



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1995

V Legislatura

Núm. 586

INDUSTRIA, ENERGIA Y TURISMO

PRESIDENCIA DE DON CARLOS ALBERTO DAVILA SANCHEZ,
VICEPRESIDENTE PRIMERO

Sesión núm. 43

celebrada el lunes, 16 de octubre de 1995

ORDEN DEL DIA:

Comparecencia de personalidades y funcionarios de la Administración del Estado, al objeto de informar sobre temas relativos al proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para 1996. (BOCG serie A, número 135-1, de 30-9-95. Número de expediente 121/000120.)

Se abre la sesión a las cuatro de la tarde.

COMPARECENCIAS 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):

— DEL SEÑOR SECRETARIO GENERAL DE
ENERGIA Y RECURSOS MINERALES (LA-
FUENTE FELEZ). A PETICION DEL GRUPO
POPULAR (número de expediente 212/001674),

DEL GRUPO MIXTO (número de expediente 212/001619) Y DEL GRUPO DE COALICION CANARIA (número 212/001628).

El señor **VICEPRESIDENTE** (Dávila Sánchez): Señorías, damos comienzo a la sesión de la Comisión de Industria, Energía y Turismo para evacuar las comparencias solicitadas por diferentes grupos parlamentarios en relación con los Presupuestos Generales del Estado. La primera de ellas corresponde al Secretario General de Energía y Recursos Minerales, don Alberto Lafuente Félez, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular y del Grupo Parlamentario Mixto.

En nombre del Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra don Antonio Landeta.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Señor Secretario General de Energía, en primer lugar quiero agradecerle sus presencia ante esta Comisión, así como, en nombre del Partido Popular, dar testimonio del mayor respeto y consideración a los cuatro trabajadores que entregaron su vida en el pozo Candín de Langreo, mostrando nuestra solidaridad y condolencia a su familia y esperando la pronta recuperación de los mineros heridos en el suceso.

Quiero comenzar mi intervención haciéndole algunas preguntas que pueden resumir el verdadero alcance de la mayoría de los programas inscritos en esa Secretaría General. La primera es si se está alejando España del nivel medio de eficacia energética de la Unión Europea en los últimos años. Si fuera así, ¿qué medidas presupuestarias de nuevo cuño han introducido en estos presupuestos para impedirlo el próximo año? ¿Es necesario cambiar las cifras de previsión de oferta y demanda energética del PEN 91 por errores de previsión? También nos interesaría conocer las nuevas cifras que rectificarían el Plan Energético Nacional.

Entrando en los programas concretos, en la parte de los presupuestos dedicada a los gastos de la Secretaría General de Energía aparece la partida de altos cargos con 8.788.000 pesetas, mientras que 1995 aparecía con la cifra de 15.687.000 pesetas. Además, se observa que la partida de personal eventual, dotada con 2.963.000 pesetas en el año 1995, desaparece para 1996. Nuestra pregunta es si esas variaciones tan importantes significan algún cambio en el ámbito competencial de esa Secretaría General. ¿Se han pasado las partidas a otras direcciones o departamentos de esa Secretaría General o de otras secretarías o direcciones? Si no fuera así, ¿cómo se explica que la misma Secretaría General, con los mismos atributos de ejecución administrativa, necesitara gastar el doble en altos cargos, además del personal eventual, en años anteriores con relación a éste?

En el programa I+D tecnológico (Programa 542E) las partidas de transferencia de capital a empresas, tanto públicas como privadas, y a otros entes públicos en los capítulos de investigación, desarrollo tecnológico y medio ambiente energético y minero se reducen en más de un 50 por ciento. Nos preguntamos cómo deben interpretarse estas caídas tan pronunciadas en la inversión si los inmediatos

compromisos comunitarios exigen una mayor calidad ambiental que en buena parte será debida a mejoras derivadas en el mejor uso de la energía.

En otro orden de cosas, las subvenciones para el programa de ahorro y eficiencia energética (PAE) (ver Programa 731F) se reducen tanto para las empresas privadas como para las públicas, quedando la asignación para 1996 en 2.900 millones de pesetas. Si el total de PAE prevé 180.000 millones de pesetas en diez años y en el propio programa se explica que una parte importante del mismo sería conveniente concentrarlo en los primeros años del plan con la intención de recuperar por la vía de retorno parte de esos fondos, ¿supone acaso esta reducción, respecto a 1995 (3.200 millones de pesetas), una renuncia expresa a los objetivos de ganancias en eficiencia propuestos por el PAE? ¿Se mantienen con estas cifras los objetivos propuestos en el PEN relativos a ganancias-deficiencia?

Hay que preguntar también por algunos aspectos del Programa 741F. Por un lado, las subvenciones de explotaciones a la minería del carbón aumentan considerablemente. De hecho Hunosa consigue un incremento del 12 por ciento, situando la cifra de subvención en 56.000 millones de pesetas; Minas de Figaredo, un 40 por ciento; y Mina La Camocha más de un 30 por ciento. Lógicamente se debe entender, derivado de lo anterior, que los contratos-programas son intocables, a pesar del carácter restrictivo que han querido dar a estos presupuestos y que de acuerdo con estas partidas no lo aparentan.

Junto a lo comentado anteriormente nos encontramos con que estos importantes incrementos van acompañados de varios indicadores relacionados con esas actividades que resultan preocupantes. Por ejemplo, los indicadores de incremento de la eficiencia del sector minero permanecen constantes para extracción y preparación de los combustibles sólidos, que se mantienen en 102, evidenciando un empeoramiento respecto a 1994 (107). Es decir, no se presupuesta ninguna mejora en un sector que si algo necesita es una importante mejora de eficiencia. Se consigue una reducción de plantilla en todas las minas, incluso en el caso de Hunosa, una reducción en términos corrientes del gasto de personal, si bien la reducción de plantilla es superior a la reducción de salarios y no se reduce la producción objetivo a considerar si cada tonelada extraída produce una pérdida neta. Con todos estos elementos, ¿podría explicarnos cuál es la política del carbón? ¿Se puede reducir más la producción sin afectar a la plantilla? ¿Ha habido incrementos de salarios en términos reales? Si fuera así, ¿cuál es su magnitud?

Asimismo, en el Programa 741F, en el volumen de transferencias corrientes a comunidades autónomas se observa que la partida plan de seguridad minera tiene la misma cuantía en 1995 que en 1994. Dicho de otra forma, en términos reales hay una pérdida continua de fondos para esta partida. Lamentablemente, la siniestralidad acaecida en 1995 debe relacionarse con las medidas de seguridad en las minas. Quiero recordar en este punto que en las comparencias correspondientes a los presupuestos del año pasado nuestro portavoz en la Comisión de Industria, señor Gámir, dijo que en estos presupuestos existía una reducción en las dotacio-

nes para la seguridad minera, lo cual puede resultar peligroso. Con las cifras en la mano y la huella que ha dejado 1995 en Asturias (en los momentos actuales llevamos 29 fallecidos en las minas) no queda por menos que reiterar ese comentario, a no ser que el Secretario General de Energía tenga una buena razón para explicar semejante reducción. En el mismo supuesto tenemos que decir que el informe de la Comisión de Seguridad Minera del año 1993 (el correspondiente a 1994 todavía no está realizado) se refiere a la drástica reducción de los recursos para investigación minera, trayendo como consecuencia que no se hagan los informes preceptivos para los tipos de explotación que en la actualidad se están llevando a efecto en algunas minas.

Finalmente, hay un asunto que no tiene reflejo presupuestario, o al menos no lo hemos percibido así, y es la puesta en funcionamiento de la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional, cuyo presupuesto en su primer año de existencia asciende a algo más de 3.200 millones de pesetas. De entre sus partidas de gastos llama la atención los gastos de personal (algo más de mil millones de pesetas) y los servicios exteriores (también mil millones de pesetas). Las preguntas, que pueden ser inocentes, pero necesitamos saberlo por boca del Secretario General de Energía, son las siguientes: ¿La puesta en funcionamiento de la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional no ha modificado ninguna de las funciones que hasta su puesta en marcha tenía el Ministerio? ¿Considera justificado que el regulador que se supone existe para aumentar la eficiencia en el sistema eléctrico lleve en la tarifa un sobrecosto de más de 3.000 millones de pesetas, cuando no ha sido capaz de poner en marcha el consejo consultivo, paso inmediato de desarrollo institucional del regulador? ¿No ha pasado a formar parte de la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional ni activos humanos ni materiales del Ministerio?

Por último, la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional asume los medios de la Delegación del Gobierno y de Oficio. ¿Podría abundar en las diferencias presupuestarias de estos organismos públicos?

El señor **VICEPRESIDENTE**: Comprobada la ausencia de la sala del portavoz del Grupo Mixto, estimamos decaída la solicitud presentada por este Grupo. De igual forma la que correspondería al Grupo de Coalición Canaria, que no enuncié al principio, que también tenía solicitada comparecencia, aunque en el orden del día se hace la corrección de que debe ser entendida al Secretario General de Energía y Recursos Minerales la solicitud que formulaba respecto del Secretario de Estado de Energía.

Por tanto, tiene la palabra para responder a la interpelación del Grupo Popular el señor Secretario General de Energía y Recursos Minerales.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE ENERGIA Y RECURSOS MINERALES** (Lafuente Félez): El Gobierno, el Ministerio de Industria y Energía ha tenido ya la oportunidad de acompañar en el sentimiento a las familias de los mineros fallecidos, así como de interesarse por la pronta recuperación de los otros mineros que sufrieron el accidente a que se refiere el señor Landeta.

En primer lugar, ¿cómo ha evolucionado la eficiencia energética en España en los últimos años? ¿En qué medida —pregunta el señor Landeta— esa evolución de la eficiencia tiene el debido reflejo presupuestario? La eficiencia energética es un parámetro que depende de un número muy amplio de factores y afecta no solamente al sector energético en el sentido estricto sino también, y yo diría de manera fundamental, a la utilización de la energía en el sector residencial y en el sector de transporte. En términos generales debo decir que ya desde hace varios años la intensidad energética de nuestro país, esto es, la relación entre recursos energéticos y producto interior bruto observa una evolución favorable. En todo caso, al objeto de acentuar tal tendencia, el Ministerio de Industria ha presentado recientemente ante la opinión pública un nuevo programa de impulso al ahorro energético, y ello no responde a que la política de ahorro establecida en el Plan Energético Nacional no haya dado sus frutos. Muy al contrario. En un buen número de programas recogidos en el plan de ahorro y eficiencia energética, los objetivos establecidos para el año 2000 se han cumplido ya en 1995. Se trata de dar un nuevo impulso a la política de ahorro energético, y ello solamente en parte tiene un reflejo presupuestario. ¿Por qué? Porque a partir de 1995 se han desarrollado nuevos instrumentos de apoyo a la política de ahorro energético que no tienen un reflejo presupuestario. Me refiero a una subvención global a administrar por el Instituto de Diversificación y Ahorro Energético, financiada con cargo a fondos Feder, que permitirá en el período 1995-1999 incrementar, con cargo a tales fondos, en 18.000 millones de pesetas los recursos públicos orientados al ahorro de energía, en definitiva, a la política de eficiencia energética. A tal cuantía hay que sumar los recursos procedentes de los nuevos programas de gestión de la demanda. El decreto de tarifa eléctrica de 1995 recogía por vez primera en nuestro país la puesta en marcha de los programas de gestión de la demanda de energía eléctrica, estableciéndose una partida específica de 5.000 millones de pesetas que a partir de 1995 y en años sucesivos, de manera anual, deberá apoyar las actuaciones orientadas en la sociedad española al ahorro de energía eléctrica. Todos estos nuevos instrumentos financieros van a permitir que desde 1995 a 1999 se incrementen de manera significativa los apoyos públicos a la política de ahorro. Se cifran tales recursos en una cuantía aproximada de cien mil millones de pesetas.

Efectivamente, señor Landeta, el Ministerio de Industria y Energía está procediendo a la actualización del Plan Energético Nacional. Los trabajos todavía no están concluidos. Esperamos que lo estén en las próximas fechas. Evidentemente, el Congreso de los Diputados conocerá la actualización del plan, una vez que haya sido aprobada por el Gobierno. En todo caso, los primeros ejercicios permiten afirmar que en los próximos años, es decir, en el horizonte del PEN, no va a haber un déficit de potencia. En todo caso, éste tendrá lugar en el año 2000 y por cuantías relativamente modestas que no tienen por qué ser superiores a 700 megavatios, y ello para hipótesis conservadoras respecto del crecimiento de la autoproducción y también para hipótesis conservadoras respecto del crecimiento de

la demanda de energía eléctrica. Así, para una hipótesis de crecimiento de la demanda del 3,5 por ciento y un crecimiento menor que el observado en el pasado de la autoproducción se podría registrar el mencionado déficit de 700 megavatios en el año 2000. En todo caso, en los próximos años 1997 y 1998 se podrá determinar con mucha mayor precisión si efectivamente es preciso, en el marco de la Losen, proceder a la convocatoria de concursos de adjudicación de nuevas capacidades, al objeto de cubrir el déficit de potencia que eventualmente se podría producir en el año 2000, y no antes de esa fecha.

Altos cargos. Como conoce S. S., hace algunos meses el Ministerio de Industria y Energía procedió a modificar su estructura orgánica. Se creó así la Dirección General de Planificación Energética, que se sumaba a la Dirección General de Minas y a la ya existente Dirección General de Energía. En todo caso, la reestructuración del área de energía, lejos de tener un impacto presupuestario desfavorable en el sentido de incremento, ha permitido reducir los presupuestos asignados al área. El presupuesto para 1995 es ya un primer fruto de la modificación de la estructura orgánica de la Secretaría General de Energía, no en vano se produjo una amortización de algunas subdirecciones generales.

Respecto al programa 542E, transferencias de capital, que se refiere a investigación y desarrollo tecnológico, he de manifestar que de acuerdo con lo establecido en el proyecto de presupuestos para 1996 se produce una disminución en comparación con los presupuestos para 1995. La disminución no es tan importante como cabría pensar en principio si tenemos en cuenta que en 1995 tuvo lugar una disminución, vía ajuste, de los presupuestos iniciales. Por tanto, si comparamos los presupuestos reales de 1995 después de ajuste y los presupuestos contemplados en el proyecto veremos que la variación no es significativa. En todo caso, quiero subrayar que el Ministerio de Industria y Energía quiere prestar la máxima atención a la investigación y desarrollo tecnológico en el sector energético y, en consecuencia, también en el sector minero. Recientemente se ha aprobado y presentado el denominado programa Estela, estrategia tecnológica de largo alcance, que quiere ser un nuevo impulso a la política tecnológica en el sector energético. Les ahorro cifras. Debo subrayar que a los presupuestos disponibles en años anteriores, incluso también en 1996, habrá que sumar ayudas prestadas desde otras instancias del propio Ministerio de Industria y Energía y desde otros ministerios. Por ejemplo, el CDETI ya ha abierto una línea de apoyo a la innovación en el sector energético no contemplada, claro está, en el presupuesto del área de energía. A ello habría que sumar un convenio que se va a suscribir próximamente con la Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología, que dará lugar a que desde el plan nacional de I+D se preste apoyo a proyectos de infraestructura y de formación del sector energético. Todo ello incrementará, a través de la correspondiente coordinación de esfuerzos, los recursos disponibles para la promoción y fomento de la tecnología en el sector energético.

Ya me he pronunciado sobre el PAE. Efectivamente se produce una ligera disminución de los presupuestos para

1996 en comparación con los de 1995. En todo caso, esa disminución no es significativa en la medida en que se ve sobradamente compensada por la disponibilidad de la subvención global de 18.000 millones de pesetas, que será gestionada por el Instituto de Diversificación y Ahorro Energético. Por tanto, se mantienen e incluso se han establecido objetivos mucho más ambiciosos que en los últimos años en relación con la política de ahorro energético.

Respecto al programa 741F, y en lo que se refiere a las empresas con contrato-programa, he de decir que, como es sabido, está en vigor el plan estratégico de Hunosa que resultó de un acuerdo entre la empresa y los sindicatos y que, además, recibió el visto bueno de la Comisión de la Unión Europea en la medida en que formaba parte del plan de reestructuración de la minería española para 1994-1997. Este plan no debe sufrir modificación alguna. Cuestión distinta es que, al igual que en las otras empresas con contrato-programa, los presupuestos para 1996 reflejan un incremento significativo con respecto a los presupuestos iniciales para 1995, pero la comparación relevante no es ésta, sino que la que debe hacerse entre los presupuestos después de ajuste de 1995 y los presupuestos para 1996, y es que —no hay que olvidarlo— en el caso de Hunosa en 1995 se produjo un ajuste de más de 4.000 millones de pesetas a la baja sobre los presupuestos iniciales que deben ser financiados con cargo a los presupuestos para 1996, y ello para el mismo plan aprobado por Bruselas y convenido con los sindicatos. Lo mismo habría que decir de Figaredo y de La Camocha.

Por tanto, insisto, sobre una base plurianual los presupuestos para 1996 reflejan fielmente el plan aprobado por Bruselas, así como los acuerdos suscritos con los sindicatos.

Como sabe S. S., recientemente el Ministerio de Industria y Energía ha concluido un diálogo abierto con los sindicatos orientado a establecer un nuevo marco de ayudas a la minería del carbón. Este nuevo marco, que dará lugar a un real decreto, se basa en el acuerdo con las fuerzas sociales. En estos momentos el Ministerio de Industria está procediendo a negociar con las fuerzas sociales la orden ministerial que determinará la naturaleza de las ayudas al cierre y reducción de actividad para, en una tercera etapa, acordar con los sindicatos y con las administraciones autónomas interesadas en establecer de manera coordinada una política de reactivación de las cuencas mineras con la Administración general del Estado el dar un nuevo impulso a la política de reactivación de las cuencas mineras. Quiero insistir en el hecho de que las ayudas a la minería del carbón en nuestro país no solamente están financiadas con cargo a los presupuestos públicos. Es más, diría que las ayudas más importantes no están financiadas con cargo a los presupuestos públicos. En este sentido, quiero llamar la atención sobre el hecho de que en 1995 el total de ayudas a la minería del carbón en nuestro país, fundamentalmente a la minería sin contrato-programa, ascenderá aproximadamente a 150.000 millones de pesetas, cifra muy superior a la prevista en los presupuestos para 1995, puesto que la vía presupuestaria es un vehículo de financiación, aunque no el más importante, de las ayudas a la minería del carbón.

Respecto al plan de seguridad minera no se produce variación alguna en relación con el presupuesto disponible en 1995. En todo caso, debo subrayar que las competencias en materia de seguridad minera corresponden a las comunidades autónomas. El denominado plan de seguridad minera no es sino un apoyo que desde la Administración central se presta a las comunidades autónomas para que éstas, a su vez, de forma coordinada ayuden a las empresas a desarrollar ciertas acciones orientadas a incrementar la seguridad minera más allá de las actuaciones de carácter administrativo. Pues bien, en honor a la verdad debo decir que algunas de las transferencias realizadas en los últimos años por parte de la Administración central a las comunidades autónomas con este fin no han dado lugar a que las comunidades autónomas lleven a cabo acciones en este ámbito, por lo que el Ministerio de Industria tiene dificultades para proceder de manera real a las transferencias en la medida en que parece que las comunidades autónomas quieren asignar tales ayudas a otros fines distintos al de la seguridad minera. Sin duda, una mejor coordinación con las comunidades autónomas permitirá que los presupuestos disponibles por parte del Ministerio de Industria y Energía finalmente sean orientados por las comunidades autónomas a actuaciones de este tipo. Pero la atención a la seguridad minera no se fundamenta únicamente en el plan de seguridad minera, sino, sobre todo, en el programa de exploración, ordenación y seguridad minera. Es propósito del Ministerio de Industria y Energía dedicar los presupuestos disponibles dentro de este programa a actuaciones orientadas a apoyar las inversiones en seguridad minera por parte de las compañías, por parte del sector.

La creación de la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional —cuya existencia, como es sabido, resulta de la entrada en vigor de la ley de Ordenación del Sistema Eléctrico Nacional— no ha tenido impacto ninguno sobre la tarifa eléctrica. Simplemente se previó que algunos de los fondos disponibles por Ofico fueran asignados a la financiación de la propia Comisión del Sistema Eléctrico Nacional. Por tanto, insisto, su creación ha sido neutra tanto desde el punto de vista de los presupuestos públicos como desde el punto de vista de la tarifa eléctrica. Es más, está previsto que cualquier desviación que se produzca entre los presupuestos iniciales y la ejecución de los mismos esté sujeta a la denominada corrección de desvíos, que en todo caso, claro está, debe aplicarse a la baja. Debo decir que la Delegación del Gobierno fue extinguida por la propia Ley de Ordenación del Sistema Eléctrico Nacional. No es así el caso de Ofico. La ley prevé, a través del correspondiente desarrollo reglamentario —y en ello se está—, el trasvase de recursos de Ofico a la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional. Tengo la más absoluta seguridad de que el expediente de tarifas de 1996 no supondrá ninguna modificación ni dará lugar a ningún impacto desfavorable sobre la tarifa eléctrica, y los recursos asignados a la comisión estarán en consonancia, serán idénticos o equivalentes a los que hasta la fecha han servido para financiar las actuaciones de Ofico.

Efectivamente, la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional está elaborando un borrador de real decreto para la

creación del consejo consultivo de la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional. En atención a la normativa vigente, la Comisión ha entendido no sólo oportuno sino absolutamente necesario consultar a las comunidades autónomas. Me consta que en los últimos días todas ellas han procedido a trasladar por escrito sus comentarios al borrador del real decreto sometido por la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional, de manera que en las próximas fechas se estará en disposición de remitir al Consejo de Estado tal borrador.

Creo, señoría, que he respondido a sus preguntas. En todo caso, estoy a su disposición.

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

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Muchas gracias, señor Secretario General, por su extensa explicación a las preguntas formuladas por este Diputado. Únicamente me interesaría que me aclarase, si le es posible, tres cuestiones. En primer lugar, en qué va a consistir en concreto el programa *Estela*. En segundo lugar nos ha manifestado que para las explotaciones mineras que no están sujetas a contrato-programa hay una previsión de que reciban 150.000 millones de pesetas, cifra que no viene directamente de los fondos del Estado. Nos interesaría conocer cuál es esa financiación. Por último, si nos lo puede adelantar, quisiéramos saber qué plazo más o menos se prevé para la constitución del consejo consultivo.

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

El señor **SECRETARIO GENERAL DE ENERGIA Y RECURSOS MINERALES** (Lafuente Félez): La elaboración del programa *Estela* forma parte del ejercicio de actualización del Plan Energético Nacional. Permítame partir de un diagnóstico. El sector energético español dedica a investigación y desarrollo aproximadamente el 0,6 por ciento del valor añadido bruto al coste de los factores frente al 1,8 por ciento para el conjunto de la industria manufacturera española. Por tanto, la intensidad innovadora del sector energético español no está en consonancia con la observada por el conjunto de la industria española. Urgía, por tanto, y tenía fundamento dar un nuevo impulso a la política tecnológica del sector energético desde varios puntos de vista. En primer lugar —y yo creo que el Congreso de los Diputados se ha pronunciado repetidamente en este sentido— vinculando mucho más estrechamente la política tecnológica del sector energético a la política tecnológica general y, en particular, al Plan Nacional de Investigación y Desarrollo, así como a otros instrumentos de política tecnológica del Ministerio de Industria y Energía, por ejemplo el CDTI. En segundo lugar, es preciso incrementar los recursos disponibles. Así se hará, como he señalado antes, a través de la vinculación al plan nacional de I+D y a través de la creación de una línea específica de crédito por parte del CDTI. A ello habría que sumar las previsiones correspondientes a la participación de las empresas

españolas en el programa-marco, especialmente en lo que se refiere al área de energía. Tal ejercicio ha dado lugar, sobre la base de un diagnóstico, a la previsión de nuevos medios financieros y también de nuevos medios instrumentales que en el año 1999 —es decir, al término del período de vigencia del programa *Estela*— puedan permitir que el sector energético, desde un punto de vista tecnológico, se aproxime al conjunto de la industria manufacturera española. En todo caso, el *Estela* forma parte del ejercicio de actualización del Plan Energético Nacional, y en tanto que ejercicio de actualización será conocido primero por el Gobierno y luego por el Congreso de los Diputados.

En segundo lugar, creo que antes me he explicado mal en lo que se refiere a la financiación de 150.000 millones de pesetas de ayudas a la minería del carbón. Lo que he querido señalar es que el conjunto de ayudas a la minería del carbón en nuestro país —empresas con contrato-programa, empresas sin contrato-programa, y las vías de financiación son bien distintas— suma aproximadamente 150.000 millones de pesetas. Es más, está previsto, en consonancia con el plan de reestructuración de la minería española aprobado por Bruselas, que esa cuantía crezca de manera gradual entre 1994 y 1997. Capítulo principal en ese sistema de ayudas son las hasta ahora ayudas implícitas en el precio, que a través del reconocimiento de costes daban lugar a la cobertura de los déficit de explotación de las compañías mineras. Pues bien, el nuevo marco de ayudas a la minería del carbón contempla tres tipos de ayudas: Las ayudas a la cobertura de *déficit* de explotación, ayudas a la reducción de actividad y ayudas a la reactivación de las cuencas mineras, y así, a partir del 1 de enero de 1996, para financiar estos tres tipos de ayudas y con cargo a la tarifa eléctrica se dedicará aproximadamente el 5 por ciento de la recaudación del Sistema Eléctrico Nacional, que sobre una base de 2 billones de pesetas supone 100.000 millones de pesetas/año. Ello no va a tener un impacto desfavorable sobre la tarifa eléctrica, puesto que tales ayudas estaban ya en la tarifa eléctrica. Sin embargo, el nuevo sistema, que ha recibido ya el visto bueno de Bruselas, permitirá dar cumplimiento a la Decisión 3236 del Consejo de la Unión Europea.

En tercer lugar, señor Landeta, no quiero hacer en estos momentos una previsión por lo que respecta al plazo para la constitución del consejo consultivo. El Consejo de Estado emitirá su dictamen al respecto y a la mayor brevedad posible, en todo caso, cuando el Gobierno conozca ese dictamen procederá a la aprobación del real decreto. Yo creo que es de todo punto necesario que el consejo consultivo se constituya a la mayor brevedad posible, pues no en vano la ley le asigna ciertas funciones de informe sobre o con respecto a funciones por otra parte que corresponden a la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional.

El señor **MARTIN MENIS**: Señor Presidente, esta comparecencia me coincidía con la del Subsecretario del Ministerio de Obras Públicas y he venido lo antes posible. ¿Podría tener una breve intervención?

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Martín Menis, de acuerdo con el Reglamento habíamos dejado decaer la

solicitud de comparecencia por la ausencia de portavoz de su grupo en la sala, pero si S. S. corresponde con una excepcional brevedad y concisión haremos también la excepcionalidad de olvidar el Reglamento de momento. Tiene la palabra S. S.

El señor **MARTIN MENIS**: Muchas gracias, señor Presidente. Intentaré ser lo más concreto posible.

En primer lugar, quería preguntar si está previsto en los presupuestos dar algunos pasos para la utilización del gas en Canarias, que es la recomendación del plan energético de Canarias, y además en línea con las recomendaciones actuales para regiones como la nuestra e islas con consumos relativamente pequeños y con una necesidad de medidas muy fuertes en cuanto a la contaminación ambiental por ser nuestra industria el turismo.

La segunda pregunta —y no sé si podrá contestarme directamente; si no, le agradecería me lo dijera por escrito— es si a través de los presupuestos hay fondos europeos para las inversiones en centrales en Canarias.

Vamos a ver cómo centro y concreto la tercera pregunta. En Canarias, aunque los precios del kilovatio son iguales, entre otras cosas porque el régimen económico-fiscal así lo garantiza, el precio medio total que se paga por kilovatio es mayor que en la España peninsular porque tenemos muy poca industria y casi todo es consumo doméstico. Hay conceptos, como la ininterrumpibilidad, de difícil aplicación en el caso canario por ser un solo productor. Al final el problema que se plantea es que en determinados consumos, como es por ejemplo la desalación de agua, estamos pagando un kilovatio —calculado en base a consumo de horas punta, etcétera— tan alto que se está produciendo un fenómeno claro, que es que la gente está empezando a buscar autogeneración, porque el kilovatio le sale mucho más barato autogenerado que consumiéndolo de la empresa Unelco. Queríamos saber si habría alguna posibilidad de ir a una política que permitiera un costo más bajo del kilovatio para desalación que impidiera esa progresiva dispersión de autogeneradores que desalaban agua y que después no permiten una política común, y si se mantiene —que es lo que vemos en los presupuestos— la subvención a la desalación de agua exactamente en la misma cuantía.

Las preguntas que no pueda contestar le agradecería me las respondiera después por escrito.

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

El señor **SECRETARIO GENERAL DE ENERGIA Y RECURSOS MINERALES** (Lafuente Félez): Con respecto a la desalación tengo que referirme, porque yo creo que contesta a todas sus preguntas, a un decreto recientemente aprobado por el Gobierno sobre desalación, que resulta de una propuesta conjunta del Ministerio de Industria y Energía y del Ministerio de Obras Públicas. Este decreto contempla en el artículo 7.º, si no recuerdo mal, la desalación y sus relaciones con la produc-

ción y consumo de energía eléctrica. En todo caso, el señor Diputado sabe sobradamente que el Ministerio de Industria y Energía tiene un especial interés en la optimización conjunta de la provisión de agua y de electricidad. Este es el sentido del real decreto que he citado anteriormente.

En segundo lugar, con respecto a los fondos europeos, la subvención global que administrará el Instituto de Diversificación y Ahorro Energético, financiada con cargo a los fondos Feder, no está territorializada entre las regiones Objetivo 1, y por tanto Canarias, al igual que el resto de las regiones, podrá beneficiarse de esos fondos estructurales siempre y cuando se presenten solicitudes al IDAE en el marco del plan de ahorro energético, en el marco del nuevo impulso a la política de ahorro energético.

En tercer lugar, debo decir que la Ley de Ordenación del Sistema Eléctrico Nacional contempla que en los sistemas aislados no interconectados —éste sería ciertamente el caso del archipiélago canario— el Ministerio de Industria y Energía, en colaboración con el Gobierno de la comunidad autónoma, procederá a especificar para la comunidad autónoma la programación a medio e incluso a largo plazo del sistema eléctrico, en este caso insular. Yo creo que ha llegado el momento de que, a propuesta del Gobierno de la comunidad autónoma, el Ministerio de Industria apruebe o en todo caso colabore y ese programa vea la luz lo antes posible. Yo creo que en este marco será mucho más fácil dar respuesta a las propuestas que sobre la utilización del gas se hagan desde la comunidad autónoma.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Secretario General de la Energía y Recursos Minerales, don Alberto Lafuente Félez, muchas gracias por su contribución a los trabajos de la Comisión en relación con los presupuestos generales del Estado.

Señorías, les comunico dos modificaciones que han tenido lugar en el orden del día de nuestra sesión de hoy. La comparecencia que estaba prevista a continuación de ésta, del señor Presidente de Hunosa, don José Luciano Martínez Covelo, se nos comunica que no va a poder tener lugar por su obligación de asistir a los funerales de las víctimas y los actos de condolencia con los familiares que están teniendo lugar en estos mismos momentos. Por tanto, la próxima comparecencia será a las 17,15.

La segunda modificación es que la comparecencia que estaba solicitada por el Grupo Parlamentario Popular del Presidente de Paradores de Turismo de España, don Eduardo Moreno Cerezo, es retirada por este grupo parlamentario, y se nos comunica por el letrado de la Comisión que podemos adelantar la comparecencia siguiente, del Presidente de Endesa, a la hora en la que estaba prevista esta que decae en estos momentos. Por tanto, la comparecencia del señor Fuster, Presidente de Endesa, tendrá lugar a las 19,45.

Señorías, se suspende momentáneamente la sesión hasta el próximo punto del orden del día.

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

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL (GARCIA HERMOSO). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 212/001672.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Hernando Fraile): Vamos a seguir con el orden del día.

Está con nosotros, para realizar su comparecencia, el señor García Hermoso, Presidente de la Corporación de la Siderurgia Integral, CSI. La petición de comparecencia está realizada por el Grupo Popular y para la realización de la misma tiene la palabra el señor don Antonio Landeta, dando, por supuesto, la bienvenida al Presidente de CSI en nombre de la Comisión.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Señor Presidente de la Corporación de la Siderurgia Integral, en primer lugar, quiero darle las gracias por su comparecencia ante esta Comisión.

Al igual que el año pasado vamos a pedirle, por un lado, una serie de datos concretos y, por otro, su opinión sobre algunos acontecimientos y posibles efectos sobre su grupo.

Como los datos concretos que le vamos a pedir van a ser parecidos a los del año pasado, esperamos que esta vez nos lo pueda facilitar en esta comparecencia y no tengamos que recurrir a solicitarlos por escrito mediante una serie de preguntas, consecuencia precisamente de la comparecencia.

Le preguntábamos el año anterior, sin haber obtenido una resolución definitiva, cuál era el costo que había supuesto el retraso en la aprobación del Plan de la Unión Europea. Se había manejado la cifra de 60.000 millones de pesetas y respecto a Ensidesa hubiera supuesto unos 34.000 millones de pesetas. Nos interesa conocer en concreto si esas cifras ya están fijadas definitivamente.

Por otro lado, hemos denunciado la política de compras por parte de las empresas públicas. Este es un punto al que damos mucha importancia, porque es un foco de ineficiencia, daña la libre competencia y, por lo tanto, va en contra de la competitividad del conjunto de la economía.

Por ello, y referido al año 1994, a la estimación para el año actual y a la previsión para 1996, le realizamos las siguientes preguntas: ¿Qué porcentaje representan las ventas de la CSI a otras empresas públicas dependientes del departamento Industria sobre su facturación total? ¿Cuál es ese mismo dato referido al conjunto de empresas públicas y qué porcentaje de las ventas totales del CSI representan las ventas a las administraciones públicas?

Otro tema importante son las ventas al exterior, pues se puede considerar en cierto modo que es una manera de medir indiscutiblemente la competitividad. Por ello le preguntamos: ¿Cuál es el porcentaje de las exportaciones que representan las ventas totales? Esta cifra la queríamos saber tanto de una manera agregada por el conjunto de la CSI

como para las tres líneas de producción, planos largos y transformados, para los años 1994, 1995 y 1996.

Pasando a los temas más estrictamente presupuestarios, observamos que este año aparece una asunción de deuda de Altos Hornos de Vizcaya-Ensidesa de 98.450 millones. ¿Esta es la única ayuda que recibe del Estado o existen otras aportaciones por otros conceptos del presupuesto? Si es así, ¿cuáles son? Esta pregunta se la hacemos porque en el cuadro de financiación de Altos Hornos de Vizcaya-Ensidesa que se adjunta a los presupuestos aparece como aportación de capital una partida de 130.000 millones de pesetas. ¿De dónde procede exactamente esta partida? ¿Quién está interesado en aportar capital a la parte latente, según sus palabras de la comparecencia del año pasado, de la siderurgia pública de nuestro país?

El año pasado también le pedíamos su opinión sobre la manera de conceder las ayudas. ¿Por qué se concede esta ayuda mediante asunción de deuda y no mediante un método más transparente y como tal se computa como gasto del Ministerio de Industria? En su opinión, ¿cuáles son las posibles ventajas de este método? Tengo entendido que es la sencillez, sin embargo, consideramos que lógicamente esa sencillez no lleva aparejada la claridad suficiente.

De todos modos, los costos que supone para la sociedad el mantener una empresa pública con pérdidas no sólo son las aportaciones que hay que realizar sino también los costes, en términos de eficiencia, para el resto del sistema. Es decir, en nuestro país la mitad de la producción siderúrgica es privada y la otra mitad es pública. Lo que queremos decir es que la existencia de una actividad pública subvencionada durante tan largo tiempo, como ha ocurrido con la siderurgia, distorsiona mucho el mercado impidiendo que la actividad privada pueda tener el desarrollo que podría haber tenido si la empresa pública no hubiera recibido durante tantos años esas largas ayudas. Nos interesa conocer cuál es su opinión sobre este tema y si se ha dificultado en nuestro país el crecimiento de la industria privada por haber ido a una eficiencia en la gestión de la pública.

¿Qué opinión le merece que el regulador pueda ser al mismo tiempo uno de los regulados en un sector en el que existe competencia o, dicho de otra manera, qué opinión le merece que altos cargos de la Administración ocupen puestos de consejeros en las empresas públicas?

Por otra parte, existen negociaciones para que el capital privado entre en el capital de la CSI, por lo menos en algunas de las líneas de producción. Nos interesa conocer en qué situación se encuentra en la actualidad, cuáles son sus previsiones al respecto, si está previsto que con la entrada de capital privado se traspase la gestión y si es verdad que esas negociaciones no han llegado a buen fin porque el sector público quiere mantener a toda costa el poder de gestión en sus manos.

De los diez mil empleos que se van a eliminar, según el plan aprobado por la Unión Europea, más de 2.500 tendrían que haberse suprimido en 1995, según la memoria de los presupuestos de Industria para 1995. ¿Qué ha ocurrido realmente este año 1995? ¿Cuál sería la evolución de la plantilla para 1996? ¿Por qué no aparece esta información en la memoria de los presupuestos, como ha ocurrido en

otras ocasiones? Nos gustaría saber a qué plantas corresponden las reducciones para este año y cuál va a ser el método o métodos que se van a emplear para dicha reducción.

Por otra parte, en la cuenta de pérdidas y ganancias aparece el valor de producción para el año 1996 de la CSI, es decir, del grupo rentable dentro de la siderurgia pública, que disminuye en 5.000 millones. ¿A qué se debe esta reducción en un año en el que se supone que tiene que considerarse la recuperación? ¿Se debe a una reducción en el precio esperada o a una reducción en la producción? Lo anterior, unido a los gastos externos y de explotación —aumenta en más de 5.000 millones— trae como resultado que disminuya el valor añadido de la empresa para 1996. ¿Cómo se valora este hecho?

Por otro lado, el endeudamiento, sobre todo a corto plazo, de la CSI, es decir, insisto, de la parte que tiene que ser rentable, aumenta de manera importante durante 1996, a pesar de ser un ejercicio en el que se preveían beneficios. ¿A qué se debe esta política de endeudamiento? ¿Se puede considerar cerrado en los momentos actuales el plan de competitividad que afecta a la CSI y a las sociedades Planos Largos, Transformados y Acería Compacta? El plan de competitividad contempla importantes reducciones laborales que el Ministerio de Trabajo autorizó en un máximo de 5.905 trabajadores del 93 al 96, mediante prejubilaciones, jubilaciones y bajas incentivadas. ¿Qué grado de cumplimiento se ha aplicado en 1995 y qué se prevé para 1996? ¿Qué previsiones existen para 1996 de consumo de acero en España? ¿Cómo van a desarrollarse las exportaciones y qué precios más o menos va a tener el acero en este año?

Un problema muy importante es que dado el carácter restrictivo de los presupuestos, nos interesa conocer en qué estado se encuentran las inversiones comprometidas siguientes: la remodelación de los hornos altos de Gijón, que estaban presupuestados en 47.212 millones, la ampliación del parque de minerales, la red de gas, la modificación del ferrocarril que uniría las factorías de Gijón y Avilés, el tren de bandas en caliente en Avilés y el arranque de la línea de galvanizados de Galmed

Por otra parte, también nos interesa conocer cuál va a ser la inversión de la CSI y de las sociedades que hemos mencionado anteriormente en investigación y desarrollo; qué resultados económicos se esperan para la CSI en 1995 y, por último, si va a estar presente el Principado de Asturias en los nuevos órganos de administración de las nuevas sociedades.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Hernando Fraile): Para contestar a sus preguntas, tiene la palabra don José Manuel García Hermoso.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION DE LA SIDERURGIA INTEGRAL** (García Hermoso): Buenas tardes, señorías, Presidente.

Lo primero que me permitirán ustedes que les diga es que comparezco aquí como Presidente de dos grupos de compañías, el grupo HV Ensidesa Capital, S. A., y sus sociedades afiliadas, el grupo CSI, Corporación Siderúrgica, ya que la vieja Corporación de la Siderurgia Integral cambió su nombre en abril de este año 1995 por el de HV En-

sidesa Capital, S. A. En esa medida, como ustedes han podido comprobar y el señor Landeta ha señalado en sus preguntas, la compañía que tiene aportaciones presupuestarias este año es exclusivamente el grupo HV Ensidesa Capital, S. A., y sus sociedades afiliadas Altos Hornos y Ensidesa. Por el contrario, el grupo CSI —que, como ustedes saben, no significa nada más que eso, CSI, Corporación Siderúrgica— no tiene ninguna aportación.

A riesgo de mezclar cosas, voy a tratar de contestar, primero, a las preguntas del Grupo HV Ensidesa Capital, que, como digo, es el que llamamos en lenguaje de trabajo grupo latente, es decir, que está en práctica liquidación. Y luego, haré algunos comentarios sobre el grupo CSI, Corporación Siderúrgica, que es al que señala otra parte de las preguntas hechas por el señor Landeta.

En primer lugar, como el señor Landeta ha señalado muy bien, el conjunto de aportaciones del Estado para este año, según el anexo, al grupo HV Ensidesa Capital, S. A., es de 130.297 millones de pesetas, que supone una cuantía inferior a la inicialmente prevista en las estimaciones que teníamos del año pasado. Esas aportaciones están compuestas de los 98.450 millones de pesetas de asunción de deudas, otros 18.247 millones de pesetas de ampliación de capital de HV Ensidesa Capital y el pago de acciones del grupo CSI por 13.600 millones de pesetas. Finalmente, se ha determinado por parte de los accionistas y de la Administración que éstas debían ser las cifras a incluir por la modalidad fundamentalmente de asunción de deuda, dada la naturaleza de la Agencia Industrial del Estado, que no puede hacer aportaciones financieras. Entonces, se ha elegido esta modalidad por la razón que le acabo de explicar. Lo primero que le quiero señalar al señor Landeta es que todas estas aportaciones que forman parte del conjunto de aportaciones contempladas para el plan de competitividad, tienen como único objetivo y finalidad el poder proceder a una liquidación ordenada a lo largo de los próximos más de cinco años de las antiguas sociedades Altos Hornos de Vizcaya y Ensidesa, Empresa Nacional Siderúrgica, y su sociedad matriz que ahora se denomina HV Ensidesa Capital. Estas aportaciones es lo que va a permitir que la liquidación de estas compañías sea ordenada y no traumática, y la dedicación de los fondos es, como hemos explicado algunas veces, fundamentalmente para hacerse cargo de los complementos de pensiones, de las prejubilaciones que se incluían en el plan de competitividad y de todas las personas prejubiladas en las reestructuraciones anteriores, de forma tal que en estos momentos, si mis datos están bien, el personal pasivo que es beneficiario de estas ayudas son aproximadamente 25.000 personas en el año 1995 y serán del orden de 26.000 a lo largo del año 1996. Estas personas son las destinatarias de una importante parte de las ayudas establecidas para el año que viene. Estos fondos también nos van a permitir devolver préstamos que las compañías tenían de sus actividades en años anteriores y devolver toda una serie de deuda institucional, tanto con las haciendas públicas como con Seguridad Social. Luego, en gran parte, los fondos que se reciben van al mismo tiempo a incrementar los ingresos de otras instituciones públicas.

Mi opinión sobre la asunción de deuda es que me parece un procedimiento, desde el punto de vista de la Com-

pañía, alternativo a la aportación directa de fondos y supone un ingreso extraordinario, pues nos va a permitir ir reponiendo de forma periódica la situación patrimonial de estas compañías que de otra forma podrían incurrir en una situación de quiebra técnica. Por tanto, el procedimiento de la asunción de deuda es válido, tanto desde el punto de vista contable como financiero, para el mantenimiento de estas compañías en situación de práctica liquidación.

En la medida en que los fondos que se están aportando van única y exclusivamente, insisto, a HV Ensidesa Capital, que, como ustedes saben, son compañías que han abandonado su actividad siderúrgica en gran medida, y en Ensidesa, como ustedes saben, solamente queda la producción de radio en Avilés, y en Altos Hornos prácticamente, hasta su cierre definitivo, queda la producción de bovina caliente, estando el resto de la producción siderúrgica en el conjunto de cese y planos, cese y largos y cese y transformados; en la media, insisto, en que estos fondos van destinados a la liquidación de estas compañías, me parece que los fondos que se van a recibir no deberían ser juzgados como perturbadores de la competencia, antes al contrario, lo que están permitiendo es el origen de un grupo que debe ser competitivo, que es el grupo CSI, Corporación Siderúrgica, y que es un grupo que no puede recibir ningún tipo de ayuda del Estado y, por tanto, debe ser rentable y esa imposibilidad de recibir ayudas se ha recogido en la decisión comunitaria del 17 de diciembre de 1993.

Entiendo que precisamente el hecho de haber constituido el grupo CSI, Corporación Siderúrgica, y los resultados que hasta ahora estamos obteniendo y las previsiones existentes dan razón al proceso realizado y, por tanto, es de esperar, como hemos dicho en alguna otra ocasión, que en un período relativamente próximo se puedan comenzar colaboraciones con otros industriales que no van a tener más remedio que ser privados, puesto que en estos momentos en España todas las demás compañías que se dedican a la actividad siderúrgica son privadas y en Europa, después de las privatizaciones de Usinor Sacilor, de Siderurgia Nacional Portuguesa, de Ilva Laminati Piano, adquirida por parte del Grupo Riva, y de Oest-Alpine que se está privatizando ahora, la única siderurgia pública que va a existir va a ser CSI y, por tanto, un complemento al proceso hecho es el de la entrada de accionistas privados.

No es cierto que el no acuerdo de alguna negociación se deba a nuestro interés irreductible en mantener el control de la gestión, porque eso depende de cuál sea el porcentaje de participación que se esté dispuesto a adquirir y los accionistas, una vez que han adquirido el capital de la sociedad, deciden cómo es la gestión que se ha de tener.

La evolución de la plantilla. Las bajas del año próximo están, según las previsiones, alrededor de las 1.200 personas menos, final de año sobre final de año. Y como el señor Diputado conoce bien esas bajas se producen por los métodos pactados con algunos sindicatos, en el acuerdo que se alcanzó en febrero del año 1993, que son todas ellas prejubilaciones y bajas voluntarias, aparte de las bajas naturales que en todo tipo de organización empresarial se producen.

La caída de ventas del año 1996 sobre el año 1995 se debe precisamente al hecho de que vamos a caer en volumen, puesto que estamos cerrando las actividades de Vizcaya, y solamente caen en ese porcentaje dado que, digamos, la evolución de precio año sobre año, año 1996 sobre año 1995, y esto que damos en llamar «mix» de productos y de mercados, nos va a permitir mantener unos precios medios superiores en el año 1996 sobre 1995.

El endeudamiento a corto plazo imagino que se debe a las adquisiciones del año y a la política de pago a proveedores que se va a mantener, amén de que, apoyados en la generación de caja que estamos obteniendo gracias a los beneficios importantes que se obtendrán en el año 1995 y que confiamos mantener en 1996, prácticamente todo el endeudamiento bancario que teníamos previsto hacer debería ser endeudamiento a largo plazo.

Nuestra estrategia financiera y la estrategia financiera contemplada en la creación del grupo CSI, Corporación Siderúrgica, es muy sencilla. Nosotros lo único que queremos para el grupo CSI Corporación Siderúrgica es parecernos tanto en la composición de nuestros fondos ajenos como en la composición de nuestros fondos propios a lo que es nuestra competencia en Europa, y para eso hemos estudiado con cierta profundidad la estructura financiera de los balances de todos nuestros competidores y lo que estamos es diseñando una estructura media.

Me pregunta el señor Landeta también si considero que está cerrado el Plan de competitividad. Diría que en lo que se refiere a las definiciones estratégicas el Plan de competitividad está finalizado en una gran parte. Sin embargo, en lo que se refiere a las medidas operativas el Plan de competitividad, como todo el mundo sabe, no se ha implementado, por decirlo de forma sencilla, más allá del cincuenta por ciento. ¿Por qué? Porque lo que nos queda por realizar es la ejecución de toda la reestructuración industrial: hay que finalizar el cierre de Altos Hornos de Vizcaya, hay que poner en marcha la acería compacta, hay que ejecutar y poner en marcha las inversiones en Asturias, aquellas que el Diputado señor Landeta ha mencionado. Por lo tanto, la única situación que se ha producido es que, afortunadamente, nuestras previsiones se van cumpliendo, apoyados en que nuestra presencia en el mercado es bastante más fuerte puesto que en muchos casos las adquisiciones minoritarias que hemos hecho de algunos distribuidores nos están garantizando unas compras más estables y también a mejores precios. Estamos siendo capaces de obtener buenos resultados, y esto lo que nos permite es afrontar el programa de reestructuración dentro de estos mejores resultados, con unas ciertas expectativas favorables.

En relación con las bajas autorizadas, la verdad es que no he acabado de entender las cifras que ha dado el señor Landeta, porque las bajas autorizadas por el Ministerio de Trabajo eran de 9.707 personas y, hasta la fecha, más o menos, la reducción de plantilla desde el año 1992 hasta ahora viene a ser de unas 7.500 personas, en conjunto, grupo nuevo o grupo viejo, siendo la plantilla actual de CSI, Corporación Siderúrgica, del orden de las 12.200 personas.

- Efectivamente, como dice el señor Landeta, exportar es un síntoma de competitividad, según y cómo, porque no es

lo mismo exportar a terceros países en exportaciones discontinuas que exportar a Europa o exportar en productos más elaborados. Como el señor Landeta conoce, nosotros hemos decidido, como estrategia defensora del margen unitario de nuestros productos y por tanto de nuestros beneficios, concentrarnos fundamentalmente en el mercado nacional y ser muy selectivos con las ventas de exportación.

Las inversiones comprometidas, como usted sabe, desde que se define la necesidad de una inversión hasta que luego se hace el diseño de ingeniería básica, la ingeniería de proyecto, se ordenan, se instalan y se ponen a funcionar los equipos puede pasar, dependiendo de los casos, entre un año y dos años. Una vez asumidos los retrasos en términos de meses, es decir, siendo el mes cero el mes de origen, independientemente de que ese mes de origen sea junio de 1992 o abril de 1993, nosotros estamos siendo capaces de mantener el calendario de programación del Plan de competitividad, incluso de acortarlo. Por lo tanto, el programa de inversiones se mantiene, y ya, yendo a realizaciones físicas concretas, está previsto que en próximas fechas, es decir, de manera inmediata, comiencen ya las fundaciones de los Hornos Altos de Gijón; en el tema del ferrocarril que une los Hornos Altos de Gijón con la Acería de Avilés ya se van tomando medidas desde hace cuatro meses; sobre el TBC de Avilés este verano ya hemos hecho algunas modificaciones y, probablemente, hasta el verano que viene no podremos hacer otras. Una de las situaciones que se produce en este Plan es que, con vistas a mantener la capacidad de producción al máximo posible, tenemos que hacer estas modificaciones sin perder producción y, por lo tanto, lo tenemos que hacer en fechas en las que están previstas paradas de mantenimiento. Por ahora, esto va saliendo bien, pero es uno de los grandes riesgos que existe en la ejecución del Plan, y éste es uno de los ejemplos de que la ejecución del Plan en medidas operativas está aproximadamente hacia la mitad.

Respecto a Galmed, Galmed lleva ya en funcionamiento hace más o menos un año.

En inversiones en I+D somos una empresa más o menos modesta; en estos momentos, nuestros gastos reales probablemente no superen los 500 millones de pesetas, cifra ridícula para nosotros, pero como somos conscientes, una de las tareas prioritarias de este año 1996 es la definición de un plan de producto y, una vez que tengamos establecido este plan de producto, podremos fijar con mayor ambición el proceso de inversión en investigación y desarrollo.

También quisiera señalar que todo esto del desarrollo y la investigación son temas bastante caros, donde las colaboraciones son necesarias y, a veces, las colaboraciones se realizan a nivel de la industria. Les recuerdo el programa del coche ultraligero, que es un programa, a nivel de lo que es el Instituto Internacional del Hierro y del Acero, donde participamos treinta y dos compañías, un programa con el cual pretendemos batir —no tengo ninguna duda de que la industria lo va a conseguir— a todos los materiales alternativos que pretenden ocupar la posición del acero en la industria del automóvil.

Este tipo de programas van a seguir complementados con programas de investigación conjunta en otros productos, por ejemplo en la hojalata para empaquetamiento. No me cabe duda alguna de que también va a ser necesario llegar a acuerdos bilaterales, es decir que una política de investigación y desarrollo agresiva va a ser uno de los quicios en los que se van a apoyar posibles colaboraciones con otros industriales.

Los resultados de 1995, tal y como se recoge en los anexos a los Presupuestos Generales del Estado, para CSI Corporación Siderúrgica, esperamos que estén dispuestos alrededor de 30 ó 35.000 millones de pesetas, y para 1996 nuestro interés está en mantener un determinado porcentaje de beneficios sobre recursos propios que sea similar al obtenido en este año.

Quiero señalar que los anexos a los presupuestos, y por tanto las cifras incluidas, están hechos hacia el mes de mayo o junio, por lo que esas cifras concretas, probablemente, se verán alteradas cuando se vayan preparando los presupuestos con información más actualizada. Eso no va a suponer ninguna apelación nueva a los presupuestos, puesto que nos encontramos capaces de mantener al mismo tiempo los resultados del grupo HV, Ensidesa Capital, que, como digo, es el único que va a obtener aportaciones presupuestarias.

Finalmente, me referiré a las dos primeras preguntas del señor Landeta. Tengo que confesarle que, en estos momentos, no recuerdo el famoso coste del retraso en la aprobación del Plan de la Unión Europea. Si le soy sincero, le diré que estas cosas no se pueden medir. Está bien que se trate de tener una estimación, porque de alguna forma permite luchar por las ayudas, pero creo que la cantidad exacta no es relevante. Lo que es relevante es el gran número, que no discrepa del que usted ha dicho.

Respecto a nuestra política de ventas, CSI, como empresa, no vende grandes cantidades a otras empresas ni instituciones públicas, fuera de lo que sean nuestras ventas a Astilleros y al Ministerio de Obras Públicas para el trazado de algunos tramos ferroviarios. En este segundo caso, la mayoría de nuestras ventas se hacen directamente a las empresas constructoras que han contratado con el Ministerio de Obras Públicas el trazado de las líneas.

Creo que he tratado de responder dentro del tiempo, aunque me he excedido, a todas las preguntas que el señor Landeta me había formulado.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Hernando Fraile): Por un tiempo muy breve, y le pediría que lo cumpliera, tiene la palabra el señor Landeta, para hacer las aclaraciones a sus preguntas que estime oportunas.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: Respecto a la cifra que le señalé de 5.905 puestos de trabajo que había determinado el Ministerio de Trabajo como cifra tope de extinción de puestos de trabajo, en el anexo de las cuentas anuales del informe de gestión, de 31 de diciembre de 1994, precisamente realizado por la Empresa Nacional Siderúrgica Ensidesa, en su página 5, al hablar de excedentes laborales, dice: El plan de competitividad contempla importantes revi-

siones laborales. Y en ese sentido, con fecha 4 de febrero de 1993, la Subdirección General de Reestructuración de Empresas del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, autorizó a la empresa a extinguir las relaciones laborales hasta un máximo de 5.905 trabajadores, que habrán de causar baja en la empresa entre el mes de febrero de 1993 y el 31 de diciembre de 1996. Es lectura textual de su propia memoria.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION SIDERURGICA INTEGRAL** (García Hermoso): Esas son las cifras de Ensidesa.

El señor **LANDETA ALVAREZ-VALDES**: En segundo lugar, me interesaría conocer el tema de las exportaciones, porque parece que, en la producción, el interés principal de Ensidesa tiende a que se fortalezca el mercado nacional. Respecto al mercado exterior parece que había gestiones para una implantación en el norte de Africa. En el momento actual, ¿hay algo sobre este tema?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Hernando Fraile): Tiene la palabra el señor Presidente de la Corporación Siderúrgica Integral, para contestar al señor Diputado.

El señor **PRESIDENTE DE LA CORPORACION SIDERURGICA INTEGRAL** (García Hermoso): Respecto de las exportaciones insisto en que, fundamentalmente, las dos empresas exportadoras, por la naturaleza de los productos, son CSI Planos y CSI Largos.

Sinceramente, no me suena mucho lo que el señor Landeta ha dicho respecto de la implantación en el norte de Africa. Como posición estratégica, de lo que tratamos es de hacernos fuertes en el mercado doméstico y en los mercados más próximos a nosotros, y desde esa perspectiva, efectivamente, los distintos países del norte de Africa son un objetivo para nosotros. En estos momentos, las mayores exportaciones de nuestras compañías están en relación con Argelia, algo con Túnez, pero estamos poco contentos con nuestra presencia en Marruecos, donde trataremos de hacer lo que se pueda.

Respecto de la cifra de trabajadores, como muy bien usted ha señalado, se refería exclusivamente a Ensidesa.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Hernando Fraile): Muchas gracias, señor García Hermoso.

Interrumpimos la sesión durante breves segundos, para despedir al señor García Hermoso, agradeciéndole su presencia.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE AESA (MARTINEZ DE ALBORNOZ BONET). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001673.)**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE ASTANO (MARTINEZ DE ALBORNOZ BONET). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001677.)**

El señor **VICEPRESIDENTE (Hernando Fraile):** Señorías, vamos a continuar con el orden del día y vamos a proceder a la comparecencia de don Carlos Martínez de Albornoz Bonet, Presidente de Astilleros Españoles y Presidente de Astano. Le pregunto al solicitante de la comparecencia, don Arsenio Fernández de Mesa, del Grupo Popular, si desea que se realicen ambas comparecencias conjuntamente. (**Asentimiento.**) Dado que va a realizarlas conjuntamente, deseo agradecerle ese detalle, con el fin de recuperar el tiempo, en el que vamos algo descontrolados.

Sin más, por el Grupo Popular, tiene la palabra don Arsenio Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO:** Señorías, señor Presidente de Astilleros Españoles, después de este período de auténtica agitación en los astilleros —y, desde luego, avanzándole que no voy a hacerle ningún tipo de pregunta relacionada con el Plan estratégico de competitividad ni con lo que se vaya a firmar, porque para eso solicitamos la comparecencia oportuna del Ministro de Industria—, nos gustaría, señor Martínez de Albornoz, hacerle una serie de preguntas concretas sobre los presupuestos de este año, incluidas algunas de las reflexiones que vienen comprendidas dentro de lo que es el Plan estratégico de competitividad, de las previsiones que había allí realizadas en cuanto a pérdidas durante este ejercicio, programadas para el ejercicio del año 1996, y el programa ulterior de 1997; quisiéramos saber si han variado o no con las nuevas expectativas, con la diferencia de la reducción de personal y de plantillas que está prevista, con las nuevas contrataciones que se realicen y con la cartera de pedidos que tengamos en la actualidad.

En cualquier caso, señor Presidente de AESA y de Astano, con la desaparición del Ini, este año, en los anexos de los presupuestos que he estado consultando, en la deuda que el Estado asume tanto de AESA, que son 78.000 millones de pesetas, como de Astano, que asciende a casi 15.000 millones de pesetas, estamos viendo una vez más cómo los entes intermedios restan transparencia a las ayudas públicas, y esto es algo que nosotros hemos venido diciendo durante los últimos años en materia presupuestaria. Sin embargo, el sistema de subrogación en la deuda de las empresas por el Estado es bastante poco transparente, desde nuestro punto de vista. En ese sentido, referido concretamente a Astilleros Españoles y a Astano —hago las preguntas conjuntamente—, me gustaría saber cuáles son los motivos por los que usted cree que el sistema de financiación, en este caso concreto de Astilleros Españoles y Astano, no se realiza mediante las respectivas transferencias corrientes o de capital que quedarían reflejadas en las respectivas partidas presupuestarias, por qué no se hace de esta manera. Nos gustaría saber si, aparte de estas ayudas, reciben ustedes alguna otra de los presupuestos por cualquier otro concepto, independientemente de los que he citado. Por ejemplo, entre las partidas que se incluyen en el capítulo 7, el Programa 732B, reconversión, reindustrialización, denominado como primas a la construcción naval, de las que hemos venido hablando con amplitud durante este último año, asciende a 20.000 millones de pesetas, y

las transferencias de capital para compensación de intereses de préstamos para la construcción naval ascienden a 1.100 millones de pesetas.

En el presupuesto de explotación de AESA, adjunto a los Presupuestos, aparece una partida de 400 millones de pesetas bajo el título de subvenciones de explotaciones de otros, que no son ni el Estado ni entes públicos estatales. Nos gustaría saber de dónde proceden exactamente esos fondos.

¿Qué porcentaje representan, tanto para Astano como para AESA, las ventas a otras empresas públicas sobre su facturación total y qué porcentaje de las ventas totales representan las ventas a las administraciones públicas? Nos gustaría saber qué porcentaje de las compras totales de AESA y de Astano se realizan a otras empresas dentro de la propia división naval y cuánto representa el porcentaje de las exportaciones sobre las ventas totales en cada una de las dos empresas.

De lo que se desprende de la lectura de los presupuestos, al observar la cuenta de pérdidas y ganancias de AESA, vemos que en el año 1995 aumentan el valor de la producción y el valor añadido y, sin embargo, también aumentan las pérdidas. En el año 1996 ocurre lo contrario, disminuyen el valor de la producción y el valor añadido, pero también disminuyen las pérdidas. Se debe, en gran parte, a la partida del resultado procedente del inmovilizado, ingresos y gastos excepcionales. ¿Nos podría explicar más concretamente el Presidente de Astilleros Españoles la evolución de esta partida concreta?

También hay otra partida que explica en parte este hecho, la de otros gastos, que, de suponer 700 millones de pesetas en el año 1994, ascienden este año 1995 a 8.679 millones de pesetas para desaparecer en el año 1996. ¿A qué se debe la evolución de esta partida llamada otros gastos?

Nos gustaría saber qué opina el Presidente de AESA, si es que puede decirlo, sobre los retrasos en los pagos de las primas y de qué manera están afectando tanto a AESA como a Astano, es decir, de qué manera están afectando a Astilleros Españoles y a Astano los gastos financieros que se están originando.

Porque por otro lado, señor Presidente de Astilleros Españoles, estamos convencidos de que en la cuenta de resultados de pérdidas y ganancias, es decir, de lo construido el año pasado, aproximadamente en cifras globales —no sé si lo son—, el valor de ventas ha representado unos 90.000 millones de pesetas; probablemente haya una diferencia de 1.000 millones de pesetas de pérdidas única y exclusivamente en materia de construcción, a la hora de construir barcos, probablemente, las pérdidas que engrosa Astilleros Españoles en su conjunto vengán derivadas de los gastos financieros que se están originando en muchas ocasiones, en gran parte de ellas por no cobrar las primas a la construcción naval en su debido momento. Nos gustaría que hiciera una valoración de este aspecto.

Por último, como pregunta concreta de los Presupuestos Generales del Estado, nos gustaría saber de qué manera puede valorar el Presidente de Astilleros Españoles la puesta en funcionamiento del Fondo de Garantía para la construcción naval, que esperamos que pueda ser útil en

breve plazo, tan pronto como el Gobierno ponga la línea adecuada para su utilización.

En definitiva, señor Presidente de Astilleros Españoles, nos gustaría saber el plan de futuro de estos Astilleros, no desde el punto de vista del acuerdo laboral alcanzado entre la empresa y los sindicatos sino, una vez que se ha alcanzado ese acuerdo laboral, cuál es el real plan de futuro de inversiones, de contrataciones, de cartera de pedidos, para que efectivamente el año que viene se invierta la tendencia permanente de pérdidas de Astilleros Españoles. En este sentido, le pregunto al señor Presidente de AESA si han variado en algo, a día de la fecha, las previsiones presupuestarias que existían con antelación a la presentación del Plan estratégico de competitividad, una vez que se ha presentado y que los cierres de Sevilla y Cádiz ya no son efectivos —la reducción de plantilla pasa prácticamente de 5.200 trabajadores a 3.800—, y si la reestructuración o modificación que ha sufrido ese Plan estratégico de competitividad incidirá de una manera tan importante como anteriormente se había previsto con la presentación que hizo del mismo en el mes de junio.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Hernando Fraile): Para la contestación de las preguntas por usted formuladas, tiene la palabra el Presidente de AESA, don Carlos Martínez de Albornoz Bonet.

El señor **PRESIDENTE DE AESA** (Martínez de Albornoz Bonet): En primer lugar, respecto a la pregunta que hacía el Diputado señor Fernández de Mesa sobre valoración de las pérdidas en los años 1995 y 1996, vamos a descomponer los resultados en ordinarios y extraordinarios. Los resultados ordinarios serían el fruto de las operaciones de construcción, con todos sus costes anexos, y los resultados extraordinarios serían la resultante de los costes de reestructuración, es decir, los costes específicos del Plan. **(El señor Vicepresidente Dávila Sánchez ocupa la Presidencia.)** Para el año 1995 está previsto que, en los resultados ordinarios de la división, las pérdidas sean del orden de 45.000 millones de pesetas. En los resultados extraordinarios, las pérdidas serían del orden de otros 45.000 millones. Eso totalizaría 90.500 millones de pérdidas para este año, pero hay que diferenciar claramente, insisto, entre resultados ordinarios y extraordinarios.

Con relación al año 1996, la previsión de pérdidas en resultados ordinarios disminuiría hasta 17.700 millones y, en los resultados extraordinarios, disminuirían, a su vez, a 24.200 millones, totalizando la suma de ambos conceptos del orden de 41.000 millones de pesetas de pérdidas. Es decir, se nota claramente el esfuerzo inversor que supone el Plan de reestructuración, cuya cuantía es muy importante en este año. Hay que tener en cuenta que la mayor parte de los costes de salida de personal, de los excedentes, está centrada en este año y tiene una repercusión muy notable en la cuenta de resultados ordinarios del año que viene. La previsión para el año 1997, aunque todavía no está cuantificada en los presupuestos, sería de ir a un equilibrio en los resultados ordinarios, es decir, claramente una mejora en esta línea.

En cuanto a las aportaciones, efectivamente tiene razón el señor Diputado, lo que ha previsto el accionista es que sea por subrogación de deuda. Hay que tener en cuenta que la estructura de capital, debido a las pérdidas acumuladas durante todos estos años pasados, hace que en todas las empresas del grupo los fondos propios sean negativos. Es decir, tenemos fondos propios negativos, estamos en el mínimo legal para poder existir como sociedad anónima, por lo que estamos acudiendo de forma permanente al endeudamiento. El sistema que ha utilizado el Ministerio de Industria ha sido el de subrogarse parte de la deuda que tenemos con los bancos, debido a las cuantías que el señor Diputado ha mencionado con antelación.

Tenemos unas ayudas del orden de 400 millones de pesetas para Astilleros Españoles. Esa es una pregunta específica. Es una ayuda que tenemos de las administraciones públicas. Es decir, en algún tipo de contratos de I+D que tenemos suscritos con algunas administraciones públicas, están previstos 400 millones de subvención en el año 1996 para el grupo Astilleros Españoles.

Respecto a su pregunta de qué porcentaje de ventas tenemos con otras empresas o administraciones públicas, tengo que decirle que en estos ejercicios no tenemos previsión alguna de ventas a ninguna empresa pública, ni tampoco a administraciones públicas. Hay que tener en cuenta que nuestros buques son prácticamente para la exportación y, aunque hay algunas empresas públicas operando en este mercado, en estos ejercicios —no en otros pasados y esperamos que en el futuro— no tenemos participación alguna de estas empresas en cuanto a los ingresos. Puede haber alguna reparación que pudiéramos hacer para alguna de ellas, pero no están previstas como una obra principal de nuevas construcciones.

En relación al porcentaje de compras, he de señalar que nos abastecemos de los suministros normales, como cualquier otro constructor naval en España. Concretamente, hay una empresa pública, cuyo presidente me ha antecedido, que es la CSI, a la cual compramos prácticamente todo el acero. Por lo demás, estoy repasando de memoria y no se me ocurre ningún aspecto fundamental en cuanto a las compras o aprovisionamientos que nosotros hacemos; es decir, estamos comprando de lo que nos da el mercado. Hay que tener en cuenta que un 90 y tantos por ciento de los suministros proceden del mercado nacional.

El señor Diputado ha preguntado también por el porcentaje de exportación y tengo que decirle que no tengo la cifra exacta, pero calculo que, para el año 1995, puede ser del orden de un 85 por ciento, y para el año 1996 podrá ser de un 90 por ciento. Quiero decir que solamente un 10 o un 15 por ciento puede ser para armadores españoles; lo demás es todo para la exportación.

Decía el señor Diputado que aumenta el valor de la producción y el valor añadido y aumenta también la pérdida, y que en el año siguiente varía de una forma distinta. Le voy a explicar por qué ocurre eso. Hoy por hoy, el 50 por ciento de nuestros costes lo paga el cliente con su precio y el otro 50 por ciento lo paga el Estado, vía pérdidas o vía ayudas. Eso es una barbaridad y es lo que el plan de competitividad que estamos elaborando, que hemos presentado

y hemos negociado con los sindicatos, pretende cambiar. De hecho, lo que nos ha ocurrido es que, cuanto más obra hemos hecho, hemos perdido más dinero, por esa estructura de costes totalmente disparatada. Eso es lo que pretendemos cambiar y en un futuro próximo se va a producir un cambio copernicano; es decir, vamos a generar márgenes positivos, que es lo que realmente precisamos, como es normal en cualquier tipo de negocio. Creo que ésta es la explicación de lo que preguntaba el señor Diputado.

Me comentaba también el tema del retraso de las primas, con cantidades precisas. En este momento, nosotros tenemos derecho de cobros derivado de las primas a la construcción naval que, para el conjunto de la división, suponen del orden de 23.000 millones de pesetas. Evidentemente, eso genera unos costes financieros que están repercutidos en nuestras cuentas. Esto de las primas es una situación fluida puesto que, como conoce el señor Diputado, se van generando derechos de cobro de primas en función de una serie de hitos de construcción. En cualquier caso, la instantánea de la situación de derechos de cobro de primas a la construcción naval son esos 23.000 millones de pesetas que le he dicho anteriormente.

Me preguntaba S. S. qué opino del fondo de garantía y quiero decirle que la medida que ha sido promovida a propuesta del Congreso de los Diputados, que el Ministerio de Industria está articulando vía CESCE, me parece muy importante. Según tengo entendido, fue aprobada por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, pero todavía no se ha puesto en vigor. En cualquier caso, a todos los constructores navales nos parece una medida muy interesante y muy positiva para potenciar la contratación.

El señor Diputado me comentaba también el plan de futuro de nuestros astilleros y he de señalar que, hasta este momento, hemos tenido tres problemas fundamentales en la estructura de costes del grupo. En primer lugar, tenemos unos resultados operativos negativos, es decir, que lo que nos cuesta hacer el barco es menos de lo que nos paga el cliente; tenemos un segundo problema por mala productividad y mala competitividad por el problema añadido que supone el exceso de personal de estructura para la carga que somos capaces de captar del mercado, y tenemos un tercer problema, que son los costes financieros excesivos debidos a la acumulación de pérdidas que ha producido una descapitalización de las compañías con fondos propios negativos. El plan que hemos negociado con los sindicatos, en esta primera instancia, resuelve los dos últimos problemas, esto es, el del exceso de plantilla que teníamos y también el de los costes financieros, puesto que, de aprobarse por Bruselas, permitiría recuperar esa capitalización para la empresa. Quedan pendientes de solucionar —y eso es lo que vamos a desarrollar en los dos próximos años— todas las mejoras de la competitividad para hacer que los resultados de las operaciones sean positivos y generen los márgenes suficientes para dar una retribución adecuada al capital, como requiere cualquier empresa en funcionamiento. En ese sentido, yo soy optimista. Con la negociación, hemos solucionado dos de los problemas. Ha sido una condición necesaria, no suficiente, para conseguir la

competitividad, pero ahora se ha creado un clima imprescindible para alcanzar el objetivo de una buena relación entre la dirección y los trabajadores de cada uno de los astilleros que, en definitiva, son los que tienen que conseguir esa mejora de la competitividad. Existe una serie de programas articulados y vamos a trabajar en los dos próximos años para lograr que en ese horizonte de 1997 consigamos el equilibrio. En ese sentido, soy optimista.

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

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Señor Presidente de AESA, al margen de que haya quedado sin comentar alguna partida como la de otros gastos, que sufre una evolución de 700 millones de pesetas en el año 1994, pasa en 1995 a 8.679 millones de pesetas y desaparece en el año 1996, nos gustaría saber a qué se debe la evolución de esta partida de otros gastos.

También quisiera que nos dijera, señor presidente de AESA, independientemente de esos 23.000 millones de pesetas que usted ha mencionado en relación a los retrasos en los pagos de primas, qué gastos financieros están originando estos retrasos en el pago de las primas porque, si a esos 23.000 millones de pesetas les sumamos los gastos financieros, probablemente estemos llegando a esos 45.000 millones de pérdidas que usted dice para el año 1996, con lo cual puede que se caiga por su base otro tipo de planteamientos que se vienen haciendo desde hace tiempo.

Señor presidente de Astilleros, nos gustaría saber qué contratos y con qué otras administraciones públicas tienen en I+D, porque quizá mucha de la falta de competitividad que tenga Astilleros Españoles en estos momentos se deba a que todo lo que ha venido invirtiendo el Ministerio de Industria en I+D, desde hace muchos años, no se haya plasmado en producto y nos encontremos con que hay astilleros en España donde tengamos que seguir haciendo barcos de tipo repetitivo porque no tenemos la innovación tecnológica suficiente como para acceder a un mercado moderno. Hay que tener muy en cuenta —yo me imagino que usted lo tendrá dentro de sus planes— que dentro de muy pocos años habrá una liberación del tráfico de cabotaje y España tendrá que estar a la cabecera de la construcción naval en tráfico de cabotaje, barcos de tipo medio, porque, de lo contrario, perderemos no sólo el tráfico sino también el mercado.

Señor presidente de AESA, hay una cuestión a la que tampoco ha contestado, aunque me imagino que su respuesta sería exactamente al revés de lo que ha dicho. Dice: Los resultados operativos son negativos, porque los barcos nos cuestan menos de lo que nos pagan. Será exactamente al contrario, los barcos nos están costando más de lo que nos están pagando por ellos, ¿no? Probablemente sea ésa la situación. Sin embargo, señor Presidente de Astilleros Españoles, yo no entiendo cómo los resultados ordinarios previstos para el año 1996 pueden ser 17.000 millones de pesetas de pérdidas, exactamente los mismos que había en la presentación del Plan Estratégico de Competitividad. ¿No han variado? ¿La previsión de los resultados ordina-

rios y extraordinarios sigue siendo la misma para el año 1996, presupuestada plurianualmente para el año 1997, o va a haber alguna variación en esas previsiones que tienen ustedes como consecuencia de las variaciones que han existido dentro del Plan Estratégico de Competitividad que ustedes han negociado?

Me gustaría, señor presidente de Astilleros Españoles, que, en materia de jubilaciones, que no están presupuestadas, ni aparecen por ninguna otra parte dentro del presupuesto, cosa lógica, porque está en el Plan Estratégico, que no se cometiera el mismo error que en el año 1984, y ustedes lo saben; es decir, que no se produzcan jubilaciones dirigidas exclusivamente a los cuadros indirectos, a los técnicos de diseño, de producción, etcétera, y que solamente se fijen en los directos. Hay que tener mucho cuidado, señor presidente de Astilleros Españoles, y con eso concluyo, con no descapitalizar humanamente los astilleros. No puede ser que dentro de unos años nos encontremos con que es necesaria otra reconversión, y no porque sobre personal, sino porque el que nos quedamos no es el justo y el preciso para hacer competitivo cada uno de nuestros astilleros, que es lo que viene pasando durante los últimos años. Por tanto, me gustaría saber, señor Presidente, si usted tiene, en este caso concreto, alguna posición, que la tendrá, para poder explicar a esta Cámara en qué sentido se van a llevar a cabo estas jubilaciones para que no se descapitalice humanamente cada uno de los astilleros del grupo AESA.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor presidente de Astilleros Españoles para cerrar el debate. Le ruego, si es posible, una cierta brevedad, para recuperar un retardo que llevamos sobre el horario previsto, en el bien entendido de que si considera que dar alguna información por escrito le ayuda para responder a la información requerida, tiene un plazo de 72 horas, a partir de ahora, para hacerlo.

El señor **PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES, AESA** (Martínez de Albornoz Bonet): Señor Fernández de Mesa, en relación con la partida de otros gastos que ha mencionado, no tengo aquí el detalle; por tanto, se lo enviaré, como ha sugerido el Presidente, en un plazo de 72 horas. Ya he tomado nota de los 8.779 millones y cero en 1996.

Con relación al retraso del cobro de los 23.000 millones de las primas, tengo que decirle que eso nos está produciendo un coste financiero.

Lo que quiero comentar con alguna precisión es que, con relación a los resultados del año 1994, por tomarlo como un tipo de año reciente, los costes financieros han sido del orden de 12.000 millones de pesetas en el año 1994; es decir en esos 12.000 millones están incluidos la falta de capital, la falta de fondos propios, los fondos propios negativos, así como cualquier otro coste. Un retraso del orden de 23.000 millones puede suponer un coste del orden de dos mil y pico millones de pesetas al año, que es lo que supone un retraso de estos cobros de primas en un período de un año, puesto que los tipos de interés son los normales del mercado. En cualquier caso, son esos 12.000 millones.

En la estructura de costes del año 1994, el resultado del exceso estructural de plantilla ha sido de 16.000 millones adicionales; es decir, la subactividad.

Por último, los resultados de las operaciones han supuesto 17.000 millones de pérdidas. Todo ello ha totalizado 45.000 millones de pérdidas durante el año 1995. Estos son los tres conceptos básicos.

Lo que nosotros pretendemos solucionar con el plan son tres problemas: por un lado, una mejora de la competitividad, puesto que es un plan de competitividad, que nos permita tener resultados operacionales positivos que den suficiente retribución al capital y cubra los costes financieros normales. En segundo lugar, una capitalización, como está prevista en el plan, que nos permita tener unos costes financieros correspondientes al tres por ciento sobre ventas, como es normal en cualquier tipo de operaciones. Y, por último, una subactividad considerada normal, es decir técnica, debido a la inadecuación de los distintos gremios en cada uno de los astilleros, con relación a la carga de trabajo. Todo ello está dentro de los parámetros normales. Ahora bien, dos de esos problemas están ya solucionados, tanto con el acuerdo a que hemos llegado con la parte sindical como con la aprobación del plan por Bruselas que nos permite esa capitalización. El tercer problema, que es el que estamos trabajando de forma intensa, se refiere al plan de mejora de la competitividad que tenemos hasta 1998, plan que espero que en el año 1997 dé los suficientes frutos como para tener un resultado global positivo.

Con relación al tema de las ayudas, tenemos suscritos dos contratos, uno con la Junta de Andalucía y otro con la Comunidad Autónoma de Asturias para recibir esas ayudas de I+D, ayudas absolutamente legales, no solamente bajo un punto de vista interno, sino también ante Bruselas, puesto que, como S. S. sabe, están autorizadas en los distintos porcentajes del 50,35 y 25 por ciento, según sea el tipo de ayuda.

Con relación al tema que planteaba de las jubilaciones, tengo que decirle a S. S. que hemos hecho un tratamiento de excedentes que nos permita ser selectivos para evitar el problema de descapitalización humana de los astilleros. En ese sentido, tenemos previsto, por un lado, retenciones de personal, porque estimamos que, aun teniendo derecho a la jubilación, es fundamental que permanezcan en el astillero hasta el año 1998, que es la fecha de terminación. Por otro lado, tenemos también previstas incorporaciones externas de personal, no solamente joven, sino de personal con una formación adecuada para desempeñar esos puestos de responsabilidad. En ningún caso queremos producir esa descapitalización humana. Esto nos parece fundamental mantenerlo. Esta ha sido la razón por la cual las edades de jubilación de los diversos astilleros ha sido diferente, porque se ha pretendido buscar el menor impacto social en este tratamiento de excedentes, salvaguardando la capitalización humana de los distintos astilleros.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor presidente de Astilleros Españoles por su contribución en los trabajos de la Comisión de esta tarde.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA (CASADO GONZALEZ). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 212/001678.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Continuamos con la siguiente comparecencia, del Presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, don Mariano Casado González, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular, en cuyo nombre el señor Fernández de Mesa tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Señor presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, prácticamente hace un año comparecía usted recién nombrado presidente de esta compañía para hablarnos de las previsiones de futuro de la empresa. En este trámite parlamentario le voy a hacer unas preguntas muy concretas: La dependencia de los presupuestos de Defensa continúa siendo vital para la Empresa Nacional Santa Bárbara; por tanto, nos gustaría saber cómo ha evolucionado la dependencia de los presupuestos de Defensa en el año 1995 y las previsiones que hay para finales del año 1995 y el año 1996. Es decir, qué proporción real representan las compras de Defensa sobre el total de la facturación de estos dos últimos años. Atendiendo a lo que el señor Presidente de la Comisión decía en la comparecencia anterior, esperando que pueda ser en el plazo de 72 horas, como establece el Reglamento de la Cámara, me gustaría que me remitiera estos datos, que comprendo que no tenga en estos momentos o que probablemente no tenga tiempo para exponerlos, desagregados para los diferentes centros de trabajo. Esto es, la proporción que representan las compras de Defensa sobre el total de su facturación en estos años desagregado para cada uno de los centros de trabajo de Santa Bárbara.

¿Cree usted, señor presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, que el actual presupuesto de Defensa contribuye realmente a crear un marco estable a lo largo del plazo que una empresa como Santa Bárbara necesita para poder planificar mejor su estrategia de futuro y tener alguna posibilidad de convertirse en una empresa realmente viable?

Este año el Estado va a asumir una deuda de Santa Bárbara por valor de 29.500 millones de pesetas. Aparte de esta cantidad, señor Presidente, ¿recibe Santa Bárbara alguna otra directamente de los presupuestos del Estado, por ejemplo, en investigación y desarrollo? Nos gustaría saber por qué concepto la recibe y en qué cantidades para los años 1995 y 1996; si pudiera ser, también desglosado por centros. Nos gustaría asimismo saber a qué cantidad ascendería, en su conjunto para estos años, si se suman las ayudas del INI, otras posibles ayudas de los presupuestos y la parte del presupuesto que Defensa gasta en la Empresa Nacional Santa Bárbara.

Teniendo en cuenta que el sector de exportaciones depende en gran parte del factor político y normalmente se basa en ayudas al desarrollo por parte del Estado a terceros países, y teniendo en cuenta también que disponer de un producto competitivo y, en su caso, este segundo factor

tiene un peso importante como, por ejemplo, en el sector de construcción naval que acabamos de ver, puesto que los pedidos suelen ser de una menor dimensión y más frecuentes, me gustaría saber, señor Presidente, en el caso concreto de esos 15.000 Cetme, aproximadamente, que pretende vender la Empresa Nacional Santa Bárbara al Ejército de Tierra español, en qué momento se encuentran esas posibles o hipotéticas negociaciones que puedan existir, para su venta.

En las previsiones de 1995 y 1996, nos gustaría saber cuál es el valor de las exportaciones de la Empresa Nacional Santa Bárbara y qué porcentaje representan sobre el total de la facturación. Asimismo, qué proporción de esas exportaciones no están basadas en algún tipo de ayuda del Estado español a terceros países.

Vengo de la Comisión de Defensa, donde comparecen los jefes de Estado Mayor de los tres ejércitos. En concreto, el jefe del Estado Mayor del Ejército de Tierra acaba de decir que parece que el acuerdo para cofabricar el Leopard puede ser que vaya por buen camino y que puede suponer un importante alivio para la empresa a partir del año 1997 o el año 1998. Me gustaría saber, desde su punto de vista, cuál es la situación actual del acuerdo y qué implicaciones se derivarían de ello para Santa Bárbara, en el supuesto de que se culmine positivamente. También, en el supuesto de que supusiera la cancelación de este acuerdo, de qué manera podría valorarlo el presidente de Santa Bárbara.

El desajuste entre la capacidad de la empresa y la carga de trabajo existente alcanza en la Empresa Nacional Santa Bárbara unos valores muy por encima de los realmente admisibles. Así, en el segundo trimestre de este año —según la información que se nos ha facilitado—, la subactividad en el conjunto de la empresa se sitúa en torno al 80 o al 85 por ciento, y en algunas factorías alcanza cifras cercanas al 99 o al 100 por ciento. Esto ocurre a pesar de que la capacidad de producción ha sufrido severos recortes en los últimos ejercicios. Parece claro que la subactividad es un factor que explica, en gran parte, los malos resultados de su empresa y, además, es origen de un importante gasto, de manera directa o indirecta, de los recursos públicos. En este sentido, nos gustaría saber si se ha producido alguna variación en estos últimos meses, en cuanto a la subactividad se refiere, y cómo se prevé que evolucione durante el próximo año.

Hay un tema preocupante —objeto de su comparecencia, creo recordar, del año pasado por estas fechas, en materia presupuestaria— sobre la diversificación y la búsqueda de proyectos alternativos a la producción de armas, tema al que esta empresa ha dedicado grandes esfuerzos, pero parece que están existiendo problemas con los trabajadores, a pesar de haber un acuerdo, y que las previsiones no se están cumpliendo. Por ejemplo, todavía estamos en la mitad de las recolocaciones para este año. Por tanto, nos gustaría saber, señor presidente, las cifras que usted tiene en este momento para este año y las previsiones que existen para el año que viene, así como la explicación de los problemas que están originándose en el caso concreto de la factoría de La Coruña, que en este último tiempo están tomando mayor relevancia.

En la cuenta de pérdidas y ganancias —que viene adjunta a los presupuestos— queda reflejado un importante crecimiento en el valor de la producción de la empresa para el año 1996. Pasa de 7.741 millones de pesetas a 15.000 millones de pesetas, que supone un incremento prácticamente del 93 por ciento. Nos gustaría saber a qué se debe este incremento, si es a un aumento de las unidades vendidas o a un incremento de los precios, y si las nuevas ventas están destinadas al mercado nacional o al de la exportación. Y nos gustaría, si pudiera ser, que nos concretase las previsiones para el año 1996.

En esta empresa, donde la subactividad es cercana, en su cómputo general, al 85 ó 90 por ciento, los gastos de personal se elevan a un 11,2 por ciento. Nos gustaría saber también a qué se debe este aumento en una partida en la que no se incluyen las posibles indemnizaciones de las que se están hablando estos últimos días.

Termino, señor Presidente, preguntándole al señor presidente de Santa Bárbara si puede hacer algún tipo de valoración sobre la situación que atraviesa en estos momentos la Empresa Nacional Santa Bárbara, las previsiones de futuro, de acuerdo con los presupuestos de la Defensa, y más concretamente con los presupuestos de Defensa para este año, que no crecen en términos reales, sino que disminuyen en 100 millones de pesetas, que con el incremento del tres por ciento, aproximadamente, probablemente nos encontremos con que este año tengan una incidencia negativa en la Empresa Nacional Santa Bárbara. El incremento del tres por ciento del PIB o el 4,5 por ciento de la inflación prevista hará que este presupuesto, que prácticamente no se ha movido durante el último ejercicio, tenga menor incidencia entre las empresas que dependen del sector estratégico de la defensa.

El señor **VICEPRESIDENTE**: El señor presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara tiene la palabra para responder a las solicitudes de información. Pero también le reitero que, en caso de que lo considere conveniente, puede acogerse al derecho de aportar la información por escrito, siempre y cuando sea en el plazo de 72 horas a partir de ahora.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA** (Casado González): Voy a intentar responder a casi todas las preguntas de S. S., lo que ocurre es que no sé de qué tiempo dispongo, puesto que es una lista bastante extensa. Respecto a algunas tengo aquí documentación, pero respecto a otras tendré que remitirlas en el plazo que ha dicho el señor Presidente.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Intente la mayor concisión posible, pero en caso de que se sobrepase, yo se lo recordaría, no se preocupe.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA** (Casado González): Muchas gracias.

Su señoría ha empezado su lista de preguntas haciendo una valoración del presupuesto de 1995 y las previsiones

para 1996. Efectivamente, las ventas que hemos programado para 1995 espero que se cumplan en una gran parte. En estos momentos tenemos aproximadamente realizado casi el 60 por ciento de dichas ventas.

Distinguiendo lo que es Grupo Santa Bárbara de lo que es la Empresa Nacional Santa Bárbara, creo que en una gran parte S. S. se refería a esta última, porque en el Grupo están incluidas SBB, que es una sociedad de blindados, EISA, en Toledo, que no depende tanto como SBB del Ministerio de Defensa. Por tanto, me voy a remitir a Santa Bárbara, porque es lo adecuado. Para la Empresa Nacional Santa Bárbara, las ventas en el mercado nacional, que en un 90 ó 95 por ciento son el Cuartel General del Ejército de Tierra, el otro cinco por ciento sería el Ministerio del Interior, la Armada y el Ejército del Aire, más o menos en esa proporción, están estimadas, al terminar el año 1995, en 3.800 millones de pesetas. Las ventas en el mercado exterior serían aproximadamente de unos 1.200 ó 1.300, lo que da un total de ventas de 5.300 millones de pesetas para 1995.

Por el contrario, en 1996 las previsiones de ventas en el mercado nacional se acercan ya a los 4.800 millones de pesetas. Sigo manteniendo esa proporción de aproximadamente el 90 por ciento para el Ministerio de Defensa, en definitiva, para el Cuartel General del Ejército de Tierra, y las ventas en el mercado exterior suponen 2.400 millones de pesetas. Los porcentajes no los tengo, pero son fáciles. Aproximadamente, en 1995 un 25 por ciento está derivado al mercado exterior y para 1996 somos más optimistas gracias a un contrato que hemos firmado con Arabia Saudita de repuestos de BMR y se acerca ya casi al 30 o al 40 por ciento del total de ventas de la Empresa Nacional Santa Bárbara.

Yo le facilitaré, en el plazo de 72 horas, la desagregación por los centros de trabajo. Sí le puedo avanzar ya que La Coruña no tiene ninguna venta en 1995 ni previsiblemente en 1996; que Valladolid tampoco y que, por tanto, las ventas van a estar centradas principalmente en lo que es Murcia, Granada, Palencia sobre todo, Oviedo y parte de Trubia, como he dicho al principio. En cualquier caso, tendrá los porcentajes de cada uno e incluso de los productos.

¿Cómo contribuye el presupuesto del Ministerio de Defensa a la problemática de Santa Bárbara? En una proporción muy pequeña. La verdad es que las previsiones para 1996 hablan de unas ventas de 4.500 millones de pesetas. Hay que tener en cuenta que nuestra plantilla actual son 2.300 personas. Se ve claramente insuficiente ese nivel de pedidos para mantener una actividad tal como está diseñada estructuralmente desde el punto de vista industrial en Santa Bárbara. De ahí que nuestro plan de reestructuración se base en la concentración de actividades y, sobre todo, en dejar únicamente tres fábricas con la actividad de defensa: Trubia, Palencia y Granada.

Efectivamente, el Estado, a través del Tesoro y la Agencia Industria del Estado, asume deuda por 29.500 millones de pesetas. Esa cantidad va a resarcir las deudas generales por las pérdidas de 1995, es decir, no es una cantidad referida a las pérdidas de 1996. Con la creación de la Agencia Industrial del Estado vamos a recibir el 1 de enero del año

siguiente las pérdidas generadas por la actividad del año anterior. Hasta ahora se venía ingresando en la mitad del año siguiente y luego la otra mitad al final del año siguiente. Ahora esto nos va a ahorrar una serie de gastos financieros que vienen reflejados en la documentación que creo que está en poder de su señoría.

¿Recibe otra cantidad por I+D? Recibimos cantidades de I+D bajo pedido por parte del Ministerio de Defensa para el desarrollo de algunos productos. Improvisadamente intentaré darle la cifra exacta: me parece que en 1995 hemos debido recibir aproximadamente unos 200 ó 300 millones de pesetas, una parte dedicada a los programas Pizarro y otra parte a algunos productos, como puede ser el desarrollo del cañón 155, que el Cuartel General del Ejército nos ha dicho que empecemos a estudiarlo.

En cualquier caso, eso no son subvenciones, sino que son pedidos que el Cuartel General del Ejército o el Ministerio de Defensa no puede hacer y, por tanto, contrata con nosotros ese servicio. Son servicios que realiza como cualquier otra empresa y que factura al Cuartel General del Ejército.

Existen otra serie de ayudas mínimas, que no creo que superen los 50 millones de pesetas, provenientes del CDTI y algunos otros organismos que se dedican a la incentivación de la investigación y el desarrollo de todos los productos, no sólo de defensa sino también civiles.

Ayudas del INI y del Ministerio de Defensa, por tanto, no hay ninguna. Yo creo que el presupuesto es claro, este año más claro que nunca, desagregando lo que es nuestra cuenta de resultados y nuestro origen y aplicación de fondos. Por tanto, puedo decir que la Empresa Nacional Santa Bárbara no recibe más que la ayuda que está reflejada en el presupuesto para 1996.

Su señoría también ha hecho una referencia a los cetmes. Hay almacenados en La Coruña 15.000 cetmes del calibre 5,56 y también hay otros 10.000 del calibre 7,62. El presupuesto del Ministerio de Defensa no contempla ninguna cantidad para 1996. Para 1997 sí está hablando de unas inversiones plurianuales de 500 millones de pesetas, absolutamente insuficientes para acabar con las existencias de los 15.000 cetmes de 5,56 que son en los que está interesado el Ejército. Estamos en negociaciones para hacer, no voy a decir un saldo, pero sí un acuerdo de aprovisionamiento de esos cetmes, para ver si durante el año 1996, haciendo las necesarias transferencias presupuestarias, o sacando alguna otra cantidad del crédito ampliable del Plan Norte, pudiésemos trasvasar esos cetmes al Cuartel General del Ejército.

En cuanto a las previsiones para 1995 y 1996, le diré que los niveles de pérdidas que están contempladas en 1995 para la Empresa Nacional Santa Bárbara serían de 27.500 millones de pesetas y para 1996 de 23.243, exactamente. Así está considerado también en el presupuesto, en la documentación que tiene S. S., e incluyen aproximadamente unos 11.000 ó 12.000 millones de pesetas de costes de reestructuración. Creemos que en 1996 la empresa tiene que terminar su reestructuración para tener unas previsiones de pérdidas más razonables, del orden de 4.500 ó 5.000 millones de pesetas, a partir de 1997 y siguientes.

También me ha preguntado sobre las consecuencias del Leopard. Yo no sé si me estoy saltando alguna pregunta, pero en todo caso luego podremos hacer una revisión de sus demandas de información. Nosotros estamos hablando con una empresa fundamental que está dedicada a la fabricación de los carros Leopard en Alemania, que se llama Krauss-Maffei. Hemos tenido bastantes conversaciones. Queremos llegar a un acuerdo de colaboración industrial para que la cofabricación sea un hecho en España, en nuestra fábrica de Sevilla y una parte en Trubia. Lo que pasa es que muchas veces el inicio del programa, el arranque, con las perspectivas presupuestarias que tenemos, nos hace ser relativamente prudentes. No queremos llegar a acuerdos que estén vacíos de contenido y queremos hacerlo sobre una base mucho más real, como puede ser la mínima adscripción de una cantidad presupuestaria para este programa. Pero nuestro empeño es que la cofabricación de los Leopard se haga en España, creando una sociedad probablemente entre Krauss-Maffei y SBB, que es la factoría de Sevilla, al 50/50, y podamos presentar un programa industrial, en el que el Ministerio de Industria está muy interesado, para la cofabricación con los distintos proveedores españoles en conjunción con los alemanes.

Yo confío mucho en este programa, porque verdaderamente nos puede facilitar una parte de la difícil salida que tiene Santa Bárbara tanto en Sevilla como en Trubia. Estamos hablando de fabricaciones que podrían empezarse en los años 1998 y 1999, no son tan inmediatas.

Efectivamente, los datos que tiene S. S. sobre la subactividad de la empresa así son. La media es del 80 por ciento. No ha variado prácticamente en este tercer trimestre en el que estamos y para el cuarto las previsiones son igualmente malas. Hay factorías como La Coruña y Valladolid que están en el dos por ciento de actividad, es decir, nada, puesto que lo único que se hace es desmilitarización en Valladolid y algún tema de mantenimiento en La Coruña, pero lo malo es que las perspectivas son iguales, es decir, seguir con la misma subactividad.

Creemos, de todas formas, que en 1997 pueda haber algo más de actividad en Palencia, que está ya casi en el 40 por ciento, y algo más en Murcia, el 42 o el 43 por ciento, pero no cabe duda que tenemos un déficit de actividad grande en esas factorías que van a abandonar la actividad de defensa. Para eso estamos buscando inversiones alternativas.

En cuanto a las cifras actuales de recolocaciones le diré —lo he estado preparando esta mañana y por eso lo quiero decir exactamente— que durante el año 1995 nosotros hemos recolocado ya, es decir, gente que estaba trabajando en Santa Bárbara y que ahora está trabajando en otros sitios, 255 personas. La distribución es: 38 en Toledo, entre LM y A y A, que son dos empresas creadas, y 22 en ICESA, que con las 81 que están previstas para finales de 1995 en DDO, en Fevesa y en otra serie de empresas que hemos creado, hacen que esas recolocaciones, junto con los vigilantes —que no sé si se acordará S. S. que el año pasado estuvimos hablando de ello—, lleguen a 255 personas y las previsiones para 1996 son de aproximadamente 500 pue-

tos de trabajo creados, quiero decir de verdad, personas trabajando en otros puestos de trabajo.

Efectivamente hay problemas. La Coruña es uno de ellos. Los sindicatos por una parte quieren mantenerse en lo que es el halo protector de la empresa pública y de defensa. Nosotros pensamos que las perspectivas, sobre todo para La Coruña, no son nada, porque parece ser que el Cuartel General del Ejército está pensando en abandonar la fabricación de los Cetmes e incluso están pensando en un nuevo fusil que habría que estar estudiando y eso daría un plazo bastante grande. Yo digo a los sindicatos que siempre será mejor hacer discos duros que no hacer nada, porque los fusiles Cetmes han pasado un poco a la historia. Por tanto, yo creo que al final los acuerdos, la sensatez y la racionalidad imperarán, supongo y, por tanto, durante estos meses que quedan de 1995 y todo el año 1996 podríamos tener 200 trabajadores de La Coruña recolocados en el proyecto de Discos Duros de Ordenador.

Me parece que S. S. ha debido trastocar algún dato cuando preguntaba por la cifra de ventas, que en el Presupuesto habla de 14.000 millones de pesetas comparados con los del año pasado de 7.000 millones. Yo ahí querría decir que tal vez se estén comparando cifras del Grupo de Santa Bárbara con Santa Bárbara. Cuando incluimos SBB, es decir, la fábrica de Sevilla, hay que tener en cuenta que el programa Pizarro va a dar un gran impulso a esta fábrica de Sevilla, SBB, y, por tanto, SBB va a vender cuatro mil ciento y pico millones de pesetas en 1996. Probablemente, eso haga saltar las cifras de los 7.740 millones de pesetas de Santa Bárbara de 1995 con el Grupo Santa Bárbara, que incluye IGSA (?), que también tiene unas ventas de 3.000 millones de pesetas, aproximadamente. Por eso yo creo que a lo mejor ahí puede haber algún error, pero estoy a disposición de S. S. para aclarar más cuáles son las cifras de cada una de las empresas.

En cuanto a que los gastos de personal suben el 11,2, la verdad es que no sé a qué se debe, porque concretamente durante el año 1995 —estamos hablando de 1996, que no hay convenio colectivo y, por tanto, todavía no hemos negociado subidas salariales, entonces no sé de qué derivan esos gastos— van a subir lo que decía el acuerdo del metal, y en 1996 mi intención —yo no sé si es el momento de decirlo— es que los incrementos sean cero. Ya sé que no es muy «polite», en el fondo, y no quiero avanzar ese tipo de cosas, pero en una empresa con unas pérdidas por empleado superiores a los 10 millones de pesetas creemos que hay que hacer un ajuste y un sacrificio desde todos los puntos de vista.

Yo no sé si me he dejado alguna cosa, excepto la promesa del envío de la desagregación de las ventas por centros de trabajo que ha pedido su señoría.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Gracias, señor Casado, por su esfuerzo y éxito en la concesión. El señor Fernández de Mesa tiene la palabra.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Gracias, señor Casado, por su exposición, yo diría por su sincera exposición de la realidad, quizás más allá de lo que

era requerible en este momento y en este trámite parlamentario, porque realmente si uno vuelve la vista hacia atrás, hace años nadie podría comprender ciertas y determinadas formas de pensar y de ver la empresa pública de representantes del Partido Socialista, pero, en fin, agradezco la sinceridad que usted ha tenido.

Señor Casado, usted ha hablado de que en el plan actual de reestructuración, con 2.300 personas, pretenden mantener Trubia, Palencia y Granada dedicadas a la actividad de defensa. Me gustaría saber qué va a pasar con las otras fábricas de La Coruña, Valladolid, Oviedo o Murcia.

Por otro lado, señor Casado, independientemente de decir que, efectivamente, tiene usted razón cuando yo me refería a los 15.007 millones de pesetas, que son del Grupo SBB y no solamente de Santa Bárbara, me gustaría una explicación, aunque sea por escrito y dentro del plazo que considere usted oportuno, ni siquiera las 72 horas, de a qué se debe el incremento del 11,2 por ciento en los gastos de personal cuando realmente lo que se pretende es la reducción de plantillas, como usted muy bien viene diciendo.

Por último, señor Casado, realmente si las perspectivas de La Coruña son malas, a mí me gustaría saber el futuro del proyecto de discos duros para ordenadores, porque las experiencias que ha habido en otros centros no son precisamente buenas, ni siquiera pueden en algún momento seguirse como ejemplo, por haber sido rechazados por algunos de sus compradores.

Y termino diciéndole, señor Casado, que, efectivamente, 500 millones de pesetas para el año 1997 es una cantidad meramente testimonial para la compra de Cetmes, pero que tener en cuenta que esos 15.000 Cetmes que están en el «stock» (esos 25.000 Cetmes de ambas clases que hay) no tienen nada que ver con el subfusil nuevo que me imagino que estarán desarrollando, o pensarán desarrollar dentro de esas inversiones de I+D que tiene previsto hacer el Ministerio de Defensa, porque, claro, a mí me gustaría que usted reconociera en este momento y en este trámite parlamentario, si es posible, que cada uno de los Cetmes que ustedes están ofertando al Ministerio de Defensa cuesta del orden de los 150.000 millones de pesetas (**Risas.**) (no, no, la compra de esos 15.000 Cetmes, no por unidad), con lo cual realmente nos encontramos con que la venta que se pueda hacer desde otros países, como puede ser Estados Unidos o Rusia, de unos subfusiles de idénticas características, o probablemente más modernos, se encuentren en torno a la tercera parte de lo que en estos momentos Santa Bárbara está pidiendo por esos Cetmes. Me gustaría saber si el precio del conjunto que ha ofertado Santa Bárbara por ese «stock» de Cetmes alcanza esa cifra de 150.000 millones de pesetas, si realmente es una cifra negociable o si, probablemente, en aras a eliminar ese «stock», está previsto que la Empresa Nacional Santa Bárbara negocie en algún momento con el Ministerio de Defensa la compra en otros precios.

Por último, señor Casado, simplemente quiero saber, independientemente de que la subactividad esté alcanzando los niveles que están previstos y que en estos momentos tenemos, tal y como se ha dicho esta tarde aquí, cuáles son las previsiones que tienen ustedes para que, en

el futuro inmediato, el año que viene, esta subactividad pueda descender y pasar a unas cifras con mayor carga de trabajo. Es decir, ¿tienen ustedes en previsión, independientemente de la recolocación en otros centros, el que esta subactividad disminuya de cara al próximo ejercicio? Tienen ustedes alguna previsión, alguna variación de un dos por ciento, un tres por ciento, un 20 por ciento? ¿En cuánto estima usted que, de cara al año 1995, puede descender la subactividad que, como usted ha reconocido, es realmente alarmante en Santa Bárbara?

El señor **VICEPRESIDENTE**: El señor Casado tiene la palabra para, con su intervención, dar por terminado la comparecencia.

El señor **PRESIDENTE DE EMPRESA NACIONAL SANTA BARBARA** (Casado González): Voy a empezar por las cifras. Yo comprendo que SS. SS., después de tantos miles de millones de pesetas de las empresas públicas en esta sesión, bailen los números, pero cuando se habla de 150.000 millones de pesetas por 15.000 Cetmes, no es así. Si nosotros estamos vendiendo los Cetmes aproximadamente a 100.000 pesetas cada uno, estaríamos hablando de 150, 1.500 millones de pesetas, o 15.000 incluso bailando los ceros, pero 150.000 millones de pesetas no es una cifra real. Ahí han bailado algún cero y, por tanto, no me gustaría que en las actas constara esa cifra. Ojalá los vendiésemos por 150.000 millones de pesetas. De cualquier forma, yo tengo que decirle que la salida de los Cetmes es una cuestión de reposición del Cuartel General del Ejército de Tierra. Hay Cetmes que tienen una vida útil de cinco o seis años, depende del trato que les pueda dar la tropa, pero es previsible que durante 1996 —no sé si a través del Plan Norte, como he dicho al principio— estos Cetmes puedan salir de La Coruña para que los tenga el Cuartel General del Ejército. No tiene sentido que nosotros hayamos fabricado esos Cetmes y estén depositados, porque nos están costando gastos financieros, y yo pienso hacer una oferta bastante asequible, de esas de aniversario, o no sé cómo llamarlas, para que se lleven los 15.000 Cetmes. **(Risas.)**

De cualquier forma, quiero dejar patente una cosa: cuando estamos hablando de recolocaciones, se está hablando de una cosa muy seria. En Santa Bárbara, con el nuevo plan que se ha presentado —y además como creo que el Grupo Popular ha pedido mi comparecencia en esta Comisión de Industria, yo estoy encantado, e incluso he pedido que lo aceleren, porque estoy deseando venir a explicarlo—, intentamos convertir esas pérdidas en inversión. No he tenido tiempo —y espero tenerlo en esa comparecencia mía— de explicar que la empresa ha hecho inversiones financieras durante 1995 por una cantidad cercana a los 1.000 millones de pesetas, que supone la creación de 300 puestos de trabajo, intentando sustituir aquellos que no tienen ninguna perspectiva en el mercado de la defensa. Yo no sé si los discos duros van a tener más mercado o no que los Cetmes, pero sí estoy seguro que a mí me van a comprar más discos duros que Cetmes. Los Cetmes los tengo fabricados y no pienso fabricar más, porque no

me va a demandar más. Por tanto, yo también querría apelar un poco a SS. SS. para que, cuando en sus provincias o sus demarcaciones oigan campanas, se acerquen a la empresa, para que digamos cuáles son los proyectos que tenemos en perspectiva, que sepamos también que con esas pérdidas de La Coruña, cifradas en 1.300 millones de pesetas anuales, lo que queremos hacer es reconvertirlas en una actividad que tenga más futuro que los Cetmes; que vamos a intentar que la gente que está en casa en regulación de empleo tenga un trabajo digno, como yo creo que pretenden todos los trabajadores, y no tengan un subsidio y que, por tanto, todo el plan de reestructuración de Santa Bárbara, que está basado en la diversificación y en la recolocación, sea apoyado por esta Comisión, igual que creo que está apoyado por casi todas las autoridades políticas de las comunidades autónomas.

Yo no sé si me he dejado alguna pregunta, desde luego sí revisaré el acta de la sesión para que no quede ningún dato sin contestar a Su Señoría.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, señor presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara por su contribución a los trabajos de esta tarde.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL BAZAN (ABELLAN GARCIA). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001679.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señorías, la siguiente comparecencia es la del presidente de la Empresa Nacional Bazán, don Eduardo Abellán, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular, en cuyo nombre tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

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

Señorías, señor presidente de la Empresa Nacional Bazán, realmente, con un presidente de la empresa recién nombrado las preguntas que se refieran a la gestión hasta este momento no servirían más que para realizar una lectura testimonial de qué es lo que ha venido pasando en la Empresa Nacional Bazán hasta estos días. Por tanto, voy a evitar ese trámite parlamentario.

Me gustaría saber del presidente —recién nombrado— de la Empresa Nacional Bazán, cuáles son las expectativas de futuro, cuáles son las consolidaciones de cartera de pedidos que en este momento existen y que piensa que se pueden consolidar en el futuro de cara a lo que es la empresa. Nos gustaría saber cuáles son las previsiones de personal que en estos momentos tiene el presidente de la Empresa Nacional Bazán. Nos gustaría saber la carga de trabajo que puede existir de cara al futuro, la subactividad que tiene el astillero en estos momentos y la que tiene prevista el presidente de la Empresa Nacional Bazán que se ejecute durante el próximo ejercicio; es decir, la actividad que puede llegar a haber. Nos gustaría saber, si es posible, la consolidación de proyectos que puede haber en cada uno

de los centros de trabajo, tanto en el de Ferrol como el portahelicópteros tailandés que se está construyendo en estos momentos, como el LPD, o como la consolidación del programa de fragatas FC, ya que, como usted muy bien sabe, y viniendo ahora de la Comisión de Defensa, donde ha intervenido el Almirante Jefe del Estado Mayor de la Armada, he podido oír que se ha producido un recorte de más del 50 por ciento en el programa y en el gasto plurianual previsto para la construcción de las fragatas, pasando de unos 3.500 millones de pesetas presupuestados para la anualidad del año 1996, a poco menos de 1.500 millones de pesetas; es decir, lo que cuesta exactamente la orden de ejecución del proyecto de la fragata. Qué va a suponer de desfase para la factoría de la ciudad de El Ferrol de no producirse la firma de la orden de ejecución y que el barco pueda estar en planos y en desarrollo a partir del 1.º de enero de 1996; el proyecto de cazaminas, en Cartagena, o las posibilidades de futuro de la construcción de los submarinos de la serie S-80, y en Cádiz no sólo lo que esté haciendo con cargo a los presupuestos de la Armada y lo que exista en su concierto con el Ministerio de Defensa, sino lo que está habiendo en estos momentos con respecto a Trasmediterránea y los «fast ferry» que se están construyendo en los astilleros del sur.

Por otro lado, señor presidente de la Empresa Nacional Bazán, nos gustaría saber, en cuanto a las previsiones existentes para terminar este año 1995 y para el año 1996, de qué manera evoluciona la dependencia de la Empresa Nacional Bazán de los presupuestos de la Armada y, el resto, que no depende de la empresa pública, por ejemplo, de la otra empresa, Trasmediterránea. También nos gustaría saber el porcentaje de facturación total que no depende ni de Trasmediterránea ni de la Armada.

Este año se van a recibir directamente las ayudas públicas del Estado, y no como en años anteriores a través del INI. Para el año 1996 la subrogación de la deuda del Estado asciende a un importe total de 15.762 millones de pesetas, lo que supone un importante incremento del 21 por ciento. Esto se debe al fuerte aumento de las pérdidas de la empresa, que pasan de 9.500 millones de pesetas el año 1995 a 14.783 millones de pesetas en 1996; es decir, que implica un incremento de las pérdidas del 54,74 por ciento. Nos gustaría saber, señor presidente de la Empresa Nacional Bazán —y usted debe tener conocimiento de ello—, cuánto de esto supone cargas financieras del astillero; cuál es la deuda que en estos momentos tiene contraída la Armada con la Empresa Nacional Bazán y a cuánto ascienden los costes financieros que tiene en este momento la empresa.

En la cuenta de pérdidas y ganancias hay una partida que tiene una variación muy grande, y nos gustaría que nos aclarase —si puede en estos momentos y, si no, por escrito, tal y como dice el Reglamento de la Cámara— la partida de resultados procedentes de inmovilizado e ingresos y gastos del inmovilizado, que de representar una cifra de 288 millones de pesetas positivos el año pasado, ha pasado a una cifra negativa de 6.178 millones de pesetas; espero que no me bailen las cifras en el presupuesto en esta ocasión, pero creo que efectivamente es eso. Pasa de 288 mi-

llones de pesetas en el año 1995 a una cifra negativa de 6.178 millones de pesetas. ¿Recibe la Empresa Nacional Bazán en estos presupuestos del año que viene alguna ayuda de los presupuestos por cualquier otro concepto?

Sobre las partidas que se incluyen en el capítulo 7, en el Programa 723B, de reconversión y de reindustrialización, denominadas como primas a la construcción naval, que asciende a 20.000 millones de pesetas, y transferencias de capital para compensación de intereses de préstamos para la construcción naval por valor de 1.100 millones de pesetas, quisiéramos saber si la Empresa Nacional Bazán se beneficia en algo. También quisiéramos saber cuál sería el porcentaje que representaría la facturación total, la cantidad para los años 1994, 1995 y 1996, datos que figuran en el presupuesto, si sumamos la asunción de la deuda del Estado.

En definitiva, señor Presidente, nos gustaría saber cuáles son las previsiones de futuro en cuanto a la posibilidad de que la Empresa Nacional Bazán acceda al mercado de construcción naval con idénticas garantías que el resto de los astilleros públicos españoles, si ustedes tienen la esperanza de que eso se produzca o si, por el contrario, seguirán construyendo, como en Cádiz, buques como el «fast ferry», al margen del Real Decreto que prohíbe la construcción para la Empresa Nacional Bazán de buques civiles o si, por el contrario, está previsto, de cara a los acuerdos OCDE, que la Empresa Nacional Bazán pueda hacer barcos de construcción civil en un futuro inmediato.

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

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL BAZÁN** (Abellán García): Gracias, señoría, por la benevolencia en el tratamiento que me dispensa al ser mi primera comparecencia como responsable de la Empresa Nacional Bazán.

Voy a tratar de responder a las preguntas que me ha hecho S. S., e intentaré hacerlo por el orden en que me las ha hecho; en cualquier caso, le ruego disculpe si no fuese así; finalmente tendremos la oportunidad de rectificar o modularlo de otra manera.

Respecto de las expectativas de futuro, realmente tengo que decirle que mi antecesor ha dejado una empresa que creo que está suficientemente bien ordenada, y ha tenido ocasión de expresarlo en ocasiones precedentes; obviamente, este presidente tiene que decirle que no va a modificar sustancialmente o de manera relevante ninguna de las actuaciones que haya podido realizar mi antecesor, al que, dicho sea de paso, me va a resultar muy difícil no ya mejorarlo, sino igualarlo.

Bazán creo que es una empresa que se ha propuesto ser uno de los mejores astilleros del mundo; para poder asumir ese compromiso naturalmente tiene una expectativa muy simple: conseguir cuanto antes un equilibrio económico. A partir de ahí, ¿cuáles serían, digamos, las estrategias para conseguir este deseo? Se lo voy a decir inmediatamente, si me lo permite. Partiendo del principio básico, que sería la consecución del equilibrio económico mediante una ma-

yor eficiencia en el proceso productivo, continuar con el ajuste de plantilla y seguir potenciando la capacidad tecnológica que tiene la compañía, que es ciertamente elevada, y mantener el principio de diversificación en el que actualmente la empresa se halla inmersa.

En cuanto al objetivo de mejora de nuestra capacidad y eficiencia mediante la reducción de los ciclos de ejecución de obra, no sé si a S. S. le interesa que se aporte más datos. En definitiva, las acciones serían planeamiento y modulación en todos los centros, integración de sistemas de información técnica y de gestión, disminución de gremios y eliminación de las prácticas actuales de trabajo. Tratando también de conseguir eliminar ese 20 por ciento de subactividad que actualmente tiene la compañía, se ve necesario proseguir, como decía antes, con la adecuación de las plantillas mediante los procedimientos de ajuste que vienen funcionando hasta el momento presente. En definitiva, en el año 1995, son jubilaciones a los cincuenta y ocho años, bajas por incapacidad y bajas incentivadas. Pretendemos mejorar la estructura de las plantillas, elaboración de proyectos propios en colaboración internacional para las necesidades del Ministerio de Defensa, financiar parcialmente proyectos y reducir costes de diseño para mejorar las ofertas y diseñar pensando en la eficiencia del proceso constructivo y en la venta de proyectos propios a astilleros de menor nivel tecnológico. Como decía, se trata de continuar con la política de diversificación, ya que, aunque las posibilidades de diversificación de un astillero militar son limitadas, entendemos que hay que aplicar estas habilidades tecnológicas a otras áreas de negocio que sean susceptibles de incorporar la tecnología. En este sentido, en cuanto a buques, creemos que hay que fomentar la exportación de buques paramilitares, buques de tecnología avanzada y de doble uso y construcciones civiles de carácter especial, como pueden ser buques de anticontaminación, lanchas de fibra de vidrio, etcétera. Otros productos posibles serían bienes de equipo, como turbinas, motores, etcétera, control de la propulsión y servicios, ingeniería de diseño y desarrollo, logística, informática, calderería pesada, fundición, detección de incendios, detección de objetos, plantas de cogeneración y aerorefrigerantes.

En el año 1995 ha disminuido la cifra de facturación a Defensa, frente al total en un *ratio* del 62 por ciento, que se reducirá en 1996 al 56 por ciento, cifra que no es espectacular, pero que sí indica una tendencia en cuanto a la posibilidad de penetración en el mercado a través de la política de diversificación que mi antecesor había diseñado. Por darle algunos datos relativos a la facturación a Defensa frente a la facturación total, en 1994 la facturación para Defensa era de 34.389 millones, que suponía el 59 por ciento de la actividad; en 1995, se está reduciendo al 47 por ciento, 28.200 millones, como digo, que supone el 47 por ciento; en 1996, las previsiones nos sitúan en el 39 por ciento, con 22.684 millones de pesetas. El resto en materia de defensa sería para otras defensas no españolas hasta alcanzar el 62 y el 56, y de este porcentaje hasta el cien por cien sería para actividades civiles.

Señor Presidente, ruego que me perdone el tiempo que utilizo en la localización de las diversas chuletas, porque el

señor Diputado ha hecho muchísimas preguntas para una persona que, como yo, todavía no conoce bien el mecanismo.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Abellán, también tiene la posibilidad de aportar por escrito cualquier otra información, incluso puede ser más ilustrativo; la única limitación que tiene es que sea en un plazo de 72 horas a partir de ahora.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL BAZAN** (Abellán García): En cualquier caso, voy a intentar dar las respuestas que estén a mi alcance, y las que no, con mucho gusto se las facilitaré por escrito.

Me pedía capacidad de carga de trabajo y subactividad prevista para el año 1995 y 1996, si no recuerdo mal, por factorías. En la factoría de El Ferrol, en 1995, la carga de trabajo prevista es de 2.183.000 horas, frente a una capacidad de 2.587.000, lo que supone el 84 por ciento. En 1996, las estimaciones son de una carga de trabajo de 2.168.000 horas, que representa el 90 por ciento de actividad con un 10 por ciento de subactividad exclusivamente. En Cartagena, la carga de trabajo es del 78 por ciento, con 1.007.000 horas y 277.000 de paro en 1995, y para 1996 se prevén 883.000 horas, 359.000 de paro, lo que representa el 71 por ciento de actividad. En San Fernando, el año 1995, la carga de trabajo es de 602.000 horas, de paro 287.000, lo que representa el 68 por ciento. En 1996, 678.000 horas, 244.000 de paro, que representa el 73 por ciento. En la fábrica de turbinas, la carga de trabajo es de 495.000 horas para 1995, la de paro es de 10.000 horas y supone el 98 por ciento. En 1996, las previsiones son 429.000, con 32.000 de paro, el 93 por ciento, es decir, disminuye ligeramente. En motores, en 1995, la carga es de 445.000 horas, 24.000 horas de paro, el 95 por ciento de actividad. Para 1996, 393.000 horas de carga, 41.000 de paro, 91 por ciento de actividad. En FABA, en 1995, la carga es de 126.000 horas, frente a 66.000 horas de paro, que representa el 66 por ciento, y para el año próximo, son 106.000 de carga de trabajo, 39.000 de paro, el 73 por ciento. En reparaciones, 825.000 de carga, 237.000 de paro, representa el 78 por ciento, y en 1996, 750.000 de carga, 210.000 de paro, representa el 78 por ciento. El total de la compañía, por tanto, nos sitúa una carga de 5.083.000 horas en 1995, 1.305.000 de paro, que significa tener una actividad en torno al 81 por ciento, y para 1996 la carga sería 5.407.000 horas, 1.163.000 de paro, una actividad consecuentemente en torno al 82 por ciento.

De no materializarse efectivamente el programa de F-100 para que pudiera entrar en vigor la próxima primavera, en este supuesto, obviamente tendríamos un bache muy importante a partir de 1997, que nos colocaría en una posición muy difícil en El Ferrol, tan difícil que prácticamente se consumiría en subactividad la mayor parte del trabajo del personal de El Ferrol.

Me preguntaba si había alguna ayuda. Tengo que decirle que no, en absoluto. Por primas a la construcción naval Bazán no recibe ningún tipo de primas, haciendo abs-

tracción de los conceptos que existen por I+D, que tienen una aplicación concreta en el estudio de programas *ad hoc*.

Señor Fernández de Mesa, si mis apuntes han sido correctos, creo que he respondido a toda la batería de preguntas que me había formulado. Seguro que me he dejado alguna, pero ahora tengo la oportunidad de hacerlo.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Fernández de Mesa.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO**: Señor Abellán, en primer lugar, quiero decirle que, aunque siga con la misma programación que tenía realizada el anterior Presidente de la empresa Nacional Bazán, espero que no sólo mantenga esas previsiones y sea capaz de realizarlas como él, sino que, en aras de la propia Empresa Nacional Bazán y de los casi 7.000 trabajadores que tiene hoy día en plantilla, no sólo iguale sino, si es posible, mejore su actividad. Para ello va a tener el apoyo de todos los grupos parlamentarios, o por lo menos el del Grupo Parlamentario Popular. Por consiguiente, espero que eleve su moral, a pesar de la empresa, y deseo que sea capaz de obtener mejores resultados que los alcanzados hasta ahora.

Es cierto que, desde el año 1984, la Empresa Nacional Bazán ha venido sufriendo unos recortes importantísimos y que ha pasado de cerca de 16.000 trabajadores a los 7.000 de la actualidad, pero también es cierto que la empresa ha sufrido una gran transformación y una gran innovación tecnológica y que ha dejado de copiar planos para tener sus propios diseños y ser, prácticamente, el único astillero del mundo, dentro de los de la defensa, que tiene una tecnología propia y capaz no sólo de construir barcos para las marinas de guerra sino de montar sus sistema de combate.

Con estos cambios totales que ha habido en el sistema de trabajo, y creo que usted ha dicho que va a continuar por esa línea de incrementar la productividad en torno a un 40 o un 50 por ciento, creo que se ha iniciado ya ese proceso de trabajadores polivalentes, al haber desaparecido el trabajo por parejas, etcétera. Hoy en día ya es una realidad que en todas las factorías existan trabajadores polivalentes, repito, pero nos alegramos de que continúe usted por ese camino.

He creído entender que se va a producir un decremento de hasta el 56 por ciento de la dependencia de los presupuestos del Ministerio de Defensa, que imagino que no sólo será destinado a actividades civiles sino también a lo que pueda suponer la exportación en el futuro. El que no pueda salir adelante el proyecto de la F-100, debido a los recortes que han sufrido este año los presupuestos de Defensa, hace muy poco halagüeño, y desde luego, con muy pocas expectativas de futuro, que pueda usted decir que prácticamente se muere la factoría de El Ferrol de la Empresa Nacional Bazán. A mí me gustaría saber, señor Presidente, en qué estado se encuentran en este momento los procesos de consolidación de esos proyectos a los que se ha presentado la Empresa Nacional Bazán. Por ejemplo, esta misma tarde, en la Comisión de Defensa, el Almirante Jefe de Estado Mayor de la Armada nos recordaba que

para no perder el *know how* sería importantísimo que la Empresa Nacional Bazán vendiera, que consiguiera colocar ese proyecto de submarinos para Tailandia. Nos gustaría saber en qué proceso se encuentra ese concurso al que la Empresa Nacional Bazán se ha presentado. Quisiéramos saber de qué manera se consolida o se presenta esa oferta para la construcción unos buques oceanográficos para Filipinas, o los patrulleros para Malasia, o el submarino al que acabo de referirme para Tailandia, o los buques de apoyo logístico que están previstos para Uruguay, o el programa de submarinos previsto para Chile, o las fragatas de la serie FFG de las que la Empresa Nacional Bazán ha realizado ya cinco para Turquía, otro país de la NATO, o si se ha ganado o no ese concurso de las cuatro fragatas para Suráfrica, así como saber —que sabemos todos que se ha ganado— en qué momento se encuentra la posible declaración de ese concurso adjudicado a la Empresa Nacional Bazán de España.

En definitiva, quisiéramos conocer algo sobre las expectativas de futuro, algo que nos haga ver un futuro no tan incierto para la Empresa Nacional Bazán, no tan dependiente de los presupuestos de la Defensa, y, por supuesto, señor Presidente, en cuanto el señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán reciba el acta mecanográfica de esta sesión, espero que la serie de preguntas que no han podido ser contestadas en este trámite parlamentario las conteste el señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán, sobre todo en lo que se refiere a la materia de consolidación de proyectos y a la estructura del futuro en cuanto a gastos financieros, etcétera. Se trata de una serie de preguntas que no voy a volver a repetir, señor Presidente, que figurarán en el «Diario de Sesiones» y a las que me gustaría que contestara dentro de lo que establece el trámite reglamentario, en cualquier caso, que lo conteste a la mayor brevedad posible.

En todo caso, señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán, por el bien de la empresa, quiero desearle todos los éxitos que pueda alcanzar y que mejore los resultados que hasta ahora se nos presentan, aunque no sean malos

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Abellán, para cerrar esta comparecencia.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL BAZAN** (Abellán García): Efectivamente, señor Fernández de Mesa, ruego disculpe S. S. porque lo tenía anotado pero lo he pasado de largo.

Respecto de los programas en curso y de futuro, creo que se refiere a programas en curso tanto en relación a cómo está la situación de la F-100 como a aquellos otros de exportación que sirvan para consolidar las previsiones que pueda tener la compañía. Para el programa F-100 en este momento, como saben SS. SS., creemos que existe una dotación presupuestaria, para el ejercicio 1996, de 1.500 millones de pesetas, lo cual, desde mi punto de vista, supone ya una puesta en escena de ese programa. A mí me parece que no cabe decir: Programa F-100, sí; Programa F-100, no. Programa F-100, sí, y ya hay consignación presupuestaria, aunque baja, para el ejercicio 1996. No cabe

duda de que sería para dar los primeros pasos, puesto que no podría comenzar su ejecución efectiva hasta el año 1997.

El señor **FERNANDEZ DE MESA DIAZ DEL RIO:** Señor Presidente, había una pregunta respecto a de qué manera repercutirían los 1.500 millones de pesetas de la F-100, y no los 3.500 que estaban previstos, en la subactividad de la empresa de cara al año 1996. Es decir, no se va a realizar ni a ejecutar el gasto plurianual previsto para el año 1996, nos vamos a quedar exactamente en el 50 por ciento. Pues bien, ¿de qué manera va a repercutir esto en la subactividad que puede haber en el centro de El Ferrol? En cualquier caso, puede contestar esta pregunta por escrito, si no puede hacerlo en este momento.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Señor Fernández de Mesa, cuando el señor Abellán lea la transcripción de su intervención, seguro que le aportará esas informaciones. Continúe, señor Abellán.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL BAZAN** (Abellán García): En cualquier caso, tengo que decirle que el porcentaje de ocupación sin F-100, en el año 1997, sería del 57 por ciento para toda la compañía. En cuanto a El Ferrol, no tengo el dato en este momento, pero con muchísimo gusto se lo haré llegar.

En cuanto a otras operaciones de exportación, a las que ha hecho referencia, le diré que con Tailandia existe un contrato de portaaeronaves, cuya botadura está prevista para enero de 1996, con presencia de Su Majestad la Reina de Tailandia, y cuya entrega definitiva se realizaría en marzo de 1997. Existe otro contrato, gobierno-gobierno, también con Tailandia, que se firmará próximamente —esperamos que en los próximos días— en virtud del cual se obtendrán 59 millones de dólares, que sirve para el incremento de una serie de opciones que se han solicitado en cuanto al sistema de combate y demás; igualmente hay una oferta de submarinos por valor de 600 millones de dólares con Tailandia.

Con Filipinas tenemos ofertados dos buques oceanográficos, cuya adjudicación está prevista para el último trimestre de 1995, en el que ya estamos; también tenemos un programa de modernización de la Armada filipina, por 600 millones de dólares, cuya adjudicación está prevista para el primer trimestre del próximo ejercicio 1996, que incluye patrulleros, corbetas y cazaminas.

En Malasia tenemos otras posibilidades interesantes, como son dos buques oceanográficos, cuyo contrato va retrasado, aunque cabe la posibilidad de que se construyan finalmente, y estamos en la lista corta para un programa de 9 ó 18 barcos de vigilancia de costas, los llamados OPV, en los cuales veremos qué suerte tenemos.

En Indonesia hay un programa de pesqueros que supone 40 millones de dólares; seremos los contratistas principales y la obra en curso que se está realizando es de bloques armados y motores. En Turquía hay un programa de fragatas y cazaminas que Bazán presentará a finales de este mismo mes; no puedo indicar el volumen total de la operación por-

que no lo tengo en este momento. En Vietnam hay un programa de treinta lanchas rápidas; su presentación se hará en este mes de octubre. En China también existe la posibilidad de la construcción de un portaaeronaves que se acaba de presentar precisamente al Ministerio de Defensa de aquel país. En Qatar hay un programa de seis patrulleros y se mantienen los contactos a través de la empresa Defex. En Chile hay un programa de submarino, que está ciertamente retrasado, pero espero que se active a principios del año 1996, que supone 500 millones de dólares. En Uruguay existe un programa de dos buques petroleros auxiliares para la Armada, que pueden suponer entre 75 y 150 millones de dólares. En Colombia la venta de un patrullero, el Cormorán, 87 millones de dólares, su puesta a punto se hará en San Fernando y se entregará en enero del año 1996; también hay un oferta de la Armada de dos Lazaga.

En Argelia hay un programa de 10 remolcadores para autoridades del puerto, por 40 millones, cuya adjudicación se realizará en enero próximo; hay un acuerdo marco con la marina argelina, que está en preparación, para la protección de sistemas electrónicos de armas, puesta a punto de corbetas, nuevas construcciones y un contrato de colaboración de transferencia tecnológica. En Marruecos hay un programa de fragatas, por 150 y 200 millones de dólares, programa que está retrasado. En Angola se está iniciando el proceso de petición de ofertas para dos patrulleros que suponen 60 ó 70 millones de dólares. En Suráfrica, como supongo que conoce S. S., Bazán ha sido la ganadora del concurso del programa de cuatro corbetas. La existencia de algunos problemas políticos, concretamente la pugna sobre si esas inversiones se destinan a defensa o a infraestructuras, es la que ha hecho que por el momento se retrase la adjudicación; pensamos que se nos iba a adjudicar antes de verano, no ha sido así y todavía tenemos fe en que pueda adjudicarse en los próximos meses. En Portugal hay un buque hidrográfico —el programa también está retrasado— y dos submarinos Scopene; en todo caso, la decisión se tomaría el próximo año. En Noruega, cuatro fragatas ligeras, cuya presentación se ha solicitado a Bazán hace pocos días.

Esta es la actividad comercial exportadora que tiene Bazán en este momento. Obviamente, estoy respondiendo a lo que mi antecesor había estado preparando; yo me estoy limitando sencillamente a transcribir lo que me habían solicitado.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán, don Eduardo Abellán, muchas gracias por su colaboración a nuestros trabajos de esta tarde.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE IMENOSA (SEÑOR GONZALEZ ORUS). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR (Número de expediente 212/001665).**

El señor **VICEPRESIDENTE:** Señorías, pasamos al siguiente punto del orden del día, la comparecencia del

Presidente de Imenosa, don Ricardo González Orus, solicitada por el Grupo Parlamentario Popular, en cuyo nombre tiene la palabra el señor Souvirón.

El señor **SOUVIRON GARCIA**: Muchas gracias por su comparecencia, señor Presidente de Imenosa. Voy a iniciar mi intervención con un pequeño preámbulo que se comprenderá cuando desemboque en una serie de preguntas que lo justifican y que también justifican nuestra petición de comparecencia hoy aquí.

Todos sabemos que Imenosa nace del intento de diversificar las actividades de Astano, con el objetivo de colocar sus excedentes laborales. En la actualidad, su capital no pertenece ya a Astano, ni siquiera al INI que desapareció, sino que está controlado por la primera empresa en bienes de equipo de Teneo, como es Babcock Wilcox. En su comparecencia del año anterior en esta misma Comisión, aproximadamente por las mismas fechas y para cumplimentar el mismo trámite de presupuestos, usted nos hizo una descripción que podríamos considerar como idílica, sobre todo a la vista de las realidades posteriores. Nos aseguró que su gestión era bastante independiente de la cabecera, que sus expectativas eran bastante buenas y que no era una empresa subsidiaria, pero la realidad, que como todos sabemos es tozuda y se empeña en demostrar una y otra vez que en algunas ocasiones hay una enorme diferencia entre la realidad y el deseo, se empeñó también en poner en evidencia que en sus palabras se cumplía el refrán que dice del dicho al hecho hay un gran trecho.

La realidad, señor González Orus, es que, durante 1994, Imenosa registraba unas pérdidas antes de impuestos que casi igualaban la mitad de su capital social, lo que la hubiera obligado, según la Ley de Sociedades Anónimas, a reducir su capital si no se restablecía inmediatamente su equilibrio patrimonial. De hecho, la propia empresa de cabecera, Babcock, se vio obligada a realizar una ampliación de capital de 1.500 millones en 1994, estando prevista otra ampliación de 1.000 millones para 1995. La realidad es también que, teniendo en cuenta el cumplimiento de los objetivos que había previsto la empresa Babcock en relación con las otras empresas del grupo y según algunos informes que están en nuestro poder, se hablaba de la práctica imposibilidad de rentabilizar la empresa con su actual estructura de plantilla, ya que no está justificado el mantenimiento de 150 personas en departamentos indirectos, que estos problemas de una elevada proporción de personal, de estructura, son particularmente graves en Imenosa, que Imenosa, a diferencia del resto del grupo Babcock, no ha cumplido los planes previstos de alcanzar un objetivo equilibrado ni tampoco los objetivos marcados en el margen unitario de contribución media de los proyectos.

Por tanto, como se deduce de nuestras palabras, la situación de Imenosa era ligeramente diferente a la que usted nos expuso aquí el pasado año. Por eso, tras pedirle un esfuerzo de realismo en esta ocasión —comprendo que no siempre es agradable, pero ayudará sin duda a nuestro trabajo—, quisiera conocer la situación de la empresa en el año 1995, las previsiones para el año 1996, si están previstas más ampliaciones de capital para el año 1996 y, si es

así, en qué cantidad, y para cuándo está previsto que la empresa pueda funcionar sin tener que recurrir a estas ayudas.

Pasando a otro tema, también queremos conocer su opinión sobre algo que ya veníamos comentando hace tiempo, lo que se llamaba la política de compras del INI. Al desaparecer el INI, tendremos que referirnos a la política de compras de Teneo, el grupo al que su empresa pertenece. Nosotros hemos denunciado reiteradas veces esa política de intentar forzar a las empresas de Teneo a comprar dentro del propio grupo, con independencia de las condiciones de calidad y precio. Incluso en el año 1984, se llegaron a establecer objetivos cuantitativos para las compras que podríamos llamar inter-INI, lo que suponía duplicarlas. Nos parece que estas tácticas conducen directamente a la ineficiencia. Tenemos noticias de que el grupo Babcock Wilcox tiene una elevada dependencia de compras de otras empresas públicas y que sus directivos tienen planeado reducir su importancia en los próximos años. Imaginamos que la misma política se llevará en esta filial del grupo. ¿Nos puede confirmar este punto? En todo caso, su empresa jugaría el papel de suministradora de otras empresas públicas. Por ello, y referidas tanto a los años 1994, 1995 y en cuanto a las previsiones para el año 1996, le haríamos las siguientes preguntas: ¿Qué porcentaje representan las ventas a otras empresas del grupo del antiguo INI, de Teneo, sobre su facturación total? ¿Cuál es ese mismo dato, pero referido a las ventas del conjunto de las empresas públicas? ¿Qué porcentaje de las ventas totales representan las ventas a las administraciones públicas? ¿Qué porcentaje de sus compras totales provienen de otras empresas de Teneo? ¿Qué porcentaje de sus compras totales tienen su origen en el total de las empresas públicas? Para los casos en que fuera posible, nos gustaría tener estos datos desagregados por líneas de productos; minería, equipos industriales, etcétera.

Las ventas al exterior se pueden considerar, en cierto modo, una manera de medir la competitividad. ¿Cuál es el porcentaje que las exportaciones representan sobre las ventas totales? ¿Qué porcentaje de las compras al exterior se realizan sin que el Estado español dé algún tipo de apoyo al comprador en forma de ayudas al desarrollo o de otro tipo? Nos gustaría conocer estas cifras también referidas a los años 1994, 1995 y las previsiones que puedan tener para el año 1996.

Para terminar, completando las preguntas anteriores y sobre las compras que no van destinadas a otras empresas públicas, a administraciones públicas ni a exportaciones vinculadas con la ayuda exterior, y para los mismos años a que nos venimos refiriendo, le preguntaríamos: ¿Cuál ha sido la tasa de variación y qué porcentaje representan sobre las ventas totales?

El señor **VICEPRESIDENTE**: El señor Presidente de Imenosa tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE IMENOSA** (González Orus): Buenas tardes. Voy a intentar responder a todo aquello que me ha ido preguntando, con el ruego de que, si hay algún dato que no le pueda dar en este momento,

acepte que se lo mandemos por escrito, como hicimos también el año pasado después de la comparecencia que tuve en esta Comisión.

Imenosa, evidentemente —y usted lo ha señalado— fue un intento de diversificación de Astano, a la búsqueda de empleos alternativos a la reconversión que se estaba produciendo en el astillero en aquellas fechas; Babcock Wilcox se hizo cargo de la compañía en el año 1992 y desde 1988 a 1992 tuvo una gestión independiente dirigida por un equipo allí integrado. Según tengo entendido, en 1992 se pensó que Babcock Wilcox, dado que es, como usted ha dicho, el líder español de oferta de grandes bienes de equipamiento, debería coordinar y especializar a la compañía en un nicho de mercado que no entrara en colisión con otros nichos de mercado que pudieran estar presentes en algunas otras compañías, porque podría resultar absurdo que dos compañías, con un mismo accionista, pudieran entrar en colisión frente a una opción siempre escasa de mercado. De manera que se buscó una especialidad que ya venía de antes y que se sigue potenciando en la actualidad, la de minería y «handling» fundamentalmente, añadiendo también algunos nichos de suministros industriales de otras áreas de actividad económica.

No recuerdo en este momento si el año pasado hice consideraciones idílicas sobre Imenosa. Yo creo que intenté ser más optimista quizás de lo que en realidad, hasta ese momento y hasta el momento actual, pueden dar las cifras frías, puesto que hay que recordar que Imenosa no ha cerrado un ejercicio en beneficios desde 1988. Por tanto, no se pueden hacer consideraciones idílicas, sino esfuerzos cotidianos y diarios en la búsqueda de entroncar con la competitividad y la rentabilidad de la compañía. Por consiguiente, no pude hacer consideración idílica alguna sino, más bien el claro y más íntimo compromiso como para que la compañía, dentro de los postulados que imponen los mercados, pudiera alcanzar éxitos en materia económica. La no subsidiación a la que yo hacía referencia el año pasado era que Imenosa no iba a tener drenaje de su propia personalidad, no tanto como el hecho de Babcock Wilcox la cobije, que eso es lo que usted ha señalado. Como consecuencia de las pérdidas acumuladas, Babcock Wilcox ha tenido que ir rescatando la pérdida de fondos propios de la compañía mediante sucesivas ampliaciones de capital, cosa que previsiblemente tendremos que seguir haciendo hasta tanto la compañía no esté definitivamente entroncada con una situación estable de rentabilidad a largo plazo. En el año 1994 hicimos una aportación de 1.500 millones de pesetas; en el año 1995 estamos haciendo —ya hemos desembolsado 500 y próximamente haremos el desembolso de otros 500 millones de pesetas— una ampliación de 1.000 millones de pesetas. Este año 1995 nos vamos a encontrar también con una situación de fondos propios negativos, de manera que tendremos que ir haciendo aportaciones para rescatar la estabilidad de la compañía Imenosa.

La información de que la compañía iba a tener 150 personas menos yo no recuerdo haberla dicho en esta sala, de modo que no está dentro de los planes que yo haya transmitido a la Comisión y, por tanto, no me puedo hacer cargo

de esa información. Parece que el señor Souvirón transmite la necesidad de que yo pueda haber planteado en alguna ocasión —eso es cierto, aquí mismo lo dije el año pasado— que el ajuste es permanente, que las condiciones cambiantes de los mercados obligan a que los posicionamientos de las empresas no sean inmovilistas y que en este caso, que estamos en un sector extraordinariamente maduro, no sólo en el tema de minería y «handling» sino en el conjunto de los bienes de equipamiento, tendremos que seguir acoplado esta actividad a las condiciones de competitividad que nos requieren los mercados y en el caso de Imenosa, es evidente. A tal efecto se han venido haciendo análisis y reorganizaciones de la propia compañía y, siguiendo con cierto retraso el ajuste proyectado y pactado en la transferencia de la propiedad del anterior propietario a Babcock Wilcox, en 1992, 75 trabajadores de Imenosa han retornado a Astano durante el año 1994, de manera que se ha adelgazado la estructura de la compañía. Ese adelgazamiento ha permitido, además, hacer una reorganización fundamentalmente en términos de acción comercial, de manera que los negocios en que se estructura Imenosa tienen que tener una base en el mercado, en un mercado cada día más alejado y más complejo, que es el mercado internacional. Agotados, como se sabe, la mayor parte de los equipamientos industriales, de crecimiento económico y fundamentalmente —no es una excepción— los que corresponden a los temas mineros, de aplicación de tratamientos de áridos, de transporte o de otros elementos industriales, en cuyo nicho está Imenosa, dentro de lo que es el mercado doméstico español y en toda Europa, quedando nada más que los de sustitución o reparación de los antiguos, la búsqueda de los mercados internacionales se hace absolutamente imperiosa. Por ello, Imenosa, junto con las dos empresas participadas —Ingemas, una ingeniería asturiana y Weser, una pequeña ingeniería alemana— tienen planificado un esquema de acción comercial exterior que en este momento, aunque todavía no ha dado frutos en términos de contratación, sí ha dado frutos en términos de captación, detección de proyectos y ofertas de los mismos.

La situación del mercado internacional es extraordinariamente más compleja y más competitiva, y además se está detectando en este momento cierta parálisis de algunos proyectos en la toma de decisiones por parte del cliente, como consecuencia de modificaciones en la estructura jurídica de los países en los cuales se acometían inversiones desde el Estado mediante el posicionamiento intermedio de operadores privados, en un proceso de privatización inconcluso, que no favorece que las condiciones por las cuales se tomen las decisiones se resuelvan de manera rápida. Con ello le quiero transmitir que existe cierto retraso a la hora de terminar de cuajar proyectos que en este momento tenemos ofertados desde hace algún tiempo y, por tanto, la carga de trabajo de la compañía está debilitándose, ciertamente. En consecuencia, la previsión para 1995 es tener pérdidas de unos 1.200 millones de pesetas, en términos de acción de la compañía, ocasionadas por la caída de carga de trabajo debida al retraso en las contrataciones procedentes de la acción exterior de la com-

pañía, dado que se agotan los contratos que teníamos anteriormente y no son repuestos por la maduración de proyectos que en este momento se tienen en oferta. En la actualidad, la acción exterior es de unos 50.000 millones de pesetas —le puedo mandar la cifra exacta—, de los cuales tenemos formulada oferta en 16.000 millones de pesetas y hay que darse cuenta que el «break even» de la compañía está en alrededor de 5.000 millones. Por tanto, el esfuerzo de oferta y de búsqueda de contratación en el exterior es extraordinario durante todo este año 1995.

Los países en los cuales estamos operando en este momento con ofertas cursadas están en toda América Latina, en China, en España naturalmente, y en Europa. La definición de estos proyectos se espera que sea pronto. Sabemos que uno de ellos lo tenemos adjudicado en China, aunque no ha entrado todavía el contrato en vigor. Esperamos que pronto podamos tener una mayor cartera de trabajo, correspondiente al esfuerzo comercial que se ha realizado y una más clara posición de la compañía en términos de caja.

En cuanto a la batería de preguntas que me ha transmitido S. S., para no hacer farragosa mi presencia aquí, en vez de hacer un relato de todas ellas, me voy a acoger a la remisión por escrito de dicha información, de la misma manera que hice el año pasado con SS. SS.

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

El señor **SOUVIRON GARCIA**: Agradeciendo de antemano al señor Presidente de Imenosa que nos envíe las respuestas a las preguntas que le hemos formulado, de su contestación tengo que deducir que no podemos establecer un momento en que se piense que la compañía va a ser rentable; por tanto me gustaría que me lo aclarara.

En cuanto a los 150 trabajadores no me refiero a ellos como que usted los haya puesto de manifiesto en una intervención anterior; es una frase textual de un informe interno del grupo que habla en esos términos y con ese pesimismo de la empresa que usted preside, que es opuesto al optimismo necesario, a la vista de ese informe, con que usted se manifestó la última vez.

Por último, querría preguntarle si habrá que ir o no a una nueva ampliación y, en ese caso, de qué cantidad.

El señor **VICEPRESIDENTE**: El señor Presidente de Imenosa tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE IMENOSA** (González Orus): Quiero seguir insistiendo en que no puedo caer en el optimismo con una compañía que se ubica dentro de un nicho de actividad extraordinariamente maduro, con dificultades muy importantes en términos de márgenes asociados a unos contratos, que no se pueden gestionar con costes de un importe elevado. Son contratos y clientes que están en este momento alejados de lo que es una acción doméstica, una acción cercana y, por tanto, los gastos, tanto de operación de ofertas, tanto de captación y de gestión de los mismos se disparan. Además, los precios de los competidores locales en los países extranjeros se hacen cada

día más competitivos y obligan a que nosotros tengamos la necesidad de un acoplamiento más duro y más intenso en materia de captación de esos contactos en el exterior. De manera que no puedo caer en un optimismo que fuera imposible de sostener.

Tampoco quiero caer en el pesimismo. De hecho, aquí tengo un plan industrial de Imenosa que se está negociando en este momento con la dirección, con los sindicatos y con el propio accionista; por tanto, veremos si a la vista de la aprobación y de los diferentes sacrificios que tienen que producirse para poder hacer retorno de la compañía a una posición estable de rentabilidad, podemos plantear en otro foro una definición más clara de lo que la compañía va a ser en el futuro.

Por supuesto, este plan industrial de Imenosa describe una Imenosa que retorna a la rentabilidad a largo plazo.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Presidente de Imenosa por su contribución a los trabajos de esta Comisión.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD (FUSTER JAUME). A SOLICITUD DEL GRUPO POPULAR. (Número de expediente 212/001675.)**

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señorías, iniciamos el último punto del orden del día de la sesión de hoy, con la comparecencia del Presidente de la Empresa Nacional de Electricidad, don Feliciano Fuster, a solicitud del Grupo Parlamentario Popular, en cuyo nombre tiene la palabra el señor Souvirón.

El señor **SOUVIRON GARCIA**: Señor Fuster, quiero manifestarle nuestro agradecimiento por su comparecencia.

Nos encontramos con un primer problema a la hora de analizar el presupuesto de Endesa, y es el que se deriva del propio hecho de que no llegue de forma separada la documentación de los presupuestos de Teneo, con la propuesta de presupuestos. De esto, ni usted, ni nosotros tenemos la culpa, pero nos pone en situación de preguntarle cuáles son los resultados previstos por su empresa y cómo piensan materializar estos recursos netos. Al no poder estudiar partida por partida, tenemos que hacerle una pregunta de este ámbito tan genérico para empezar a trabajar.

Ya que hablamos de las posibles aplicaciones de recursos, quisiéramos saber si se piensa realizar una nueva ampliación de la Sociedad Instrumental Endesar y si Endesa va a acudir a ella.

En el ejercicio anterior, que se cerró con resultados positivos, se produjo una ampliación de 60.000 millones en Endesar. Nosotros quisiéramos saber si la referida ampliación estuvo motivada por razones legales, como por ejemplo, la obligación de separación de actividades, o por razones de expansión empresarial, dentro de lo que podríamos considerar como una ambiciosa política de diversificación. Quisiéramos conocer si aquella ampliación y la que pu-

diera realizarse el próximo año, van a repercutir en algo en la eficiencia de la producción eléctrica española o si, sencilla y claramente, se trata de intervenir en otros mercados, con los recursos que su posición en el mercado eléctrico le permite obtener.

No termina de estar claro, señor Fuster, para nosotros, si sus privilegios han desaparecido en la forma de repartir los ingresos de generación eléctrica, y si el precio eléctrico no genera para Endesa rentas extraordinarias impensables en un mercado abierto y plenamente competitivo; la realidad sería que los consumidores de energía eléctrica están pagando, de alguna forma, iniciativas empresariales del sector público que no revertirían sobre el sector energético español, necesitado de un futuro más eficiente y diverso que, al final y a la postre, fuera capaz de disminuir los costes de energía eléctrica.

Siguiendo con Endesa es de dominio público que tiene acciones en alguna empresa como Aguas de Barcelona o Soproli. Nosotros quisiéramos tener mayor información al respecto. Por ello le pido que, con la mayor amplitud, claridad y actualidad, nos diga cuáles son los sectores distintos al de generación en los que Endesa está presente. Cuáles han sido las razones que han aconsejado la presencia en esos sectores; cuál es la cuantía de las participaciones y finalmente qué peso tienen en los mercados no eléctricos en los que participan. Imaginamos que, si han entrado en ellos sabrán qué sectores son y cómo están estructurados.

Quisiéramos conocer cuáles son sus inversiones fuera de las fronteras de nuestro país, de qué forma se realizan esas inversiones y con qué criterios.

En otro orden de cosas, la ley exige la separación jurídica entre actividades de generación eléctrica y las otras actividades que desarrolle la empresa; por cierto, a pesar de la oposición, en su momento del Grupo Popular. Se conoce el peso y la tradición que algunas actividades mineras tienen en Endesa y se sabe que están planeando algunas dudas sobre si están afectadas o no por la LOSEN. Por ello, quisiéramos conocer cuál es la posición del Presidente de Endesa al respecto. Sabemos de una reciente comparecencia suya para tratar el tema de As Pontes, pero ahora le pedimos una toma de posición general, respecto a la interpretación que, desde su punto de vista, hay que dar al texto legal. En caso de reconocer la separación jurídica, quisiéramos saber a qué explotaciones mineras afecta y cómo se piensa realizar la separación patrimonial; concretamente, la forma en que estas explotaciones van a participar en los activos de Endesa, no sólo en los que directamente le concierne sino en otros que se han generado estos años.

Entrando en el tema de la generación, dejando claro que es el asunto que más nos importa, la primera pregunta, muy general, es cómo se llevan ustedes con el PEN. Desearíamos conocer del Presidente de Endesa si su producción se ajusta de alguna forma a las exigencias del PEN, tanto en volumen como en diversificación de fuentes primarias; cuáles han sido las inversiones de 1995, y las previstas en 1996, en instalaciones de lecho fluido de carbón, en sistemas de desulfuración y en recuperación de

centrales térmicas, y si en todos ellos se van ustedes ajustando lo más posible a los objetivos del Plan Eléctrico Nacional. Le preguntamos esto porque en algo debe residir la razón del carácter público de la compañía que usted preside.

También nos gustaría saber si tienen algún proyecto de puesta en marcha de central de ciclo combinado, y si en ese sentido han recibido algún tipo de incentivo, sugerencia o petición por parte del Ministerio de Industria y Energía, al ser éste uno de los objetivos principales perseguidos por el PEN 1991-2000. En cualquier caso, quisiéramos saber si esa tecnología está disponible para Endesa y cuáles son los costes de generación en relación a otras alternativas. También si Endesa, en el sector gasístico, ha seguido algún tipo de política de compras relacionadas con estas posibilidades tecnológicas.

En cuanto al grado de utilización de las centrales de fuel-oil, ¿se aplica algún tipo de amortización especial en función del uso o simplemente los que la ley estipula como normales para estas instalaciones, es decir, sin ningún tipo de beneficio o amortización?

Para terminar, quisiéramos conocer cuál es el planteamiento empresarial de Endesa respecto a la energía eólica; cómo contempla los costes de generación de esta energía; cuáles deberían ser, según su criterio, los tamaños de los parques para que fueran rentables; y si tienen establecido algún plan concreto de generación en los próximos años a partir de la energía eólica. En definitiva, nos interesa todo el tema de la energía eólica como energía alternativa y agradeceríamos las explicaciones que pudiera darnos en un tema que es tan importante para nosotros.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Antes de dar la palabra al señor Presidente de Endesa, creo que podría ser oportuna una precisión. Nada más lejos de mi ánimo que hacer valoración de la absoluta libertad de cualquier grupo en el tipo de preguntas a plantear, así como la absoluta libertad también del que deba responder como compareciente ante la Comisión, pero sí me parece obligación de la Mesa decir, simplemente como recordatorio, que el trámite en que estamos es el de reunir información respecto de los Presupuestos Generales del Estado para el año 1996. Lo digo sólo a efectos de si ese recordatorio pudiese ser oportuno en algún momento.

Tiene la palabra el señor Fuster.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD** (Fuster Jaume): Gracias, señor Presidente. Gracias, señoría, por sus preguntas. Quisiera también dar las gracias por el hecho de que tanto la Mesa como SS. SS. autorizaran un cambio de mi comparecencia por estar ausente de España, para una misión con el Banco Iberoamericano de Desarrollo, que me hizo imposible estar aquí cuando conocí la situación, y que ahora puedo subsanar.

El primer problema que me plantea S. S. sobre el funcionamiento de la información que se da por Endesa no puedo contribuir a aclararlo más que facilitándole algunas informaciones que de alguna manera puedan subsanar esta

falta producida por el hecho de que tenía presentada una información colectiva. En cualquier caso, sí puedo darle unas líneas generales sobre lo que me parece que le preocupa, tratando de explicar cuáles han sido nuestras previsiones.

Hemos pensado sobre un crecimiento de la demanda del tres por ciento —estoy hablando del período desde 1995 en adelante—, nos hemos movido con un incremento de tarifas prácticamente por debajo de la inflación, por consiguiente, con una tendencia francamente a la baja, y hemos hecho unos planteamientos bastante conservadores en nuestras previsiones.

Si me toca hablar, por empezar por algún sitio, del desarrollo de 1995 en el semestre pasado, ¿en qué se ha diferenciado este primer semestre de las previsiones? Probablemente en una menor aportación de energía por el hecho de la competencia de la cogeneración, que ha tomado un incremento importante en el país. Estamos hablando de un crecimiento en cierto modo preocupante para los que estamos instalados en el negocio eléctrico, porque al margen de que realmente la demanda aumente también la componente de cogeneración reduce la utilización de nuestras unidades.

Por otra parte, es verdad que se produce el hecho contemplado en el PEN de demorar las inversiones. Estamos contribuyendo a una utilización progresiva mayor pero más lenta de la prevista, tanto por lo que ya estaba previsto en el PEN, que era el contrato con Francia, como por la presencia, como he dicho antes, de una componente importante de cogeneración. Por otro lado, las tarifas tendiendo a la baja también han conducido a hacer unas previsiones a la baja en realidad. No son planteamientos demasiado ambiciosos en cuanto a la evolución de los resultados, sin embargo, aun así, teniendo en cuenta el alto grado de madurez del equipo que tenemos instalado y el hecho de tener un plan de inversiones no excesivamente alto, aunque esto es verdad más para el sector que para nosotros, puesto que para nosotros es cierto que hemos tenido que hacer inversiones progresivas en el ámbito de la depuración de la descontaminación, que de hecho no supone incremento de potencia pero sí una inversión importante, hemos mejorado la disponibilidad de nuestras centrales, hemos seguido mejorando —lo dije en la reunión del otro día— la eficiencia de nuestras centrales, lo hacemos de manera continuada y permanente, y hemos mejorado los costes de nuestra deuda. Es decir, nos hemos movido en unas condiciones de mayor eficacia en su conjunto, lo cual nos ha conducido a que, en el tiempo del que yo puedo dar cuenta, que es del primer semestre, hemos conseguido un crecimiento de resultados del orden del 12,7 por ciento prácticamente. Este sería el crecimiento del beneficio neto consolidado del año 1995 referido al año 1994.

Quisiera destacar que este incremento de beneficios —también lo mencioné en la anterior comparecencia— se produce con una presencia heterogénea de incremento de resultado en las empresas de ciclo prevalentemente distribuidor con relación a la empresa, que es de ciclo exclusivamente generador. Esto —anticipo los hechos— estaría en principio en contradicción con una circunstancia que ha

sido mencionada posteriormente y sobre la que volveré, y es la existencia de determinadas situaciones de privilegio para Endesa. Si fuera así, es decir, que nuestra situación es privilegiada, parecería perfectamente previsible que nosotros donde tuviéramos unos márgenes mayores, unos crecimientos de resultados mayores y una mejor evolución en función de una mayor utilización de nuestro equipo, a pesar de los frenos puestos por lo que he dicho antes, o sea, no tanto como se preveía, pero efectivamente un incremento, puesto que además un factor que ha sido positivo para nosotros es la sequía, por cuanto ha conducido a una mayor utilización del equipo, sería esperable que los resultados se incrementaran más en generación —que es donde tenemos supuestamente los privilegios— que en distribución.

La realidad es que el año pasado ocurrió algo parecido, pero en el año 1995 —cito datos muy concretos— se han producido incrementos del 12,7 por ciento en el conjunto, siendo así que el incremento producido en las empresas de distribución es superior y el producido en las empresas de producción es del cinco y pico por ciento. Esto quiere decir que, en este momento, crecen mucho más deprisa los beneficios en nuestras empresas distribuidoras que en nuestras empresas productoras. Esta es una singularidad que me parece importante, porque de alguna manera pone en evidencia que hemos contribuido a generar estabilidad en el sector con la conducta que hemos observado en estos últimos años, con independencia de que esto sea generalmente aceptado. Creemos que con ello hemos contribuido a generar una estabilidad, puesto que evidentemente las posiciones del regulador pueden ser cambiantes y, en tal sentido, uno que está en el sector parece lógico que se diversifique lo más cerca posible del sector. Nosotros hemos acudido a la diversificación en los campos más inmediatos; éramos más especialistas en producción; conocíamos la distribución; hemos integrado actuaciones con un planteamiento yo diría que relativamente original, por cuanto hemos generado, no una empresa grande, sino una agrupación de empresas pequeñas con un alto grado de coordinación, evitando duplicidades y utilizando competencia interna que nos permite ahora introducir en la distribución las mejoras que ya estábamos introduciendo en producción anteriormente, porque llevamos en ello una trayectoria mayor. En cambio, en distribución tenemos una historia más breve y la capacidad de generar márgenes en distribución está siendo mayor. Esta es una realidad que me parece interesante describir.

En estas condiciones de mercado descritas, más o menos, para 1995, diría que nuestra situación de endeudamiento, a pesar de todo, ha aumentado en función de que hemos tenido que hacer pagos entre los cambios de activos ocurridos con anterioridad y, por consiguiente, Endesa se mueve en cifras de endeudamiento del orden de 620.000 millones de pesetas; cifra que se dice es baja, comparada con el endeudamiento de otras empresas, pero si nosotros en este momento consolidáramos los endeudamientos (porque la forma de consolidación consolida resultados pero no consolida los endeudamientos) si nosotros diéramos la cifra de endeudamiento total de las empresas que

nutren el grupo Endesa, el endeudamiento sería superior al de cualquier otra empresa del sector, y concretamente en este caso me refiero a la más importante, que es Iberdrola.

Por consiguiente, nuestro endeudamiento, como digo, ha aumentado y nuestra cuenta de resultados mantiene una línea de *cash-flow* operativo creciente, una línea de resultado gestional creciente y, por tanto, creo que la tendencia que hemos observado en los últimos años frente a los mercados internacionales, al anunciar incrementos comprendidos entre el 10 y el 12 o el 13 por ciento, son cifras que se pueden mantener. No sé a qué distancia, porque no soy un adivino, pero en las condiciones actuales de crecimiento, de mayor utilización de centrales que ya tienen un alto grado de amortización, nos es posible mantener esta línea de evolución de resultados.

Para poner algunos ejemplos, diré que, en resultados aislados por empresas, que no son los que damos, Endesa se está moviendo con un seis por ciento de incremento sobre el año pasado; el Grupo Enher se mueve con un 20 por ciento por encima del año pasado; es una empresa de distribución; el grupo RZ se mueve con un 18 por ciento de incremento sobre el año pasado; Unelco se mueve con un 12,5 por ciento sobre el año pasado; el grupo Viesgo se mueve con un 25 por ciento por encima del año pasado. Todas son empresas en las que no cabe ningún privilegio, en las que no cabe ninguna situación especial, y se mueven en estas condiciones. No es por el hecho de que tengamos ninguna varita mágica, pero sí es por el hecho de que estamos introduciendo una competencia rigurosa para practicar los mejores métodos para reducir pérdidas, para mejorar disponibilidad, para reducir tiempos de cobro y evidentemente eso al final repercute en resultados positivos.

Una de las empresas que, no ya dentro del grupo de filiales, pero sí de asociadas, tienen unos resultados a la baja es FECSA, pero es en función de que empieza a pagar impuestos. Es una empresa que ha tenido una situación privilegiada en años pasados por la renovación de la deuda, pero a partir de un cierto momento tiene que pagar impuestos y este pago de impuestos le introduce una reducción de resultados.

No sé si respondo claramente a su pregunta, pero le podría decir, por ejemplo, que está previsto que las inversiones en 1995 lleguen a un total de 230.000 millones. Probablemente estas inversiones no alcancen esta cifra; lo más seguro es que sea una cifra a lo mejor de un 10 ó un 15 por ciento inferior, de la cual hay 122.000 en generación, hay todavía 9.000 de pagos entre intersectoriales y 75.000 en transmisión, distribución y minería.

En 1996 las inversiones bajan a 183 millones; en 1997, a 151 millones; en 1998, a 109 millones, lo cual pone un poco en evidencia la situación de encharcamiento de las necesidades de nueva potencia. Esto responde de alguna manera también a su pregunta sobre la dotación al PEN. El PEN nos está permitiendo retrasar algunas de las decisiones de nuevas inversiones.

No sé si vale la pena que sea demasiado prolijo, pero les diré, por ejemplo, que en generación hidráulica para 1995 se prevén 4.000 millones; en generación térmica, 98 millones; en generación nuclear, o sea, en planteamientos de

mayor seguridad y puesta en condiciones de nuevos generadores consecuencia de las corrosiones habidas en las centrales tanto de Almaraz como de Ascó, 11.000 millones; en combustible nuclear, 8.000; en transporte y transformación, 19.000 millones (estoy hablando del grupo); en distribución, 19.000 millones y, en minería, 5.000 millones. Me parece que esto es lo más importante.

En cuanto a los proyectos más importantes de inversión no sé si merece la pena dar una visión gráfica, y al decir gráfica quiero decir más física y menos numérica. ¿Cuáles son las grandes inversiones que estamos acometiendo en este período 1995-99? En Almería 2 tenemos ya 23.000 millones invertidos. Están previstos 24.000 en el POA; en las centrales de Canarias, tanto en Tenerife como en Gran Canaria, 34.000 y 30.000 millones, respectivamente; en desulfuración de gases de Teruel —hemos empezado— tenemos 1.700 millones invertidos; acabaremos invirtiendo unos 6.000 millones en este año; el año que viene y el siguiente está previsto invertir un total de 16.000 millones. En la central de Alcudia 2, los grupos 3 y 4 suponen inversiones de 9.000 y de 8.000 millones, respectivamente. La remodelación de la central de Puentes para hacerla apta para la combustión mixta de carbones de Puentes y de carbones importados de la cuenca de Wyoming, que es un bituminoso de características compatibles con el lignito de Puentes, supone una inversión —y me refería a esta inversión cuando hablaba de que Endesa tiene una situación singular peyorativa en cuanto a que, para poder seguir produciendo, tiene que reinvertir, porque el combustible de la zona de Puentes lo hemos alargado a base de un régimen de utilización más bajo— de 20.000 millones, de los cuales 13.000 millones están ya invertidos.

Creo que éstos son los proyectos más importantes que podría citar.

En la central de Almería el grupo número 2 es idéntico al actual, o sea, que es otro grupo de 550 megavatios. O sea, que en las centrales de Compostilla y las de Teruel reducimos drásticamente los contenidos en partículas, en SO₂ y en NO_x, y en la central de Almería los límites son los que se exigen para las centrales de nueva implantación. Esto requiere quemadores especiales de combustión estequiométrica, sistemas de desulfuración por vía húmeda, etcétera. Es decir, que estamos moviéndonos ya en condiciones de total, absoluta y rigurosa adaptación a los criterios europeos a los que se sometió nuestro país hace unos tres o cuatro años.

En la transformación de Puentes —lo he dicho antes— estamos reconviertiendo las calderas de los tres grupos. En Compostilla hemos adoptado una posición que parece razonable y la hemos deliberado muchísimo antes de adoptarla, que es que ahí los carbones se pueden separar en razas de más o menos agresividad y utilizamos los carbones mejores en las calderas más antiguas y dotamos al grupo más moderno, un grupo de 350 megavatios, de desulfuración, lo cual nos permite utilizar los carbones peores en este grupo y reducir, por consiguiente, también de una manera muy importante, los niveles de contaminación, en un 90 ó 95 por ciento.

En esta misma línea, he de decir que la central de Elcogas, de 330 megavatios, está acometida prácticamente con todos los compañeros eléctricos nacionales y con algunos extranjeros, y está liderada por Endesa, en cuyo proyecto tiene un 30,5 por ciento, EDEF tiene un 29, Iberdrola tiene un 11, Compañía Sevillana tiene un 7,40, Hidrocantábrico tiene un 4, Electricidad de Portugal tiene un 4, el sistema italiano tiene un 4, Nacional Power tiene un 4. O sea, es un proyecto absolutamente español integrado y, a la vez, un proyecto europeo. Este proyecto supone una totalidad de recursos de unos 110.000 millones de pesetas. Es una central que se propone depurar los gases por la vía de gasificar el carbón; por consiguiente, es un proyecto de tecnología punta, que tiene solamente una réplica en Europa, y nosotros pensamos que estamos en una línea muy acertada. Está hecho con apoyo del programa Thermie europeo. En este momento está a año y medio de terminación; o sea, estamos en una etapa en que ya prácticamente la central se puede ver en sus partes más importantes en perfectas condiciones de presencia. En las centrales de Alcudia se han hecho inversiones de unos 18.000 millones, en el año 1995 vamos a hacer una inversión complementaria de 17.000 más, en 1996 hay una caída de inversión en 25.000, y en 1997 estará terminada la inversión. Con las centrales de Canarias ocurre lo mismo, pero con una fase más avanzada. La inversión termina en 1996 totalmente.

Esta es, a grandes rasgos, nuestra situación, en qué vamos a invertir el dinero. ¿Qué esperamos de todas estas centrales? Una muy buena disponibilidad, unos rendimientos adecuados y, evidentemente, que a la hora de tener en consideración las preferencias de puesta en marcha, consigamos situarnos en función de nuestros costes. Por consiguiente, es una situación de competencia contemplada en el marco legal y al que nosotros pensamos adaptarnos rigurosamente.

Cambiando de tema, me ha preguntado también si los 60.000 millones de ampliación tenían como objetivo la expansión del negocio internacional o era resultado de una exigencia de legalidad por parte de la separación. Yo diría que las dos cosas. O sea, nosotros, al tener la exigencia de una separación de actividades, hemos dotado a esta empresa de un capital razonable para lo que pensábamos que sería su índice de actividad, y éste ha sido fijado como consecuencia de los negocios que teníamos emprendidos. Efectivamente, pensamos que este capital nos era suficiente porque actuamos con un altísimo grado de apalancamiento. Por consiguiente, no es que necesitemos dinero para realizar los trabajos que estamos haciendo, nos apalancamos muchísimo. Después lo diré con más detalle.

Quizá ahora sería bueno que le dijera algo —no sé si con este orden, pero es que lo tengo delante y el orden de los sumandos no altera la suma— sobre el cumplimiento del PEN. El aumento de potencia de 1.250 megavatios en generación hasta el 2000 se ha cumplido en más de un 80 por ciento ya, lo cual es demostrativo de la preocupación que le he citado antes, de que se ha anticipado la puesta en servicio de una potencia que sustituye a la potencia que tendríamos que haber puesto en servicio nosotros, o usurpa horas de utilización a nuestras centrales. En definitiva, ha

retrasado la nueva potencia de base, ha reducido horas de utilización de la existente y, de alguna manera, si es más cara, incrementa los costes, pero no conozco los detalles de cada cogeneración. En tal sentido, la central de Alcolgas sigue en marcha, algunas hidráulicas —con un total de 70 megavatios, que es una cifra pequeña— las tenemos en marcha, pero, por ejemplo, el PEN preveía una central de 350 megavatios en Puente Nuevo, que no estamos acometiendo, preveía una central de 350 megavatios en el Bierzo, que no vamos a construir, preveía un lecho fluido de 150 megavatios en Teruel, que no estamos construyendo. O sea, hay una posposición importante. Y todos los «repowering» y todos los ciclos combinados se han ido aplazando. Usted recordará que en el PEN había previsto que la primera utilización de gas se produciría con «repowering» y que después se pasaría a ciclo combinado. Pues ni lo uno ni lo otro, con independencia de los retrasos que el gas en sí mismo tiene, ha sido necesario como consecuencia de todas estas circunstancias.

Por lo que se refiere a las compras de carbón, se han ido haciendo en las condiciones normales. Hay un cierto incremento de compras de carbón extranjero, por el hecho de la pérdida de yacimiento en Puentes de García Rodríguez, y también por haber tratado de combatir por esta vía la contaminación generada en Teruel, y estamos importando carbón de Wyoming para Puentes de García Rodríguez y carbón sudafricano, a través de Tarragona, para la central de Teruel para mezclar, para hacer un «blending» con el carbón de Andorra.

El gas natural, como digo, se retrasa, pero tampoco genera ninguna posición especial estratégica. La central de Puertollano podrá iniciar pruebas en 1996. En el ámbito de renovables —que es una de las preguntas que también me ha hecho— el aumento de potencia de viento que se tenía previsto hasta el 2000 era de 165 megavatios. Esta cifra va a ser superada, porque ya se ha alcanzado. O sea, que, en realidad, en estos momentos hay 70 megavatios en operación, hay 16,5 en construcción, y antes del 2000 habrá probablemente por encima de 200 megavatios; yo creo que bastantes más. El grupo Endesa, efectivamente, está participando de coque y hoz en esta alternativa, puesto que yo diría que nosotros la hemos alimentado desde el principio. Nosotros hemos iniciado la construcción de aerogeneradores en España desde hace muchísimos años. Yo recuerdo haber empezado en una empresa con un generador de 22 kilovatios; en estos momentos nuestros generadores tienen ya 300 kilovatios, y ahora estamos probando una unidad en Made de 500 kilovatios de factura completamente española, concebidos y fabricados en España, sin ninguna patente, y estamos tratando de exportar aerogeneradores. Hemos hecho una oferta, fallida, en Africa, que yo, por desgracia, tengo que relacionar un poco con la situación política con los marroquíes, que era una central paralela a la de Tarifa en Tetuán. Teníamos una magnífica posición, pero los marroquíes han decidido no adjudicarnos la central a nosotros y hemos perdido, yo creo, una magnífica oportunidad.

Por lo que se refiere al medio ambiente, nos estamos anticipando a las exigencias del PEN absolutamente. He-

mos iniciado campañas, también con ayuda del Ministerio, de lo que llaman «demand side management», o sea, de ahorro de punta y, por consiguiente, de retraso de necesidad de instalación de nuevas centrales y de mayor utilización de las existentes; es decir, que también de alguna forma nos hemos anticipado al PEN. Y no está concebido en el PEN, pero me gusta decir que hemos crecido a una tarifa media de 3,35 por ciento; siendo así que el IPC medio ha sido del 5,1 por ciento entre el 90 y el 95, estamos hablando de 5 por 1,7 casi 8 ó 9 puntos por debajo, hoy, del PEN ha crecido el coste de la electricidad o la tarifa eléctrica. Esto es lo que yo diría sobre el PEN.

Me ha preguntado después sobre la repercusión de la política energética española. Comprendo el razonamiento de S. S., pero tengo el deber de manifestar mi disconformidad con que nosotros estamos invirtiendo algo que es el fruto de una situación privilegiada en otros sitios y con que esto pueda repercutir en la política energética española.

La realidad es que nosotros no estamos corriendo ninguna aventura en ningún ámbito, ni de diversificación ni internacional, lo cual no quiere decir que tengamos la seguridad de que todo nos va a salir bien, pero sí es cierto que nos estamos moviendo con una tremenda prudencia y no invertimos ningún dinero que nos quite capacidad para invertir aquí, porque tenemos, como digo, un planteamiento de apalancamiento fortísimo y, por consiguiente, dedicando muy poco dinero nuestro a las actividades de fuera; riesgos si asumimos, pero no dinero.

¿Qué es lo que hemos intentado hacer? También esto lo esboqué —y no sé si me estoy alargando excesivamente...

El señor **VICEPRESIDENTE**: No, pero sin dejar ninguna de las cosas importantes, trate, sin embargo, señor Fuster, de extremar la concisión, si es posible.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD** (Fuster Jaume): En la última comparecencia traté de explicar cuál era el criterio de nuestra diversificación y de nuestra internacionalización. En internacional no hacemos absolutamente nada más que lo que sabemos hacer aquí y hemos probado que es nuestro oficio, y no nos salimos de esta línea en la que realmente creemos que podemos colaborar en resolver problemas a países en vías de desarrollo, o en un estadio de desarrollo inferior al nuestro; ahí solamente nos dedicamos, o a generar electricidad, o a distribuir electricidad, y nada más, porque ya es suficiente para nosotros el riesgo que asumimos yendo al extranjero.

En el caso de España, no nos metemos en ninguna asignatura rara ni queremos aprobar otras cosas; tenemos un objetivo muy claro; los costes de implantación del servicio eléctrico son altos y lo son porque supone una estructura costosa, porque supone una ventana abierta a cada cliente, que puede ser utilizada para otros servicios con una alta reducción de costes. Estamos intentando contribuir al enriquecimiento de nuestro país por la vía del ahorro de estructuras. El que alguien tenga que acudir al abonado para montar esta ventana que nosotros tenemos establecida a través del enlace eléctrico, a través del contador eléctrico,

supone una ventaja tremenda de costes para cualquier otra actividad que pueda entrar por esta ventana, llámese gas, que por las razones que sean en nuestro país ya es una decisión que prácticamente no puede ser generalizada, pero que nosotros tenemos en algunos sitios, porque tenemos esta conciencia de eficacia, la tenemos en Baleares, en Aragón, como de alguna manera Hidrocantábrica la tiene en Cantabria; es decir, que tampoco es un caso específico. Efectivamente, esto ocurre; distribuir gas para una empresa eléctrica es más barato que distribuir gas para una empresa que no tenga la realidad eléctrica. Lo mismo pasa con el agua y con las comunicaciones. Esta es la razón de nuestras diversificaciones: darle al cliente unos servicios complementarios a un coste que, por el hecho de tener una estructura previa, puede ser más barato para nosotros que para otros y, de alguna manera, compartir márgenes con el usuario. Esta es la filosofía, que es sencilla, y no es fácil de refutar. Otra cosa es que tenga sus partidarios y sus detractores, pero lo cierto es que nosotros, en comunicaciones, sí tenemos una red capilar con el cliente, la podemos poner al servicio de cualquiera que vaya a la operación, de un segundo operador o de una televisión por cable, porque ya tenemos el contacto con el abonado, porque la facturación puede ser común, porque los servicios de «dépannage» pueden ser muy reducidos, porque están los contactos de averías, de información y de cualquier orden, los tratos comerciales, la venta de equipos; tenemos un montón de sucursales establecidas que están al servicio del cliente y que no suponen más que poner una ventanilla complementaria, no supone el establecimiento de una duplicación de servicios. Esta es la razón de nuestra diversificación y ésta es la línea que seguimos.

Ahora bien, ¿qué tratamos de hacer para evitar que esto, que en sí mismo creemos que es una idea positiva y que la estamos practicando, repito, con cautela, no repercuta sobre nuestros resultados? Meternos en esto de una forma bastante anecdótica. En 1994, nuestras actividades de diversificación más internacionales eran el 4,8 por ciento de nuestra actividad total. Esta es una forma de actuar que permite un tremendo apalancamiento. La participación media del grupo Endesa en sociedades, tanto en el extranjero como en España, es del 12 por ciento. Este 12 por ciento son 320 millones de dólares (esto está hecho de una presentación para el extranjero que hice hace unas semanas en Londres, les pido excusas) y esto es el 12 por ciento de 2.700 millones de dólares que son los fondos propios y el apalancamiento es de 2.585. O sea, que para un volumen de negocio de 5.300 millones de dólares, nosotros estamos con 320 millones. El riesgo no es excesivo, es bajo.

He hablado de la diversificación como objetivo de una mayor saturación, porque las centrales son rentables cuando se utilizan muchas horas al año y los enlaces y las inversiones con los abonados son rentables cuando se utilizan muchísimo, sea para una función sea para otra, sean servicios estructurales, sean servicios específicos. En el extranjero la situación es la misma. Entonces, nos metemos en los negocios mejores con una participación muy pequeña y siendo fácilmente financiados, porque los negocios son buenos. En estos momentos, por ejemplo, esto nos

ha permitido meternos en la central de Tejo, en Portugal, en la línea de Yacylec, de Argentina, en una participación importante en Eléctrica de Caracas, en Buenos Aires, en Lima. Estamos en todas estas sociedades y no quiero ser mínimamente triunfalista, pero sí tengo que decirle, por ejemplo, que cuando entramos en Edenor, en el año 1993, la empresa perdía 9.000 millones de pesetas, y entramos; el año pasado dio 171 millones de beneficios y este año va a dar 7.200 millones de beneficios. Luego no es una aventura, es un buen planteamiento, ya que en dos años ha pasado de menos nueve a más siete en Buenos Aires, donde tampoco tenemos privilegios, estamos actuando allí con otra empresa europea y con una empresa petrolífera que se llama Astra, que está de socio con nosotros.

En Yacylec construimos la línea y empezamos de cero. El año pasado ganamos 400 millones, este año vamos a ganar —es lo que está previsto— 1.100 millones de pesetas. Digo estas cifras porque no podría darlas desde un punto de vista formal, pero no constituyen más que un átomo dentro de un planteamiento más amplio.

Usted me ha preguntado por Aguas de Barcelona. En Aguas de Barcelona no hicimos más que un intercambio de activos, coger parte de la participación de Iberdrola. El grupo Iberdrola, con el BBV en su parte industrial, tenía un 22 por ciento de participación en Aguas de Barcelona y en el paquete parecía oportuno introducir, además de unos activos que habíamos coincidido en intercambiar, esta participación, y se quedó con un 11 por ciento Iberdrola y nosotros con otro 11 por ciento. Lo que pasa es que nosotros quizá hemos sacudido esto mucho, pero forma parte de un residuo de un intercambio de activos con Iberdrola.

Soprolif forma parte de un cambio de conocimiento, ellos están en Elcogas para un determinado tipo de descontaminación, nosotros estamos en Soprolif para un determinado tipo de descontaminación, en este caso por vía del lecho fluido. Es la primera inversión energética eléctrica de un país extranjero en Francia, lo cual es bastante interesante desde un punto de vista de vecindad y tiene un atractivo.

¿Dónde estamos? Si tengo que decirlo yo —no soy un buen árbitro—, creo que muy bien; estamos magníficamente situados internacionalmente y estamos bien posicionados en el mundo dentro de nuestro país; para ello, evidentemente, necesitamos que más gente opine como nosotros y que seamos capaces de convencer a alguien, porque de momento parece ser que no todos son partidarios. Hay razones fundamentales, industriales, de fondo, para hacer lo que estamos haciendo; hay razones, incluso, de solidaridad que no cuestan, es decir, estamos dando ayuda a países subdesarrollados con un magnífico resultado. Estos días inaugurará Su Majestad nuestras nuevas oficinas en Buenos Aires. Hemos ganado ese dinero y los argentinos están contentos. No es un mal asunto. Las cuantías, como digo, no son excesivas, estamos controlando negocios grandes con participaciones pequeñas, llevamos la operación entre Electricité de France y nosotros, o sea, somos operadores; estamos en sectores como he dicho, los nuestros, o sectores que pueden beneficiarse de nuestra estructura industrial.

Para no alargar el tema, y someterme a la disciplina que me ha marcado el Presidente, diré que en separación de actividades nosotros pensábamos ser pioneros; pensábamos haber descubierto el Mediterráneo diciendo: la generación se tiene que separar de la distribución. Lo hemos dicho mil veces y lo hemos creído a pies juntillas. Después resulta que la separación se ha convertido en algo muy distinto, y nos ha producido una cierta preocupación, una cierta confusión. Hemos visto más claro que los negocios de generación y distribución son distintos, y que los negocios de generación, cuando estás en el mundo de la minería, pueden no ser un solo negocio, y esto, en la medida de la disciplina que una empresa pública tiene que mantener con su Gobierno, nos ha hecho ir al «borderline», llegar al extremo de lo que es razonable, y, al final, evidentemente, nosotros acatamos las decisiones del Gobierno y acatamos las leyes. Por consiguiente, si la LOSEN quiere decir eso, nosotros no somos los que tenemos que interpretar la LOSEN y vamos a hacer lo que se nos pida. Pero la separación de estas actividades, para nosotros, que nacimos siendo mineros y eléctricos, y no sabría decir qué más, es traumática. Es otro planteamiento, son otras condiciones, y ahí estamos sufriendo yo creo que positivamente. Estoy seguro que en la mente del regulador habrá ideas de transparencia, habrá ideas de bondades que yo no quiero recusar en ningún sentido, pero que, evidentemente, a la hora de tener que disciplinarnos y llevarlas a cabo, puedo decir: sí, pero me cuesta. No puedo decir mucho más. Esta es la posición del Presidente.*Me parece que le he explicado mi punto de vista.

¿Cómo lo vamos a hacer? No lo tenemos pensado. De momento, hemos estado dilatando la cuestión hasta conocer la interpretación que la propia Comisión le da a la Ley. Sin embargo, a la vista de que esta situación es irreversible, parece que está claro —ya lo mencioné— que nos van a dar un tiempo, y en este tiempo vamos a tratar de hacer lo que siempre hemos hecho. En una empresa en la que he trabajado veinticinco o treinta años, que se llama Gas y Electricidad, toda la vida hemos intentado llevar las cosas al abonado en las mismas condiciones, hemos llevado juntos los dos sectores, dejándoles elegir entre gas o electricidad, ofreciéndoles las dos cosas sin ninguna preferencia. No ha habido una competencia rabiosa por defender el producto, sino la competencia que uno mismo se impone para que el abonado esté bien servido. Entonces, le ofrecíamos los dos vectores a este señor y hemos vivido así mucho tiempo. Ahora, al final, resulta que hemos tenido que separar la empresa del gas de la de electricidad. Para nosotros es un raro convencionalismo, pero entendemos que esto permite el desarrollo de una estructura eléctrica de futuro, probablemente más sana y más limpia de confusiones.

Más o menos, ya le he dicho cómo entendemos la situación de lechos fluidos. Al principio estábamos más ilusionados con los lechos fluidos porque entendíamos que era una solución de mayor rendimiento. El lecho fluido es un sistema que te permite hacer una combustión limpia, pero mejorando el rendimiento. Por ello, como pretendíamos defender a ultranza la situación minera de este país, que

tiene carbones pobres, compensábamos el coste de la depuración con el mayor rendimiento del lecho fluido. Esta era la razón de nuestra tentación de ir por el lecho fluido. Hemos desarrollado un lecho fluido en Termo-Ebro y la verdad es que ha funcionado perfectamente bien. Hemos utilizado una central vieja, de 80 megavatios, que lleva mucho años funcionando, unos tres o cuatro años. Se nos acusó de que no funcionaría nunca, pero funciona perfectamente bien, depura al noventa y tantos por ciento del azufre, es una central excelente, pero llegamos tarde a escalar esta tecnología ante la exigencia de mejorar las condiciones medioambientales a corto plazo. En consecuencia, una cuestión puramente de urgencia nos obliga a acudir a la situación de la depuración de gases, puesto que la de lecho fluido supondría unos cambios mayúsculos para lo cual tendríamos necesidad de un tiempo del que no disponemos. En este sentido, vamos a la desulfuración por la vía de un sobrecoste que es el de la desulfuración. Sin embargo, seguimos pensando que es buena la idea del lecho fluido, por lo que vamos a ciclo combinado con gasificación, que es una alternativa de esta misma idea, para tratar de resucitar esta idea que es la única que podría realmente volver a permitir el resurgimiento de los carbones españoles. Estamos en ello, y estamos en ello con otros socios, como digo, extranjeros y de la mano de la Comunidad Europea.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fuster, no se preocupe porque todavía nos quedan dos turnos, para lo cual voy a dar la palabra al señor Souvirón. A continuación usted, señor Fuster, cerrará el debate. Dicho esto, yo le recordaría que es probable que esta noche no acabemos el debate del nuevo Plan Energético, por lo que le ruego que estas dos intervenciones finales sean lo concisas que aconseja la hora.

Tiene la palabra el señor Souvirón.

El señor **SOUVIRON GARCIA**: Mis preguntas han sido formuladas y las respuestas del señor Fuster también están ahí, aunque podríamos seguir hablando efectivamente sin límite de tiempo. Además, estoy seguro que nos preocupan las mismas cosas, en definitiva, la eficiencia del sistema eléctrico español. Nosotros abogamos, lógicamente, por la libre competencia y el único matiz, en todo caso, es que nos tranquilizaría bastante que lo que genera el ámbito eléctrico revirtiera, cuando tanto tenemos que avanzar, en el propio ámbito.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Señor Fuster, cierre el debate con su intervención.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD** (Fuster Jaume): Revisando lo que pueda haber dejado sin contestar, de lo que tengo conciencia, no hemos realizado compras de gas. Usted me ha preguntado si habíamos hecho alguna gestión de compra; no la hemos realizado. En las centrales de fuel seguimos una amortización muy fuerte. En este sentido, nosotros hemos practicado criterios de amortización un poco

draconianos. Algunas veces hemos dicho —esto tampoco ha sentado bien— que nuestra gran capacidad de generar beneficios ha sido debida a que, en primer lugar, tenemos un tamaño que no es conocido. Muchas veces se confunde Endesa con el Grupo Endesa. El Grupo Endesa es más de la mitad de la producción y la distribución, y Endesa, en cambio, es una empresa que representaría un tercio. Por consiguiente, al confundir Endesa con el Grupo Endesa, parece que los beneficios de Endesa están injustificados.

Aparte del tamaño, que es una razón importante, existen otras razones, que son que Endesa durante muchísimos años no ha repartido nunca un dividendo. Este es un secreto que la gente no practica porque la gente no monta industrias para que no den dinero, pero realmente la experiencia es ilustrativa, porque si tú montas una industria que funciona bien y no le pides dinero, esta industria funciona como un cohete durante muchísimos años, y esto está en el origen del milagro de Endesa. Nosotros no hemos sabido explicar esto, pero es la verdad. Esta empresa ha ido introduciendo todos sus beneficios, año tras año, en la empresa, y esto ha permitido que la empresa no tenga endeudamiento nunca. ¿Por qué?, porque siempre está cargada de dinero hasta los topes, porque trabaja mucho, trabaja muchas horas, tiene horas de funcionamiento, es eficaz y el dinero no lo saca. Esto es algo que rompe con cualquier esquema, y ésta es una historia que hemos ido acumulando durante muchos años, y siempre ha dado la sensación que nunca se ha conseguido romper con la realidad de Endesa, por lo que se ha acabado por dar por sentado que teníamos un pacto con el diablo, que éramos privilegiados. Pero la realidad hay que buscarla en ese hecho clarísimo. Digo esto porque yo he vivido toda mi vida en una empresa que no es Endesa, se llama Gas y Electricidad, y, en proporción, gana más dinero que Endesa. ¿Por qué? Porque no ha tenido accionistas que hayan pedido dinero. Esta es una singularidad del sector público que se ha venido arrastrando, y no digo que sea buena, yo estoy tratando de darle explicación; lo que sí digo es que es un hecho y este hecho ha producido esta situación.

Por consiguiente, volviendo al tema de las amortizaciones de fuel, como teníamos dinero y no lo repartíamos, amortizábamos a tope las instalaciones. Nosotros ahora tenemos el problema de la minería, pero no tenemos el problema de la amortización técnica; tenemos el problema del personal, pero no tenemos el problema de los costes. O sea, esta es una realidad nacida de que has decidido sanear la empresa antes que dar un rendimiento a tu capital. Esto es una alteración del orden que ha ocurrido históricamente, cuyo resultado es éste. Naturalmente, si hubiéramos cometido errores, se habría esfumado en menos de cinco minutos, pero se han ido apalancando las actuaciones con inversiones que han sido razonables. Y esto me sirve para decirles que en amortizaciones vamos a tope, tanto de minas como de centrales de fuel o de carbón.

En cuanto al planteamiento sobre energía eólica, más o menos, lo he apuntado antes. Hemos entendido que era una oportunidad muy buena y, en este sentido, nos hemos empleado a fondo. En su momento cogimos una empresa que se llama Made, que era una empresa auxiliar de automo-

ción, y la reconvertimos en una fábrica de colectores solares y de molinos de viento. Y esta fabriquitita vive de eso. Hemos reducido su plantilla; queda una plantilla de unos 300 hombres, pero se dedica exclusivamente a construcción de torres, a construcción de generadores y construcción de paneles solares.

Insisto, en este momento, probablemente Endesa tiene por encima del 60 por ciento en el ámbito nacional, y ahora estamos teniendo algunos devaneos en el extranjero para vender esta tecnología. Además, vamos a procurar estar presentes en Galicia, en Canarias y en Aragón.

El señor **VICEPRESIDENTE:** Gracias, señor Presidente de la Empresa Nacional de Electricidad, don Feliciano Fuster, por las informaciones que nos ha proporcionado para nuestros trabajos en esta Comisión. Creo poderle asegurar que han sido incluso una delicia para más de un miembro de esta Comisión que tiene la inconfesable afición a los temas energéticos.

Señorías, se levanta la sesión.

Eran las ocho y cincuenta y cinco minutos de la noche.

Imprime RIVADENEYRA, S. A. - MADRID

Cuesta de San Vicente, 28 y 36

Teléfono 547-23-00.-28008 Madrid

Depósito legal: M. 12.580 - 1961