hará las contrataciones con los astilleros o las hará Sasemar; asimismo cuál es la cuantía prevista para este tipo de inversiones y, sobre todo, qué distribución es la que plantean ustedes.

Además, nos gustaría que nos facilitara información pormenorizada del grado de cumplimiento del Plan anual de objetivos para 1995 a fecha de octubre, las previsiones para finales de año, que, como usted sabe, constaba de seis objetivos: desarrollo y consolidación de la organización, ampliación de los equipamientos, desarrollo del programa de unidades de salvamento y lucha contra la contaminación, formación en seguridad marítima, promoción exterior de las actividades de la sociedad estatal e impulso a la colaboración en materias de salvamento marítimo.

En relación con las inversiones, existe un presupuesto plurianual de 1.500 millones de pesetas para el establecimiento del futuro sistema mundial de socorro y seguridad marítima. Como usted sabe, la Organización Marítima Internacional, con objeto de introducir este sistema, dispuso

que cada Gobierno contratante proporcionara instalaciones en tierra preparadas para los servicios de comunicación espaciales y territoriales. Además, cada gobierno contratante se comprometía a proporcionar a la Organización información pertinente sobre las instalaciones en tierra, integradas por el servicio móvil marítimo, el servicio móvil por satélite y el servicio móvil marítimo por satélite. Nos gustaría saber cuáles de estas estaciones están creadas, si están en funcionamiento y cuáles no: si existen estaciones terrestres que den cobertura a las distintas zonas marítimas, así como la información que se le ha dado a la OMI respecto de estos temas. Según las noticias que tenemos de la información recibida por la OMI, las estaciones costeras que cubren dichas zonas aparecen -- en los informes que ha mandado en este caso el Gobierno español-como pendientes o planificados, o a ser definidos, o, en otro caso, falta información. Nos gustaría saber cuál es la situación real y qué previsiones de cumplimiento existen.

Además, también querríamos información sobre las exenciones de radio que se están concediendo a buques españoles a cambio de que dispongan en estos buques de un complejo sistema de comunicaciones basado en este sistema mundial de socorro y seguridad marítima, porque si la información de ausencia de las estaciones costeras que le he estado mencionando, preparadas para emitir y para recibir, es cierta, no valdrían para nada y harían absolutamente inoperante este sistema. Asimismo, nos gustaría obtener información sobre el funcionamiento del servicio de avisos a navegantes, cuántos centros existen que estén operativos. Al parecer, y todo según la información que ustedes han remitido a la OMI, sólo disponemos de un centro operacional en Tarifa y otro que está planificado en Mallorca. ¿Podría indicarnos si está prevista la realización de algún otro centro o si está ya en funcionamiento o en construcción el centro planificado de Mallorca?

Hablábamos también antes de las partidas de aprovisionamiento, de las que le he pedido detalle, y también de otras inversiones en construcción de torres y de centros de control. Nos gustaría que nos informara de la situación del llamado Plan nacional de salvamento y de su grado de cumplimiento. También querríamos información sobre el destino de los fondos aprobados para la instalación de equipos costeros, así como el destino y la cuantía de la subvención que ha dado la Unión Europea para trabajar con el sistema mundial de socorro y seguridad marítima. Nos gustaría también saber cuántos equipos se han comprado y no se han instalado, cuántos equipos se han instalado pero no están todavía operativos, y la ubicación de los mismos.

Como comentaba anteriormente, en los Presupuestos Generales de 1995 se consignaba la cifra de 1.500 millones de pesetas para la implantación del sistema mundial de socorro y seguridad marítima. Nos gustaría conocer qué presupuesto de esos 1.500 millones se ha ejecutado ya, el grado de cumplimiento de los objetivos que se pretendían con ese presupuesto, así como también si cree el señor Secretario General que será preciso incrementar estas previsiones presupuestarias para el próximo año o para los próximos años. Asimismo, nos gustaría saber las previsiones y la ejecución de lo presupuestado y también datos relati-

vos a la ejecución de equipamientos informáticos y electrónicos, que, como usted sabe, suponen una partida muy importante de inversión en los presupuestos plurianuales que ustedes han presentado. Sería deseable que nos facilitara, como le he dicho antes, una copia de la comunicación oficial remitida a la OMI y también, si usted nos lo puede hacer llegar, una copia del informe que la OMI remite a los distintos gobiernos contratantes explicando la situación de los otros gobiernos y de las otras zonas costeras, de manera que sepamos qué información se está dando sobre España al resto de los países.

Por otro lado, nos gustaría que nos informara sobre el cumplimiento en las instalaciones de equipos costeros, en los certificados de instalación, si es está cumpliendo la legalidad en materia de homologación y aceptación de aparatos radioeléctricos a bordo de los buques, indicando la normativa en la que se están basando, porque parece ser que en algunos casos no se cumple la legalidad actualmente vigente.

Aunque en un tema reiterativo, no quiero dejar de preguntarlo en todas las comparecencias que tenemos al respecto, y es que nos informara sobre la situación de desempleo de este sector y las medidas que se están adoptando para evitarlo o para tratar de subsanarlo.

Finalizo haciéndole unas preguntas concretas sobre el Plan nacional de salvamento. En el resumen total de inversiones de 1994-1997 de obra civil estaban previstos 160 millones de pesetas para inversiones en 1996. Nos gustaría que especificara cuáles son esas inversiones previstas y también en qué se han materializado las del año 1995 de 660 millones; lo mismo para tema de equipamiento electrónico.

En cuanto a las compañías aeromarítimas —y sigo con el Plan nacional—, nos gustaría que concretara los gastos de 1995 en buques de salvamento, que totalizan 6.348 millones en el año 1995 y 7.092 en el año 1996.

Paso, con brevedad, a aviación civil. En el apartado de material, suministros y otros, nos gustaría conocer con detalle el destino de 11 millones destinados a otros y, sobre todo, nos gustaría que nos aclarase el destino de los 120 millones para estudios y trabajos técnicos; trabajos y estudios realizados en 1995 y previsiones para 1996. Asimismo, nos gustaría saber qué personas o empresas han sido las adjudicatarias de esos trabajos técnicos y estos estudios y, si es posible, el contenido de los mismos o que ustedes nos lo hicieran llegar.

Respecto a la informatización, nos gustaría también conocer con detalle la ejecución de los 100 millones presupuestados para 1995, así como las empresas encargadas del suministro y el modo de adjudicación de los mismos. También querría que nos diera cuenta de los planes directores de diversos aeropuertos —que hay una partida de 120 millones en 1995— y el detalle de la inversión nueva en apoyo a la aviación general y deportiva de 235 millones de pesetas. Por último, nos gustaría tener un detalle de los proyectos, superproyectos titulados «gastos varios en aviación civil», en donde hay exactamente cuatro proyectos diferentes: uno de 100 millones; otro de 160 millones —el 90.11—; el 00.35, de 60 millones, y el 90.21, de 48

millones. En total son 368 millones para gastos varios en aviación civil y nos gustaría saber a qué corresponden esas inversiones que se van a realizar. En el proyecto 90.18, de apoyo a la planificación de aeropuertos y sistemas aeronáuticos, hay una partida de 730 millones que, si es posible, nos gustaría saber para qué aeropuertos está destinada y el grado de ejecución y objetivos cumplidos con el presupuesto de inversiones de 1995, que era de 145 millones.

En cuanto a las subvenciones al transporte aéreo y transporte marítimo, nos gustaría saber, en los programas 514.D y 515.D, simplemente el grado de cumplimiento de la ejecución del presupuesto de 1995 y la previsión para finales de año, ya que sería conveniente conocer esas cifras para saber el grado de credibilidad de la propuesta que nos hacen para este año.

Por lo que se refiere a las subvenciones y apoyo al transporte terrestre, la previsión para 1996 es de 183.000 millones de pesetas distribuida de la siguiente manera: 176.000 millones para Renfe y 7.000 millones para FEVE. Querríamos conocer las previsiones de 1995 del déficit de explotación de Renfe y de FEVE y qué medidas se están adoptando para disminuir este déficit, sin perjuicio de que en la comparecencia que vamos a tener a continuación con la Presidenta de Renfe entraremos con más detalle en la situación financiera de esta empresa.

En el programa 513.C, dedicado a la ordenación e inspección del transporte terrestre, existe una partida de 20 millones dedicada a estudios y trabajos técnicos. Nos gustaría saber si existe ya una previsión de esos estudios que se van a realizar y datos de los realizados durante 1995. Perdone que le insista en los temas de estudios encargados, pero comprenda nuestro escepticismo cuando hablamos de estos trabajos y estudios realizados y encargados por la Administración, porque algunas veces ha habido problemas respecto a ello; por tanto, nos gustaría que nos diera el mayor nivel de detalle respecto a la adjudicación de esos trabajos, el contenido de los mismos y su cuantía. Nos gustaría saber también, con un mayor detalle, las transferencias tanto a empresas privadas como al Comité Nacional de Transporte por Carretera, así como a las organizaciones internacionales que, como le he dicho antes, tenemos obligaciones con ellas; la cuantía de las respectivas cuotas.

En cuanto a las inversiones de carácter inmaterial, 80 millones, también querríamos un mayor detalle de las mismas; que nos diera algún dato más en lo referido a actuaciones generales del departamento. Esto se concreta en estudios para facilitar la adecuada realización de las funciones de ordenación, gestión y control de transporte terrestre, proyecto 80.03 de 310 millones de pesetas (42 millones en 1995 y 70 en 1996). Nos gustaría saber qué estudios se han realizado este año, si se ha cumplido algún objetivo con ellos y las empresas que se han seleccionado para realizarlo. Lo mismo respecto a los programas 00.40 y 00.45 estudios de viabilidad y definición de un sistema, plan informático— para los servicios de la Dirección General y de las distintas comunidades autónomas, con un presupuesto de 95 millones, y estudios de coyuntura y definición de la política, de 215 millones de pesetas.

Solamente dos asuntos más, que con toda brevedad paso a tratar con el permiso de la Presidencia, que son FEVE y Enatcar.

En cuanto a FEVE, Ferrocarriles de Vía Estrecha, tenemos un presupuesto de 17.000 millones de pesetas. Nos gustaría que nos aclarara el incremento que se ha producido en una partida de servicios exteriores, pues en 1994 eran 1.300 millones y en 1996 son 1.500 millones. También nos gustaría que nos dijera si existe la posibilidad de que haya una reducción de esta partida y el grado de cumplimiento de la previsión de 1995 sobre este mismo tema.

Respecto a financiación y subvenciones, tenemos 7.100 millones de subvención y explotación, 3.500 de subvenciones de capital del Estado y 339 millones de otros entes públicos; nos gustaría que nos especificara qué otros entes son los que dan subvención a FEVE.

Referente a la financiación a largo plazo, hay 12.000 millones de proveedores, inmovilizado y otros; nos gustaría saber el detalle de esos 12.000 millones de financiación ajena; los plazos, las entidades y los intereses que están previstos para la financiación ajena a FEVE.

Hay una partida de cancelación o traspaso a corto plazo de deuda a largo plazo de 3.900 millones; nos gustaría alguna aclaración al respecto.

En cuanto a los acreedores de FEVE, se ha pasado de 30.000 millones —estoy sumando acreedores a largo plazo y a corto plazo— a 37.000 millones de pesetas; nos gustaría saber a qué es debido este incremento de los acreedores y qué medidas se están tomando para evitarlo. Los acreedores a largo plazo, y esto es lo que más llamativo resulta, pasan de 18.000 millones en el año 1995 a 30.000 millones en 1996. Sin embargo, los acreedores a corto plazo sí se reducen. Nos gustaría saber a qué se debe un incremento de acreedores a largo plazo —de 18.000, repito, a 30.000 millones de pesetas— porque nos parece un endeudamiento un tanto alto, que luego repercutirá en los gastos financieros de la compañía, aunque este año están previstos 2.800 millones, un poco menores que los del año 1995. Como le digo, nos gustaría saber a qué se debe el incremento de acreedores a largo plazo; a lo mejor es que se está pasando deuda a corto plazo a deuda a largo plazo, por eso queremos saber si lo que se pretende es retrasar la herencia y dejar para más adelante los pagos a los acreedores. También nos gustaría saber quiénes son estos acreedores, tipos de interés de la deuda y todos los datos que le he pedido al respecto sobre otras partidas.

Respecto a Enatcar, Empresa Nacional de Transporte de Viajeros por Carretera, voy a ir a la cuenta de pérdidas y ganancias. Existe una bajada importante de las ventas, se pasa de casi 8.000 millones en 1994 a 6.500 en 1996; nos gustaría una explicación al respecto y, por supuesto, querríamos saber el grado de cumplimiento de las ventas en 1995, de 7.500 millones, porque en base a la previsión que hay para 1996, creemos que no se debe estar cumpliendo esa cifra y nos gustaría conocer exactamente la cuantía de las ventas.

En cuanto a los beneficios de 1995, nos gustaría saber si se van a mantener o van a tener una reducción, puesto que hemos pasado de 800 millones de beneficio en 1995 a 200 millones para 1996. Querríamos saber si se están cumpliendo las previsiones de 1995 o si esta previsión de beneficios tan cortos se debe fundamentalmente a la caída de las previsiones para dicho año.

También nos gustaría tener un detalle del inmovilizado material y del inmovilizado financiero. Como le decía, nos gustaría que nos diera el detalle y previsión de actuación en cuanto a las deudas de Enatcar. Tenemos una empresa con beneficios y, sin embargo, cada vez se endeuda más a largo plazo. Parecería razonable que esta empresa dedicara una parte de sus beneficios a sanearla y no a endeudarla, sobre todo a largo plazo, pues este año, como decía, tiene un incremento muy alto en cuanto a los acreedores a largo plazo. Perdón, los acreedores a largo plazo se mantienen igual este año en Enatcar —estaba equivocándome con FEVE que es el que he comentado anteriormente—, que creemos que sería conveniente que se tratara de reducir un poco.

Con Enatcar finalizo mi intervención.

El señor **PRESIDENTE:** A continuación, tiene la palabra el Secretario General para los Servicios de Transportes, señor Panadero.

El señor SECRETARIO GENERAL PARA LOS SERVICIOS DE TRANSPORTES (Panadero López): Ante el aluvión de preguntas que ha caído sobre mí, espero que la señora Mato me disculpe «a priori» por la práctica imposibilidad de tomar nota simplemente de la documentación que me ha solicitado, porque mi velocidad no seguía a su capacidad de pedir aclaraciones, fruto, desde luego, de un estudio exhaustivo del presupuesto. Consecuentemente, me permitirá que le facilite, con carácter general, el conjunto de la información, sobre todo teniendo en cuenta que usted hacía referencia a algunas partidas de 10 u 11 millones, que deben corresponder a algo muy identificado, por lo que me siento absolutamente incapaz de improvisar aquí la respuesta, que, además, en no pocos casos, como usted conocerá perfectamente, no responde a un gasto de una única adquisición, sino a un conjunto de partidas. Consecuentemente, si me lo permite, voy a intentar, al menos, dar una cierta visión de conjunto, que se concretaría después con las contestaciones detalladas a todos y cada uno de los temas que se me han planteado, salvo aquellos que pueda contestar en este momento; me temo que, por ser una parte reducida respecto a lo que usted ha planteado, quizás no tenga mucho interés.

#### El señor PRESIDENTE: Perdón, señor Panadero.

Hemos fijado, como estrategia de funcionamiento de estas comparecencias y del trabajo de esta Comisión, el compromiso de los portavoces de los distintos grupos parlamentarios de aportar las preguntas, y el compromiso de los comparecientes para, por escrito, con posterioridad y si es posible antes de 72 horas como mucho, procedan a contestar adecuadamente a todas las preguntas que se le han formulado.

El señor SECRETARIO GENERAL PARA LOS SERVICIOS DE TRANSPORTES (Panadero López):

Muchas gracias, señor Presidente. Eso me alivia en mi calidad de compareciente para poder cumplir con la solicitud de información que se me manifiesta.

Voy a intentar centrar un poco sus preocupaciones respecto a Enatcar y la bajada de ventas. Como seguramente conocerá, fruto de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, Enatcar se subrogó en una serie de autorizaciones que Renfe tenía y existía el mandato para la Administración de ir concursando hasta su total extinción. En este momento, solamente queda una de ellas, la de Madrid y Barcelona, tras haber salido a concurso y ser desechadas por temerarias todas las ofertas presentadas. Eso se ha traducido en que una serie de explotaciones que Enatcar venía haciendo pase a manos de la empresa que ha resultado ganadora de ese concurso, que en algún caso se trata de empresas participadas por Enatcar y en otros de empresas totalmente distintas. Desde el punto de vista de la contabilización de Enatcar, que no está hecha en términos de grupo empresarial sino de empresa aislada, supone una pérdida de explotación, lo que viene explicando sustancialmente la reducción de las ventas y, consecuentemente, de los márgenes de resultados.

Al momento actual, Enatcar viene cumpliendo razonablemente las previsiones que tenía en su programa de ventas prácticamente en esas cifras —le facilitaré los últimos datos— y hasta ahora los beneficios que Enatcar ha tenido se han venido dedicando básicamente a reducir el endeudamiento que tenía como consecuencia de un proceso, que seguramente usted conocerá, un tanto complicado y de actuaciones fraudulentas. Yo creo que cuando se analiza el PAIF se ve que el endeudamiento a largo plazo — fundamentalmente es endeudamiento en autocares— venía manteniéndose en cifras más o menos constantes; sin embargo, en cuanto a acreedores a corto plazo, la previsión es reducir.

En estos momentos no existe ningún problema especial en Enatcar, en cuanto a viabilidad ni, por supuesto, en cuanto a ningún tipo de necesidad de aportación presupuestaria para su funcionamiento, lo que, desde mi punto de vista, carecería de toda justificación en comparación con otras empresas privadas que prestan análogos servicios y obtienen beneficios. Tengo que decir que, en estos momentos, Enatcar viene produciendo un nivel de beneficio por encima de la ratio media del sector. Todos los demás datos que me ha pedido, se los haré llegar.

Respecto a Feve, le diré que es una empresa que, como usted conoce perfectamente, hasta el momento ha venido funcionando ajustándose al presupuesto y, finalmente, sobre una liquidación presupuestaria que cierra las cuentas. De alguna forma, la previsión presupuestaria que aparece es una previsión que en estos momentos está por debajo de las necesidades razonables en que se producirá el déficit de Feve y que se espera abordar —por lo menos ése es el esquema que barajamos— este año. Deseamos que a primeros del año que viene pudiera estar disponible un contratoprograma, en la misma línea del que se ha establecido para Renfe, que señale el funcionamiento, objetivos, dotaciones, subvenciones y saneamiento de la compañía, repito, en términos análogos al de Renfe.

La posibilidad de reducir las partidas de gasto dentro de Feve, en el momento actual y desde mi perspectiva resulta bastante difícil, puesto que está en unos niveles de ajuste sumamente elevados. La previsión de incremento de endeudamiento se debe básicamente a que hay una parte de previsión presupuestaria que probablemente no llegue a cubrir las necesidades de resultados o de déficit y, consecuentemente, necesitaría ser suplida por un endeudamiento en el que se espera organizar un plan general de contrato-programa en un horizonte de cuatro o cinco años, como es normal en este tipo de contratos, en el mismo esquema de Feve, y que diera solución al tema del saneamiento financiero en que se mueve la compañía y que, como le decía, el año que viene tendrá cierto incremento, rompiendo una tendencia de reducción que se había producido.

Subvenciones del transporte terrestre, tanto para Renfe como para Feve. Respecto a Feve, ya he hecho referencia a que es probable que la explotación de Feve produzca un déficit superior a la aportación prevista y en el caso de Renfe (seguramente habrá observado que la cifra presupuestada es ligeramente inferior a la que aparecía en el contrato-programa de Renfe), en el propio contrato-programa se establecía el tratamiento para aquellos casos de posibles desviaciones o no aportaciones del Estado en los términos fijados en contrato-programa. Sin perjuicio de eso, la estimación que hacemos en este momento es que esta cifra que aparece para Renfe pudiera encajarse en las necesidades reales de Renfe. En 1994 Renfe ha tenido una mejora importante respecto a las cifras que estaban previstas en el contrato-programa y en este año también se está manteniendo una mejora, lo que nos hace ser optimistas respecto a las posibilidades de atender las necesidades financieras de explotación de los servicios de Renfe con menores cantidades de las que inicialmente se previeron en el contrato-programa, debido fundamentalmente a la mejora de la eficacia que se está produciendo en la gestión de la empresa, evidentemente apoyada en un contexto general en el que la reactivación de la economía está permitiendo un incremento importante de las cifras de tráfico y consecuentemente de ingresos; además, de forma sustancial este año respecto al año 1994.

Por lo que se refiere a las dotaciones de las subvenciones para transporte aéreo y marítimo, le puedo informar que la ejecución presupuestaria ya se mueve prácticamente en niveles del cien por cien en el año 1995, y la práctica demuestra que esas cantidades, en principio, presentan ciertos niveles de insuficiencia, lo que en este ejercicio se resuelve sobre la base de conceptuación como crédito ampliable de estas partidas. Dentro de que estas partidas tienen cierto nivel de estabilidad, es evidente que se ven notablemente afectadas por la evolución de la demanda, que tiene que ver también con el nivel de actividad económica. Para este ejercicio, con el carácter de créditos ampliables, lógicamente no se debe producir ningún tipo de problema respecto a la existencia de recursos y, adelantándole que los créditos presupuestarios este año andan prácticamente agotados a estas alturas, le puedo hacer llegar las cifras exactas, las cantidades exactas que no puedo señalar de memoria.

Hacía referencia al tema de los estudios. Le puedo decir que le haré llegar con el máximo placer toda la información posible sobre los estudios licitados, concursantes, cifras, todo aquello que me sea posible facilitarle en los apretados plazos que ha indicado el Presidente. Desde luego, nada más cercano a mi propia concepción que facilitarle esa información, con el fin de evitar todo tipo de dudas y malas interpretaciones que luego acaban convirtiéndose en titulares de prensa, que siempre son especialmente molestos cuando ésa no es, ni con mucho, la práctica que sigue la Administración que es tolerante al máximo.

Pasando a la marina mercante, que ha ocupado buena parte de su demanda de información, le puedo decir que, en estos momentos, el sistema general de información en caso de accidentes y de respuesta y movilizando todos los recursos es altamente satisfactorio; no presenta ningún tipo de lagunas que pudieran poner en peligro alguna parte del área bajo control español para dar respuesta rápida ante estos problemas. No sé de dónde habrá salido su información, pero existen otros muchos centros de contacto, de emisión de información, de seguimiento y ayuda en caso de incidencia: Tarifa, Mallorca, Finisterre, Barcelona, Bilbao, Tenerife; es decir, hay un conjunto mucho más amplio, que se lo haré llegar. Están recogidos en el Plan nacional de salvamento y sigue produciéndose un desarrollo de centros de control, fundamentalmente en los puertos y con unos calendarios que también le haré llegar.

Respecto al tema de los buques de salvamento y la contratación a que hacía referencia, respecto a Astilleros querría señalar que Sasemar es un contratista de servicios que saca concursos públicos a los que se presentan aquellas empresas especializadas que lo estimen conveniente, y en esos concursos quedan establecidas las características de los buques: potencia, velocidad; es decir, los parámetros técnicos que, en definitiva, marcan el tipo de buque que se solicita, y corresponde a las empresas prestatarias directas de los servicios la realización de esas inversiones. Una de ellas es una empresa pública, Remasa, y otras son empresas privadas. Sasemar, como tal, no realiza prestación de servicios directos por su parte y, consecuentemente, no compra buques directamente sino que los contrata en el mercado.

Respecto a las necesidades de recursos, que para el año 1996 suponen una reducción sobre los que en estos momentos están previstos, puedo decirle que esa reducción no responde a una eliminación de recursos, digamos a recursos no suficientes para la prestación de un servicio, sino que el propio proceso de consolidación de Sasemar, de aumento de su eficacia, va a permitir los servicios que venía prestando con una menor necesidad de recursos, lo cual se traduce, en términos presupuestarios, en una reducción de las aportaciones que aparecen en el año 1996 respecto a las del año 1995. De hecho, en el propio año 1995 se vienen produciendo beneficios derivados, como digo, de un menor gasto para la realización de los servicios que estaban previstos, y se han producido ya reducciones en esas aportaciones en el contexto de las medidas tomadas por el Gobierno para disminuir el gasto público.

La inversión que aparece en Marina Mercante es, fundamentalmente, de desarrollo de las instalaciones: centro de control, etcétera. La inversión que aparece en Sasemar es principalmente de los equipos electrónicos. El esquema de reparto, por decirlo así, de las inversiones que se vienen haciendo es por parte de la Dirección General de la Marina Mercante. Se realiza la inversión de construcción de los edificios, que se entregan a Sasemar para su explotación y utilización y es quien realiza las inversiones de equipamiento electrónico. Le haré llegar la información que me solicitaba sobre las inversiones realizadas y la situación actual de esos equipos, es decir, los que están colocados y en fase de puesta en servicio y los que están contratados y aún no han sido entregados. Igualmente, le haré llegar la información sobre los organismos internacionales en que participamos.

Sobre su preocupación respecto al tema de las exenciones de radio para buques que se estaban dando (ya ha habido algunas contestaciones del Gobierno sobre preguntas de este tipo que se han hecho) puedo decirle primero, que en cuanto a la posibilidad de zonas negras ---por entendernos- en el territorio nacional donde no hubiera funcionamiento adecuado del sistema mundial de socorro y, consecuentemente, la base sobre la que se apoyaba la exención de radiotelegrafistas para los buques, que pudiera ser inoperativa, puede quedar absolutamente tranquila puesto que, como le he dicho, no se produce esa situación. Lo que está ocurriendo de alguna forma, si me permite decírselo, es una revolución tecnológica cuyo efecto directo se está materializando en que una determinada actividad, que existía en el pasado y que tenía una ocupación clara en los buques, se está quedando obsoleta por los nuevos sistemas, y en el contexto de la enorme competencia que existe en el mundo marítimo, las empresas están realizando en los buques las medidas que estiman pertinentes para propiciar la sustitución de esta necesidad de personal radiotelegrafista. Las exenciones que se dan por Marina Mercante son, obviamente, previa constatación de que se cumplen todos los elementos que están previstos en el funcionamiento del sistema mundial de socorro. El buque ha introducido las innovaciones tecnológicas pertinentes y, consecuentemente, esa exención no se materializa en una pérdida de seguridad para los buques.

Todo lo referente al Plan nacional de salvamento, en su formulación y la evolución que va teniendo, también se lo haré llegar. Es un período que comprende ya dos o tres años.

Segundo registro, tema sobre el que había mostrado una especial preocupación. Hasta estos momentos se ha producido algún tipo de modificación de mejora de las previsiones que existían en cuanto a la reducción de costes de los buques incluidos en el segundo registro y esto ha permitido que una serie de buques se acojan a este segundo registro. El tema de la flota marítima y los pabellones de los buques hay que contemplarlo en la nueva perspectiva, que primero pasa por hacer una consideración diferente respecto a la histórica, a la que en nuestro país estábamos acostumbrados, de los buques con bandera nacional para pasar a considerar los buques de propiedad nacional, por-

que son dos conceptos totalmente distintos. Hay una serie de tráficos en los cuales, en función del nivel de competencia existente en uno de los mercados más libres que por el mundo existen y del diferencial de costes entre las tripulaciones de los diferentes países, sin entrar en consideraciones fiscales, hacen que sólo existan dos posibilidades para operar en ellos. Una, operar en un registro de los que se ha venido en llamar de conveniencia —nombre que convendría aclarar—, y, dos, no operar en ellos y desaparecer pura y simplemente del mercado, porque, salvo que se esté inscrito en uno de esos registros, es imposible soportar la competencia.

Esta es una situación que se da absolutamente en todos los países de la OCDE y no solamente en los comunitarios. Entenderá S. S. que el registro de Panamá no se llena de buques panameños, se llena de buques panameños en la bandera. Respecto a la propiedad de los buques, son buques de la Europa comunitaria, norteamericanos o básicamente de Japón. Es un problema de organización de mercado. En ese contexto, el papel que tienen los segundos registros (habría que extenderse mucho sobre su papel y desarrollo dentro de la política comunitaria) viene a atender fundamentalmente a aquellos tráficos comunitarios que se producen en mecanismo de mercado abierto.

El problema con que nos encontramos y que hemos planteado ante la Comisión, es que en estos momentos cualquier definición de las medidas presupuestarias, complementarias sobre las que ya se han producido, acabará convirtiendo los segundos registros en una especie de subasta entre Estados miembros para adquirir la posibilidad de que un armador sitúe el buque en ese segundo registro. Resulta imprescindible, para no entrar en un simple ejercicio de tipo presupuestario, que con movimientos casi como los de la bolsa atraiga o ahuyente, día en día, a los buques, la necesidad de establecer una cierta armonización dentro del marco comunitario sobre el nivel, en definitiva, de ayuda de Estado, que resultaría compatible con el Tratado de Roma. Este es un tema que venimos planteando desde hace algún tiempo en el marco comunitario; tenemos un compromiso por parte de la Comisión de plantear, en breve plazo, un análisis de este tema y un poco la definición de los marcos que, en definitiva, permita cierta armonización; será decisión de los Estados miembros alcanzar ese nivel o no, pero que no se convierta en una subvención absolutamente loca y en una subasta entre los segundos registros de los diferentes países.

En este momento, las subvenciones o aportaciones presupuestarias al segundo registro creo que suponen un nivel bastante competitivo, sobre todo si se tiene en cuenta otro aspecto que a veces suele perderse de vista, y es también la tendencia que se viene produciendo en la armonización de las condiciones de trabajo, o de las condiciones laborales, como usted lo quiera llamar, de las tripulaciones españolas respecto a las comunitarias que vienen funcionando en otros países.

Uno de nuestros problemas importantes de funcionamiento en este sentido es que el nivel de costes derivado de los convenios colectivos —ya le digo que la situación está cambiando notablemente— hacía prácticamente imposible

competir en un espacio abierto con otro navío comunitario a ningún navío español con esas condiciones laborales, con independencia, por otra parte, de cuáles fueran las condiciones de ayuda que estén incluidas en registros especiales, como es el caso del registro de Canarias.

En mi opinión, en estos momentos la situación está razonablemente bien resuelta. Esperamos incorporar a este segundo registro en corto plazo, y para dar tiempo a su adaptación antes del proceso de apertura de mercado el 1.º de enero de 1997, los buques correspondientes a los tráficos estratégicos. No aparece en el presupuesto del ministerio una partida específica del segundo registro por cuanto debería figurar como renglones presupuestarios dentro de los costes fiscales, como puede ser la subvención, etcétera, pero no existe un desglose y la única forma de hacerlo sería efectuar un cálculo sobre los buques que están inscritos en el segundo registro y su operatividad de cuál es el apoyo fiscal implícito con una evaluación. Como le digo, no existe, puesto que son condiciones generales de fiscalidad o Seguridad Social, las que están señaladas y soportadas sobre el conjunto del presupuesto.

En mi opinión, el objetivo que se perseguía, que era dotar a la flota mercante de un instrumento potencial alternativo, creo que se está consiguiendo, poco a poco se está consolidando, y en unión de la transformación que se está produciendo en el conjunto de las relaciones laborales hace que por momentos ese registro sea más interesante, más operativo. Sin perjuicio de eso, estamos trabajando también en un análisis sobre qué posibilidades podrían introducirse de mejora, que tendrían un coste presupuestario, pero creemos que resulta muy importante que ello se haga en un contexto de cierta armonización de las ayudas estatales a los segundos registros que existen en el marco comunitario.

Si me lo permite, diré que lo manifestado no responde ni con mucho al conjunto de preguntas que usted ha hecho, pero me parece que la inmensa mayoría, fuera de estas pinceladas generales que de alguna forma pueden servir para enmarcar el conjunto de sus inquietudes, se materializará en esa contestación, que es donde le puedo dar respuesta a la cantidad de solicitudes de información de partidas concretas, de gastos específicos, etcétera. Ya le digo — y eso sí es culpa mía— que me ha entrado una especie de desaliento ante la incapacidad de poderle contestar a corto plazo a todas sus preguntas, y casi he arrojado la toalla antes en ese esquema de hacérselo llegar, empezando a trabajar desde hoy mismo. En ese plazo de 72 horas espero poder facilitárselo todo.

Pido disculpas, pero ruego entienda que mi capacidad de dar respuesta a sus preguntas es mucho menor que la suya de hacérmelas.

El señor **PRESIDENTE:** Para turno de réplica, tiene la palabra la señora Mato, en nombre del Grupo Popular.

La señora MATO ADROVER: En primer lugar, quiero agradecer al señor secretario general su intervención y las explicaciones que nos ha dado, sin perjuicio de que algunas respuestas tendrá que facilitarlas. También es

cierto que las preguntas no las hemos improvisado aquí; las hemos preparado durante estos días y, por tanto, tampoco me hubiera gustado que usted hubiera improvisado las respuestas para darnos cuenta de todas nuestras preguntas.

En cualquier caso, y respecto a los temas que ha comentado (en lo demás esperaremos a que los lleguen los datos y, en todo caso, volveremos a solicitar una comparecencia) por lo que se refiere a Enatcar usted explicaba la caída de las ventas, habiendo pasado de 7.500 millones a 6.500 millones de pesetas, debido a que se han hecho unas contrataciones de servicios. Me sorprende que los gastos de personal se hayan incrementado; si han disminuido los servicios lo lógico es que los gastos también hubieran disminuido, y han pasado de 1.400 a 1.500 millones. Me gustaría que nos explicara cómo es posible que disminuyan los servicios y, sin embargo, se incrementen los gastos de personal. Por otro lado, y abusando de su amabilidad, le rogaríamos que nos facilitara la relación de empresas en las que tiene participación Enatcar, pues nos vendría bien conocer ese dato.

En cuanto a Ferrocarriles de Vía Estrecha (Feve), usted hablaba de la situación y del intento de mejora de las cifras. El resultado final es que el incremento de endeudamiento es de 12.000 millones de pesetas y nos gustaría saber cuál es la previsión en este momento, ya que las pérdidas de 1995 ascienden a 9.000 millones hasta el presente y por los datos que usted ha dicho y por el incremento de endeudamiento se supone que las pérdidas van a ser mayores.

También nos ha dicho que la subvención a la explotación es inferior a las pérdidas. En este caso creo que en el presupuesto de 1996 hay un error o no está bien reseñado, puesto que la subvención prevista es mayor a las pérdidas actuales. Me imagino que va a haber más pérdidas en 1996, puesto que en 1995 habrá habido una gran desviación respecto a los 9.000 millones de pesetas de pérdidas. Me gustaría que nos dijera cuál es la previsión a octubre de las pérdidas previstas en Feve para 1995 y también la previsión que tiene para finales de año. La verdad es que no le he entendido bien, a efectos de saber cuál es la posibilidad de incremento de déficit o reducción del mismo para 1996.

Por lo que se refiere a Renfe, no puedo comprender cómo se puede hablar de una mejora si miramos los datos. No es usted la primera persona que lo dice; la Presidenta de Renfe también suele decir en sus declaraciones que está satisfecha de la evolución de Renfe. Yo creo que se mostrará satisfecha de la evolución del déficit, pero en contra, porque no parece que la reducción sea muy importante. En cuanto a acreedores a largo plazo de 1995 a 1996 se incrementa en 33.000 millones que parece una partida bastante importante. Me gustaría que nos aclarara cuáles van a ser las pérdidas para 1995 porque no hay ninguna previsión en la cuenta de pérdidas y ganancias y se pasa a 18.000 millones de pérdidas, en 1996. Como son importantes, a lo mejor nos puede facilitar ahora los datos de pérdidas, tanto de Feve como de Renfe, para 1995, en la previsión que tengan para finales de año.

En los temas de marina mercante me gustaría si es posible —se lo vuelvo a reiterar— que nos remitiera la infor-

mación enviada a la OMI, porque es importante que el Grupo Popular —un partido que previsiblemente vaya a gobernar— sepa qué informes se están mandando a organismos internacionales y a otros gobiernos.

En cuanto a los buques de salvamento, usted ha explicado que las contrataciones se hacen mediante concurso, concursos de gestión de servicio público, pagan el servicio y los contratan ellos. Precisamente a eso me refería porque en la comparecencia el 14 de octubre de 1994 el Presidente de la Sociedad Estatal de Salvamento y Seguridad Marítima hacía referencia a eso, a que las contrataciones no las hacían directamente. Voy a leer una parte de esta intervención. Decía lo siguiente: Por consiguiente, son las empresas quienes deciden dónde construyen los barcos, no es Marina Mercante ni Sasemar. Salvo que Sasemar —y esa será otra fase posiblemente en la que entremos ahora ponga en marcha una renovación de la flota y se plantee, como bien ha dicho S. S., una distribución distinta con Astilleros Españoles, teniendo en cuenta las zonas, la especialidad de los astilleros, etcétera. Esta será posiblemente una fase en la que tengamos que entrar a continuación, pero hasta ahora no lo hemos hecho.

Precisamente por eso le preguntaba si ya hemos entrado o no en esta fase y si está prevista o no una renovación de la flota en estos momentos. Esa es la cuestión que planteaba, sin perjuicio de que agradezco su respuesta, pero sí sabíamos que las contrataciones no las hacía directamente ni Marina Mercante ni Sasemar.

Por último, en cuanto al tema de la revolución tecnológica, estoy absolutamente de acuerdo con él. La revolución tecnológica, tanto en materia de marina mercante como de todo lo que tiene que ver con las telecomunicaciones, es sorprendente y, por tanto, hay que hacer todos los esfuerzos posibles, fundamentalmente inversores, para poner al día nuestros buques, y que puedan estar a la altura de las circunstancias y sean competitivos con el resto. Por ello, me gustaría que nos detallara, a la mayor brevedad y con el máximo detalle, las inversiones que se van a hacer precisamente para innovación tecnológica de nuestros buques españoles.

Por último, sólo me resta agradecerle todas las explicaciones que nos ha dado sobre el segundo registro y sobre los demás asuntos.

El señor **PRESIDENTE:** A continuación, y con brevedad, tiene la palabra el Secretario General de Transportes para dar las respuestas que crea oportunas en este momento.

El señor SECRETARIO GENERAL PARA LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE (Panadero López): Aprovechando que tengo que aportar toda la información comprometida, la completaré, en el caso de Enatcar, con la nueva información solicitada. Debo señalar que Enatcar, como cualquier empresa, se encuentra con el problema de que no son exactamente igual de flexibles los ingresos y los costes, la disminución de los ingresos no lleva parejo un elemento de subrogación del personal, sino un problema de deglución de ese personal y, consecuente-

mente, en la medida en la que el personal sea el mismo tiene un deslizamiento natural desde el punto de vista de los costes, porque se ha perdido el ingreso pero ese ingreso no ha llevado consigo la correspondiente partida de costes.

En el tema de FEVE, el nivel de déficit implícito de explotación se mueve dependiendo del saneamiento que en ese momento se haya podido producir en cuanto al ritmo de pagos por parte del Estado a FEVE de la deuda que tiene con él, derivada del mecanismo liquidador de los distintos ejercicios, que a veces, por problemas de tramitación que se puedan producir en los informes de la IGAE y en la tramitación correspondiente hasta que es aprobado ese elemento y, en su caso, aprobados los créditos correspondientes, hace que el saldo del endeudamiento del Estado con FEVE pueda tener notables oscilaciones, con un reflejo evidente en los costes financieros de la compañía. Con esas salvedades, el nivel estructural, sin actuaciones, difíciles por otra parte, de reestructuraciones dentro de la compañía, se mueve en el entorno de los 12.000 millones. Consecuentemente, y en ese proceso de liquidación que se viene haciendo en términos prácticamente de contrato por administración, las insuficiencias que existan respecto a esa cifra son cantidades que se acaban produciendo en un proceso de liquidación posterior.

La aportación que aparece de otras administraciones públicas, que debe ser del entorno de los 150 millones y acerca de la que me preguntaba antes, casi con toda seguridad es debida a un contrato que existe entre la Junta de Castilla y León y FEVE por la prestación de unos servicios. De todas formas, se lo concretaré.

En cuanto a Renfe, como veo que el Presidente me urge y va a comparecer la Presidenta, creo que ella se lo puede ampliar. En cualquier caso, desde ya le digo, respecto a las previsiones por aportaciones del Estado para el funcionamiento de los servicios de Renfe, que se está produciendo una reducción importante de ese nivel de aportaciones para ese nivel de prestación de servicios. En ese contexto, si Renfe fuese una empresa privada o en términos de la propia contabilidad que en estos momentos se baraja en el marco comunitario, donde las aportaciones del Estado por compromisos firmados a priori constituyen un ingreso para la compañía, Renfe tendría beneficios. Es exactamente el mismo esquema con el que, dado su carácter histórico de empresa privada antes de la compra por Patrimonio de la Compañía Trasmediterránea, se viene funcionando en la presentación de cuentas. Pero la señora Sala seguro que se lo explicará, y además el Presidente no podrá decirme que me extiendo adicionalmente.

Sobre el tema de la OMI, por supuesto que le enviaré los datos. En cuanto a la renovación de flotas, se está produciendo la renovación de algunas de las compañías que son prestatarias de servicios y se viene produciendo la contratación de esos buques con aquellos astilleros especializados. Evidentemente, desde ese punto de vista y por elementales razones, todo el peso que por parte de Sasemar se pueda poner es claro en una contratación realizada por Astilleros Españoles, donde se han desarrollado prototipos, dicho sea por otra parte, sumamente interesantes. Asi-

mismo, Sasemar está intentando promocionar la venta en el exterior de esas unidades por parte de esos astilleros.

Agradeciendo finalmente la deferencia que ha tenido por permitirme aplazar la entrega de información, agradeciendo su comprensión, señora Mato, termino diciéndole que en ese plazo espero cumplir con mi compromiso de hacerle llegar toda la información, y quedo, por supuesto, a su disposición para facilitarle la complementaria que necesite, bien sea en comparecencia o bien sea sin ella.

El señor **PRESIDENTE:** Esta Presidencia no ha apremiado en ningún momento de su última intervención al señor Secretario General pero, igual que eso es cierto, también lo es que los dos próximos comparecientes están en la sala. Por tanto, agradecemos la presencia del señor Panadero López.

#### DE LA SEÑORA PRESIDENTA DE RENFE (SALA I SCHNORKOWSKI). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001736.)

El señor **PRESIDENTE:** Pasamos a la próxima comparecencia, reconociendo que por nuestra parte en el trabajo de esta tarde ha habido un retraso de algo más de media hora. Pedimos su comprensión, y con esa misma comprensión interrumpimos la sesión durante dos minutos mientras que la próxima comparecencia se acerca a la mesa y el actual compareciente, señor Panadero, se despide de nosotros. (**Pausa.**)

El señor **PRESIDENTE:** Queridos colegas, reanudamos la sesión con la tercera comparecencia del orden del día. Tenemos con nosotros a doña Mercé Sala, Presidenta de Renfe. No ha habido ningún retraso por parte de Renfe ni de su Presidenta, que estaba en esta sala a la hora prevista. El retraso en el trabajo de las comparecencias de esta tarde se ha producido a causa nuestra.

La comparecencia de la señora Sala ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Popular, por lo que tiene la palabra la señora Mato.

La señora MATO ADROVER: Quiero agradecer a la señora Presidenta de Renfe su comparecencia ante esta Comisión para darnos explicaciones sobre algunos detalles de los presupuestos de 1996 y también de la ejecución de los presupuestos de 1995 para la red nacional de los ferrocarriles españoles.

En primer lugar, y por hacer una exposición por partes, voy a hacer referencia brevemente al contrato-programa. Nos gustaría que nos facilitara datos respecto a su cumplimiento para el año 1995 hasta fecha de 1 de octubre, y la previsión que hace para finales de año.

Renfe adquirió, como usted sabe, una serie de compromisos detallados exhaustivamente que, con la nueva organización de Renfe, basada en unidades de negocio, permite especificar para cada uno de ellos la evolución de los ingresos, de los costes y de los tráficos, estableciendo para

cada uno de ellos su correspondiente coeficiente de cobertura que debería mejorarse progresivamente y, por tanto, al estar tan diversificado, permite solicitar responsabilidades para cada una de las áreas.

Según los datos de 1994, que son los últimos que tenemos cerrados, en relación con el tráfico de viajeros, los ingresos han sido inferiores a los del año 1993, con la excepción del AVE, a pesar de la ligera reactivación del producto interior bruto. Incluso considerando conjuntamente los tráficos de AVE y los de largo recorrido, existe una reducción del 7,3 por ciento en viajes-kilómetro respecto a 1993. La reducción de la totalidad respecto al año anterior fue del 3,9 por ciento. Esto significa que, respecto al cumplimiento del contrato-programa, ninguno de los servicios alcanzó su previsión en 1994, destacando la enorme desviación en los trenes de largo recorrido, con un 14,8 por ciento. Nos gustaría, si es posible, que nos dijera cuál es la situación actual en estos momentos y la previsión de cumplimiento del contrato-programa en este aspecto. Le digo todo esto porque comprenderá que, a la hora de analizar un nuevo presupuesto para el año 1996, necesitaríamos saber cuál es la situación real de la que partimos, ya que de ello, del cumplimiento del presupuesto de 1995, depende que también se cumplan las previsiones para 1996 y la credibilidad del propio presupuesto.

También nos gustaría saber la situación de los tráficos de mercancías y los ingresos previstos por ello. En cuanto a la previsión general de ingresos, ya sabemos que en el año 1994 fue inferior a la previsión del contrato-programa. En el contrato-programa se fijaba una previsión de ingresos de 502.000 millones de pesetas que, al final, en 1994, fue de 509.000 millones de pesetas. Esto significa que se ha quedado un 5,5 por ciento por debajo de lo realizado en 1994.

Respecto a los gastos, en 1994 también han estado ligeramente por encima de lo presupuestado en el contrato-programa, por lo que nos gustaría saber cuál es la situación actual de los gastos tanto respecto al presupuesto como al contrato-programa.

Refiriéndome al tema de las inversiones, volvemos a estar en lo mismo: tampoco se han cumplido las previsiones del contrato-programa y existe una diferencia negativa del 26 por ciento. Me estoy refiriendo al año 1994, que son los últimos datos que tenemos cerrados respecto a los presupuestos. Esto significa que, pese a la necesidad de mejorar la calidad de los servicios, se han dejado de utilizar una cuarta parte de las inversiones previstas en el contrato-programa, sobre todo en infraestructuras, cuyo desfase fue del 50 por ciento en relación a 1994. Además, las inversiones de 1994-1995 corresponden a los dos primeros años del PDI, que va de 1993 al 2007, en el que estaban previstas como promedio anual en esos 15 años 260.000 millones de inversión anual. Esto simplemente demuestra que no se está cumpliendo ni el PDI ni tampoco el contrato-programa en el capítulo de inversiones. Nos gustaría, por tanto, que nos detallara las inversiones realizadas en 1995 y la previsión de inversiones para el año 1996.

Voy a resumir los datos que he estado comentando con relación al contrato-programa. El tráfico de largo recorrido

no llega a representar ni un 50 por ciento del total, debido fundamentalmente a la mala calidad del servicio ofrecido y también a la exclusiva atención que se ha prestado a la línea de alta velocidad que, como ya denunciábamos, hizo abandonar prácticamente la mayoría del servicio de trenes de largo recorrido que venían proporcionando el 65 por ciento de los viajeros por kilómetro. Ya sé que los tráficos de cercanías han experimentado un incremento, pero no debe usted tampoco olvidarse que estos tráficos, junto con los servicios regionales, son los que inciden más desfavorablemente en los resultados económicos por estar sujetos a fuertes subvenciones. Nos gustaría saber qué medidas se van a adoptar para mejorar el servicio de los trenes de largo recorrido y solventar esta situación.

En referencia a este aspecto, usted ha hecho unas declaraciones sobre el largo recorrido y nos gustaría que nos dijera en qué se va a basar la readaptación de la oferta de la que usted hablaba. También solicitamos que defina los corredores deficitarios para Renfe y qué se va a hacer en el futuro con respecto a ellos. También queremos saber si está previsto el cierre de alguna de las líneas que son deficitarias o cuál es la situación que se va a crear al respecto.

Lo mismo le pregunto por los tráficos de mercancías, que experimentaron un aumento en 1994 respecto del año anterior. Nos gustaría que nos explicara, respecto al área de paquetería de Renfe, cuál es la situación actual.

Usted ha propuesto en algunas declaraciones, refiriéndose a mercancías y paquetería, negociar algún acuerdo con grandes clientes. Nos gustaría que nos dijera si se ha iniciado alguna conversación, con quién se ha iniciado y qué supondrán presupuestariamente esas supuestas negociaciones o conversaciones para el servicio de los ciudadanos y para el presupuesto de 1996 o para años posteriores.

En cuanto a los presupuestos que presenta para este año 1996, voy a analizar los presupuestos y las partidas que pueden mejorar o que suponen la mejora de una gestión. En los dos últimos años se ha pasado de 161.000 millones de pesetas de ingresos por ventas a 185.000 millones de pesetas. Suponiendo que se hayan cubierto las previsiones para 1995 de 174.000 millones de pesetas, nos gustaría que nos aclarara si la previsión es cumplir, reducir o incrementar esas ventas. Nos gustaría saber de dónde sale este incremento: si sale de cercanías, de largo recorrido, que ya sabemos que no, o de qué parte. Y, sobre todo, si se están cumpliendo, como decía, o si se van a cumplir las previsiones de 1995 de 174.000 millones de pesetas.

Partida de gastos externos. En esta partida se ha pasado de 77.000 millones en 1994 a 82.000 millones en 1995. Nos gustaría una explicación, así como detalle de las mismas y cumplimiento de las previsiones de 1995. Cuál es la evolución de estos gastos durante 1995. También nos gustaría saber si cree usted que hay posibilidad de reducción de estos gastos de servicios exteriores porque, con el déficit que tiene Renfe, creemos que hay que tratar de reducir algunas partidas y ésta podría ser, y por eso se lo pregunto, una de las partidas que podrían ser objeto de reducción.

Gastos de personal. Prácticamente existe una congelación de estos gastos y, por tanto, nos gustaría saber si considera que Renfe puede soportar estos gastos de personal, cuál es la plantilla óptima y sus objetivos actuales, que, como sabemos, difieren de los contenidos en el plan estratégico. También nos gustaría saber qué medidas se están adoptando para llegar a tener esa plantilla óptima.

Gastos financieros, se incrementan en dos años en 12.000 millones de pesetas; pasan de 105.000 millones en 1994 a 117.000 millones en 1996. La verdad es que nos parece difícil —no sé si usted opina lo contrario— que de esta manera y con estos gastos financieros se pueda tratar de sanear una empresa. ¿Cómo es posible que en dos años las pérdidas de actividades ordinarias hayan pasado de 186.000 millones de pesetas en 1994 a 301.000 millones en 1996?

Las pérdidas por actividades ordinarias se han incrementado en dos años en 114.000 millones de pesetas, un incremento del 61 por ciento con respecto al año 1994, suponiendo —cosa que le pregunto— que se hayan cumplido las previsiones para 1995 en cuanto a las pérdidas de actividades ordinarias y que no tengamos desviaciones en esa cifra con respecto a 1995, que nos haría modificar también a lo mejor las previsiones para 1996.

La subvención de explotación, como se muestra en los presupuestos, se ha reducido de 1994 a 1996 en 28.000 millones de pesetas. Pasa de 204.000 en 1994 a 176.000 en 1996. Sin embargo, también hay una subvención de capital de 107.000 millones de pesetas. Por tanto, la aportación estatal al final sería de 284.000 millones de pesetas.

También nos gustaría aclaración de la partida de 287.000 millones de pesetas correspondiente a cancelación o traspaso a corto plazo de deuda a largo plazo, que en el año 1995 era de 55.000 millones de pesetas. Hemos pasado de una cifra de 55.000 millones de pesetas a otra cifra de 287.000 millones de pesetas; de 15.000 millones en 1994 a 287.000 millones en 1996. Nos gustaría que nos explicara y nos describiera esa cifra.

La deuda a largo plazo —lo estamos viendo a lo largo de la tarde de hoy prácticamente en todas las empresas públicas relacionadas con el transporte y comunicaciones—se incrementa y pasaría de 912.000 millones a 945.000 millones; es decir, un incremento de 33.000 millones, que corresponde al final, en la suma de acreedores a largo y corto plazo, a un incremento de 28.000 millones del endeudamiento de Renfe para 1996. Nos gustaría, si puede ser, que nos pormenorizara cuáles son los intereses de la deuda, cuál es la previsión para finales de 1995 respecto a los acreedores a corto y largo plazo, y los intereses, entidades y plazos que hay con los acreedores a largo plazo.

Como decía, la deuda a corto plazo se reduce, sin embargo, en 5.000 millones, y nos gustaría saber si es que existe una política de traspasar deuda a corto plazo y de hacer el día a día mediante deuda a largo plazo. Eso sí nos gustaría saberlo, porque si no, al final, lo único que se conseguiría con esta empresa es que la herencia de déficit fuera cada vez superior. Nos gustaría saber si ésa es la postura que se está manteniendo en la dirección de Renfe.

Subvención de capital. Están presupuestados 109.000 millones, 106.000 corresponden a la financiación de las obligaciones que se derivan del convenio de gestión de la infraestructura ferroviaria suscrito entre el Estado y Renfe

para el período 1994-1998, y otros 3.000 millones de subvención de capital, que suponemos que procederán del Estado. Nos gustaría que nos aclarara esa cifra de 3.000 millones de pesetas de subvención de capital.

En resumen, los recursos externos de Renfe suman 585.000 millones de pesetas, de los cuales 300.000 millones corresponden a financiación ajena a largo plazo. En el año 1995 era de 82.000 millones la financiación ajena prevista, y nos gustaría saber si se ha cumplido esa previsión para el año 1995.

Señora Presidenta, y ya para finalizar, nos gustaría saber si están haciendo algún esfuerzo de contención del endeudamiento. Qué medidas se están adoptando para evitar que siga incrementándose la deuda y el déficit de Renfe. Tanto en la comparecencia del año pasado como en las últimas declaraciones que ha realizado parece que usted se siente satisfecha con la evolución económica de Renfe y considera que no hay demasiado incremento respecto a las deudas. A nosotros nos parece que hace falta hacer un gran esfuerzo de contención de esta deuda. Aunque a usted le parezca poco un incremento —según sus declaraciones—en lo que va de año de 36.000 millones de pesetas salvo que su política sea dejar una herencia muy grande, creemos que ese déficit merece una explicación.

El señor **PRESIDENTE:** A continuación, para contestar a las preguntas formuladas, tiene la palabra la señora Presidenta de Renfe.

La señora **PRESIDENTA DE RENFE** (Sala i Schnorkowski): Voy a contestar a lo que pueda con los datos de los que dispongo en estos momentos. Evidentemente, lo que deje sin contestar lo haré por escrito, porque no he venido con toda una retahíla de datos ya que no sabía exactamente qué es lo que querían saber.

En cuanto al cumplimiento del contrato-programa en el año 1995, el contrato-programa, como la señora Diputada sabe bien, es un documento que especifica que Renfe tiene, por una parte, unos ingresos propios que obtiene de sus clientes, sea de tráfico o por otras razones, y unos ingresos que le llegan del Estado en base a los cinco convenios.

El primer convenio es el de gestión de infraestructura, según el cual el Estado financia todo el coste de la gestión de infraestructura.

El segundo convenio es el contrato de servicio público para los servicios de cercanías, según el cual el Estado paga los servicios de cercanías en base a una cantidad por viajero y kilómetro transportado, que son unas seis pesetas. Esto se sabe siempre a final de año.

En el contrato de servicio público para regionales la cantidad es alzada, constante, y figura en el contrato-programa.

El cuarto convenio, que nosotros hemos dado en llamar Plan de Viabilidad para el resto de unidades de negocio, se presenta en el contrato-programa, y si bien se detalla en los anexos como unidad de negocio, se presenta como un conjunto, porque lo que se pretende es que las unidades de negocio que están sometidas al Plan de Viabilidad vayan reduciendo la necesidad de aportación del Estado, de acuerdo con las aportaciones que se estipulan en el contrato-programa. Es decir, también hay una cantidad fija para ello.

Finalmente, el contrato-programa tiene el convenio de financiación de lo que se entiende por deuda Estado. Es decir, el contrato-programa nacía con una deuda Estado determinada, que es la que figura en el documento que se firmó, y esta deuda Estado varía en función de si cada año en los Presupuestos Generales del Estado el Estado dota a Renfe de la aportación que figura en el contrato-programa. Si el Estado le da a Renfe una aportación diferente, inferior, a la que dice el contrato-programa, eso significa que se incrementa la deuda del Estado y, al incrementarse, se incrementa la parte alícuota de intereses que se derivan de ello. Después veremos qué sentido tiene esto.

Explicado esto, en el año 1995 tenemos una desviación en los ocho primeros meses de los ingresos propios de 13.000 millones, que es un crecimiento del 11,9 por ciento; en el convenio de gestión de infraestructura hemos tenido, de acuerdo con el propio contrato-programa, una disminución del 1,5 por ciento con respecto al año anterior; en los contratos de servicio público de cercanías y de regionales, una disminución del 3,3 por ciento; en Plan de Viabilidad, una disminución del 9,7 por ciento; y en la compensación de intereses de la deuda ha habido un aumento del 15 por ciento.

En conclusión, la aportación del Estado en los ocho primeros meses del año para Renfe, de acuerdo con el contrato-programa de 1994 y 1995, es de 5.937 millones menos en 1995 que en 1994. Es decir, por una parte tenemos un incremento de ingresos propios de 13.000 millones y, por la otra, un decremento de aportaciones de 5.900, con lo cual el total ingresos durante este año ha crecido, sumándole ya las aportaciones, en 7.900, casi 8.000 millones. Los gastos totales, los gastos sin intereses de la deuda del Estado, y sin los propios intereses del endeudamiento de las unidades de negocio, han disminuido en los ocho primeros meses del año en 1.476 millones. Con intereses, el total gastos ha disminuido 7.759 millones respecto al año anterior. El resultado para Renfe en los ocho primeros meses del año —ya le daré la hoja— es positivo, de 6.333 millones, teniendo en cuenta, como he dicho, que se entienden por ingresos los fondos provenientes de las aportaciones del Estado. Por tanto, en 1995 vamos 6.333 millones mejor que lo previsto en el contrato-programa y que lo aprobado en el presupuesto. La previsión para final de-año se la podemos mandar, pero seguirá más o menos esta tónica. Esto ya está mejor que el año pasado.

En las consideraciones sobre el año 1994 no merece la pena entrar porque tenemos las memorias publicadas y sería redundante.

En el apartado de inversiones, sobre el hecho de que no se hayan cumplido las previsiones del contrato-programa querría marcar una cosa. La cifra de inversiones es para el conjunto de 1994-95. Además, en el contrato-programa nos comprometimos incluso a invertir lo que necesitamos de verdad para la actividad, porque Renfe, después de la firma del contrato-programa, después de la aprobación del

estatuto, es una empresa que se dedica a la gestión de la infraestructura, es decir, a mantener la infraestructura, a asegurar la circulación, y a prestar servicios de transporte. Por tanto, sólo hace inversiones en esos capítulos: en mantenimiento y en compra de nuevos trenes. Las inversiones del PDI, las de creación de nuevas infraestructuras, lo que yo llamo nuevas carreteras ferroviarias, van directamente a cuenta del Ministerio. Por tanto, aquí podría haber una interpretación. El hecho de que se invierta menos de las previsiones no es malo. ¿Qué quiere decir esto? Que estamos ajustando, de verdad, cuáles son las inversiones que se necesitan para dar el servicio que se está dando. Es decir, que se está en una política de invertir lo necesario. De todas formas no se puede mirar la cifra de 1994 sola, sino que habrá que sumar la cifra de 1995.

Me preguntaba sobre las previsiones de inversión para el año 1996. De acuerdo con lo que se firmó en el contrato-programa son de 61.000 millones de pesetas. Aproximadamente 11.700 son para cercanías; 2.100 para regionales; 19.200 para el resto de las unidades de negocio que están en plan de viabilidad y 28.000 para gestión de infraestructura.

Paso al tráfico de largo recorrido. En cuanto a los servicios de largo recorrido no existe ninguna norma que diga que hay que tener un porcentaje u otro de los ingresos; lo que sí se está produciendo es una transformación del mercado de largo recorrido. Renfe es una empresa que presta sus servicios sobre una carretera ferroviaria que existe y que es de difícil modificación a corto plazo, porque es más difícil de modificar la carretera ferroviaria que la carretera convencional. Sobre esa carretera ferroviaria que existe hemos estudiado lo siguiente. En primer lugar, esa carretera ferroviaria para los servicios de mercancías es excelente y por eso están creciendo dichos servicios. La carretera ferroviaria para los servicios de cercanías es correcta, en algunos casos está creciendo con inversiones que está haciendo el Ministerio y la verdad es que también se están incrementando los ingresos de cercanías. Esa carretera ferroviaria para los servicios de largo recorrido tiene su problemática. ¿Qué quiero decir con esto? Que hay unas relaciones en España en las que ir en tren comparado con ir en automóvil, que es el modo de transporte competitivo, el tiempo es el mismo. En estas relaciones hemos de lanzarnos como locos al mercado a buscar nuevos clientes y a mejorarlos y, además, a obtener resultados positivos en todas ellas. En algunas los obtenemos y en otras no. Nosotros lo tenemos dividido por corredores. Hay otros corredores en los cuales utilizando el tren el tiempo es del orden de 45 minutos superior a si utilizáramos la carretera con el automóvil o con el autobús. Entendemos que en esas relaciones aún hay unas ventajas del ferrocarril que pueden hacerlo competitivo. Hay también una serie de relaciones de tráfico donde el tiempo que se tarda por ferrocarril es 45 minutos más que lo que se tarda por carretera. Esas relaciones hay que intentar mantenerlas, pero difícilmente vamos a poder tener una política agresiva.

Nuestra readaptación de la oferta va en la línea de que con lo que podamos obtener de más en las relaciones buenas, en las que somos competitivos, podamos compensar

de alguna manera lo que estamos perdiendo en las relaciones en que somos competitivos. Nuestra intención es que no haya cierre de líneas, que haya una readaptación de oferta dialogada con comunidades autónomas y con quien se tanga que dialogar para que el ciudadano no lo note, que las ciudades continúen conectadas y que no haya ninguna problemática específica. Es decir, lo mismo que hemos hecho en los servicios regionales. No sé si los señores Diputados saben que los servicios regionales, de acuerdo con el contrato-programa, debían reducirse este año en unas cifras bastante importantes, porque el contrato-programa daba a servicios regionales 2.000 millones menos en el año 1995 que en 1994. Pues bien, nos dirigimos a las comunidades autónomas y dialogando con ellas hemos conseguido hacer algunas reducciones, pero también hemos dejado algunos servicios porque las comunidades autónomas han considerado que eran imprescindibles. En largo recorrido creemos que no se tendrá que llegar a esto porque no se va a cerrar ninguna línea. Lo único que se puede hacer es una readaptación, algún cambio de horarios, alguna sustitución de trenes nocturnos por trenes diurnos, cosa que ya se está haciendo en bastantes relaciones. Los trenes nocturnos son muy caros. Dan muchos ingresos, pero la mayor parte de los mismos va destinada a pagar servicios del exterior (acompañamiento de camas, etcétera). Actualmente, en algunas relaciones españolas el tren diurno es de unas cuatro horas y, en cambio, el tren nocturno es de nueve horas, con lo cual el mercado de tren nocturno está desapareciendo. Aquí va a haber una transformación, lo que no quiere decir que se reduzcan todos los trenes nocturnos. Hay trenes nocturnos que son interesantes y que tienen un gran mercado. Próximamente verán ustedes una campaña de publicidad sobre los trenes hotel, que son los trenes nocturnos que tienen un gran mercado. En líneas generales ésta es la política en largo recorrido.

Sobre los tráficos de mercancías le mandaré los crecimientos concretos que han tenido durante el ejercicio, porque no lo tengo aquí, que son del orden del 20 por ciento, tanto en transporte combinado, que es donde más crece, como en la mercancía. Como he dicho, la red española de ferrocarril es muy buena para la mercancía. La situación de España, que es una isla desde el punto de vista ferroviario, en el sentido de que está en un extremo, no sólo por el cambio de vía sino sobre todo porque está en un extremo, está creciendo de una manera considerable por diversas causas, porque se está haciendo una política comercial muy agresiva --- saben ustedes que hemos lanzado nuevos productos-y también porque se han abierto nuevas relaciones en el extranjero, como es básicamente el Eurotúnel o la llegada de los países del Este que está abriendo una relación este-oeste entre los países europeos. Por tanto, en el tráfico de mercancías la situación es excelente. Le mandaremos más detalles, sobre todo si me concreta exactamente lo que desea.

La paquetería es un servicio que se adapta muy poco al ferrocarril. El ferrocarril (lo dicen los grandes manuales) necesita grandes masas, cantidad de personas —el umbral mínimo de un tren es muy elevado— y grandes mercancías. La paquetería se adapta poco. En estos momentos he-

mos estudiado el tema de paquetería y hemos pensado que no tiene sentido que con el impuesto del ciudadano se subvencionen paquetes. Se ha procedido, por una parte, a desprendernos de un servicio que se llama Cargoexpres, que es para un tipo de paquete que no es el que pensamos sino para bastantes kilos, ya que se está haciendo básicamente con servicios del exterior, y a hacer un plan de viabilidad para paquetería que no va a suponer ninguna variación; es decir, nadie de la plantilla de paquetería va a tener que salir de la empresa. Dentro de la empresa se va a hacer una recolocación. Se ha empezado a estudiar el plan de viabilidad, y lo que se ha empezado a aplicar es la venta del Cargoexpres.

En cuanto a negociar algún acuerdo con grandes clientes, ésta es la idea si es que este producto tiene algún atractivo en el mercado. Sabemos que todas las empresas de paquetería del mercado tienen problemas económicos. Hemos hecho un estudio de mercado —no me voy a referir a nuestra competencia, además son empresas privadas y no es necesario explicarlo— y la mayoría de las multinacionales que llegaron al mercado interior en el mercado de paquetería están teniendo fuertes pérdidas. Ya veremos qué viabilidad hay de venta o, lisa y llanamente, nosotros cesamos en el negocio. Por tanto, de momento no se puede decir si hay o no. Se abre a estos clientes la oportunidad, si ellos quieren, de absorber el negocio que tenía Renfe en Cargoexpres. En paquetería, como digo, vamos a continuar, pero con un plan de viabilidad y readaptándonos.

En cuanto a los presupuestos de 1996, ya he dicho que los ingresos en lo que va de año han crecido el 11,9 por ciento. En el presupuesto que ustedes tienen se prevé un incremento de los ingresos para el año 1996, con relación a lo que era el presupuesto de 1995, del 6,4 por ciento. Por tanto, creemos que los ingresos continuarán creciendo.

Por lo que se refiere a los gastos externos, que en el presupuesto que ustedes tienen es lo que se llama otros gastos de explotación, en el presupuesto de 1996 con respecto al de 1995 disminuyen en el 0,1 por ciento; son 82.545 millones en el presupuesto del Estado y en 1995 eran 82.668, según las cifras que yo tengo aquí.

En cuanto a los gastos de personal, la previsión es un incremento cero. ¿Por qué se puede producir un incremento cero? Primero, está firmado ya el convenio colectivo para el año 1996 y, además, se está aplicando un plan de jubilaciones anticipadas y de algunas bajas incentivadas; plan que se está cumpliendo de acuerdo con las previsiones y que es el que permite —con una reducción de plantilla- que se pueda cumplir lo que dice el presupuesto; es decir, que haya un incremento cero de gasto de personal con relación al presupuesto del año anterior. El contrato-programa dice que la plantilla óptima del año 1998 es de 31.000 y pico personas. Después dice que la plantilla que habrá al final del contrato-programa es de 35.000 y pico personas. ¿Por qué hay esa diferencia? Esa diferencia se debe a que, cuando discutimos el contratoprograma, el Estado consideró que se podía llegar de las algo más de 40.000 personas, que había en aquel momento, a las 35.000 con soluciones que en el lenguaje laboral se llaman no traumáticas, es decir, jubilaciones anticipadas y bajas incentivadas que, vuelvo a decir, son bajas incentivadas con poco incentivo y, por tanto, no son muchas, pero son personas que quieren abandonar la empresa. Con esas jubilaciones anticipadas, básicamente, y la disminución vegetativa se llegaba a las 35.000. La diferencia entre las 35.000 y las 31.000 se consideró, al firmar el contrato-programa, que el mercado laboral español difícilmente iba a absorber a estas personas, por lo que iban a pasar a depender de otra partida del presupuesto que se llama Inem, con lo cual lo único que tenían era un cambio en la partida del presupuesto de gastos. Por tanto, se nos pidió que continuaran en la plantilla de Renfe y que toda nuestra planificación se hiciera teniendo en cuenta la existencia de una plantilla excesiva y que estudiáramos medidas para poder absorberlo; una de ellas es obtener más ingresos, como estamos haciendo hasta el presente y como creo que vamos a seguir haciendo de acuerdo con nuestra política.

Los gastos financieros tienen dos grandes componentes. Por una parte, los gastos financieros derivados de las inversiones que hacen las unidades de negocio, lo que es inversión para comprar trenes, para arreglar vagones, para mantener la infraestructura, es decir la inversión que se entiende de las unidades de negocio; y por otra parte, y muy importante, los derivados de la deuda del Estado. Por eso, al principio he explicado que si el Estado consigna en el presupuesto menos que lo que dice el contrato-programa, se incrementa la deuda del Estado; si se incrementa la deuda del Estado se incrementan los gastos financieros. Básicamente, los gastos financieros están creciendo este año debido a que se ha incrementado la deuda Estado, porque ya el año pasado se puso en el presupuesto una cantidad inferior a la que acabará teniendo que dar el Estado de acuerdo con lo que contractualmente dice el contrato-programa (ya se está incrementando por esa razón) y también se está incrementando, en parte, porque el Estado está tardando en pagar a Renfe. Llevamos un desfase de unos tres meses en el cobro de las aportaciones del Estado de acuerdo con lo que se decía en el contrato-programa. Pero el contrato-programa lo soluciona. Es decir, todo lo que el Estado no paga a Renfe es más deuda de Estado y, por tanto, de alguna manera repercute en más intereses que el Estado acepta porque son de la deuda propia del Estado. Este es el juego del contrato-programa.

No he entendido bien lo que se refiere a las pérdidas de las actividades ordinarias. Prefiero que me lo pase por escrito para poder contestar mejor. Me gustaría tener los números mucho más claros para no improvisar aquí y, por tanto, me remito a la contestación por escrito.

En cuanto al incremento de la deuda a largo plazo, en el momento en que se firmó el contrato-programa se consolidó la deuda Estado, que la teníamos como deuda a corto plazo porque no era consolidada y reconocida por el Estado. En el momento en que se consolida como deuda Estado pasa a ser deuda a largo plazo: deuda a largo plazo que tiene unos tipos de interés mucho más atractivos que la deuda a corto plazo. Esta es la razón por cual estamos transformando deuda a corto en deuda a largo. Ahora bien, en el proyecto de presupuesto que ustedes tienen se dice que la financiación ajena a largo plazo, en el año 1996, va

a ser de 300.000 millones; de estos 300.000, 287.492 son refinanciación de traspaso de a corto plazo a largo plazo de deuda. Por tanto, es refinanciación, no es que haya un incremento. El incremento de deuda que está previsto en este presupuesto —lo ha dicho usted bien— es de 28.000 millones de pesetas. En cuanto a la razón, volvemos a la misma. En el presupuesto que se ha presentado para el año 1996 se consigna menos que lo que después acabará saliendo en la liquidación cuando se apliquen las cláusulas del contrato-programa, y como se consigna menos se incrementa la deuda Estado. Esto produce un incremento de intereses y un incremento de deuda Estado que produce, a su vez, un incremento del endeudamiento. Esto es lo que explica que en el proyecto de presupuesto del Estado para 1996 salga la cuenta de Renfe con un resultado negativo de 18.000 millones de pesetas. Pero vuelvo a decir que esto no va a ocurrir cuando acabe el año, primero, porque los ingresos propios pueden ser superiores y vamos a hacer un gran esfuerzo para que los ingresos que cobramos de clientes sean superiores, teniendo en cuenta la evolución que está teniendo el año 1995 y que no tiene por qué variar en 1996; y segunda, porque cuando tenga que asignarse en la liquidación el dinero para cada uno de los convenios del contrato-programa se tendrá que hacer de acuerdo con las cláusulas del contrato-programa —creo que esto está claro—, con lo que el resultado de la empresa será el que se obtenga al final del año, porque hay que entender que nosotros somos una empresa y no somos una administración pública que sólo recibe unos dineros de unas partidas. Nosotros no recibimos el dinero de unas partidas del Estado; recibimos el dinero que nos toca por la relación contractual que hemos firmado con el Estado que se llama contrato-programa, porque ahí el Estado se ha comprometido. Sé que es un poco complicado, pero es así.

Por otro lado, ha hablado de la subvención de capital, el tema de la financiación. La misma explicación sirve porque el año que viene nos consignan menos en subvención de explotación y en subvención de capital. Me imagino que esta explicación sirve para ello.

Por lo que se refiere a las medidas para contener el déficit, el déficit se está conteniendo porque estamos teniendo resultados positivos. En lo que llevamos de año la aportación del Estado ha disminuido y nosotros le estamos pidiendo al Estado también menos, porque estamos teniendo un resultado positivo. Por tanto, se está conteniendo el déficit.

Por lo que se refiere a la deuda, ya he explicado que la deuda tiene esas dos componentes, la estructural de las inversiones que hacen las unidades y la deuda debida a la reconocida por el Estado, que es la única que crece.

Al final creo que ha tenido un pequeño desliz, porque ha dicho que en lo que va de año Renfe ha incrementado en 36.000 millones el déficit. No. Ha incrementado en 36.000 millones la deuda. Creo que ha tenido un pequeño desliz.

Con todo esto he tratado de explicar la situación, aunque creo que se han quedado muchos números y muchos conceptos, datos que no tengo aquí, por lo que si usted tiene la amabilidad de dármelos por escrito, yo le mando

todas las contestaciones que desee por el mismo sistema. Muchísimas gracias.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra para preguntas o aclaraciones adicionales la señora Mato.

La señora MATO ADROVER: En primer lugar, quiero agradecer a la señora Sala su didáctica información, que está bien para un curso universitario sobre Renfe, incluso de colegio, pero en cualquier caso se agradece, pues siempre es bueno tener más conocimientos detallados sobre el funcionamiento de Renfe. Señora Sala, está muy bien que usted separe siempre lo que es deuda del Estado de lo que es Renfe —no digo la deuda de Renfe, porque la deuda de Renfe siempre es deuda del Estado- y que todas sus previsiones, en cuanto a beneficios, siempre sean en torno a que se está mejorando la gestión porque es la deuda del Estado lo que se incrementa. Usted dice que se están mejorando los resultados de 1995 y yo no tengo ningún motivo para dudar de ello, pero sorprende que los presupuestos que presenta para el año 1996 den unas cifras que no denotan precisamente que se esté mejorando la situación económica sino todo lo contrario, salvo la cifra de incremento de ventas que sorprende que sea superior, como le he comentado al principio, y que luego esté previsto un resultado negativo, aunque diga desde ahora que probablemente no sea ése. Lo que se prevé para 1996 -y me gustaría que los presupuestos que se presentaran contuvieran cierta credibilidad y no nos dijera que se pone por si acaso-son 18.000 millones de pesetas de pérdidas del ejercicio y —cosa que no estaba prevista para este año—el endeudamiento, los acreedores a largo y corto plazo, se han incrementado en 28.000 millones de pesetas. Esto quiere decir que Renfe va a estar endeudada en 28.000 millones de pesetas más y la previsión de pérdidas para 1996 es de 18.000 millones de pesetas. Estos son los datos que usted presenta para el presupuesto de 1996, sin perjuicio de que, parece ser, en 1995 va a haber un incremento de las ventas, por lo que se va a mejorar la situación. Si ustedes conocían esos datos, creo que a la hora de elaborar los presupuestos podrían haberlos hecho un poquito más ajustados a la realidad, si de verdad fuera así.

En cualquier caso, insisto en el traspaso de deuda de corto a largo plazo porque es un tema que llama la atención. Usted ha dicho que este año son 287.000 millones de pesetas de deuda los que se traspasan de corto a largo plazo porque los intereses son mejores, porque es más fácil la manera de pagar. Por supuesto que sí, sobre todo porque a lo mejor la paga el Gobierno que venga y no el actual; siempre es mucho mejor pasar la deuda de corto plazo, y este año la situación va a ser mejor porque la deuda se aplaza, para que se pague el año siguiente y en años posteriores. Creo que ésa no es una manera de sanear una empresa ni de reconducir el déficit de la misma. Por tanto, me gustaría que nos explicara por qué se están adoptando esas medidas de pasar el corto plazo al largo plazo. Al final, es como si los gastos diarios los pagamos con créditos a diez años. Pues no parece muy razonable.

En cuanto al personal, yo le preguntaba por la plantilla óptima porque me parece que, aunque es cierto que se ha

hecho un esfuerzo para que se mantengan las cifras de 82.000 millones de pesetas en cuanto a gastos de personal, me gustaría saber si cree que, aunque sea el Estado el que al final tenga la deuda, Renfe —cuando hablo de Renfe, hablo de la deuda del Estado y de Renfe porque al final, es deuda de todos los españoles— puede mantener 82.000 millones de pesetas de gastos de personal. Me ha dicho que hay un convenio colectivo y unos datos para jubilaciones anticipadas. Me gustaría saber si está previsto hacer frente a los pagos de esas indemnizaciones de jubilaciones anticipadas con esos 82.000 millones —supongo que no—; en caso contrario, habría que hacer una partida especial para hacer frente a esas jubilaciones si es que van a ser en el año 1996, pues a lo mejor está previsto que sean a lo largo de varios años y no va a haber ningún concepto relativo a indemnizaciones por jubilaciones anticipadas en el año 1996.

Me sorprende que no se haya utilizado el dinero previsto para inversiones, que se supone que es para mejorar la calidad de los servicios, cuando todo el mundo sabe que la calidad de los servicios no es excesivamente buena en estos momentos puesto que no son competitivos al 100 por cien. Habría que intentar invertir lo más posible. Usted misma ha dicho en su exposición, cuando hablaba de temas de largo plazo, que hay que intentar hacer algo para mejorar algunos de los tramos: cuarenta y cinco minutos más, cuarenta y cinco minutos menos. En cualquier caso, las inversiones siempre serían buenas. No me vale que usted me diga que hay que invertir lo necesario. Creo que hay que gastar lo necesario y hay que invertir lo que hace falta para mejorar los servicios para que en un futuro sean cada vez mejores. No me vale que me diga que vamos a ahorrar en inversiones cuando no estamos ahorrando ni una sola peseta en gastos.

Respecto a los servicios de largo recorrido, usted ha dado una explicación muy detallada sobre la situación de las carreteras ferroviarias, de su utilización y del tiempo en carretera. Me gustaría que me dijera si se va a hacer algo. Usted ha dicho que hay que intentar hacer algo, pero me gustaría que dijera qué medidas se van a adoptar y si tienen algún reflejo presupuestario, pues eso es hacer algo para intentar que esas líneas sean competitivas con otro tipo de transporte, y, al final, Renfe pueda llevarlas adelante. Aunque usted ha dicho que en principio no van a cerrar ninguna vía y que se hablará todo lo de la oferta con las comunidades autónomas, cosa que me parece razonable, me gustaría saber si al final Renfe sólo se va a quedar con vías rentables y va a tratar de desprenderse de las no rentables. Creo que tampoco debe ser ésa la filosofía de Renfe, puesto que tiene, como decíamos, una subvención estatal bastante fuerte que se supone que es para suplir las necesidades de los ciudadanos. Ya sé que usted ha dicho que en ningún caso se va a proceder al cierre de vías que perjudique a los ciudadanos, pero me gustaría que lo aclarara.

En cuanto al Cargoexpres, le agradecería que me dijera para cuándo está previsto que haya un plan de viabilidad de paquetería y si nos lo puede facilitar lo antes posible para estudiarlo.

Me parece que no queda ningún tema general, aparte de las preguntas concretas sobre los presupuestos, que estudiaremos detalladamente cuando tengamos su contestación.

El señor **PRESIDENTE:** Para contestar a las preguntas, tiene la palabra la señora Sala.

La señora PRESIDENTA DE RENFE (Sala i Schnorkowski): Sobre la previsión de pérdidas de 18.000 millones, vuelvo a insistirle, señora Mato, que, como Renfe ha firmado un contrato-programa con el Estado para cinco años, los ingresos de Renfe por aportaciones del Estado son el resultado, en cercanías, de multiplicar el número de viajeros-kilómetros por unas cuantas pesetas; de eso sale una cantidad que se sabrá a final de año, aunque en el contrato-programa había una previsión. Para regionales es una cantidad alzada; para las unidades sujetas al plan de viabilidad, que constituyen el resto de unidades de negocio, es una cantidad, la que dice el contrato-programa para el año 1996; y para gestión de infraestructura es la cantidad que dice el contrato-programa y un coeficiente que se aplica y que relaciona los gastos de gestión de infraestructura con los ingresos. De la aplicación contractual saldrá la necesidad de aportaciones del Estado a Renfe, de acuerdo con lo que Renfe ha firmado con el Estado. Esta es una cantidad que saldrá a final de año, cuando se sepa. Esta cantidad estaba estimada, en el contrato-programa del año 1996, para el convenio de gestión de infraestructura, en 136.000; para el resto de convenios, en 110.000, y para la compensación de intereses de la deuda, en 51.000. La cantidad que se pone en el actual presupuesto del Estado es inferior a esa cantidad; al ser inferior, supone que partamos de unas consignaciones inferiores. Ahora bien, cuando se liquide, el Estado está comprometido a darnos las cantidades que dice el contrato-programa, aunque el presupuesto del Estado lo ponga distinto. ¿Lo entiende? Por esto digo que no hay 18.000 millones de pérdida. Ya veremos lo que habrá en el momento en que se liquide. Digamos que no sale porque el Estado lo ponga en el presupuesto y lo que dice el presupuesto es lo que va a misa; lo que va a misa — perdone la frase tan coloquial— es lo que dice el contrato-programa. Por tanto, habrá unas desviaciones que ya las veremos. ¿Por qué hemos estado de acuerdo con esto? Porque vamos a intentar suplirlo con más ingresos. Vamos a hacer un esfuerzo importante con más ingresos, más de los que hemos presupuestado. ¿Por qué? Porque durante el año 1995 estamos yendo muy bien en ingresos, un 11,9 de incremento en los ocho primeros meses del año. Este sería el razonamiento.

Sobre el endeudamiento, cuando hicimos el contratoprograma, ya había una deuda estable de Renfe. En los diferentes países europeos ha habido dos sistemas. En Italia, la deuda Estado se la ha quedado el Estado, con lo cual la Ferrovía dello Stato ha dicho que este año gana no sé cuánto dinero. Si el Estado se hubiera quedado la deuda del Estado en Renfe y la hubiera pasado a deuda Estado, en estos momentos Renfe disminuiría la necesidad de aportaciones del Estado en unos 52.000 a 54.000 millones de pesetas. Es decir, depende de cómo se aplique porque la deuda existe, es una deuda, es el pasado. Yo le he dicho que esa deuda que el Estado ha reconocido se pasa de corto a largo. ¿Por qué? Porque a largo plazo se pagan menos intereses. Esa deuda existe, no se puede difuminar, no puede desaparecer, a no ser que el Estado la aceptara o que alguien la aceptara, que viniera una empresa, nos comprara Renfe y nos pagara la deuda. Por tanto, pasar la deuda de corto a largo es una buena medida para el contribuyente español. No es una mala medida; la deuda a corto no la podríamos liquidar sin saber bien por qué. Es lo que trato de explicar.

Los pagos por jubilaciones anticipadas están previstos en el contrato-programa. Hay una cantidad cada año que se aporta para los planes de jubilaciones anticipadas. Por cierto, a Renfe las jubilaciones anticipadas le salen a un precio muy bueno, porque las personas que trabajan en Renfe han venido cotizando a la Seguridad Social desde siempre; a Renfe no le pasa como a la mayoría de las empresas privadas, donde la gente no tiene los 30, 35 ó 40 años de cotización.

En cuanto a inversión es y calidad de servicios, diré que las inversiones que necesita Renfe para mejorar son básicamente en nueva carretera ferroviaria; lo único que nosotros hacemos es mantener la que hay, es decir, eliminar fallos, pero nosotros no podemos construir nuevas carreteras ferroviarias porque lo hace el Estado, es lo que está en el PDI. Eso, en primer lugar, supone una ingente cantidad de millones de pesetas y, en segundo lugar, son inversiones que maduran en cuatro, cinco o seis años. Por tanto, a corto plazo, esas inversiones no redundan en incremento de calidad.

Con respecto a las inversiones que nosotros nos habíamos comprometido a hacer, diré que la calidad de los servicios de Renfe, en estos momentos, y de acuerdo con las encuestas que nosotros hacemos cada seis meses, es una calidad correcta en comparación con otros países, con otros modos de transporte, etcétera. Estamos haciendo las inversiones necesarias en material móvil y para mantener lo que yo llamo carretera ferroviaria; la infraestructura, como normalmente se dice. La cantidad correspondiente a 1994 hay que sumarla a la de 1995 y, por tanto, cuando acabemos 1995 veremos si se ha cumplido el plan de inversiones, porque era una cantidad para dos años; el año pasado se invirtió menos, pero este año se está invirtiendo más y la verdad es que nuestros clientes nos están dando bastante buenas notas y, sobre todo, en las encuestas nos dicen que se está incrementando la calidad. En consecuencia, no nos ahorramos dinero en inversiones, sino que estamos haciendo las inversiones que consideramos correctas. Además, la inversión también se traduce en gasto, porque las inversiones que hace Renfe son inversiones que se han de financiar acudiendo al endeudamiento. Es así; como le ocurriría a usted en una empresa cualquiera. Por tanto, las inversiones también valen dinero. Las inversiones no son algo que no se note en la cuenta de resultados. Y no es verdad que no ahorramos en gastos; en lo que va de año lo hemos disminuido. Si se fijan, verán que la partida de otros gastos de explotación disminuye en un 0,1 por ciento y que los gastos de personal se mantienen, de forma que, al final, lo que llaman en el presupuesto del Estado resultado de las operaciones ordinarias, disminuye el 2,3 por ciento con respecto a lo que hubo el año pasado. Por tanto, nosotros estamos ahorrando en gastos.

Medidas en largo recorrido. ¿Qué hacer para ser competitivos? Ya le he dicho que nuevas carreteras no vamos a tener mañana, porque la maduración es difícil; por tanto, ¿qué vamos a hacer? Pues ser agresivos comercialmente, vender, hacer campañas, buscar viajes colectivos, etcétera, que es lo que estamos haciendo, sobre todo en aquellos corredores en los que sabemos que somos competitivos. En los corredores en los que no somos competitivos he dicho claramente que no tenemos intención de hace nada distinto de lo que hemos logrado hacer durante este año de acuerdo con comunidades autónomas, con aquellos que quieran dialogar con nosotros, si es que la medida no les gusta, y creo que vamos a continuar dialogando y que la medida les va a gustar y no vamos a tener problemas con ellos. Y no vamos a cerrar ninguna línea, lo puedo decir claramente.

En cuanto al plan de viabilidad de paquetería, la previsión es que se tenga hecho el 31 de diciembre. Cuando lo tengamos, lo enviaremos.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señora Sala.

— DEL SEÑOR PRESIDENTE DEL ENTE PUBLICO DE AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACION AEREA (AENA) (ABEJON ADAMEZ). A SOLICITUD DE LOS GRUPOS POPULAR Y DE COALICION CANARIA. (Número de expediente 212/001635.)

El señor **PRESIDENTE:** Después de hacer esperar un poco al señor Abejón, pasamos a la última comparecencia, que es la suya. Comparece el señor Abejón, Presidente del Ente Público de Aeropuertos Españoles y Navegación Aéroa (AENA).

Dado que la comparecencia del señor Abejón ha sido solicitada por dos grupos parlamentarios, el Grupo Parlamentario Popular y el Grupo Parlamentario de Coalición Canaria, y observando que no existe nadie del Grupo de Coalición Canaria, damos la palabra a la infatigable señora Mato, que esta tarde ha tenido un trabajo ingente.

Tiene la palabra la señora Mato.

La señora MATO ADROVER: Infatigable no, fatigada, pero, en cualquier caso, es nuestra obligación y en ello estamos.

En primer lugar, quiero agradecer al señor Presidente de AENA su asistencia a esta comparecencia, comparecencia que hemos solicitado para aclarar algunos datos respecto a los presupuestos de 1996. Espero, y se lo digo tranquilamente, que a partir de ahora se rompa la tradición de los debates anteriores, porque he comprobado que el Presidente de AENA, en sus intervenciones, tiende a hacer valoraciones políticas en lugar de pormenorizar en las respuestas a las preguntas que le hacen los señores Diputados. Espero que, a partir de ahora, se rompa esa tradición y ob-

tengamos respuestas concretas a las preguntas concretas. (Rumores.)

Voy a comenzar haciendo unos planteamientos generales...

#### El señor PRESIDENTE: Perdón, señora Mato.

Ruego a los ilustres y significativos participantes en esta sesión de trabajo de la Comisión que guarden un mínimo de silencio. Sé que es una tarde pesada, difícil, pero es una tarde necesaria para proseguir los trabajos y hay poca gente, pero muy cualificada. En consecuencia, ruego el máximo silencio para que podamos avanzar lo antes posible y que no interrumpan a la señora Mato.

Con respecto a las características profesionales, humanas y políticas del señor Abejón, es cierto que él ha sido antes Diputado, y a veces lo hemos constatado en esta misma Comisión, por lo cual no pasa nada, siempre que sea desde el punto de vista práctico y clarificador, ya que para eso ha venido, para clarificar, para contestar las preguntas que se le hagan en materia del proyecto de ley de presupuestos.

Perdone la interrupción, señora Mato.

La señora MATO ADROVER: Me consta que el señor Abejón ha sido un magnífico Diputado; por eso le hacía esa aclaración, ya que hoy viene aquí como gestor de una empresa pública y nosotros traemos unas preguntas concretas. Por eso decía que espero que se rompa la tradición y empecemos a tener respuestas concretas.

Voy a comenzar —intentaré ser breve, puesto que ya llevamos muchas horas aquí— haciendo unos planteamientos generales y después entraré en cuestiones más concretas respecto a los presupuestos para este año.

En primer lugar, nos gustaría que nos explicara el plan de inversiones. Querríamos saber con detalle las inversiones previstas, así como el cumplimiento de lo presupuestado en 1995. También querríamos conocer la rentabilidad—y eso a lo mejor no me lo puede decir hoy, pero, si es posible, nos lo puede mandar por escrito— de los distintos aeropuertos: cuáles son deficitarios y en qué cuantía, la financiación de cada uno de ellos y su cuantía correspondiente y las medidas que se van a adoptar al respecto para mejorar la situación de cada uno de esos aeropuertos. Necesitaríamos también una aclaración concreta sobre tres aeropuertos, los de Madrid, Palma de Mallorca y los canarios.

En cuanto al aeropuerto de Madrid-Barajas, nos gustaría saber cuáles son las inversiones que se han realizado hasta ahora en la zona actualmente operativa del aeropuerto de Madrid, cuáles son las inversiones previstas y pendientes de realización en dicha zona, cuáles son las inversiones previstas en la zona de ampliación del aeropuerto y cuál es el plan de financiación previsto para afrontar esas obras.

En cuanto al aeropuerto de Palma de Mallorca, me gustaría conocer las inversiones realizadas hasta ahora en ese aeropuerto, si existe alguna desviación sobre el presupuesto inicial de esas obras y, si es así, nos gustaría conocer los motivos. También querríamos saber cuándo van a

finalizar esas obras y en qué situación se encuentra el plan para construir y explotar una zona hotelera que se había anunciado en los alrededores del aeropuerto de Palma mediante una asociación en la que participaría AENA.

En relación con los aeropuertos canarios —me consta una reciente visita del señor Presidente de AENA— nos gustaría saber cuál es el plan de las inversiones que se van a realizar en los diferentes aeropuertos y cuál es el plan de financiación previsto. En cualquier caso, estoy segura de que los compañeros de Coalición Canaria tendrán un montón de preguntas más que hacer sobre el tema canario.

Señorías, estamos hablando de una empresa que durante los últimos años ha incrementado su endeudamiento de una manera bastante alarmante. En cuanto a acreedores, hemos pasado de 39.000 millones en 1994, a casi 49.000 millones en 1996, y de 15.000 millones de acreedores a largo plazo en 1994 a 29.500 millones en 1996.

Comentaba antes con la Presidenta de Renfe que da la impresión de que las empresas públicas, fundamentalmente este año, están teniendo unos crecimientos espectaculares en los acreedores a largo plazo; crecimientos espectaculares que sorprenden porque en AENA del año 1994 a 1995 pasaron de 15.000 a 19.000, pero es que este año han pasado a 29.500 millones de pesetas. Nos parece un tanto exagerado el aumento y el incremento de acreedores a largo plazo que se da en esta compañía. Nos gustaría saber los motivos de ese incremento y por qué se tiene que endeudar tanto esta empresa.

Al mismo tiempo, estamos hablando de una empresa que tiene beneficios, aunque cada día son un poco más exiguos. Hemos pasado prácticamente de 9.000 millones de beneficios en 1994 a 3.500 millones aproximadamente en 1996. Nos gustaría que nos concretara cuál es el estado de ejecución actual, de 4.300 millones de pesetas, a fecha de octubre, si tiene el dato, y la previsión que tiene de beneficios para finalizar el año.

Estaba diciendo que hablábamos de una empresa que tiene beneficios, que utiliza esos beneficios para reinvertir-los en los distintos aeropuertos. Convendría quizá —solamente se lo planteo— que se utilizara parte de esos recursos para rebajar el endeudamiento, porque, como decía antes, parece que no se está saneando la empresa, sino todo lo contrario, que se la está llevando a un endeudamiento que condena al final el futuro de la compañía.

Su política de incremento de la deuda nos lleva a que los gastos financieros hayan pasado de 400 millones en 1994 a 2.500 millones en 1996. Nosotros creemos que ésa no es una política adecuada para llevar adelante una empresa. Por eso le manifiesto nuestras dudas al respecto y le pido también una explicación sobre ello. Parece una cifra un tanto elevada prever 2.500 millones de gastos financieros para 1996 cuando en 1994 solamente ascendían a 400 millones de pesetas. Nos gustaría que nos detallara estos gastos así como las previsiones que hay para 1995.

Hablaba antes de que los acreedores a largo plazo se han incrementado en 10.000 millones, mientras se han incrementado —no lo he comentado— los acreedores a corto plazo. Me gustaría saber, como ha contado antes la señora Presidenta de Renfe, si la política que se está si-

guiendo es traspasar el corto plazo a largo plazo, o simplemente se están incrementando las deudas a largo plazo.

Siguiendo con los presupuestos, vemos que ha habido un incremento de ventas de 1995 a 1996. Se pasa de 130.000 a 139.000 millones de pescias. Nos gustaría una explicación sobre el incremento de estas ventas, si es por las tasas o por los servicios añadidos que hay en los aeropuertos. También querríamos saber, por supuesto, el grado de cumplimiento de los 130.000 millones previstos para 1995, porque probablemente haya un incremento de esos ingresos y de esas ventas y, por ello, se ha presupuestado una cifra tan alta para 1996.

Nos gustaría también tener una relación detallada de las participaciones de AENA en otras empresas, como INECO o Aldeasa, y los resultados de las mismas. Es decir, en cuántas empresas tiene participación, cuál es el resultado de esa participación, cuáles son los beneficios o las pérdidas que se obtienen por ellas y cuál ha sido hasta ahora (éste es un tema diferente, pero también hace referencia a las participaciones) la inversión de AENA en proyectos fuera de España, si es que existe alguna.

En cuanto a la partida de gastos de personal, hay un incremento de 49.000 millones en el año 1994 a 55.000 millones en 1996. Nos gustaría que nos explicara las razones para este incremento. También que nos dijera cuál es la plantilla que cree usted óptima para AENA, con el desglose, si puede ser —que eso también nos lo tendrá que remitir—, por los distintos aeropuertos.

Igual que ocurre en Renfe, al parecer también en AENA está previsto que se desarrolle un plan de jubilaciones anticipadas para el personal de control de la circulación aérea. Nos gustaría que nos detallara cuál es el alcance económico, las condiciones en que se desarrollará ese plan y cuál es la financiación prevista para su desarrollo.

En cuanto a la formación del personal, nos gustaría saber cuál es el coste que supone para AENA la formación del personal aeronáutico por parte de Senasa, y en qué partida se incluye dicho coste.

Gastos externos. En gastos externos pasan de 24.000 millones en 1994 a 29.000 millones en 1996. Solicitamos una explicación detallada de la partida de servicios exteriores, que son 28.000 millones, así como de otros gastos de gestión corriente, que asciende a 10.000 millones de pesetas. Nos gustaría saber qué significa «otros gastos de gestión corriente».

En financiación ajena, 10.000 millones de pesetas; también querríamos saber en detalle las entidades con las que se va a financiar, plazos e intereses. En cuanto a 4.000 millones de subvención de capital en 1995, que proviene de otros, nos gustaría que nos especificara la misma.

También querríamos información sobre previsiones para riesgos, ya que existen desviaciones notables en los presupuestos de 1994 y en su ejecución. Por ejemplo, en 1994 las previsiones para riesgos eran de 1.300 millones y la ejecución fue de 7.500 millones de pesetas. Esa cifra lógicamente se ha incrementado para 1996. Nos gustaría saber a qué han sido debidos esos incrementos.

Lo mismo ocurre con la partida de inmovilizado material, que pasa de 59.000 millones a 72.000 millones. Nos

gustaría información sobre el descenso de los beneficios en esta partida.

Por último, una cuestión relacionada con la Fundación AENA, Fundación que han creado para el desarrollo y promoción de las actividades relacionadas con la aeronáutica. Nos gustaría saber cuál es el volumen de la aportación que realiza AENA a esa Fundación, cuáles son las actividades desarrolladas hasta el momento y cuál es la previsión para el futuro.

Permítame que le diga que a mí me parece una buena idea la existencia de fundaciones, pero creo que deben ser absolutamente transparentes. Por ello, me gustaría saber si está prevista la existencia de una memoria anual sobre dicha Fundación.

De momento nada más.

El señor **PRESIDENTE:** A continuación, tiene la palabra el señor Abejón, Presidente de AENA, para contestar a dichas preguntas.

El señor PRESIDENTE DEL ENTE PUBLICO DE AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACION AEREA (AENA) (Abejón Adámez): Señora Mato, me encanta que haya leído usted las actas de las sesiones a las que he comparecido otros años. Como estoy seguro que es usted mujer de buen criterio, creo que habrá hecho las deducciones correspondientes, no sólo sobre la actitud y talante del Presidente de AENA, sino también del dignísimo Diputado del Grupo Popular que le precedió a S. S. en el uso de este derecho de interpelación. Por tanto, habrá podido apreciar dónde está el origen de algunas de las discrepancias o debates que se hayan podido suscitar.

La verdad es que me hace usted tal cantidad de preguntas que, respecto a algunas, me veo forzado a pedirle que admita mi contestación por escrito en los próximos días.

Por ejemplo, es prácticamente imposible que le cuente cuál es la situación aeropuerto por aeropuerto. Es decir, nosotros tenemos una docena de aeropuertos que son muy rentables y otra serie de ellos en los que lo que nosotros llamamos la rentabilidad local, ingresos menos gastos, incluyendo los gastos de amortización, es una cifra negativa, inclusive a veces muy negativa. Y tenemos también alguna pugna con algunos grupos políticos y con algunas autoridades autonómicas sobre el verdadero alcance que se debe da a este carácter de localmente deficitario, con independencia de las ventajas que para el tráfico de los aeropuertos rentables tienen esos aeropuertos deficitarios. Por ejemplo -- no voy a citar ningún nombre para evitar conflictos—, el aeropuerto X, el aeropuerto Y o el aeropuerto Z pueden ser deficitarios localmente, por el tráfico que tienen o por otras razones y, sin embargo, aportan a los grandes aeropuertos, por ejemplo a los de Madrid o Barcelona, unos tráficos que generan ingresos importantes prácticamente a coste marginal nulo. Por tanto, la consideración de rentables o no, desde el punto de vista local, a veces se presta a confusiones. Le voy a mandar a S. S. los datos para que disponga de ellos con toda la libertad, pero me gustaría, si usted tuviera especial interés en ellos, explicarle que una lectura excesivamente mecanicista puede producir errores e inconvenientes graves. Estoy seguro que de su buen criterio se desprenderá que una de las cosas que se hace con los beneficios que se obtienen en los aeropuertos con superávit es cubrir la deuda de los deficitarios.

Me pregunta qué podríamos hacer para mejorar la deuda que tienen los aeropuertos con déficit. Algunas cosas se pueden hacer y otras se pueden efectuar con mucha prudencia. Por ejemplo, reducir plantillas o adoptar otro tipo de medidas que, por razones sociales o en algún caso económicas, son de difícil ejecución.

En cuanto a los varios aeropuertos sobre los que me ha pedido información concreta, y con independencia de que le dé los datos por escrito, prácticamente son las tres áreas donde el nivel de inversión de AENA es más importante. Uno es el aeropuerto de Madrid-Barajas, los proyectos que ya tenemos y la realización que se ha consumado; otro, el aeropuerto de Palma de Mallorca y me atrevería a decir que todos los canarios.

En el caso de Madrid-Barajas, es un aeropuerto en el que nos estamos moviendo en estos momentos en cerca de 19 ó 20 millones de pasajeros, lo que representa prácticamente el 20 por ciento de la red. Es un aeropuerto altamente rentable con el volumen de inversión y con las amortizaciones actuales. Este aeropuerto es prácticamente de los menos desarrollados durante bastantes años, porque hubo un período de cierto estancamiento de tráfico y una época en que se hicieron esfuerzos importantes en otros aeropuertos de la red. El desarrollo de ese aeropuerto lo hemos dividido en dos fases: una fase que llamamos de adecuación de las infraestructuras actualmente funcionando y otro de ampliación propiamente dicha.

La adecuación de las instalaciones y de los sistemas actuales está prácticamente a punto de acabarse, y quedan unas obras en lo que llamamos el dique norte y algunas instalaciones complementarias —me remito a las cifras que mandaré por escrito—, que rondan los 40.000 millones de pesetas. Eso incluye una prolongación de los actuales terminales, en lo que se llama el dique norte, la unión de los antiguos edificios de las terminales nacional e internacional con un edificio de unión, la ampliación del estacionamiento de aviones, un montón de reparaciones y de añadidos, la adecuación de la nueva zona de carga, etcétera.

Lo que pudiéramos llamar el nuevo Barajas se compone fundamentalmente de dos piezas. Una de ellas, una nueva pista —para no complicar con tecnicismos— que va más o menos de sur a norte y una nueva área terminal. Esa pista sola supone un importe del orden de los 30.000 millones de pesetas en inversión. Las expropiaciones a realizar en todo el área ascienden a cifras superiores a los 20.000 millones, y el área terminal no va a bajar de los 60.000 millones y podrá en fases sucesivas inclusive superar esa cifra. Estamos hablando de un montante de unos 110.000 a 120.000 millones de pesetas, que podrían prolongarse a los 140.000 ó 150.000 millones de pesetas en el horizonte no de los cuatro o cinco años próximos, sino más allá.

En cuanto a Palma de Mallorca, la inversión ronda los 40.000 millones de pesetas, que se divide en tres piezas. Una de ellas, la que se llama la primera fase de ampliación

del edificio terminal que, aunque salió a licitación en 21.000 millones de pesetas, hubo una importante rebaja en la adjudicación. Una segunda fase que ronda los 10.000 millones de pesetas y un edificio de servicios, que es al que S. S. ha hecho mención antes al hablar de una zona hotelera y que si el señor Presidente me lo permite nos podemos explayar un poco. Esa zona hotelera, que no es tal, sino que es un edificio de servicios que incluye un aparcamiento, una zona de oficinas y un hotel, se había pensado —y está todavía en trámite el desarrollo de la idea— que fuera explotado en régimen de concesión por una sociedad en la que AENA fuera minoritaria y un grupo inversor privado fuera mayoritario; grupo inversor que se seleccionó, previo concurso internacional, con la correspondiente aparición en el Diario Oficial de las Comunidades.

La primera y segunda fases a la que hacía antes mención están en un estado avanzado de desarrollo. Probablemente la primera fase, que se pensaba acabar en abril o mayo, sufra un pequeño retraso y se finalice en junio. De momento, no hay desviaciones presupuestarias, aunque puede ser que al final en las fases más avanzadas de desarrollo se produzca algún pequeño desfase.

Por lo que se refiere a Canarias, es más difícil. Además, el Diputado señor Martín había anunciado que me preguntaría sobre los distintos aeropuertos canarios, pero me da la impresión de que con el tiempo que llevamos va a ser difícil apuntarlo.

El señor **PRESIDENTE:** Aprovecho la ocasión para clarificar que el señor Martín Menis, en nombre del Grupo de Coalición Canaria, había pedido la comparecencia, pero con posterioridad me han dado una comunicación suya en la que ruega que su pregunta sea contestada por escrito sobre la situación de inversiones en el aeropuerto canario. Es decir, que ha pasado a pregunta escrita urgente —se supone— su petición de comparecencia.

El señor PRESIDENTE DEL ENTE PUBLICO DE AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACION AEREA (AENA) (Abejón Adámez): De todas formas, la señora Mato tiene el mismo derecho a la información. La situación del compareciente es siempre difícil frente a los señores Diputados, porque se pone uno nervioso y no encuentra los papeles.

Las previsiones en los aeropuertos canarios son del siguiente tenor. En Fuerteventura, las inversiones previstas en 1995 son del orden de 5.300 millones; en 1996, de 1.100 millones; en 1997, de 120 millones —van descendiendo—, en total unos 6.800 millones. En el de Gran Canaria, las inversiones previstas son unos 6.500 millones en 1995, 3.600 millones en 1996, 134 en 1997, 135 en 1998 —van descendiendo—, lo que hace un total de unos 10.500 millones. En el aeropuerto de Hierro las inversiones previstas son más modestas: 254 millones en 1995, 1.192 millones en 1996, 40 millones en 1997, 135 millones en 1998 y van disminuyendo. En Lanzarote, las inversiones previstas son en 1995 de 2.652 millones, en 1996 de 3.616 millones, en 1997 de 146 millones, en 1998 de 1.078, en 1999 de 6.080 millones, lo que hace un total de

unos 13.500 millones. En el aeropuerto de La Palma, 1.108 millones en 1995, 241 millones en 1996, 158 millones en 1997, 289 millones en 1998 —van descendiendo—, lo que hace un total de 1.856 millones. En Tenerife norte, 1.105 millones en 1995, 3.513 en 1996, 4.680 millones en 1997, 1.680 en 1998 y en 1999 son más pequeñas, lo que hace algo más de 11.000 millones. En Tenerife sur, que son de las más importantes, suponen un total de 45.000 millones en los cinco años, repartidos como sigue: 5.500, 1.935, 11.354, 10.880 y 15.500. En total, sumando un poco deprisa, estamos hablando de un montante entre 80.000 y 90.000 millones de pesetas. Ruego que se esté a lo que mande por escrito y no a las cifras citadas deprisa, porque además los señores taquígrafos de la Cámara tendrán ciertas dificultades de haber tomado nota de ello.

En el tema del endeudamiento, de verdad que yo no me he enterado muy bien de las preguntas de la señora Mato, porque probablemente hay una lectura un poco diferenciada. En estos momentos nosotros tenemos una línea de crédito del Banco Europeo de Inversiones y una autorización de endeudamiento para el año que viene. Eso es cierto y no se puede discutir. Ahora, si hablamos de endeudamiento neto, es decir, dinero que tenemos colocado menos dinero que tenemos tomado, resulta que no solamente no estamos endeudados, sino que la situación es justo la contraria. Es decir, AENA es una organización del Estado, que, entre otras cosas, tiene un «cash flow» boyante y los beneficios también, este año hemos tenido casi 9.000 millones de beneficios que hemos ingresado en el Tesoro, y por tanto tenemos una situación económica bastante saneada. Creo que hay una mala comunicación o una interpretación errónea en los números, y voy a encargar que preparen un resumen con nuestra situación financiera más detallada para que se pueda explicar.

El nivel de beneficios de AENA es relativamente razonable en función de las ventas, y relativamente modesto, más bien yo diría que muy modesto, en función del inmovilizado que tenemos. Pero -y ésta es una cuestión política que en realidad me trasciende— la posición del Estado español respecto a AENA es probablemente no la de tener una organización que tenga grandes beneficios, sino una organización que preste servicios a los sectores del transporte aéreo y del turismo a precios muy bajos, que tenga un «cash flow» importante para poder reinvertir y que tenga un nivel de beneficios modesto. En este sentido, y para hacer las cuentas un poco de la vieja ---yo soy ingeniero, no soy economista, y probablemente tenga esa pequeña deformación—, le diré que de los 140.000 millones de pesetas, que es el nivel de ingresos de AENA en los años 1994/95/96, más o menos un 40 por ciento se va en coste de personal y un 20 por ciento en bienes y servicios del exterior. Por tanto, queda del orden del 40 por ciento, que es, en primera aproximación y salvo finuras contables y económico-financieras, el «cash flow», es decir, el dinero que sirve para compensar las amortizaciones, los impuestos que AENA paga como una empresa privada y el beneficio, que en su inmensa mayoría se invierte o se tiene en espera de inversión, porque tenemos un pequeño estancamiento en estos momentos, derivado, entre otras cosas, de una cierta ralentización de alguna inversión muy importante, como la de la pista que le señalaba antes del Aeropuerto de Madrid.

La política del Estado español, al menos como me la hacen llegar mis superiores en el Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, es la de tener unas infraestructuras aeronáuticas que, a diferencia de lo que sucede con otros modos de transporte, cubren sus propios gastos, se autofinancian, permiten un volumen importante de inversión que modernice las infraestructuras y que incluso, vuelvo a insistir, tienen un pequeño nivel de beneficio, eso sí, con las tarifas más bajas de Europa. Aprovecho la oportunidad, si el Presidente no me corta, para señalar una cosa que no sé si es del dominio de la Cámara y no sé siquiera si es del dominio de la opinión pública española. Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea presta varios servicios. Servicio número uno, el control de ruta en el espacio aéreo de responsabilidad española. Este control de ruta es el más barato de Europa si se exceptúa el de los países pequeños, con infraestructura escasa y que, por su situación periférica, tienen poca importancia aeronáutica. Segundo, control de aproximación, que se presta gratuitamente, y es designio del Gobierno empezar, a partir del próximo ejercicio, de una forma escalonada y prudente, a cobrarlo a los clientes. Recuerden ustedes que clientes no son sólo las compañías aéreas españolas, en este caso, sino las compañías aéreas extranjeras, europeas o de otros continentes, que utilizan los servicios aeronáuticos españoles. Por último, los servicios propiamente aeroportuarios, por ejemplo, las tarifas por los servicios de aterrizaje o de estacionamiento, o de la salida de pasajeros, etcétera, que son los más bajos de Europa, los más bajos de los destinos turísticos del Mediterráneo y los más bajos del Caribe. Es decir, la tasa de salida de pasajeros quienes de SS. SS. hayan viajado por el mundo habrán tenido que pagar a veces un montón de dólares a la hora de salir de un país con infraestructura aeronáutica modesta cuesta al usuario de un interinsular canario, por ejemplo, cien pesetas, y la más cara, cuando se trata de un vuelo transatlántico, el equivalente a unos siete dólares, es decir, precios verdaderamente baratos. A pesar de eso, llevamos una gestión razonable y económica, entre otras cosas gracias a los sacrificios del propio personal de AENA, que tiene unos niveles retributivos -y no sé si me lo demandarán los sindicatos cuando negociemos el nuevo convenio- modestos en comparación con otras empresas públicas o privadas de los sectores del transporte aéreo y

Vuelvo a insistir, el Estado puede pretender que las infraestructuras aeronáuticas se autofinancien, incluido el gran volumen de inversión que SS. SS. advertirán todos los días en los aeropuertos españoles y que no observan en el espacio aéreo español; puede pretender también un nivel de tarificación muy bajo, y puede pretender que tengamos un pequeño beneficio y, además de los impuestos, ingresemos el beneficio neto en el Tesoro. No sé si se puede pretender más o si con otros gestores o con otros horizontes políticos se podrán superar estos resultados.

Participaciones. AENA tiene un nivel de participaciones en empresas del sector muy insignificante. En el caso de Aldeasa es prácticamente del orden del 20 por ciento (ya saben SS. SS. que el otro accionista es el Patrimonio del Estado), y que AENA tenga esa participación es un mecanismo para que se beneficie de los ingresos y de los resultados de la compañía pública Aldeasa por la vía de canon, parte, y por la vía de beneficios por su participación. No tenía otra explicación. De todas formas, y en su momento, cumpliendo todos los trámites legales correspondientes, AENA abonó el importe correspondiente a las acciones. En el caso de Ineco, es una empresa que hasta hace un par de años era cien por cien de Renfe y ahora se reestructuró el capital en ella y participan una serie de empresas y entes públicos dependientes del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, como por ejemplo la propia Renfe, naturalmente, Puertos del Estado y AENA. El mayoritario es ahora AENA, con una cifra que, para no estar con decimales, es prácticamente los dos tercios, es el accionista de los dos tercios.

¿Hay alguna empresa en la que AENA tenga un cierto nivel de participación? Pues sí, por ejemplo la empresa que presta los servicios de restauración en el Aeropuerto de Madrid es un accionista privado al 51 por ciento y luego hay un accionista público, AENA, al 49 por ciento. El accionista privado, naturalmente, se seleccionó en un concurso público con los mismos mecanismos que hubieran procedido para la adjudicación de la concesión si hubiera sido ése el caso. Hay un caso singular de participación de AENA, y es el del centro de carga aérea —he visto los presupuestos de esta sociedad—, que en realidad es una especie de filial de AENA —aunque tiene un 20 por ciento de participación Aldeasa, el otro 80 por ciento es de AENA-, y que está dedicada exclusivamente ---de momento, no sé si en el futuro podría tener otro tipo de actividades—, con su configuración actual, a desarrollar la zona de carga del propio Aeropuerto de Barajas. Lo podía haber hecho AENA o el Aeropuerto directamente. Desarrollar la nueva zona de carga del Aeropuerto es una gestión, en buena parte, de tipo inmobiliario, pero por razones de agilidad y dinamismo se creó una empresa exclusivamente dedicada a esta gestión. Creo que no me olvido de nada, pero les prepararé un listado.

Sobre los gastos de personal le diré que hay cerca de 10.000 trabajadores, que tenemos un colectivo de 1.200 controladores (después de los pilotos estos profesionales son los que están mejor retribuidos en el sector aéreo) y que con retribuciones más gastos sociales salen unas cifras del orden de los 50.000 millones de pesetas, que creo que resisten la comparación bastante fuerte con otro tipo de compañías públicas o privadas. Concretamente, si se observan las cuentas, habrá visto un fuerte descenso de 1993 a 1994, en que hubo congelación salarial y una fuerte disminución de plantilla, del orden de un 6 ó 7 por ciento, como resultado de la aplicación de un programa de jubilaciones anticipadas.

En el año 1994 la productividad de AENA, medida en unidades de tráfico, es decir un pasajero o 100 kilos de carga por persona, creció el 16 o el 17 por ciento. El per-

sonal bajó del orden del 6 por ciento y el tráfico creció casi el diez por ciento. Una simple división conduce a un incremento de la productividad del orden del 16 ó 17 por ciento. Evidentemente, la contención salarial del año 1993 y 1994 ha sido difícil prolongarla en 1995 y 1996 y tenemos un incremento salarial que se puede mover en el 4 ó 5 por ciento. De todas formas, prepararé unos cuadros explicándole la situación, lo mismo que haré con el programa de jubilaciones.

El programa de jubilaciones, que está entrando ya en régimen estacionario y no va a producir grandes efectos en los años siguientes porque tenemos muy poca gente por encima de 60 años, no se limita al personal de control. Seguramente alguna de las personas que han informado a S. S. sobre el tema le habrán hablado de una situación especial de que goza el personal de control, que es la que llamamos la LER (licencia especial retribuida), que sí es propia de este personal de control, pero el plan de jubilaciones anticipadas abarca a toda la plantilla.

No recuerdo en estos momentos los costes de formación de controladores, pero ésta es una cantidad muy importante que se traduce en dos tipos de cifras, y una es la que se abona directamente a Senasa, que es la empresa que forma personal aeronáutico, pilotos y controladores. En el tema de controladores tiene el monopolio, porque AENA es la única organización que necesita controladores y Senasa es la única que los forma en España. Por tanto, prácticamente hay monopolio de oferta y de demanda. Todas las actividades y todo el trabajo de Senasa para la formación de controladores es para AENA. Además, AENA tiene gastos adicionales porque en algunos casos tiene que ceder a Senasa personal de control especializado en la formación de este tipo de personal. También le prepararé una lista con los gastos que supone la formación, no sólo de los controladores, sino de otros temas.

Por lo que se refiere a los gastos externos, tengo que decirle que éstos incluyen un montón de bienes y servicios que AENA recibe del exterior, desde servicios de limpieza o seguridad, servicios de mantenimiento, hasta asistencias técnicas de todo tipo, y evidentemente están teniendo un cierto incremento derivado de varias razones, una de ellas el aumento de tráfico y otra el aumento de la planta productiva de AENA. Constantemente está creciendo el número de nuestros aeropuertos, y en los ya existentes están aumentando las superficies y las instalaciones, lo que provoca un crecimiento importante de esa prestación de bienes y servicios, aparte de la derivada del crecimiento del IPC

Respecto a la financiación ajena, ya he señalado antes que tenemos una línea del Banco Europeo de Inversiones y aparece en los presupuestos de este año una autorización de endeudamiento, que la realizaremos o no en función de que se produzca el volumen de inversiones que nos lo requiera. En ningún caso se trata de financiación para gasto corriente porque, como le he señalado, ingresos menos gastos es una cantidad positiva muy importante, pero pudiera suceder que si desarrolláramos algunas de las inversiones que están en estos momentos en «stand by», probablemente pudiéramos vernos obligados a recabar esa fi-

nanciación ajena; seguramente de las ofertas que tenemos cogeríamos la del Banco Europeo de Inversiones, que nos cobra unos intereses inferiores a los que obtendríamos nosotros colocando nuestros propios capitales en la banca nacional o internacional.

Cuando habla de la subvención de capital no sé muy bien a qué se refiere S. S., pero por la cifra debe ser la partida que recibimos de fondos europeos. He dicho que AENA se autofinancia, que no recibe de los Presupuestos Generales del Estado ni tampoco de comunidades autónomas, ayuntamientos u otras instituciones españolas ninguna subvención, pero esto no es verdad respecto a la Unión Europea. Estos años atrás hemos recibido importantes aportaciones de los fondos Feder, tanto en regiones objetivo 1 como objetivo 2. Por ejemplo, hemos obtenido importantes fuentes de financiación para los aeropuertos situados en áreas insulares, Baleares o Canarias. En estos momentos tenemos la expectativa de que podremos también obtener subvenciones importantes procedentes de los fondos de cohesión. De todas formas revisaré mis cifras por si S. S. se refiere a otra partida.

Referente a las desviaciones o los riesgos, le prepararé un documento.

El inmovilizado material habrá observado S. S. que está subiendo constantemente, puesto que el volumen de inversiones que realizamos es lo suficientemente importante como para que aumenten. Y por lo que pueda tener de peculiar o pintoresco haré una breve referencia a la Fundación AENA, antes de que S. S. realice otro turno de preguntas.

Es notorio que lo que pudiéramos llamar cultura aeronáutica, es decir, la historia de la aviación, el desarrollo de investigaciones en torno a la misma, la conservación o cuidado de viejos aparatos aeronáuticos o viejas instalaciones, la impartición de cursos, seminarios sobre la materia, etcétera, no está demasiado desarrollada, y le pareció a AENA en un momento dado, como institución pública que es que ejerce un monopolio en una actividad fundamental para la nación y que tiene una situación económica ventajosa, que podría ser interesante dedicar alguna modesta cantidad al desarrollo de estas actividades culturales.

Por otra parte, AENA, como resultado de una actividad inteligente y decidida desarrollada, por lo menos en lo que yo recuerde, en los últimos 20 ó 30 años, con gobiernos de distinto signo e inclusive con regímenes políticos de distinto signo, ha ido adquiriendo una importante cantidad de obras de arte. Las obras de arte muy significativas superan las 200, y considerando obra gráfica y obras menores se pueden acercar al millar, que están distribuidas por todos nuestros aeropuertos, y se ha entendido que sería bueno que una institución con más criterios profesionales y técnicos pudiera encargarse de esa actividad (mantenimiento, conservación y asesoramiento para nuevas adquisiciones).

Por estas y varias razones más se consideró en AENA la conveniencia de crear una fundación; fundación mucho más modesta que las que tienen otras instituciones públicas y privadas (bancos, cajas de ahorro, la Compañía Telefónica, Tabacalera, etcétera) y se mueve en un orden de magnitud muy bajo. Quiero recordar a SS. SS. que antes de

que AENA se hiciera «independiente» —entre comillas, por supuesto, lo de independiente— estaba sometida a la condición del uno por ciento cultural en sus inversiones. Si tenemos en cuenta que las inversiones pueden ser este año del orden de 70.000 millones de pesetas, quiere decir que sólo en compra de obra de arte debiéramos movernos en el nivel de los 700 millones, y desde que tenemos criterios más mercantiles somos muy modestos en este tipo de obras.

El capital fundacional han sido 500 millones de pesetas, y el compromiso que ha asumido el Consejo de Administración al constituirse es una dotación anual durante cinco años, hasta que veamos si se lanza y se adquieren ciertas capacidades de autonomía y entonces la dejaremos en 200 millones anuales.

Como siempre que se habla de fundaciones, de transparencia y claridad la pregunta es cuánta gente trabaja en ella, cuántos son los gastos de personal, le diré señoría, que en estos momentos hay dos o tres personas trabajando en la Fundación AENA y alguna persona de AENA a tiempo parcial apoya algunas de las actividades.

Como yo, en contra de lo que le hayan dicho a S. S., soy más partidario de hacer que de decir, aunque hable bastante, hemos querido tener un lanzamiento muy modesto para esta fundación, y las actividades que están en marcha, concretamente una exposición con nuestra obra de arte (cuando digo nuestra me refiero a la de AENA, como es lógico), un catálogo, una exposición, el lanzamiento de unos premios en materia de tecnología aeronáutica, etcétera, no empezarán a ser conocidos por el gran público hasta los próximos meses, cuando hagamos simultáneamente el lanzamiento de la fundación y el lanzamiento de los primeros programas.

Creo que me he dejado muchísimas cosas en el tintero. Pido humilde y modestamente disculpas a sus señorías. Repasaré mis notas y enviaré la información que he dejado sin ofrecer, por olvido o por no tenerla a mano, por escrito.

El señor **PRESIDENTE:** Este Presidente no le corta, sabiendo que usted contesta a las preguntas que le han sido formuladas.

Para terminar este debate tiene la palabra la señora Mato, por si quiere aclaraciones adicionales.

La señora MATO ADROVER: En primer lugar, decirle al señor Abejón que, por supuesto, he leído las intervenciones de las comparecencias, tanto las suyas como las de mi compañero Felipe Camisón, lo que pasa es que las de mi compañero no me ha hecho falta interpretarlas porque las he comentado con él y estoy absolutamente de acuerdo y comparto todos los criterios que ha manifestado.

Respecto al tema del endeudamiento, decirle que yo achaco a su comentario de que a lo mejor se pone nervioso y no encuentra los papeles el que trate de decirme que el endeudamiento de AENA ha mejorado para el año 1996, porque es un tanto sorprendente, si es que he entendido bien esa frase. El endeudamiento de AENA y su situación económica se agrava bastante para el año 1996 desde el momento en que usted tiene 2.500 millones de gastos fi-

nancieros previstos en el presupuesto cuando sólo tenía 400 millones. La verdad es que es un incremento expresivo y supongo que no será todo para el Banco Europeo de Inversiones, me imagino que habrá algunos bancos y algunos acreedores más a los que se les achacarán los gastos financieros. Me gustaría tener un detalle de los mismos, porque me parecen muy elevados en dos años, de 400 a 2.500 millones.

También nos parece muy elevado el incremento en las cifras de endeudamiento, de 39.000 millones en 1994 a 48.000 millones en el año 1996.

Como segunda cuestión, por hacerlo breve, en cuanto a los gastos de personal habla usted del plan de jubilaciones que se extiende a todo el personal. Lógicamente es así, y me gustaría saber si las indemnizaciones que estén previstas para el año 1996 (ya sé que ha dicho usted que el plan de jubilaciones afecta a muy pocas personas, porque no hay muchas personas mayores) están contenidas ya en el presupuesto de gastos de personal que, como hemos comentado antes, se ha incrementado para el año 1996, y usted ya nos ha dado la explicación al respecto.

Se me olvidó preguntarle antes, y me gustaría que usted nos lo dijera, cómo está la deuda de Iberia con AENA.

Otro tema que también se me olvidó antes comentarle es el de la liberalización del «handling». Me consta que han adoptado ustedes ciertas medidas para liberalizarlo y me gustaría saber cuáles han sido los resultados económicos de esa liberalización para AENA, cuál es el volumen de actividad asumido por los distintos operadores, si ha sido en todos los aeropuertos o solamente en algunos, y cuál es la repercusión que se produce en las tarifas para los ciudadanos, que al final es lo más importante.

Creo que no me dejo nada más, salvo las preguntas que faltan por contestar y que usted nos hará llegar por escrito.

El señor **PRESIDENTE:** A continuación tiene la palabra el Presidente de AENA, señor Abejón.

El señor PRESIDENTE DEL ENTE PUBLICO DE AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACION AEREA (AENA) (Abejón Adámez): Para no ganarme la reprimenda del señor Presidente le diré sólo, señora Mato, que la felicito por su coherencia si está dispuesta a continuar la línea de su compañero el señor Camisón. Me alegro muchísimo por usted y por su Grupo, y considero que será muy interesante que siga en esa línea.

El señor **PRESIDENTE:** Señor Abejón, la reunión ha ido bien y ahora al final no dé crédito usted a determinadas sugerencias que ha habido y que son fundamentales. En consecuencia, simplemente conténgase y dé respuesta a las preguntas que le han hecho.

El señor PRESIDENTE DEL ENTE PUBLICO DE AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACION AEREA (AENA) (Abejón Adámez): Señor Presidente, no he hecho más que felicitar a la señora Mato y creo que ella estará orgullosa de que la haya felicitado por su coherencia, consistencia y continuidad. A mí el que me digan que

soy fiel a mis antepasados en mi partido y en mi tradición partidaria me resulta altamente gratificante.

El señor **PRESIDENTE:** A estas horas de la noche, cómo vamos a prohibir un poco de humor. (**El señor Madrid López pide la palabra.**)

El señor Madrid tiene la palabra, supongo que muy brevemente.

El señor **MADRID LOPEZ:** Señor Presidente, yo creo que estamos en el templo de la libertad de expresión y, por tanto, con carácter retroactivo este Grupo está de acuerdo y apoya totalmente las manifestaciones y el estilo del señor Abejón.

El señor **PRESIDENTE:** Creo que en todas las comisiones, cuando interviene un compareciente, si nadie dice lo contrario se supone que todo el mundo le apoya y está de acuerdo con sus manifestaciones. Por tanto, digamos que es una reiteración asumida intelectualmente y queda constancia.

Tiene la palabra el señor Abejón.

El señor PRESIDENTE DEL ENTE PUBLICO DE AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACION AEREA (AENA) (Abejón Adámez): Insisto en que S. S. y yo nos debemos de estar haciendo un lío, porque taxativamente no tenemos ese nivel de endeudamiento. Seguramente es un error de interpretación mío, que no suyo, pero le puedo decir que en estos momentos el nivel de endeudamiento de AENA corresponde a una línea de crédito con el Banco Europeo de Inversiones. No recuerdo la cifra, pero debe ser del orden de los 9.000 ó 10.000 millones. Prometo prepararle una nota, porque puede ser que la confusión, insisto, sea mía y no suya, como es lógico. Yo estoy fuera de mi ámbito y a lo mejor me estoy despistando un poco.

El tema de las jubilaciones también se lo enviaremos. El volumen importante de jubilaciones se produjo estos años atrás; ahora está en un régimen estacionario y disminuye su importancia.

Sí son importantes dos temas que S. S. me ha señalado. Uno es el nivel de deuda de Iberia que ésa sí se corresponde con las cifras que S. S. encuentra de nuestros deudores, no de nuestros acreedores y es una cifra importante. Tengo que decir, porque lo señalo muchas veces, que corresponde a una deuda histórica que tenía el grupo Iberia cuando se constituye AENA y que se está disminuyendo. En lo que tiene de riesgo está provisionada en nuestras cuentas, y está provisionada en lo que tiene también de riesgo de la parte contraria en las de Iberia. Es una deuda que paga intereses y que está disminuyendo. Prácticamente en la mayor parte de la deuda que tiene S. S. en el Presupuesto y también le reportaré por escrito una nota.

En cuanto al tema del «handling» no sé qué decirle, porque, diga lo que diga se verá la parte mala en vez de la parte buena, pero voy a tratar de venderle la parte buena. Como SS. SS. saben, «handling» es una palabra inglesa bastante fea e incómoda que se traduce en castellano por una expresión absolutamente ininteligible que es mani-

pulación de la carga, el pasaje y la aeronave en los aeropuertos, etcétera. Corresponde a todas las actividades que hay que hacer en un aeropuerto y que se parece a lo que en los puertos es la tarea de estiba y desestiba.

El negocio del «handling» es muy importante en todos los aeropuertos del mundo. En los aeropuertos españoles el negocio del «handling», es decir, lo que las compañías aéreas tienen que pagar al operador «handling» es de la misma magnitud que los ingresos que tiene la propia AENA. Es decir, si todo el mundo pagara la tarifa plena —se pueden hacer descuentos sobre la tarifa plena— estaría en el orden de los 80.000 ó 100.000 millones de pesetas. Son los ingresos que tiene AENA por el cobro de servicios aeronáuticos propiamente dichos y por los ingresos de tipo comercial que tienen los aeropuertos. Es un negocio muy importante que hasta tiempo muy reciente era proporcionado en exclusiva y de forma monopolística por un solo agente «handling» en los 40 aeropuertos españoles. En algún aeropuerto lo tenían subcontratado, pero para simplificar un solo agente «handling» en todos los aeropuertos españoles y este agente «handling» coincidía, además, con una compañía aérea que era Iberia.

Desde muchos horizontes se contestaba esa situación. Se contestaba desde otras compañías aéreas que estimaban que la situación de monopolio en el ejercicio del «handling» se compadece mal con el hecho de que lo proporcione una compañía aérea que puede ser competitiva y que tiene acceso a informaciones y datos. Había una queja sobre las tarifas que eran relativamente altas en el contexto europeo, y si S. S. me lo permite, aprovecharé luego para hacer algún comentario didáctico al respecto. Mientras que en las dos primeras observaciones comparto las críticas que se podían producir, no la comparto en esta tercera que es la referente a la posible calidad de los servicios que se prestaban.

Los servicios de «handling» que se vienen prestando en los aeropuertos desde hace tiempo son de calidad homologable con los que se prestan en los acropuertos de otros países. Vuelvo a insistir, no así con la cuestión tarifaria, y probablemente no con el factor cualitativo de que sólo exista un proveedor de servicios «handling» en todos los aeropuertos y que encima sea una compañía aérea.

Ante eso, el Gobierno decidió una política de liberalización, por otro lado, consecuente con las posturas que desde la Unión Europea se están arbitrando. La Unión Europea lleva años debatiendo el tema de la liberalización del «handling» no con demasiado éxito. Por ejemplo, en los aeropuertos alemanes o ahora también en los austriacos hay monopolio del «handling» del aeropuerto y hecho por el propio aeropuerto; es decir, hay aeropuertos que consideran que la prestación del servicio «handling» es una actividad que debe desarrollar el propio aeropuerto. En otros sitios el «handling» lo proporciona una sola compañía, aérea o no, y hay sitios, donde están más avanzados, en los que hay varias compañías de «handling». Casualmente en esos sitios el resultado económico para el usuario es más bajo.

Vuelvo a insistir, la Comunidad tiene prevista una directiva, aprobando la reglamentación sobre «handling» que todavía no se ha publicado y prevemos que va a ser menos avanzada de la que nosotros estamos poniendo en marcha.

¿Por qué el Gobierno español estaba decidido a liberalizar el «handling»? Para superar esos problemas que le señalaba y para mejorar la competitividad de los aeropuertos españoles. Se da la circunstancia, como antes señalaba, de que los aeropuertos españoles son los más baratos de Europa, cuando no se considera la prestación del «handling». Es decir, son los más baratos de Europa cuando se consideran los bienes y servicios que proporciona la propia organización aeroportuaria, pero si se toman en consideración otros servicios que se reciben en el aeropuerto, concretamente el «handling» y el suministro de combustibles, los aeropuertos españoles que están en el punto más bajo de costes, se colocan en la zona media o un poco por encima de la media. Todavía hay aeropuertos como el de Frankfurt que son mucho más caros, pero se pierde competitividad en nuestro caso.

La competitividad de las infraestructuras del transporte aéreo en España es muy importante porque repercute en los costes del transporte aéreo. Más de 40 millones de pasajeros utilizan vuelos domésticos. Equivale a que diez millones de españoles salieran de su casa por transporte aéreo a otra ciudad y vuelven; quiere decirse que es un transporte de masas, un transporte popular, un transporte democrático que integra el territorio nacional y es también muy importante para el turismo. Por tanto, el Estado, no sólo tenía interés en seguir las directrices europeas y en dar satisfacción a las críticas que había en el «handling», sino que estaba especialmente interesado en abaratarlo.

¿Qué hemos hecho? Hemos hecho las siguientes cosas. En Tenerife hay dos operadores «handling», el tradicional de Iberia y otro realizado por una compañía elegida por concurso público, en el que los parámetros de calidad y rebaja de costes fue importante. En Gran Canaria hay también dos operadores. En Lanzarote y Fuerteventura, en cosa de días, ya están seleccionados otros dos operadores. En los aeropuertos regulares peninsulares Bilbao, Santiago, Sevilla y Valencia, dentro de un par de semanas se anunciará concurso para que haya segundo operador «handling».

El final del proceso se cumplirá hacia abril de 1997. No es ninguna cifra mágica, sino que coincide con la entrada en funcionamiento del tercer paquete de liberalización del transporte aéreo europeo y supondrá que para ese momento probablemente el «handling» en los aeropuertos españoles por encima del millón de pasajeros, incluso menos (Santiago no llega a ese volumen de tráfico), esté completamente liberalizado.

¿Qué más cosas ha hecho AENA? Además de este programa de entrada en funcionamiento de un segundo operador «handling», está dando facilidades de auto «handling»; es decir, que cada compañía pueda desarrollar su propio «handling» en todos los aeropuertos donde no hay una dificultad tecnológica u operacional que lo impida. Esto hace que prácticamente quitando Madrid, Barcelona y Palma, dos o tres aeropuertos, todo el mundo que pide auto «handling» lo pueda realizar. En los aeropuertos canarios o baleares que tienen gran importancia turística, las compa-

ñías aéreas españolas privadas prácticamente todas tienen auto «handling».

Hay un segundo operador de «handling» carga —es a lo que me refería antes, el «handling» de rampa— en Madrid, que empezará a funcionar dentro de unos días, y en Barcelona donde está pendiente el concurso.

¿Se han hecho más cosas? Sí. Seguramente S. S. ha recibido alguna información al respecto, y aquí viene la cruz de la película. Cuando se desmonopoliza, alguien paga la cuenta y en muchos casos la está pagando la propia AENA. Por ejemplo, para producir ese abaratamiento y esa competitividad del transporte aéreo español AENA ha renunciado al canon del 5 por ciento en materia de «handling» o en materia de auto «handling». Eso quiere decir que el 5 por ciento de esos 80.000 millones, que podrían ser los ingresos que tienen los operadores «handling» (a veces no tienen esos ingresos porque, por ejemplo, el Grupo Iberia la mitad del «handling» que hace lo hace para sí mismo y, por tanto, no estamos hablando en este caso sólo de dinero sino de apuntes contables), lo ha perdido AENA en beneficio de las compañías aéreas, públicas y privadas, nacionales o extran-

jeras, y no sé si en beneficio del usuario final porque esa parte de la historia a mí no me corresponde. Inclusive, se ha tomado otra medida adicional para desarrollar el transporte aéreo regional que tenía unas tarifas de «handling» que lo hacían inviable económicamente, se han reducido a la mitad, y en ese caso, como había una relación contractual con el agente «handling» previo, la diferencia tendrá que ser indemnizada por la propia AENA.

Evidentemente, esto tiene su cara y su cruz. Hemos liberalizado, estamos muy por delante del resto de Europa, eliminamos monopolios, abrimos barreras y, naturalmente, la empresa prestataria de los servicios de infraestructura pierde ingresos y pierde ventajas económicas. Naturalmente, sólo la salud económica de AENA permite estas acciones.

El señor **PRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Abejón, por su presencia aquí. Gracias a todos por su participación. Se levanta la sesión.

Eran las nueve y quince minutos de la noche.