



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1999

VI Legislatura

Núm. 738

DE INVESTIGACIÓN PARA ANALIZAR LA POLÍTICA DE AYUDAS COMUNITARIAS AL CULTIVO DEL LINO

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. LUIS MARDONES SEVILLA

Sesión núm. 4

celebrada el martes, 27 de julio de 1999

Página

ORDEN DEL DÍA:

Celebración de las siguientes comparencias para analizar la política desarrollada mediante ayudas comunitarias al cultivo del lino en el marco de la Política Agraria Común:

— Del jefe del Parque de Bomberos de Villarrobledo (Calero Rubio). (Número de expediente 212/002084.)	21420
— De don Fausto Sánchez Cano. (Número de expediente 219/000477.)	21425
— Del señor representante legal de Transformadoras Agrícolas y Ganaderas, S. L. (Moreno Hernández). (Número de expediente 219/000478.)	21445
— Del señor representante legal de Colisur 2000, S. L. (Muñoz Martínez). (Número de expediente 219/000479.).....	21472

— **Del señor representante legal de Celitex, S. A. (Rojo Rojo). (Número de expediente 219/000480.)...** **21498**

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

CELEBRACIÓN DE LAS SIGUIENTES COMPARENCIAS PARA ANALIZAR LA POLÍTICA DESARROLLADA MEDIANTE AYUDAS COMUNITARIAS AL CULTIVO DEL LINO EN EL MARCO DE LA POLÍTICA AGRARIA COMÚN.

— **DEL SEÑOR JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO (CALERO RUBIO). (Número de expediente 212/002084.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, comenzamos la sesión con la comparecencia de don Antonio Calero Rubio, Jefe del Parque de Bomberos de Villarrobledo. Se le ha notificado por la Presidencia los derechos y obligaciones ante esta Comisión de investigación. Él renuncia a una exposición previa, con lo que pasamos a dar la palabra a los señores portavoces que quieran hacer uso de ella para que le dirijan las preguntas pertinentes.

Tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Socialista, don Francisco Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En primer lugar, agradecemos a don Antonio Calero su presencia en esta Comisión y, sin más preámbulo, paso a hacerle las preguntas, siguiendo el sistema de pregunta-respuesta.

¿Desde qué fecha es jefe del Parque de Bomberos de Villarrobledo?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Desde marzo de 1984.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué territorio es el que abarca?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Nosotros, por la ubicación del Parque, abarcamos la provincia de Albacete y la parte sur de la provincia de Cuenca, donde en estos momentos no hay servicio de bomberos profesionales. Por tanto, Albacete, como jurisdicción de hecho, y desde Mota del Cuervo a Sisante, el sur de la provincia de Cuenca.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En qué ocasiones en este período de tiempo tuvieron que intervenir en incendios exclusivamente en el campo, porque esta pregunta se la voy a repetir después para transformadoras. Ahora sola-

mente me refiero a incendios de lino, paja de lino, alpacas de lino, lino que estuviese almacenado en fincas, en eras o que estuviese en el campo.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Hasta el 27 de mayo de 1999, en que hubo un incendio de lino, en el que intervinimos nosotros, en El Cañavate, provincia de Cuenca, hasta ese día no habíamos tenido ningún incendio de paja de lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Perdón, ¿qué fecha ha dicho?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): El 27 de mayo de 1999 fue el día que intervinimos nosotros por primera vez en un incendio de lino exclusivo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea ¿hasta mayo de 1999 nunca habían intervenido en un incendio de lino en el campo?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): No señor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué ocasiones tuvieron que intervenir en factorías transformadoras?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): En el Parque que yo represento sólo una vez, el día 27 de mayo, en un almacén, no sé si es planta transformadora, en El Cañavate, provincia de Cuenca.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cómo llegó el aviso? ¿El aviso llegó de manera habitual? Usted estará acostumbrado en tan largo período de tiempo a ver llegar los avisos de incendio de muchas maneras; tal vez sea difícil establecer lo que es un aviso normal. Pero entendido en el sentido más amplio, ¿éste llegó en las condiciones normales u observaron que se había retrasado mucho el aviso desde que se produjo el incendio?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Casi todos los avisos de incendios en la provincia de Cuenca los recibimos a través del COS de la Guardia Civil. Mantenemos muy buenas relaciones en ese aspecto, y la alerta es rápida.

En este caso, el alcalde del pueblo de El Cañavate llamó a la Policía de San Clemente, que tiene un camión, y una

vez que la Policía local de San Clemente recibió ese aviso, como parece ser que el incendio, por las primeras noticias, era importante y afectaba a naves y a algún tipo de estructura, ya que en San Clemente no tienen bomberos profesionales, aunque tienen un camión de bomberos, nos llamaron a nosotros automáticamente, por las relaciones que tenemos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, ¿considera que en tiempo y forma es la manera habitual de producirse, o tuvo alguna peculiaridad?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Lo que sí puedo decir es que quizá en tiempo y forma hubo un retraso en el aviso, yo calculo un retraso posiblemente de media hora, pero en cualquier caso ese retraso en el aviso queda claro que no afecta a que el fuego se hubiese podido apagar, o los daños hubiesen sido menores, es decir, una vez que este tipo de material, de lino apilado, empieza a arder, da lo mismo prácticamente que el aviso sea veinte minutos antes que después.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Por qué da igual? ¿Porque prende con mucha rapidez?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Porque tiene facilidad para encenderse y luego la dificultad de extinción es enorme, es decir, es un tipo de material que no se puede apagar porque carboniza, es muy difícil de apagar con agua. Cuando nosotros llegamos yo calculo que aproximadamente llevaba ardiendo una hora y veinte minutos, por lo que prácticamente toda la pila de paja estaba ardiendo. Quizá, si hubiese sido antes, si no llega a estar toda la pila de paja ardiendo, se podía haber separado parte del material que no estaba ardiendo del que estaba ardiendo, que es la forma de extinción o de trabajar con este producto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ustedes pudieron desarrollar su labor de manera habitual, tuvieron interferencia de alguna clase, o algo que pudiese asemejarse a una interferencia?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Nada, en absoluto. Llegamos a la vez que el coche de la Guardia Civil y trabajamos sin ningún tipo de problemas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aun sabiendo que la investigación de los incendios se hace desde el área del Ministerio del Interior, y la hace la Guardia Civil (por tanto la pregunta no se la hago en un sentido categórico, porque entiendo que usted en un sentido categórico no la podría responder, o no me la respondería, le hablo simplemente de impresión subjetiva) su impresión subjetiva en el incendio de esa factoría, por cómo estaban los focos, si había varios focos, o un foco, si eso ya no era posible saberlo, ¿qué pensaba, que podía ser un incendio fortuito o intencionado?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Desde mi punto de vista, ni fortuito ni intencionado. Es un incendio que yo diría que es sospechoso, y le puedo aclarar el término sospechoso de la forma que yo se lo quiero explicar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aclárelo, si es tan amable.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): En terminología técnica, sospechosos —lo leo literalmente— son aquellos incendios cuyas causas accidentales no están identificadas. ¿Qué pasaba en este caso? Que no había una causa accidental que pudiese justificar el incendio, porque esta paja estaba en un espacio abierto, sin vegetación pequeña alrededor, es decir, sin hierbas ni nada. No tenía lógica que eso ardiese. Los indicios de presunción de intencionalidad no están probados, porque nuestra misión, como bomberos, es la extinción, y no tenemos la posibilidad, que quizás deberíamos tener, de investigar los incendios, ya que es competencia de la Guardia Civil. Desde la experiencia de los bomberos y de todos los que llegamos allí, era un incendio raro. Tengo una copia del parte de actuación, que lo redacté yo, en el que digo que la causa razonablemente no es lógica, y digo eso porque no era razonable que aquello ardiese en esas condiciones, pero no se puede decir que fuera intencionado, eso lo tiene que decir el atestado de la Guardia Civil, según la investigación posterior que haya realizado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por nuestra parte no hay más preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Del Burgo Tajadura.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias, señor Calero, por sus explicaciones.

Únicamente quería hacer alguna pequeña precisión. Entiendo que este incendio no sucedió en la instalación de ninguna empresa transformadora, sino en una era.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Parece ser que es un almacén —no digo que sea una empresa transformadora, porque no lo sé— que suministra semillas de ese lino y que luego lo recoge. No sé si tiene la entidad de planta transformadora.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Cuando dice que lo que ardieron fueron pajas de lino, ¿se refiere a varilla de lino? Es decir, no estaba transformado.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): No. Ese lino estaba allí almacenado. Curiosamente, cosa que extrañaba, lo llevaron allí el día anterior, pero ese lino estaba en el campo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo llevaron allí y yo le puedo explicar por qué lo hicieron, ya que a lo mejor no lo sabe usted. Iban a transportarlo a la empresa

transformadora y había que apilarlo. El agricultor propietario de ese lino se quedó sin subvención, porque no tenía ninguna posibilidad de justificar que efectivamente lo había cultivado. Por eso le preguntaba si eran pajas de lino, es decir, varilla de lino, o era ya lino transformado.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): No, no era transformado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted ha dicho que el aviso de incendio es normal. Cuando dice que, en cualquier caso, media hora antes o media hora después no plantea ningún problema a efectos de la extinción del fuego, porque el tiempo en ese momento no es determinante, supongo —no lo sé— que es por la siguiente explicación que he oído: si ustedes echan agua al lino que está incendiándose se produce una humareda que tarda muchísimo tiempo en desaparecer. ¿Cuál es la técnica que emplean ustedes para la extinción del fuego?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Se lo explico. El problema que tienen los materiales como la paja de lino, que es un material celulósico, es que al arder carbonizan, por lo cual, lo que se utiliza para su extinción es el agua. El agua tiene dificultades para extinguir este tipo de fuego porque tiene una alta tensión superficial, no penetra en la masa que está ardiendo y no es eficaz para esa extinción. Además, el agua tiene muy poca viscosidad, con lo cual escurre sobre la superficie. Es decir, es muy difícil apagar el fuego con agua.

Independientemente, como este tipo de paja de lino u otros materiales celulósicos se carbonizan en toda su superficie, el agua no penetra y, aunque aparentemente puedas pensar que has apagado el fuego, a los dos días, cuando el sol ha evaporado la humedad del agua utilizada en la extinción, va a volver a arder. En espacios exteriores no se puede apagar, lo único que se puede hacer es controlar los alrededores, que fue lo que nosotros hicimos. Si hubiésemos tenido otras posibilidades, por cuestiones de tiempo o porque en lugar de ser sólo una pila hubieran sido varias, hubiéramos retirado parte, pero como todo era un montón, es decir, no había ninguna medida de prevención, como apilarlo en tres montones distintos, con lo cual si arde uno se pueden salvar los otros, no pudimos hacerlo. Otra cosa es que ese lino hubiera estado dentro de la nave, entonces se hubiera apagado, y se hubiera sacado el lino fuera y la nave se salva. Una vez que está fuera, que todo el perímetro está controlado y no hay ningún riesgo para ningún tipo de instalación industrial o nave, lo único que hay que hacer es esperar a que arda.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Fueron 40.000 kilos, aproximadamente, los que ardieron?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Según lo que acordamos allí con la Guardia Civil, fue aproximadamente eso.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Eso es muy importante o es una cantidad pequeña?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Para mí es una cantidad mediana. A lo mejor para una persona que tenga muchas hectáreas es poco.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Era un incendio de gran magnitud?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): No. Lo podríamos clasificar de magnitud media. No era un incendio importante.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ha dicho usted al principio, si no le he entendido mal, que este era el primer incendio de lino en el que ustedes intervinieron. ¿Ustedes están en una comarca en la que se cultiva lino?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Sí, se cultiva lino, efectivamente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Y este es el primer incendio en el que han intervenido ustedes?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Hemos estado en un rastrojo de lino, pero ya estaba segado. Ahora mismo conozco fincas en las que el lino lleva dos años alpacado, en unas pacas circulares, y no ha ardiendo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No hay más preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Mixto, tiene la palabra el señor Peralta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Discúlpeme si le hago alguna pregunta que a lo mejor ya ha respondido usted en la intervención de otros comisionados, pero tenía que estar en otra Comisión y eso me ha impedido, como hubiera sido mi voluntad, seguir con todo interés su comparecencia.

¿Sabe usted de quién era propiedad el lino que ardía?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): En realidad, no lo sé. Yo tomé unos datos para mi parte de actuación y tomé el nombre de la empresa en la que estaba almacenado este lino, pero no conozco el nombre de los propietarios.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Cuáles son los datos que tiene usted?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Los datos que tengo son del propietario del almacén en el que estaba el lino, Buendía Blasco Transportes, que está ubicado en El

Cañavate. Son datos técnicos, porque si yo voy a un sitio tengo que justificar que he estado allí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ha comentado usted que en la comarca en la que desempeña sus funciones se cultiva lino, y que lo normal allí —según me ha parecido oírle decir— es que el lino permanezca en las fincas en las que se ha cultivado durante un par de años.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Hasta ese día yo no tenía ni idea del lino, pensaba que era paja, pero ahora que estoy con este tema, me he enterado que este lino está allí años. Por lo que comentaron los vecinos que estaban allí durante el incendio, el lino que ardió lo habían llevado el día anterior, pero había estado en el campo dos años.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿La experiencia que tiene usted, desde su puesto de jefe de bomberos, que no es una profesión específicamente agrícola, es que el lino se suele quedar en las fincas? No le pido autoridad científica, sino sólo su experiencia.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Yo conozco el campo, porque mi padre era agricultor y yo casi también, y creo que la paja se queda allí porque parece ser que no tiene salida, no vale para nada, no la quieren ni para el ganado. Algunas veces se ha llevado para hacer algo de basura, pero la mayoría de las veces se queda en la finca y allí está.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Me dice usted que el incendio al que usted acudió era de un lino que al parecer habían llevado el día antes a ese almacén.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): El comentario que hacían los vecinos era ése: lo trajeron ayer.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Y que llevaba mucho tiempo en el campo?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Eso fue lo que usted oyó comentar allí. ¿Oyó algún comentario acerca de esa casualidad de que justo al día siguiente de llevarlo al almacén ardiera?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Directamente no oí comentarios de que fuera casualidad que ardiese. No hubo un comentario directo o una interrelación directa. Pueden ser deducciones que se saquen después por ese hecho, pero no porque allí se comentase.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Hace usted referencia a que era un almacén de una empresa de transporte?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): No. Se dedica a transportar semillas, abonos, granos, se dedican a cultivar tierras, se dedican a vender semillas y a recoger los frutos. Tiene esa denominación, pero es como un almacén de productos agrícolas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿En ese almacén había más productos?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Dentro había algo de abonos, pero no productos que pudieran arder. Las naves estaban prácticamente vacías. El fuego no afectó a la estructura de la industria.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Eso le quería preguntar. ¿El almacenamiento se hace fuera de las naves, fuera de las estructuras?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): El almacenamiento se hace fuera de las naves. Lógicamente es un producto peligroso dentro de la nave, y va a producir daños importantes. Fuera no tiene...

El señor **PERALTA ORTEGA**: Fuera sólo arde ese material, el lino.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Solamente.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En el entorno que ve usted donde se produce el incendio ¿pudo comprobar si había algún elemento especialmente inflamable que hubiera podido justificar el incendio?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Era una era limpia de vegetación. No había hierbas pequeñas ni había nada. Desde la experiencia de los bomberos era prácticamente imposible que se prendiera solo. Hay productos que sí prenden solos, como la alfalfa o el heno, que son productos que prenden por autocombustión. Desprenden un calor interno y pueden prender solos. Este producto, después de estar seco, como estaba, es muy difícil. Incluso a veces los bomberos recurrimos a lo más fácil. ¿Causa? Un cigarrillo que han tirado. Si tiras un cigarrillo, no arde. Es muy difícil.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Afirma usted que es prácticamente imposible o muy difícil que arda solo?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Nada arde solo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sabe usted que en ocasiones hay productos que por el calor o...

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): He explicado los

productos que, como la alfalfa o el heno, trapos grasientos o cosas así pueden arder solos por autocombustión espon-tánea. Lo demás necesita un punto de calor para encender-se. Nada arde solo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Este no era de esos. Este necesitaba un punto de calor especial que diera lugar a la combustión.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Lógicamente. Pero ese punto de calor puede venir de cualquier causa. Estábamos hablando de temperaturas de 35 grados. No estábamos en pleno invierno. Puede ser cualquier causa natural.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Recuerda la fecha del incendio?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): El 27 de mayo de 1999.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Según su experiencia ¿ha acudido usted últimamente a muchos incendios agrícolas?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Incendios agrícolas siempre, es lo normal. Vivimos en una zona agrícola y este año han ardido 50 hectáreas de siembra de trigo, de cebada, de rastrojos. Es una zona eminentemente agrícola y todos los veranos arden por motivos de las cosechadoras que están segando y cae una chispa o cualquier tipo de problema. Son incendios normales.

El señor **PERALTA ORTEGA**: La diferencia es que aquí se ha producido en el almacén.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): La diferencia es que se produce apilado, por lo cual no se puede extinguir. Se extingue porque se consume todo el combustible, que es otra de las formas de extinción.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Le pareció normal apilar en un único montón una cantidad importante de kilos?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Es que muchas veces no se tiene cultura en el campo de los riesgos que puede haber. Cuando ya se va teniendo más cultura en esos aspectos, lo que se hace es que se apila en montones distintos y más pequeños, porque si arde uno, se puede salvar el otro. Con un poco de cultura en materia de prevención, no se hubiese apilado todo junto.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Piensa usted que en este almacén es normal que no existiera tampoco esa cultura? Porque en el campo quizá ¿pero en el almacén?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): No. Es una zona eminentemente agrícola y dicen: aquí lo amontonamos y se amontona. No se piensa en el riesgo de que vaya a arder.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ninguna pregunta más.

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

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Una matización. ¿Lo que ardió estaba dentro del almacén o fuera de él?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Fuera. En una era alejada. No había riesgo para la nave, una vez que se controló el entorno.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Una última puntualización. ¿Cómo estaba de alejada la era en que ardió de la factoría de transformación?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Cuarenta metros.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿En ese almacén hay una empresa de transformación?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Eso lo desconozco.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es que no hay ninguna.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Yo eso lo desconozco. No sé si allí lo transforman. Lo desconozco. Sé que allí se lo llevan y se lo traen, pero no sé si allí lo transforman. Aquella industria, que no sé si lo transforman, ese dato lo desconozco, estaría a 40 ó 50 metros.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Peralta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Yo le preguntaba si sabía de quién era la propiedad del lino. Me ha dicho usted que en aquellos momentos no lo sabía o que los datos que tomó eran única y exclusivamente del almacén, no de la propiedad del lino. ¿Sabe si tiene alguna relación el dueño con el señor Moro?

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Los comentarios que allí había, y son meros comentarios de las personas, es que estos señores del almacén les llevan las tierras a rento al señor Moro, que tiene grandes extensiones por allí, le siembran, le recogen y le dan un rento.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Son arrendatarios.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Esos son los comentarios que allí había, pero el lino puede venir de cualquier sitio.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Para dejar constancia de que la propiedad de ese producto está en los informes que nos ha remitido la Dirección General de la Guardia Civil, a través de los delegados del Gobierno, y ahí se especifica que el producto era propiedad de don Gabriel Buendía Lapeña. Vienen los datos personales.

El señor **PRESIDENTE**: Agradecemos la colaboración y presencia de don Antonio Calero Rubio, como jefe del Parque de Bomberos de Villarrobledo, y le quedamos muy reconocidos en esta Comisión por la aportación que nos ha hecho. Si quiere hacer alguna otra aportación documental.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Por si la quieren, esta es una nota del parte de actuación nuestro.

El señor **PRESIDENTE**: A los efectos de identificación del «Diario de Sesiones» esto lo denomina usted parte de actuación.

El señor **JEFE DEL PARQUE DE BOMBEROS DE VILLARROBLEDO** (Calero Rubio): Nosotros trabajamos con dos cosas, con un parte de actuación que se inscribe en una especie de libro de actas, y con el parte de actuación que nosotros utilizamos para nuestras estadísticas.

El señor **PRESIDENTE**: Parte de actuación que se entrega y que queda en la documentación de la Cámara.

Despedimos al señor Calero, agradeciéndole su cooperación.

Estamos pendientes de que los servicios de recepción de la Cámara nos informen de si ha llegado el nuevo compareciente. **(Pausa.)** Como no está, suspendemos por media hora la Comisión.

Se suspende la sesión.

Se reanuda la sesión.

— **DE DON FAUSTO SÁNCHEZ CANO.** (Número de expediente 219/000477.)

El señor **PRESIDENTE**: Se reanuda la sesión, señores portavoces, y recibimos en comparecencia al señor don Fausto Sánchez Cano, a quien agradecemos su presencia y la colaboración informativa que pueda prestar a esta Comisión de investigación. Se le han notificado por la Presidencia sus obligaciones y derechos, al amparo de la Ley Orgánica 5/1984, de las comisiones de investigación, y él quiere

hacer uso de un primer turno de exposición de los motivos de su comparecencia.

Sin más, tiene la palabra el señor Sánchez Cano.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Voy a exponer sucintamente cuál creo yo que es el motivo de mi comparecencia y la intervención que quizá, por mi trayectoria profesional, he podido tener, para presentarme formalmente a ustedes. Yo terminé la carrera de ingeniero agrónomo en 1968 y en enero de 1969 empecé trabajando en el Ministerio de Agricultura. Estuve de jefe de un servicio que se llamaba Precios y Mercados, responsable de Andalucía. Allí estuve aproximadamente un año y medio. Al año y medio pasé a la iniciativa privada, en concreto trabajé en las autopistas de peaje como encargado de las expropiaciones. Al poco tiempo me hice abogado y vengo ejerciendo la abogacía desde hace aproximadamente unos 25 años, siendo titular de un despacho en Madrid.

Con independencia de esto, desde hace unos 29 años soy presidente de una sociedad agraria familiar. Esta sociedad agraria es puramente cerealista, del tipo de las muchas que existen en Castilla-La Mancha, y hará 15 ó 20 años iniciamos una serie de transformaciones en la finca; fundamentalmente transformamos una explotación de ganado ovino en una explotación ganadera de vacas de carne. La explotación ganadera está en Talavera de la Reina y el primer contacto que tuve al saber que existía lo del lino y que era objeto de subvenciones importantes fue a través de un vecino, compañero como ingeniero agrónomo, que es —o fue al menos, no sé ahora— director técnico del Instituto de Semillas. Allí empezamos a ver sobre el año 1995 con verdadera expectación lo que era la novedad del lino. Nos sorprendieron a todos los agricultores que allí estábamos las altas subvenciones que se cobraban en aquel año, que me parece que eran del orden de 126.000 pesetas.

La sorpresa fue que efectivamente aquello se sembraba, se llevaban unos controles por parte de la Junta de Castilla-La Mancha, pero luego el producto no tenía salida. En el campo es generalmente difícil ocultar los hechos, porque están a la vista de todos, y veíamos que el lino se sembraba, se recolectaba y después o bien se quemaba —de hecho, ha habido casos concretos en los que se veía que se quemaba— o bien se almacenaba y se daba una salida que los demás prácticamente desconocíamos. Esta situación era verdaderamente anormal, a mi entender y creo que al de todos los agricultores que allí había, incluso de los que sembraban lino. Por la relación que tenía con el director del gabinete de la ministra, Francisco Simón Vila, que creo que también ha comparecido en esta Comisión, yo le dirigí una carta, carta un tanto irónica. No sé si ustedes, por las referencias que han salido en la prensa, tendrán conocimiento de ella, aunque sea parcial.

En esencia, en esa carta le ponía de manifiesto la extrañeza de que la señora ministra defendiese que debía de primarse la producción, sobre todo con el olivar, y que a la vez se estuviese tirando el dinero de la manera que se tiraba en el cultivo del lino. Tuve respuesta a esta carta por parte del señor Simón Vila, que terminaba su exposición diciendo: Como verás, la Comisión —se refiere a la Comisión Europea— ha detectado esa picaresca en el sector del lino textil y, por tanto, esperamos ver sus frutos muy pronto.

Esto me lo decía en julio del año 1997. La carta contenía unos antecedentes de tipo jurídico o de normativas y no le presté mayor atención porque no me pareció que hubiera una voluntad seria de quitar o de suprimir lo que él llama picaresca; o sea, que yo creo que eran conscientes de que así existía.

Transcurrió un cierto tiempo. Cuando yo me refería a lo que estaba ocurriendo con el lino hablaba de la cosecha de 1996, y la realidad, por los datos que he podido leer en la prensa y lo que me he podido documentar antes de venir, es que hasta la cosecha última, de 1998, sobre la que hay datos, se ha pasado de 11.000 hectáreas a nivel de país a 91.400 hectáreas y, en concreto, en Castilla-La Mancha, se ha pasado de 3.800 a 35.000. Digamos que el cultivo se ha multiplicado por nueve o por diez. Los frutos de los que hablaban, de las medidas que se iban a tomar para acabar con esta picaresca son los datos objetivos que acabo de dar, que el cultivo se ha multiplicado por diez aproximadamente. A este tema ya no he prestado mayor atención porque uno veía que se iba extendiendo como si fuera una mancha de aceite y que tenía algunas repercusiones a nivel de lo que hoy puede llamarse la agricultura productiva, para diferenciarla de lo que quizá puede ser la agricultura fraudulenta y que está en la mente de todos. Por ejemplo, esto repercutía en la ganadería. En mi comarca se han vendido ganaderías enteras de ganado ovino para dedicarse al lino, que producía unas subvenciones importantes. En mi misma explotación yo arrendaba normalmente las rastrojeras, los pastos de las fincas colindantes; a partir de que se siembra lino no he vuelto a arrendar una rastrojera. Esto se venía produciendo así cuando escuché, debía de ser abril, las declaraciones del consejero de Agricultura de Castilla-La Mancha, denunciando este mismo hecho. En concreto, decía que iban a poner unos inspectores en cada una de las empresas transformadoras que había para ver si se entregaba o no el lino. De entrada, yo les puedo decir que en mi comarca tiene muy poca demanda. Eso está a la vista y puede verificarlo cualquiera que tenga interés. En mi carta a la ministra le mandaba fotografías del lino que allí existía, que nadie vendía, que estaba almacenado y que cuatro años después sigue en el mismo sitio. Por tanto, como digo, demanda debe tener muy poca, porque si no habría tenido alguna salida.

Cuando empecé a ver que la Junta de Castilla-La Mancha quería tomar medidas serias, al menos para paliar la situación que todos vivíamos a nivel de agricultores, observé que se quemaba el lino ya no solamente en el campo sino también en las industrias transformadoras; todos tenemos conciencia de lo que ha ocurrido. Desde el punto de vista jurídico —aunque soy ingeniero agrónomo y llevo una explotación agraria como presidente desde hace 20 años, mi trabajo profesional fundamental es el de abogado—, aquí se está haciendo la pregunta de si la siembra del lino es una actividad legal. Evidentemente, la siembra del lino es legal, para eso está en el boletín y todo el que quiera puede sembrarlo cuando quiera. Pero si lo que existe es un concierto de voluntades entre el agricultor y la empresa transformadora para hacer unos certificados en los que se hacen constar hechos falsos o presuntamente falsos, la cosa cambia, esa actividad ya no es tan legal, sino que está tipificada en el artículo 395, creo, del Código Penal.

Esta era un poco la situación cuando yo vi la campaña que se estaba desatando coincidiendo con las elecciones autonómicas y que salieron a relucir una serie de altos cargos del Ministerio de Agricultura relacionados no sólo con la siembra sino incluso con la transformación del lino. Lo único que tengo claro es que la Comunidad de Castilla-La Mancha ha intentado tomar medidas para cortar el tema y de ahí viene la disputa entre uno y otro grupo parlamentario sobre si lo del lino es legal o no. Entonces puse en conocimiento de la prensa la carta que yo había escrito a la ministra hacía dos años. En primer lugar, la mandé al *ABC* y a la cadena Cope y cuando ni *ABC* ni la Cope hicieron uso de ella ni se dieron por enterados, la mandé a la cadena *SER* y a *EL PAÍS* y fue a partir de ahí cuando tuvo repercusión dicha carta, que creo que motiva mi comparecencia ante ustedes.

Quizá me estoy adelantando a las preguntas que ustedes me pudieran hacer, pero, por hacer sucinta esta exposición, diré que si se me pregunta en quién veo yo, como agricultor, la primera responsabilidad en este tipo de actuaciones que han llevado a la formación de la Comisión, tengo que decir que lo que no entendemos la mayor parte de los agricultores es que la Comisión Europea haya establecido unas subvenciones, que son las más altas que conocemos a nivel de agricultura, de 126.000 pesetas, para un producto que, salvo que se pruebe otra cosa, es completamente inútil. La inutilidad del producto llega a que hoy día cualquiera puede ver que la paja del cereal, por la que en mi comarca se paga una subvención doce veces menor, es más útil que la paja del lino. Hoy día, en Andalucía, viendo la escasez que está habiendo de pastos, traen la paja de Francia. Si el lino fuera útil, aunque aquí no hubiera empresas transformadoras, se llevaría a Europa. Nadie entiende por qué la Comisión Europea pone este tipo de subvenciones a un cultivo que aparentemente, salvo que se pruebe otra cosa, en cinco años que lleva ha servido de poco. De las referencias que tengo por la prensa y de alguna llamada, porque no puede llamarse investigación, que he hecho, no conozco que se haya enviado a la industria textil ni un solo kilo de la fibra transformada, si es que se ha llegado a transformar; creo que no ha habido ni un solo kilo. Esta es la primera sorpresa que uno tiene, que la Comunidad Europea apruebe este tipo de subvenciones. A un agricultor de la calle esto le resulta inconcebible. A su vez, esto da pie a un caldo de cultivo: que aparecen estas industrias transformadoras que lo primero que hacen es cobrar la simiente. Lo caro es la simiente, que tiene que ser certificada o tiene que tener unas dosis mínimas. A continuación de eso va el compromiso de llevarles a ellos el producto a transformar con unos contratos, por lo que yo he leído, que no se tiene de pie, porque se hacen unos contratos, casi en el siglo XXI, de maquila. Pues bien, la maquila, que yo sepa, dejó de funcionar en la agricultura hará lo menos 40 años. Hoy día no se entiende que el agricultor se convierta a su vez en vendedor del producto elaborado. Conoce uno la maquila, por ejemplo, para llevar la simiente a que se la limpien, pero, fuera de eso, ha desaparecido, con el aceite, la lana, etcétera. Lo segundo que sorprende en esos contratos es que muchas de las empresas transformadoras cobran en una letra ya, un efecto bancario, en el momento de la firma. Cuando usted cobre la subvención en esa fecha cobramos el producto. Parece claramente que todo está

movido a los efectos de esa subvención. Esto me sorprende y pongo el acento en la Comunidad Europea, ya que deberían hacer alguna cosa que tuviera sentido común, por lo menos en este caso.

Respecto al Ministerio de Agricultura me parece poco edificante que parte de las personas que entraron en el Ministerio en los años 1969 y 1970 y que ocupan cargos a nivel de subdirector, respecto a una actividad basada en la agricultura fraudulenta, den ese ejemplo. Los demás estamos viendo las cosas que se oyen sobre el presidente del FEGA y sobre una serie de altos cargos, y nos parece poco edificante, aunque sea legal que lo siembren. Lo que dudo es de la legalidad del documento posterior de ese certificado que emitan las industrias transformadoras.

En cuanto a la Junta de Castilla-La Mancha no es por arrimar el ascua a la sardina, porque no tengo ninguna sardina, tengo una independencia como profesional libre y no tengo por qué arrimar ninguna, pero lo que sí sé es que si la Junta de Castilla-La Mancha no empieza a tomar medidas y a poner un inspector en cada industria, esto hubiera seguido igual que en los años anteriores. **(Risas)** Me alegra mucho que se ría. Luego tendré oportunidad de contestarle. **(El señor Isasi Gómez: El que comparece es usted, no yo.)**

El señor **PRESIDENTE:** Por favor, señor portavoz, le ruego mantenga el respeto y el silencio que ampara la Presidencia al compareciente.

El señor **SÁNCHEZ CANO:** Desde este punto de vista he visto que ha sido el único que ha intentado poner medidas para cortarlo. Que luego el tema se ha politizado con otras cuestiones es un asunto distinto para los agricultores que allí lo vivimos.

Esta es, en esencia, la exposición que quería hacerles y, como me ha pedido el presidente, ha sido lo más breve posible.

El señor **PRESIDENTE:** Le he hecho la admonición al diputado, pero usted tampoco puede dirigirse a los señores diputados hasta que no le haga el turno de preguntas.

A continuación pasamos al turno de preguntas de los señores portavoces.

Tiene la palabra don Francisco Amarillo por el Grupo parlamentario Socialista.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** Brevemente, porque su exposición, que ha sido muy detallada y concisa, nos ahorra hacer bastantes preguntas. Aun así, con el fin de sistematizar y para que conste así en el «Diario de Sesiones», le vamos a reiterar alguna.

Ya ha quedado clara su relación con el MAPA y queríamos puntualizar la cuestión de la carta. Usted, en junio de 1997 remite a la ministra Loyola de Palacio una carta, tal como nos acaba de comentar ahora, en la cual denuncia las irregularidades a las que ha hecho alusión en su intervención. Nos ha indicado bastantes irregularidades, pero ¿qué fue lo que le impulsó a usted concretamente a escribir la carta a la ministra? ¿Quería poner fin a esta situación? Sé que en su exposición nos lo ha indicado de alguna manera,

pero queríamos profundizar en este tema. ¿Qué es lo que le impulsa a escribir la carta a la señora ministra?

El señor **SÁNCHEZ CANO:** El único motivo fue intentar cortar lo que entendía que era un abuso generalizado, porque no había ni podía existir en aquella fecha otra motivación, porque esto no había salido a la prensa ni a ningún sitio. Yo no me hubiera dirigido a las personas que conocía y que profesionalmente saben un poco que lo que estaba diciendo era un hecho cierto, y que me lo reconocen ellos, por eso les he leído el párrafo final. Repito que mi única motivación era que se cortara la situación que se estaba produciendo. No había otra ni podía haberla entonces.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** ¿La situación que se producía no era singularmente con usted, con su sociedad agraria de transformación, sino un comportamiento generalizado del conjunto de cultivadores de lino?

El señor **SÁNCHEZ CANO:** Entre las personas que generalmente siembran lino es difícil encontrar agricultores profesionales, por varias razones, la primera porque hace falta una inversión alta en semillas y la segunda porque hace falta un concierto de voluntades con la transformadora. Hay personas que se han arriesgado incluso a vender su ganadería. En mi comarca hay varias ganaderías que se han vendido. ¿Por qué? Porque lo rentable era cobrar la subvención del lino. Pero a eso la mayoría de nosotros no nos hemos atrevido. Puede haber un porcentaje de un 5 o un 10 por ciento, que lo ha hecho, pero la mayoría de los agricultores, a pesar de las dificultades que están pasando para sacar adelante una explotación agraria en Castilla-La Mancha, con unas producciones de cereales de 2.500 kilos el año que llueve, muchos no nos atrevemos a hacerlo. Aparte de mi cercanía con el director técnico del Instituto de Semillas, tengo las fincas muy próximas a las del director general de Ganadería, que también ha pasado por aquí —el es de Pueblanueva y yo tengo las fincas al lado—, y él ve esta realidad igual que yo. El lino, si se lleva a transformar, es una pequeña cantidad, puede ser un 20 ó 30 por ciento, lo demás está allí y sigue allí. Cualquier persona puede hacer un recorrido, yo le acompaño gustoso, y va viendo dónde está el lino sin transformar. Contestando a su pregunta le diré que hay una gran parte de agricultores —eso está puesto y se sabe quiénes hacen las solicitudes— que no se atreven a pedir estas subvenciones, porque hay un cierto temor a lo que pudiera ocurrir posteriormente, y con lo que se ha armado ahora y que ha dado motivo a la creación de esta Comisión va a ser suficiente para que en buena parte se acabe. **(El señor vicepresidente, Ros Maorad, ocupa la Presidencia.)**

El señor **AMARILLO DOBLADO:** ¿Sabe usted, don Fausto, si a raíz de su denuncia a la ministra se realizó por parte del MAPA alguna investigación para corroborar lo que usted denunciaba?

El señor **SÁNCHEZ CANO:** Que me conste, no. El hecho objetivo es que a partir de la carta la producción se ha multiplicado por 10 veces.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Usted como agricultor y, por tanto, como productor agrario que tiene diversas actividades, ¿cree que son normales en el resto de las actividades agrarias los contratos de maquila?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, eso lo he dicho antes. Yo conocí los contratos de maquila en mi infancia con el aceite, incluso con la lana en algunas zonas de la sierra de Gredos, donde se veía a las señoras mayores tejiendo. Yo creía que el contrato de maquila había desaparecido y me ha sorprendido al conocer la existencia de estos contratos. Es una manera de eludir la responsabilidad por parte de las industrias transformadoras, porque el dueño del producto es el agricultor. No es razonable que el agricultor se meta a industrial para comercializar luego la fibra. Eso no se lo cree nadie que tenga los pies puestos en el campo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cree usted que los hechos que está denunciando y que mencionaba en su escrito se siguen produciendo en estos momentos?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Creo que en esencia sí. Yo creía que el lino sería una fibra muy apreciada en la industria textil, pero no; el lino debe ser como el incienso, que sólo cobra su valor cuando se quema, ahora, en vez de en el campo, se ha producido en lo que se había llevado. Cualquiera que tenga un poco de sensibilidad jurídica puede ver que la única manera de eludir cierta responsabilidad es echar la culpa a que se ha quemado. ¿Dónde está este lino? Se quemó. La responsabilidad penal queda disminuida.

No sé si existe diferencia entre entonces y estos momentos. Parece ser que los controles de inspección que está llevando a cabo la Junta de Castilla-La Mancha van en serio. El control es sencillísimo. No solamente a nivel de la industria transformadora sino a nivel del campo. Los ganaderos ahora tenemos que llevar un registro de todos los animales que entran y salen, el registro tiene que estar al día y nos inspeccionan dos veces al año como mínimo; por mi ganadería pasan a contar las vacas nodrizas y a contar los animales que tengo en el cebadero. Si los agricultores que siembran lino tuvieran un libro de registro, si tuvieran que pedir, antes de salir, como pedimos los ganaderos, una guía a la agencia comarcal y pudieran inspeccionarles, eso se cortaba de inmediato. Creo que el control es relativamente fácil. Si ahora tienen controles en la industria transformadora y ven de quién es el lino que entra y sale, me imagino que será suficiente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la zona donde tiene usted su explotación y ejerce su actividad agraria, ¿era conocido el señor López de Coca, particularmente entre los cultivadores de lino?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Yo me interesé por el cultivo del lino, como todos. No sabíamos hasta qué punto teníamos que cambiar. No sé de los demás. Yo tuve conocimiento, cuando me interesé por el tema, a través del representante de una de las industrias que había en Talavera de la Reina, que me dijo que sí se estaba dedicando. López de Coca me sonaba de la escuela, es de una promoción ante-

rior a la mía y yo le conocía de entonces. Sabía que estaba en el Ministerio y en el FEGA y oí esa referencia. De los demás no le puedo decir; de mi parte sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Muchas gracias, no hay más preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Tiene la palabra el señor Centella.

El señor **CENTECLA GÓMEZ**: Intervendré muy brevemente porque la explicación ha sido bastante amplia y contundente en sus apreciaciones. Creo que va a ser interesante a la hora de llegar a conclusiones en esta Comisión. Le haré tres o cuatro preguntas para concretar cuestiones.

Usted renunció en su día a su condición de funcionario y no tiene dicha condición. No nos ha quedado claro.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Le repito que yo entré en enero de 1969 y estuve un año y medio aproximadamente.

El señor **CENTECLA GÓMEZ**: ¿No está usted en excedencia o categoría similar?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No tengo la excedencia porque entonces entrábamos con un contrato administrativo. Cuando solicité la baja cesé. Después se hicieron unos contratos que se llamaban laborales, pero éste era administrativo. A los dos o tres años, los que entraron de mi promoción adquirieron la condición de funcionario haciendo un pequeño curso. Por mi actividad agraria, he mantenido relación con bastantes de los compañeros que tuve entonces, pero estoy totalmente desligado del Ministerio.

El señor **CENTECLA GÓMEZ**: ¿Recibió algún tipo de contestación cuando envió la carta? ¿Hubo algún interés por parte de la ministra o de alguien del Ministerio hacia su denuncia?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Me contestó el director del gabinete. Me mandó una carta que tengo aquí delante diciéndome que había detectado esa picaresca y les he leído la frase final, en la que me dice: Como verás, la Comisión —se refiere a la Comisión Europea y antes me habla de una serie de medidas que la misma había adoptado— también ha detectado esa picaresca en el sector. Creo que él reconoce que existe picaresca. Ha fallado lo que me dice después: esperamos ver sus frutos muy pronto. Los frutos han sido los inversos de los que él me adelantaba en su carta.

El señor **CENTECLA GÓMEZ**: Le hacía esta pregunta porque algún compareciente de la Administración ha negado rotundamente que existiese ningún tipo de picaresca en el sector del lino. Se decía que todo era legal y plenamente ético. Me interesaba que quedase perfectamente claro que el Ministerio reconoce que en el sector del lino existe gente a la que se puede llamar cazaprimas; a nosotros nos gusta más llamarles especuladores. Quiero pedirle su definición de lo que vulgarmente se llama cazaprimas.

Por otra parte, usted ha introducido un elemento que me gustaría resaltar y es que todo esto ha producido un aumento artificial del precio de algunas explotaciones; al ser utilizadas para el lino, su valor es artificial, ya que el valor real no es el de la subvención sino el de la producción. Quiero preguntarle por la repercusión de la especulación.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Yo he utilizado otra palabra en vez de especulación. Antes la agricultura era la agricultura, la ganadería era la ganadería y la industria era la industria. Ahora hay que poner un adjetivo detrás: la agricultura o es productiva o es fraudulenta, y desgraciadamente existe la agricultura fraudulenta, porque cobrar unas subvenciones de esta naturaleza por algo que no se entiende para qué sirve... No me creo lo que están diciendo de que aquí no hay industrias transformadoras suficientes. Si el lino tuviera algún valor, tan poco como la paja —ya no hablo del cereal— repito, se exportaría, del mismo modo que se está trayendo paja de Francia, como les he dicho antes.

Creo que he contestado a su pregunta.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Ha salido publicado en la prensa, y no ha sido desmentido, que se han llegado a pagar 15.000 pesetas por contratos de la transformadora. ¿Tiene usted constancia de que se esté pagando por contratos falsos de las transformadoras?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Constancia de que se cobre una cantidad fija, no la tengo; pero constancia de que con la venta de la simiente se están cobrando las 15.000 o lo que sea, eso sí. La gente está dispuesta a pagar por la simiente 10.000 ó 15.000 pesetas más si le aseguran que va a tener un certificado que diga que se han entregado tantos kilos de lino. Es lógico; si se van a recibir 120.000 pesetas hasta ahora a cambio de dar 15.000 más, lo hace prácticamente todo el mundo.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Evidentemente ese es uno de los elementos que parece que van quedando claros a los que hemos trabajado en esta Comisión.

Para terminar, quisiera formularle una última pregunta. El anterior compareciente, jefe de bomberos, nos ha dicho que el lino estaba en el campo después de su recogida durante dos o tres años en el mismo sitio. Una de nuestras dudas es dónde va el lino. Porque si el lino no tiene mercado, porque tampoco se ha quemado tanto lino como para que haya desaparecido todo, nuestra duda es dónde va el lino, ya que la industria no lo asume y en España las importaciones han aumentado y las exportaciones han disminuido. Nosotros le preguntamos a todo el mundo, para ver si nos lo aclaran, qué sucede con el lino una vez que el agricultor lo lleva a la transformadora.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: A la transformadora, al menos en mi comarca, se lleva poco. Yo no puedo cuantificar cuánto, pero se lleva poco. Digamos que, como mucho, no llega al 50 por ciento, porque lo que sí veo es cuándo se recolecta y dónde se queda.

Yo a la ministra le mandaba estas fotos y le decía que este lino es del año 1996, y está ahí, no tiene salida. Pues

ahora, en 1999, sigue estando allí el lino, el mismo lino, las mismas fotos que yo le mandaba, sigue estando allí. Lo que sí es cierto es que la subvención se ha cobrado, eso seguro, pero el lino allí sigue. Exactamente igual que éste que se veía en las fotografías, está a la vista.

Hay una cosa que es sintomática pero esclarecedora y es que si se piensa transportar el lino se empaca haciendo pacas cuadradas. A nadie se le ocurre hacer pacas cilíndricas, porque si son pacas cilíndricas —todos lo entienden— un camión carga la mitad o la tercera parte que si son pacas cuadradas. Entonces si ya de entrada se está empacando con rotoempacadora es porque no se piensa transformar. No tiene sentido. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)** ¿Qué ocurre? Que los grandes empresarios que cultivan bastante lino, a la hora de comprar una empacadora —la rotoempacadora vale dos millones y medio y las grandes valen 10 millones—, compran la rotoempacadora. En mi zona fundamentalmente son pacas cilíndricas y éstas no se transportan, la mayoría están allí. Cualquiera de ustedes puede recorrer mi zona —yo le acompaño encantado— y podrá comprobar que están ahí.

Yo no tengo estadísticas ni datos, pero sé que están allí. Esta fotografía, que a título de ejemplo le enviaba a la ministra, podía haberla sacado de cincuenta sitios más, pero, en concreto, este lino sigue allí, en el mismo sitio. Creo que en buena parte no se transforma, hablo de mi comarca, al menos, de otras ya no me atrevo a hablar.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Catalán (Convergència i Unió), tiene la palabra el señor Guardans.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Muchas gracias, señor Sánchez Cano, por sus interesantes observaciones.

Querría empezar con un comentario que le afecta a usted, pero afecta también a quien ha solicitado su comparecencia. El Grupo Socialista, que es quien propuso que usted compareciera —también el Grupo Mixto, pero sobre todo el Grupo Socialista—, viene defendiendo que ésta no es una Comisión de investigación sobre la situación del lino o sobre la política de subvenciones al lino, sino sobre las presuntas o supuestas irregularidades de unos altos cargos.

Yo, al revés, he defendido siempre, porque es el título de la Comisión —y ya veremos lo que somos capaces de hacer—, que aquí estamos examinando en general cuál es la situación del cultivo del lino. Hoy nos encontramos con una comparecencia, que es la suya, cuyo único título habilitante —si me permite— es que en su momento hizo una denuncia sobre la situación general del cultivo del lino. Y nada más. Usted no tiene ninguna información, ni directa ni indirecta ni por referencias ni más allá de lo que haya leído en la prensa, sobre ningún tipo de irregularidad ocurrida en el Ministerio de Agricultura. ¿Es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿De irregularidad ocurrida en el Ministerio de Agricultura?

Si usted considera que mi comparecencia aquí...

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Le ruego que conteste a la pregunta.

¿Puede usted denunciar ante esta Comisión alguna irregularidad de la cual tenga conocimiento directo imputable a algún alto cargo del Ministerio de Agricultura?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Depende de hasta dónde llegue la palabra irregularidad. Yo le he empezado diciendo que es poco edificante que altos cargos del Ministerio de Agricultura estén metidos en este tema.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Tiene usted conocimiento directo —usted es jurista y sabe perfectamente lo que supone el conocimiento directo y el conocimiento que puede tener a través de la prensa—, fruto de su propia experiencia personal de algún alto cargo que esté participando en este momento, por la vía que sea, en las subvenciones al lino? ¿Lo podría aportar ante un tribunal?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: He empezado diciendo que en este momento, por ejemplo, el vecino que yo tengo es director técnico del Ministerio; a 8 kilómetros de mi finca las tiene el director general de Ganadería y ahí están.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Usted tiene constancia de que es el director general de Ganadería el titular de esa finca?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Si es que somos vecinos, nos estamos viendo. ¿Cómo no vamos a saber si se siembra o no se siembra lino?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Yo luego le voy a hacer preguntas sobre el tema del lino en general, no se preocupe.

Yo entiendo que usted puede aportar una serie de informaciones, que tienen gran interés, y yo soy el primer interesado. Quien creo que no lo debería tener es el Grupo Socialista, que es quien rechaza que esta Comisión sirva para saber cómo funciona el tema del lino. Al menos, y se ha dicho más de una vez, tuvimos un debate sobre este tema con el portavoz socialista —y ahí está el «Diario de Sesiones»— que considera que aquí lo interesante es estrictamente lo que ocurra con los altos cargos. Y hoy hay un compareciente, que nos está ocupando un tiempo —precioso porque no nos sobra—, que nos da, en términos procesales, una información pericial en el mejor de los casos. Es usted un perito sobre el mercado del lino y sobre el cultivo del lino y así lo tomo. Creo que puede tener su interés, pero son informaciones que se derivan —según nos decía— de sus paseos por el campo y de las fotos que puede hacer.

Tengo entendido que usted no es ni ha sido nunca funcionario. ¿Es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Le repito que estaba de jefe de sección en el primitivo plan.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Contrato administrativo.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es que tenía los mismos efectos.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Yo no estoy preguntando si usted tenía atribuciones equivalentes a las que otras personas desempeñaban como funcionarios.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Desde el punto de vista de que era jefe de sección, sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: La Administración pública puede decidir encomendar determinadas funciones a funcionarios y otras a contratados externos y ese es un problema de la autorregulación de la Administración pública.

¿Usted ha tenido alguna vez en su vida la condición de funcionario público?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No sé exactamente cuál es el matiz.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Usted es jurista.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: De la manera como se entraba entonces, con contratos administrativos para ejercer una función pública de un cargo específico que allí había y además era el modo en el que entraba todo el mundo en el Ministerio de Agricultura.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Perdón, no le pido una información estadística.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿Adónde quiere llegar? Es que no termino de entender.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Usted no se preocupe de adónde quiero llegar, llegaré adonde yo tenga especial interés en llegar. Así que, por favor, límitese a contestar.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Si me concreta, le contestaré.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: No intente prejuzgar adónde quiero llegar y en función de ello usted me indica.

Usted es abogado y como tal le estoy preguntando. Usted sabe qué significa ser funcionario y sabe qué es acceder a la Función pública. A usted, el único documento que le vincula con esta Comisión de investigación, porque si no no estaría usted aquí, aunque me parece muy interesante haberle conocido, es la carta que escribió en su día. En esa carta aparecía algo que ha sido objeto de discusiones y que ha sido aquí comentado y sobre lo cual se ha ido preguntando. Quiero aclarar ese dato, al final de esa carta, al pie de su firma, decía que usted es ex funcionario.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Así es.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Y usted nunca ha sido funcionario. Usted ha trabajado en la Función pública con un contrato administrativo. ¿Es así? Contésteme, por favor, sí o no.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Le contesto, si me deja.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Le pido que no me haga un informe estadístico sobre que su situación era análoga a la de otros.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Está usted haciendo disquisiciones. A los efectos de todos los que estábamos allí éramos funcionarios.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Se llamaban entre ustedes funcionarios.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Si lo dice porque firmé mi carta como ex funcionario...

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Usted no se preocupe por qué lo digo. Usted no ha sido funcionario. ¿Conoce usted la Ley de la Función pública? Vamos a elevar la categoría de la pregunta: ¿Sabe usted lo que es ser funcionario público? (**La señora Rubiales Torrejón: ¿De qué año?**)

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿Perdón?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Sabe lo que es ser funcionario público?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí, lo sé. (**La señora Rubiales Torrejón: ¿De qué año?**)

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Perdona, si tienes preguntas ya compareceré, Amparo. Mientras tanto, las formulo yo. Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Siga, señor Guardans.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Sabe usted lo que es ser funcionario público? ¿Sabe lo que supone de estabilidad, inamovilidad, etcétera?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Creo que sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Conoce lo que es la noción de funcionario público. ¿Ha tenido usted alguna vez la condición jurídica de funcionario público? Conteste sí o no.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: En los términos que usted

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Puede contestar sí o no?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Estabilidad, sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: La condición jurídica. Es usted abogado, insisto.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es que yo no le puedo contestar con más claridad. Estabilidad, total.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Tiene usted algún documento que acredite su condición de funcionario o de ex funcionario?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: El documento no sé dónde lo tengo, después de 30 años.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Lo puede remitir, por favor, a esta Comisión? Señor presidente, solicito que remita la condición de ex funcionario a esta Comisión, si la puede acreditar documentalmente.

El señor **PRESIDENTE**: Se le puede solicitar.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: No tengo más preguntas sobre este punto. Usted mismo lo ha dicho, un contrato administrativo.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Exactamente.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Es perfectamente noble y además no hay ningún tipo de imputación, que no tendría ningún sentido, menos por mi parte, sobre este tema. Sencillamente las cosas son las que son y no otras. Usted no es ex funcionario, es un señor que ha trabajado en la Función pública, supongo que dignísimamente, durante un año y medio, y que se marchó de la Función pública cuando quiso. Ya está. No está en excedencia, sencillamente, resolvió marcharse, y eso no se hace cuando uno es funcionario porque uno no coge la puerta y se va, hay otros conductos para abandonar lo que es el Estatuto de la Función Pública. Lo cual pone en su justo contexto su vinculación con el Ministerio de Agricultura, que no es mejor ni peor, es el que es. En todo caso, usted no ha sido funcionario, tenía una relación administrativa de derecho público, un contrato administrativo, con el Ministerio de Agricultura.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Por favor, ¿me deja hacer una precisión en ese sentido? Exactamente igual que la que tuviera don Francisco Simón Vila. Entramos todos en la misma fecha.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Con la diferencia de que el señor Simón Vila y muchos de sus compañeros siguieron allí, y todas aquellas personas que estaban en la situación administrativa en que usted se encontraba, a partir de un momento concreto, adquirieron la condición de funcionario. Luego, efectivamente, esas personas, que tenían contratos externos, pasaron a ser funcionarios y aquellos que habían abandonado la Administración entonces no lo fueron. No es ni mejor ni peor, sencillamente es distinto de cómo nos lo habían explicado hasta ahora, diciendo que teníamos la comparecencia de un ex funcionario. A mí simplemente me interesa aclarar las cosas. (**La señora Rubiales Torrejón: A mí lo que me interesa es el lino.**)

Ha hecho usted unas disquisiciones interesantes, que comparto en parte, aunque la terminología es discutible, sobre lo que es agricultura productiva, que usted llama agricultura fraudulenta y que yo llamaría agricultura especulativa.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Quiero decir lo mismo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Mi grupo parlamentario ha aplicado ese tipo de juego terminológico a la economía en general y llevamos muchos años distinguiendo entre lo que es la economía productiva, es decir, aquella que realmente lleva resultados, y la economía simplemente especulativa de la que este país fue vivo testimonio durante los años ochenta, cuando se hicieron grandes fortunas sólo jugando en Bolsa, por ejemplo. Es la distinción entre eso y una empresa que produzca. Tiene cierto sentido en el mundo agrícola ir a la distinción entre lo que es la agricultura productiva y esa agricultura especulativa, que no lleva nada al mercado, que no produce, que no tiene consecuencias sociales, sino que simplemente siembran en función del Boletín Oficial del Estado. A mí esa distinción me parece oportuna y la puedo compartir globalmente. Lo que pasa es que en el contexto de sus reflexiones ha ido hablando de que existen certificados sobre hechos falsos, que hay un concierto de voluntades entre el agricultor y el transformador. Quisiera saber si esas imputaciones que usted ha hecho las puede detallar o precisar de alguna manera. ¿Tiene usted alguna prueba, aunque sea en un sólo caso, de que existen certificados falsos de transformación?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Tengo una presunción. Usted pide pruebas plenas y eso se da en juicios.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Semiplenas.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Le voy a dar un ejemplo de presunción. El cultivo del lino, en lo que yo me informé en su día porque era uno más de los que podían estar interesados en cultivarlo, requiere unas lluvias por encima de los 1.000 litros/metro cuadrado. En Castilla-La Mancha normalmente no se producen lluvias por encima de los 500, es decir, la mitad. Pero es que hay un factor añadido en cuanto a esas presunciones. Los agricultores que inicialmente empezaron sembrando lino y fueron viendo que aquello se convertía en pesetas de subvención fueron ampliando las superficies y al final no se hacen ni barbechos.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿A qué está usted contestando?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Mire usted, son presunciones. Caso concreto. Ha comparecido aquí don Carlos Moro. Su finca, según he leído en la prensa —ustedes me ratificarán—, tiene 230 hectáreas. Poco más o menos, la parte de mi propiedad es aproximadamente igual. Si de esas 230 hectáreas se siembran todos los años, al menos en los últimos, 200 hectáreas, prácticamente entera, es porque no se ha hecho barbecho. Si no hay barbecho, en el suelo no hay humedad. En esas condiciones no se pueden sacar 1.000 kilos/hectárea en Castilla-La Mancha. En Navarra hay zonas en las que se puede sacar eso, y en Soria; en Cataluña se podrán sacar. Esas presunciones están en la mente de todos. ¿La prueba cierta? Hombre, no la tengo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Ni cierta ni de indicios.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿Cómo que no son indicios?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Bueno, son indicios que usted está sacando de la prensa, entre otras cosas, en el ejemplo que me acaba de poner. Hablamos de indicios que nos pueda aportar aquí, concretos, que puedan permitir investigar realmente la existencia de certificados falsos. Usted supone, y está en su perfecto derecho de suponer, pero yo quiero hacer una distinción, porque esta Comisión de investigación no puede jugar sólo con suposiciones ni puede extraer sus conclusiones de suposiciones. Usted supone que hay certificados falsos pero no puede probar, ni siquiera acreditar de alguna forma, algo que nos lleve a la conclusión de que existen certificados falsos. ¿Es cierto, más allá de una suposición general que usted hace?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es que hay supuestos que se basan en hechos reales. El hecho real es que usted ahora, en estas fechas, puede darse un paseo por mi comarca y verá lo que está saliendo, porque uno calcula los kilos por hectárea mirando. Y no salen 1.000 kilos/hectárea nunca. Usted me quiere llevar a decir ¿tiene una prueba cierta? Es que para eso están las autoridades, para investigar.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Perfecto. Ésa es la otra pregunta que le quería hacer. No hay pruebas de certificados falsos. Es una suposición que uno intuye a la luz de lo que ve por el campo.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es que uno sabe ya lo que son las cosas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Supone, presume, calcula, puede imaginar que efectivamente ahí no hay transformación, y está en su perfecto derecho. Lo que pasa es que aquí tenemos que tener algunos hechos. Porque tenemos las actas de inspección que ha desarrollado cada una de las comunidades autónomas, y hasta el momento esas actas de inspección no se corresponden con certificados falsos. Pero lo que nos interesa es lo que usted pueda aportar, no las informaciones que nosotros, como comisionados, podamos obtener en otros lados. No hay pruebas de certificados falsos y hay una suposición legítima, que usted considera además que es común a la totalidad de las personas que están en ese sector. En todo caso, pruebas o indicios no puede aportar.

Ha puesto usted antes un ejemplo. Se ha felicitado —y yo le pregunto en su condición de experto, diríamos de perito— de cómo Castilla-La Mancha ha puesto en marcha mecanismos de control. Se ha felicitado de que, efectivamente, puede haber mecanismos de control; no los había antes, y ahora en Castilla-La Mancha los hay, y es la única comunidad autónoma donde realmente se está atajando el fraude.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Tengo que matizar. Castilla-La Mancha es la comunidad que yo conozco. Yo no puedo hablar de lo que se hace en Navarra, en concreto.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: No va por ahí mi pregunta. Mi pregunta va en el sentido de que usted se ha felicitado porque Castilla-La Mancha ha tomado una serie de medidas. Por tanto, creo que de sus palabras podemos deducir que cuando una comunidad autónoma decide atajar el fraude, el fraude se ataja. ¿No es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Creo que sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por tanto, si hay fraude mayor o menor será en función de la inspección o del control mayor o menor que desarrolle una comunidad autónoma. ¿Es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: La conclusión que usted extrae es más dudosa. Le voy a decir por qué. En todas las instrucciones, lo primero que hay es una normativa comunitaria.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Perdona, yo le he formulado la pregunta en función... Perdóneme. Usted conteste lo que se le pregunta, porque si nos va a explicar cuál es la normativa ...

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, no. Yo le voy a decir ...

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por favor, ¿me quiere permitir? Usted es abogado y lo sabe perfectamente. Le voy a empezar a formular preguntas para que conteste sí o no y todos nos ahorraremos mucho tiempo. Si usted se dedica a contestar lo que le parece oportuno le haré las preguntas para que conteste sí o no, porque a una persona que es abogado creo que se le puede exigir por lo menos que sepa exactamente dónde está y dónde está contestando. No me explique cuál es la normativa. Usted ha dicho —y está ahí— que en Castilla-La Mancha se ha reprimido el fraude y se ha felicitado porque en Castilla-La Mancha haya mayores medidas de control. ¿Sí o no? ¿Lo ha dicho o no lo ha dicho?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por tanto, ¿es cierto que en la medida en que una comunidad autónoma se implica más en el control se reprime más el fraude? ¿Sí o no?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Creo que sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Es cierto. Por tanto, ¿depende el hecho de que haya más o menos fraude de la mayor o menor capacidad de una comunidad autónoma?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No. Me explico, si me permite. Porque todas las instrucciones y todas las circulares para ese control se emiten por el Ministerio.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Tiene usted conocimiento de alguna circular que haya impuesto mayor control del cual se derive ese mayor control de Castilla-La Mancha?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Se la voy a decir ahora mismo, verá qué sencilla. Como ganadero, puedo decirle que hay unas campañas de saneamiento y se estaba considerando siempre como fuerza mayor las vacas que salen positivas, y nos pagaban las subvenciones, hasta que hace dos años el Ministerio de Agricultura, y no precisamente el director general de Ganadería, emitió una instrucción diciendo que a partir de ese momento no se pagaban porque no se consideraba fuerza mayor. Estas instrucciones son continuas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Perfecto. Como a usted no le voy a tomar como perito de derecho constitucional, porque eso ya lo hemos resuelto en otros frentes, voy a la experiencia de lo que usted en concreto ha dicho. Si, por ejemplo, en el caso de Castilla-La Mancha, que es sobre el que usted se está pronunciando, a partir de un momento determinado —me es igual fijarlo temporalmente— hay más control que el que había antes, eso supone, por un lado, que ha habido más diligencia por parte de esa comunidad autónoma y, según usted, que ha habido más instrucciones de control por parte del Ministerio de Agricultura.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Yo no conozco esas instrucciones.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: No conoce ninguna instrucción de mayor control.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Del Ministerio, en concreto, sobre el lino no creo que se hayan dado.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Entonces, porque se está usted contradiciendo, ¿me quiere explicar por qué en Castilla-La Mancha hay más control? ¿Porque ha sido más diligente Castilla-La Mancha o porque, según usted, ha recibido más instrucciones de control? ¿Por qué ha dicho usted que se felicita de que la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha a partir de un determinado momento, haya adoptado mayores medidas de control? ¿Por mayor diligencia de Castilla-La Mancha o porque cree que ha recibido instrucciones en ese sentido?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Yo creo que ha sido precisamente a raíz de cambiar algunas instrucciones. Por ejemplo, lo de producir 1.000 kilos por hectárea.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Eso viene de la Unión Europea, no es de la Junta de Castilla-La Mancha.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No sé de quién viene.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Yo le informo: es una decisión de la Unión Europea.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: A partir de los 1.000 kilos por hectárea se puede poner a una persona en una industria transformadora para ver si esos 1.000 kilos se entregan o no. Si antes no existía, no se podía comprobar.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Ahí es donde voy —y con eso voy a terminar—, a que efectivamente usted se está felicitando no por una decisión administrativa, sino porque ha cambiado en ese punto la normativa aplicable a las ayudas al lino. Porque no es una decisión de Castilla-La Mancha, ni siquiera del Ministerio, sino que es una decisión de la Unión Europea por la que se exige unos rendimientos mínimos, en ese caso, de 1.000 kilos, y eso es lo que ha provocado la mejora que usted valoraba positivamente.

Por mi parte, nada más. Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra a continuación el portavoz del Grupo Parlamentario Vasco (EAJ-PNV), don Carlos Caballero.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Bienvenido a esta Comisión, don Fausto Sánchez.

Intervengo muy brevemente porque su exposición ha sido para el Grupo Parlamentario Vasco (EAJ-PNV) muy sucinta y clara, como normalmente corresponde a un ingeniero, y no voy a entrar en aspectos jurídicos porque yo creo que usted nos está aportando aspectos técnicos bastante interesantes.

Ya he dicho en alguna otra ocasión que para nuestro grupo está quedando bastante claro que no ha existido una mínima política de planificación en el Ministerio que considerase de forma global el cultivo, transformación y posterior industrialización del lino a través de planes, orientaciones u otro tipo de acciones, de tal manera que se está llegando a la situación de que el lino se cultiva y luego parece que se queda en el campo no se sabe dónde.

En concreto, para no repetir preguntas anteriores, quiero pedirle que nos concrete, aunque algo ha dicho anteriormente, las consecuencias que está teniendo para el sector ganadero.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Evidentemente, si se siembra lino, no se siembra otra cosa, en concreto, en mi comarca, los cereales. Le he puesto el ejemplo —y puedo dar datos concretos— de ganaderías que se han vendido para sembrar lino y que ahora lo van a tener difícil si se aplican ciertas medidas, porque a ver qué hacen ahora. Eso va a dar lugar a que si se incrementa, con el crecimiento que ha habido estos últimos años, el cultivo del lino, los productos para la ganadería van a escasear. La paja, este año seco, se está trayendo de Francia a Andalucía, y ese es un factor que va a repercutir. Creo que es un primer factor, y yo le he indicado a algún alto cargo del Ministerio que hay que tener en cuenta la circunstancia de que esto está afectando negativamente a la ganadería. Coincido con usted en este punto.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Nada más y muchas gracias por su intervención.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra don Ricardo Peralta Ortega por el Grupo Parlamentario Mixto.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Gracias, señor Sánchez Cano, por su comparecencia. Pedí su comparecencia en nombre de mi grupo, Nueva Izquierda, y no sabía de usted más que la referencia que había aparecido en la prensa, y tengo que decir que ha sido una grata sorpresa su comparecencia y el contenido de su intervención. Me resultaría fácil decirle que si como ingeniero ha hecho usted una intervención sucinta, como abogado ha hecho una intervención acertada, pero no quisiera yo arrimar el ascua a mi sardina. Me gustaría, en primer lugar, que entendiera usted que está en un ámbito político, obviamente, en el que hay distintos intereses políticos y distintas fuerzas políticas. Verá usted que el motivo inicial de su comparecencia, que era una carta, da lugar a distintas interpretaciones, desde quienes se centran en si usted era o no funcionario en los años sesenta, con la ley del año sesenta, que ya casi nadie sabe qué ley era aquella ni las contrataciones que se hacían en aquella época, en una Administración pública muy distinta de la que es hoy, a quienes nos parece que lo importante es el dato de que usted, en 1997 —porque parece que eso nadie lo duda—, dirigió una carta a la ministra de Agricultura y al director del gabinete, al que usted conocía, en la que les decía que se estaba prendiendo fuego al lino. Me llama la atención que lo único que hay subrayado en su carta es la frase «que se le prenda fuego», y me gustaría que usted corroborara si lo único que usted quería denunciar era que no tenía otra salida más que quemarlo. ¿Esa es la razón por la que subrayó usted esa frase?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Evidentemente. En mi carta subrayaba esa frase, y con prender fuego quiero decir lo mismo que almacenar o destruir, en definitiva, que no se lleva a la industria transformadora.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Señor Sánchez Cano, en 1997 dirige usted estas cartas, y cuando aparece la cuestión en los medios de comunicación, usted no aparece por ningún sitio. Pero, ¿usted cree que estos hechos que ahora aparecen en los medios de comunicación guardan relación con lo que en su día había denunciado mediante estas cartas? Por otra parte, usted remitió copia de estas cartas al diario *ABC* y a la cadena *COPE*. ¿Por qué razón las remitió usted a esos medios de comunicación?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Pues precisamente porque eran los que estaban en otra línea. Todos hemos visto que esto se ha politizado, pero yo he dicho inicialmente que mi comparecencia no es política, porque me muevo en un ámbito de independencia profesional y no tengo por qué arrimar el ascua a mi sardina, porque no tengo sardina. Inicialmente no mandé la carta a la Junta de Castilla-La Mancha porque creía que la competencia primera para acabar con esto era del Ministerio, que es del que emanan las instrucciones y las circulares y, además, por el conocimiento que tenía de la persona que allí estaba. Si la mandé a otros medios, fue con la misma intención: decir que el tema estaba denunciado con anterioridad. Posteriormente, cuando vi que el asunto seguía igual, la mandé a otros medios, pero

mi interés no ha sido que la publiquen unos u otros; tengo los fax de cuando la he remitido a unos y a otros y cada uno ha hecho uso de la libertad que tiene de publicarla o no en sus medios. Mi intención no era arrimar este hecho a un partido concreto.

El señor **PERALTA ORTEGA**: De hecho, usted tarda mucho tiempo en dar publicidad a las cartas. Las cartas son de junio de 1997 y se han hecho públicas casi dos años después. Su objetivo cuando las mandó no era hacer públicas esas cartas.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Eso nunca; lo hubiera hecho antes.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Inicialmente usted mandó las cartas a la ministra. ¿Le merecía credibilidad a usted la ministra? ¿Creía que era a quien tenía que dirigirse?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí, me merecía credibilidad y yo empiezo mi carta con estas palabras: Su campaña en favor del olivar es motivo de reconocimiento en todo el país, pero se concilia mal con la promoción que desde las instancias públicas viene haciéndose de cultivos como el lino textil.

Me merecía credibilidad porque las declaraciones de la señora ministra siempre iban en la línea de apoyo a la producción y cada vez que le oía eso creía que, como persona que tomaba con valentía los asuntos, podría cortarlo. Yo le escribí creyendo que mi carta serviría para algo. La sorpresa ha sido que sirviera para lo contrario, que desde entonces hasta ahora se ha multiplicado la situación que había por diez.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Remitió la carta, no sólo a la ministra, sino también a una persona a la que usted conocía, hasta tal punto que le trata de «querido Curro», y me refiero al director del gabinete de la ministra, don Francisco Simón Vila. ¿Le merecía credibilidad y confianza esta persona, que desempeñaba el puesto de director del gabinete de la ministra?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí, así es.

El señor **PERALTA ORTEGA**: El contenido de las cartas lo tenemos todos. Creo que lo resumo diciendo que, en su opinión, se está incrementando el cultivo del lino, que no tiene salida al mercado y se quema o se le da otra salida similar. Más o menos, ese es el contenido sustancial de las cartas que usted transmitía a la ministra.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Ese era el propósito.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Recibe usted contestación, si no de la ministra, del director del gabinete. ¿La ministra no le contestó nunca?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No; ciertamente, no. Tampoco lo esperaba; a través del director del gabinete creía que podía darse contestación.

El señor **PERALTA ORTEGA**: El director del gabinete ha leído las cartas que usted ha mandado y le dice que efectivamente la Comisión Europea ha detectado esa picaresca en el sector del lino textil. ¿Ese es el tenor literal?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí, así lo dice literalmente.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Por tanto, usted, al leer esta carta, sacó la impresión de que efectivamente las autoridades españolas sabían que la Comisión Europea había detectado esa picaresca en el ámbito español.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Se deduce de la carta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Y usted nos ha manifestado que también los hechos posteriores le han llevado a la conclusión de que, aunque hubiera esa convicción y ese conocimiento, no se tomaron las medidas adecuadas, porque lo cierto es que los resultados han sido los contrarios de lo que cabía esperar: se han incrementado las hectáreas dedicadas al lino y se sigue sin ver la salida lógica en el mercado de esa producción. ¿Es esta la experiencia que tiene usted?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Ciertamente; ésa es la experiencia que tengo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ha dicho que no sólo es abogado, sino que hizo la carrera de ingeniero agrónomo y trabajó en el Ministerio con contrato administrativo, con arreglo a las normas que existían en aquella época — finales de los sesenta—, durante aproximadamente un año y medio. Sin embargo, nos ha dicho también que sigue teniendo intereses agrícolas, creo que de tipo ganadero, y que muy cerca de usted, vecinos, hay agricultores que en estos momentos cultivan lino y que lo han cultivado en los últimos años. ¿Es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Así es.

El señor **PERALTA ORTEGA**: También nos ha dicho que entre esos agricultores de cerca de usted —cuando digo cerca entienda esa cercanía de kilómetros, metros o en la comarca— hay altos cargos del Ministerio de Agricultura. ¿Es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: En concreto, he dicho que el director técnico del Instituto de Semillas es el que inició en la comarca el cultivo, creo que también por alguna facilidad que tenía, porque en aquella época la simiente era lo fundamental para sembrar, la simiente certificada, que venía del extranjero. Todas las casas de simientes pasaban por el Instituto de Semillas y alguna facilidad tendría, pero, en ese sentido, tampoco le doy mayor importancia.

El director general de ganadería tiene la finca próxima, en la comarca, y los cultivos que hace son bastante menores. La anterior es una finca única, que se viene sembrando casi toda de lino o de cáñamo, alternando, y esta otra es bastante menor en lo que yo he visto, aunque tampoco podría precisar porque son parcelas sueltas, no es una finca

única, pero efectivamente está dando lino, aunque yo tampoco le doy mayor importancia al hecho de sembrar, para mí es una actividad que está en el Boletín Oficial del Estado.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Pero le reitero mi pregunta: ¿le consta que altos cargos del Ministerio, en la cercanía de sus intereses agrarios, cultivaban lino?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, en las cercanías únicamente lo que le he dicho, que repito que no le doy mayor importancia al hecho de cultivar.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ya, pero mi pregunta es si hay altos cargos. Creo que me ha dicho usted que están el director técnico del Instituto de Semillas, el director general de Ganadería y ha hecho usted una referencia al señor López de Coca.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: La referencia es que cuando intenté ver quién adquiriría la semilla y dónde, uno de los representantes me dijo que esta empresa se dedicaba a la transformación. Eso en Talavera de la Reina.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Qué empresa? ¿La empresa del señor López de Coca?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Yo creo que sí. ¿Colisur puede ser? Una de las cinco o seis que se comentaba que había en el mercado.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Usted ha comentado que el cultivo del lino en nuestro país es algo reciente en los últimos años. Históricamente, según los datos que hemos manejado en la Comisión, existió, pero prácticamente había desaparecido y en los últimos años se ha recuperado y ha crecido espectacularmente. Creo que ha dado usted datos, más o menos coincidentes con los que tenemos, de que en los últimos años este cultivo se ha multiplicado por nueve o diez. ¿Se ha multiplicado de una manera espectacular, en su opinión, ligado a la cuantía de las subvenciones que paga la Comunidad Europea actualmente y sin que se vea una salida lógica de esa producción porque afirma usted que suele quedarse en los campos?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: En mi comarca, sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En lo que usted conoce. Estamos hablando de su experiencia personal porque es de lo que usted nos puede hablar. ¿Es esta un poco la situación?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí. Es cierto.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Incluso, en cuanto a la salida al mercado nos ha dado el dato significativo o más o menos significativo, según distintas opiniones, de que se empaca de forma cilíndrica, en lugar de cuadrada, que sería más lógico, etcétera.

¿Cree usted que la extensión de este cultivo, ligado a la cuantía de las subvenciones y personalizado a través de

altos cargos del Ministerio, o de algunas personas que desempeñan altos cargos en el Ministerio, puede ser la explicación del desarrollo del cultivo del lino?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No puedo aventurar tanto. No puedo afirmarlo. En concreto no tengo ninguna base para pensarlo. Lo inicial es que exista la normativa porque con ésta se crea el caldo de cultivo y a partir de ahí puede haber todo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sin embargo, en la experiencia en la comarca si ha constatado lo que usted decía. El director técnico del Instituto de Semillas comienza el cultivo del lino. ¿Algún alto cargo del Ministerio cultiva lino?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: En aquellas fechas, no. Más adelante quizá alguno porque estaba bastante extendido.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Se produce el desarrollo del cultivo de lino sin que se sepa exactamente dónde va ese lino y se ha ido produciendo, en su opinión, una profunda interrelación entre el agente que proporciona la semilla, con la forma jurídica que sea, y el agente que lleva a cabo la transformación. Ha hecho usted referencia a que, en ocasiones, a través del mismo contrato se provee la semilla y, posteriormente, se emite el certificado de entrega.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Está bastante extendida la práctica. Lo tengo entendido cuando traté de informarme de ello.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Le consta a usted que alguno de esos altos cargos del Ministerio, en concreto el señor López de Coca, tenía también intereses en empresas transformadoras?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí, me consta, además, por la prensa.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Por mi parte, no quiero hacer ninguna pregunta más. Le agradezco su presencia.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene finalmente la palabra, por el Grupo Parlamentario Popular, don Jaime Ignacio del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo primero que le voy a decir, señor Sánchez Cano, como representante del Grupo Parlamentario Popular, es que, desde el punto de vista de lo que representa un Estado democrático de derecho en el que, además, se intenta incentivar la participación de los ciudadanos, que éstos tengan acceso a la Administración pública y que sus denuncias puedan ser tramitadas, no solamente no hay nada que censurarle en su actuación, sino que hay que felicitarle porque usted envió una carta a la ministra de Agricultura y a su amigo, al que cariñosamente le llama querido Curro Simón, en la que expone una serie de cuestiones que a usted le parece que hay que corregir. Yo en ese sentido tengo que felicitarle

por ello porque, a veces, los ciudadanos se inhiben y no quieren actuar como usted lo hizo. La única cosa que le podría decir, es una cuestión de índole menor, y es una precisión que usted, como jurista que es, comprenderá que otros que también somos juristas tengamos la misma percepción. Usted firma su carta como ex funcionario y es normal que se le pregunte por esa condición. Quizá cuando firmó la carta como ex funcionario del Ministerio de Agricultura no estaba haciendo una precisión de tipo jurídico, porque usted no ha sido funcionario del Ministerio de Agricultura, ni ex funcionario del Ministerio de Agricultura. Usted fue contratado, trabajó un tiempo para el Ministerio y nada más. Pero, en fin, esto no tiene, en mi opinión, mayor importancia salvo la pura precisión.

Sin embargo, usted a lo largo de esta mañana, como letrado que es, abogado en ejercicio, según creo, durante 25 años, ha hecho algunas afirmaciones que leídas en el «Diario de Sesiones» son bastante fuertes, y sobre alguna de esas cuestiones hablaré a lo largo de este interrogatorio.

Hilando con una de las cosas que ha dicho en su respuesta al portavoz que me ha precedido, dice usted que la normativa crea el caldo de cultivo; por tanto, que en el cultivo del lino esa normativa es la que creó el caldo de cultivo para que se introdujera tan rápidamente en España, pero ¿sabría precisar quién es el responsable de esa normativa?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Lo he dicho en mi primera intervención. Creo que la Comunidad Europea.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuándo fue?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Exactamente no. Sé que a partir del año 1995 empecé a ver sembrar allí lino,

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Para ser más precisos, es del año 1992. Y el primer reglamento sobre el lino que se aplica es para la campaña de 1993. Por aquella época, según ha dicho, todo el mundo dijo: a ver qué es esto del lino, y lo estuvo examinando y valorando. Usted ha dicho que fue entonces cuando tuvo algún conocimiento sobre si el señor López de Coca tenía algún interés concreto en este tema.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No es exactamente así.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Precíseme, por favor.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: He dicho posteriormente. Cuando he tenido algún conocimiento ha sido en la comarca a través de un representante de semillas hace un par de años, poco más o menos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entonces, cuando usted se preocupa, junto a otros agricultores de su zona, del tema del lino, en ese momento, ¿no percibe que pudiera haber una trama organizada de altos cargos del Ministerio de Agricultura que están intentando promover a toda costa el cultivo del lino para beneficiarse personalmente?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Cierto. Además, ahora mismo no creo que exista una trama en sí. Yo no he utiliza-

do la palabra trama. He puesto el acento en que para mí lo más criticable sobre si altos cargos han estado cobrando subvenciones es que está generando que cada vez sea mayor esa agricultura especulativa o fraudulenta que yo he utilizado, en perjuicio de la productiva, únicamente por eso.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Le entiendo muy bien. Usted ha dicho una cosa que me gustaría precisar porque me da la impresión que tiene un error de apreciación y eso le conduce a una afirmación que, por lo que le voy a decir, a lo mejor, tiene que revisar.

Usted ha dicho que manda su carta en el año 1997. Usted está haciendo una denuncia concreta de un agricultor vecino suyo que le comentaba con angustia que no sabía qué hacer con el lino textil recolectado en la campaña de 1996. Esa campaña de 1996 comienza en enero, porque la siembra se produce entonces, y desde enero hay que formular la solicitud a la comunidad autónoma, diciendo que va a sembrar en este período, no sé si en enero, febrero, marzo. En cualquier caso, la solicitud debe producirse dentro de ese período en el que todavía el Gobierno del partido Popular no se había producido porque llega al poder en 1996, en el mes de junio.

Usted quizá no sepa, porque no tiene por qué conocer las estadísticas oficiales, que en el año 1996 había 46.000 hectáreas cultivadas. Es decir, que habíamos pasado de las 168 hectáreas de 1993 a 46.000 en 1996, en esa campaña de la que usted habla. Le quiero decir que su afirmación de que se ha multiplicado por diez el cultivo desde que envió la carta, no es cierta. Le voy a decir más: en el año 1998 fueron 84.000 hectáreas —estoy hablando de memoria, no tengo los datos a mano— y en la campaña de 1999 se ha producido un descenso en el cultivo y, de las casi 90.000 hectáreas que había, se ha pasado a 78.000; ha habido una disminución de 12.000 hectáreas. En el año 1999 ha habido un decrecimiento del cultivo en relación con la campaña del año anterior.

Le hago estas precisiones porque me parece importante y quizá usted ha manejado alguna información de prensa que probablemente no era muy precisa.

Dice usted en su carta a su amigo Curro Simón: conozco poco de cuestiones comunitarias, pero eso de la política agraria común debe ser obra de algún marciano que se dejó caer en Bruselas. Este párrafo demuestra que usted no solamente está en contra del lino; el lino es un ejemplo paradigmático de esta situación, pero en general a usted le parece que la política agraria común es un disparate, obra de algún marciano que cayó en Bruselas.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Yo me refiero al lino y, haciendo referencia al lino, creo que todos somos conscientes de que, si se trata de un producto que no tiene demanda, que tiene un aprovechamiento cero, y se le asigna la subvención compensatoria para compensar un precio bajo, es un disparate total.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Eso no ocurre en los demás cultivos herbáceos, en otros sectores?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: En esa proporción, en ningún sitio.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Le quiero decir que usted, en la carta dirigida a Francisco Simón, no se está refiriendo al lino, el lino es el colofón de la afirmación, usted está criticando y censurando toda la política agraria común. ¿Por qué? Porque en su carta dice unas frases muy curiosas de cuando trabajó —y expone la experiencia de su Ministerio— que podemos compartir quienes siempre pensamos que hay gigantismo en la Administración pública. Yo comparto que, si desapareciese el campo, ellos seguirían rellenando impresos y confeccionando informes y estadísticas; eso se refiere a los funcionarios en general. Por eso usted le dice, coñas aparte: la realidad actual del campo ha superado con mucho a la ficción y los agricultores han dejado de mirar al cielo para mirar al Boletín Oficial del Estado.

Creo que esa es la frase clave: los agricultores han dejado de mirar al cielo para mirar al Boletín Oficial del Estado. A la vista de esto, ¿piensa usted que existe la posibilidad de información privilegiada? ¿Tiene alguien información privilegiada en el campo o todo el mundo sabe de qué va la cosa, mira el Boletín Oficial del Estado y toma sus decisiones?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Mire usted, lo de información privilegiada no me habrá oído decirlo aquí. Yo no creo que sea información privilegiada precisamente. Lo que está en el Boletín Oficial del Estado está al alcance de todo el mundo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entonces, por eso añade usted: en vez de labrar la tierra, lo que priva ahora es hacer números y más números para cuadrar las cuentas y que la subvención alcance para cubrir los créditos.

Un agricultor, a la vista de lo que tiene en el Boletín Oficial del Estado, decide cultivar lino porque le parece muy atractiva la subvención. El agricultor no tiene que pensar qué va a hacer con ese producto porque, al final, él no toma esa decisión. Sabe que si cultiva lino en un momento determinado, con los requisitos que se exijan en cada momento, va a recibir una subvención. ¿A usted le parece que la toma de decisión por parte de algún agricultor —una decisión que ha sido tomada por cuatro mil y pico— significa que esos cuatro mil y pico agricultores practican la agricultura fraudulenta?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Eso sí que me atrevo a afirmarlo. Puede que a lo mejor en Navarra, en su tierra, haya zonas en las que efectivamente haya ciertas producciones. Conozco parte de lo que es la cuenca de Pamplona y demás y sé que hay unas producciones interesantes pero, en todo lo que es la meseta, el que siembra lino sabe que no tiene ninguna salida y le da igual. El problema del lino es que no se tiene uno que preocupar ni de hacer barbecho, ni de que llueva o de que no llueva. Es igual porque, a la postre, pone la mano y hay una subvención.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sin embargo, usted ha dicho que hay agricultores que cultivan lino un año y otro año cultivan el cáñamo, luego eso sería una manera de alternar cultivos.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, eso no es una rotación de cultivos. El cáñamo tiene una subvención parecida al lino...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, subvención, sí, pero desde el punto de vista agrario es lo mismo, a efectos del año y vez.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: La regulación se hace conjunta por parte del Ministerio, luego será porque considera que son cultivos homologables.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero lo que se ha prohibido en algunos casos ha sido poner lino sobre lino y no lino sobre cáñamo.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es que yo creo que no cambia en esencia porque las subvenciones son bastante parecidas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir que, a su juicio, los 4.000 agricultores que cultivan lino son agricultores fraudulentos.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Si entendemos como agricultor o productor agrícola, ninguno de ellos lo siembra para conseguir que su producto esté presente en el mercado. Dentro de esa cadena, estoy convencido de que ninguno de los que lo siembran lo hacen con el propósito de venderlo. Ninguno.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero usted sabe mucho mejor que yo, porque no soy agricultor, que en otros cultivos aparece exactamente lo mismo. De muchos cultivos a veces se hace un poquito de celofán para darle alguna utilidad, pero realmente de utilidad nada. Hay muchos excedentes que se tiran, que se queman. En otros muchos cultivos existe. Hasta incluso se da dinero por no cultivar. ¿Al que no cultiva y recibe dinero le calificaría usted como agricultor fraudulento?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, no, es que es muy distinto. Yo creo que son cosas muy distintas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, pero es una opción tan legítima como cualquier otra.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es una opción, pero hay una barrera en la opción. Por ejemplo, la subvención que se recibe en el girasol es de unas 30.000 pesetas pero todos sabemos que el girasol sirve para algo, que tiene un mercado y que tiene una utilidad ante cualquier ciudadano. El fallo está en que, hasta ahora, yo creo que nadie ha podido probar que un solo kilo del lino que se ha producido en España haya servido para hacer una prenda, un abrigo o algo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Pero eso es responsabilidad del agricultor, señor compareciente?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Responsabilidad relativa porque, de entrada, cuando hemos hablado de agricultura fraudulenta, en el sentido de cobrar para no producir, lo que nunca deberá hacerse es extenderse al menos por parte de las instituciones públicas, porque si no estamos cayendo ya en un descrédito total.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Quede claro que podemos estar de acuerdo en que efectivamente hay una disfunción entre lo que es la utilidad del cultivo y la promoción del mismo, pero ese es un proceso que se inicia en 1993, que se desarrolla en 1994, 1995 y 1996, todavía bajo responsabilidad del gobierno socialista, y que sin embargo, por vez primera, tiene una tendencia negativa, hacia la baja, en 1999, es decir bajo responsabilidad del Gobierno del Partido Popular.

Yo quisiera hacerle una pregunta muy directa —y ahora entro en el tema más delicado de lo que le he escuchado— que quiero que me conteste con precisión. ¿Usted acusa a las empresas transformadoras de quemar lino para eliminar pruebas?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, por una razón...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No, no, me interesa que me conteste sí o no.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Desde el punto de vista penal, yo no estoy haciendo esa afirmación.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No, no, es que si se quema lino para eliminar pruebas, evidentemente, el que haga eso, ha entrado de hoz y coz en el Código Penal.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Por supuesto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Esa es la pregunta que yo le quería hacer y usted me ha dicho que no, que no acusa a las empresas transformadoras de quemar lino para eliminar pruebas. ¿Usted acusa a las empresas transformadoras de facilitar certificados falsos a efectos de que el agricultor pueda cobrar la subvención?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: De la forma que me hace las preguntas...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es que la forma en la que usted se ha expresado antes a cualquier oidor ajeno a lo que estamos tratando y sin demasiadas precisiones jurídicas, daría la impresión de que usted ha acusado a las empresas transformadoras de expedir certificados falsos, y que eso además es lo corriente en la zona en que usted tiene su explotación agraria.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Mis palabras constarán en el «Diario de Sesiones».

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso es lo que usted ha dicho.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, lo he precisado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ha hablado de presunciones, luego entonces yo le pregunto ...

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Presunciones. Estoy hablando de que inicialmente el lino en el campo se destruye no solamente por la quema, se destruye, y que últimamente en la industria se queman al tiempo tantas... No estamos ante un tribunal penal, cualquier ciudadano tiene motivo para preocuparse.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muy bien, de acuerdo, pero usted no es cualquier ciudadano, usted ha comparecido aquí, ha hecho unas afirmaciones y ha dado unas opiniones muy precisas. Yo le vuelvo a preguntar, ¿acusa usted a las empresas transformadoras de expedir certificados falsos?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, porque no tengo esos certificados.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Ha oído alguna vez a alguien, conoce algún caso concreto en el que esto se haya producido?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Lo que conozco es que la producción está en el campo y que se han cobrado las subvenciones.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo conozco perfectamente.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Y en el intervalo algo ha tenido que haber.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: De donde usted deduce que las empresas transformadoras...

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Cualquier persona con la lógica deductiva elemental lo hace.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No me interrumpa, por favor.

De donde usted deduce que las empresas transformadoras expiden certificados falsos. Por tanto, está usted acusando a las empresas transformadoras...

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Hay una presunción.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es que presunciones aquí no valen. O es o no es.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es que si aquí se está tratando de poner remedio a una situación, la lógica es una cuestión y las pruebas penales son otra distinta.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: De acuerdo, pero, ¿sabe usted quién puede obtener esas pruebas penales? Las puede obtener no el Ministerio de Agricultura, que no tiene ninguna posibilidad de hacerlo; puede hacerlo la Consejería de Agricultura de su comunidad.

¿A usted no le parece llamativo que desde 1993 hasta 1999 nadie se haya preocupado y percatado de lo que estaba ocurriendo en el sector del lino cuando desde un principio la competencia de inspección, de control, de represión, era de la comunidad autónoma? ¿A usted no le parece un poco extraño eso?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Me parece extraño, primero, por parte del Ministerio de Agricultura.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es que el Ministerio de Agricultura no tiene inspectores para mandar.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: El Ministerio de Agricultura emite las instrucciones y emite las circulares.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Un momento, señor letrado, ¿usted ha analizado las instrucciones que emite el Ministerio; ha estudiado las órdenes ministeriales y las circulares?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No en detalle, pero déjeme...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Perdona. Es que le pregunto yo. Quiero que me conteste sucintamente, no vamos a establecer un diálogo. Quiero que responda a mis preguntas. Usted no ha examinado en profundidad —por lo que veo— las órdenes y circulares del Ministerio, porque de haberlo hecho hubiera llegado a la conclusión de que el Ministerio no hace otra cosa que trasponer la normativa comunitaria. Es decir, la Unión Europea especifica quién tiene derecho, qué cantidad va a cobrar, qué obligaciones tiene y fija a su vez los controles que deben establecer los Estados miembros para controlar y evitar que haya fraudes. Por tanto, no me diga usted que el Ministerio tiene posibilidades porque no es verdad. El Ministerio lo único que tiene que hacer es trasponer esa normativa y quien aplica, desarrolla, controla e inspecciona es la comunidad autónoma. Por cierto, ¿usted tiene alguna subvención, ha pedido alguna vez subvención de la política agraria común? ¿Y a quién lo ha pedido? A la comunidad.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Por supuesto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Y quién le ha inspeccionado a usted, si le han inspeccionado alguna vez?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: La comunidad autónoma. Si eso no lo niega nadie.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted ha intentado alguna vez cultivar lino?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No lo he pedido.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Nunca lo ha solicitado. ¿Algún familiar suyo o alguien de su entorno lo ha hecho?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: De mi entorno, sí. Estoy rodeado de cultivadores del lino.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted sabe, por tanto, que lo primero que hace el que va a cultivar lino es presentar una solicitud, es un requisito.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Eso me consta.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, pero usted antes nos ha hablado de que no se exige un libro-registro ¿Qué más registro quiere usted que cuando se quiere cultivar lino tiene que hacer previamente una solicitud a la comunidad autónoma diciéndole: voy a plantar lino en esta explotación de estas características y aquí le presento la solicitud? Por tanto, la comunidad autónoma podría verificarlo.

Siguiente pregunta. Usted ha dicho que el director general de Ganadería... Por cierto, le hago la precisión para que quede claro, que el director técnico o como se llame del Instituto de Semillas no es un alto cargo del Ministerio.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Estoy de acuerdo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted ha dicho que el director general de Ganadería cultiva lino. Usted es jurista ¿le consta que es el director general de Ganadería el que cultiva lino, es decir las fincas son del señor director general de Ganadería?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: En el campo, si una finca es del hermano, de la mujer o cualquier otro, pues uno...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: O sea que no tiene seguridad de que sean del director general de Ganadería.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Se sigue almacenando el lino en la finca supuestamente del director general de Ganadería?, ¿está a la vista?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Ahora mismo y en su finca no le puedo decir.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuándo cree que ha podido ocurrir eso?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Hay dos cuestiones que espero hayan quedado claras en mi intervención. Yo no he puesto el acento en personas concretas ni me he dirigido al tema concreto de los altos cargos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, pero ha dicho que le constaba eso.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: He estado hablando de lo que allí hay.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Sigue estando el lino en las fincas que supuestamente son propiedad del director general de Ganadería?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No me consta, pero del director técnico del Instituto de Semillas, sí. En las fotos está a la vista.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Le consta que es un cultivador habitual del lino?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Quizá esporádico y ha empezado últimamente; no con la asiduidad del otro. Tampoco...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Voy a precisarle porque usted no conoce los datos. Don Quintiliano Pérez Bonilla no es el que cultiva. La finca es de su esposa —por precisar jurídicamente—, y ha cultivado lino en la campaña 1995-96 por un valor de 6.000.000 de pesetas, en la siguiente campaña, por 600.000 pesetas y no ha vuelto a cultivar más lino. Hago esa precisión para que la sepa usted.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Eso no está en contradicción con lo que he dicho y la comarca ve igual que yo lo que está pasando.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted que sabe por tanto cómo funciona la política agraria comunitaria y sabe cómo funciona el lino, que hay que solicitar a la comunidad autónoma y que ésta verifica e inspecciona ¿por qué no envía una carta parecida a la de 1997 a la Consejería de Agricultura?, ¿se le ocurrió?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Estuviera equivocado o no, creí que la capacidad para poder cortar esa situación era del Ministerio de Agricultura.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted dice que no le extrañó que le contestara el director del gabinete y no la propia ministra. Supongo que ha examinado con atención la carta de respuesta de don Curro Simón y le voy a decir para que usted lo sepa, que lo que le contesta la Administración a través del director del gabinete es toda la verdad y nada más que la verdad. El señor Curro Simón dice que inmediatamente de recibir su carta en la que hace referencia al incendio preguntó a los servicios si había habido algún incendio, si se percataba la existencia de incendios en el lino y no constaba que hubiera incendios de lino hasta 1997. Le puedo decir otra cosa, acaba de venir el jefe de bomberos de Villarrobledo y nos ha dicho que el primer incendio de lino que él conoce, y lleva muchos años de jefe de bomberos, se produce en 1999 en la zona y área donde él realiza su actividad.

Pero fíjese lo que le dice el señor Curro. En primer lugar le dice, de acuerdo con lo que usted sabe, porque usted sabe que la política agraria común es obra de Bruselas; aunque no sea obra de un marciano usted sabe muy bien dónde se hace. El señor Curro Simón le está diciendo cómo efectivamente la situación de la reglamentación de la OCM del lino ha provocado que hayan surgido agricultores especulativos atraídos por el elevado monto de las ayudas —lo reconoce paladinamente— contribuyendo en cierta medida a la expansión del cultivo. Se lo reconoce paladinamente, dice:

Ante todo esto, la Comisión Europea ha reaccionado, y así, a requerimiento del Consejo de Ministros —está especificando con toda claridad de quién es la responsabilidad—, con el apoyo de los países miembros, incluida España, ha instrumentado una serie de medidas extraordinarias. ¿Cuáles son? Que el reglamento de 1997 ya exige un contrato de transformación debidamente avalado para poder acceder a las ayudas. Le dice que se está estudiando —y es verdad, se aprueba poco después— el establecimiento de unos rendimientos mínimos de producción de varilla por hectárea. Es probable que éstas hayan sido las causas por las que el año 1999 estemos detectando una disminución del cultivo de lino, que en este momento no sigue en expansión sino en retroceso. Por tanto, lo que le está diciendo es bastante razonable y veraz. Luego le añada una cosa que usted no nos ha dicho y yo le voy a preguntar. Dice: Posdata: Llámame y charlaremos.

Una de dos, o usted se sintió satisfecho con la respuesta, o poco interés manifestó después en el asunto hasta que estalló el supuesto escándalo hace un par de meses. Fíjese lo que le decía el propio Curro Simón, le estaba brindando la posibilidad de llamarle y charlar. Si usted no estaba conforme con la respuesta podía perfectamente en ese momento haberle hecho nuevas propuestas, nuevas sugerencias, ampliación de las denuncias. En cualquier caso le estaba dando un cauce. Pero, ¿no será más cierto que cuando estalla el famoso escándalo, que solamente está en la mentalidad de los que lo han urdido, usted vio una posibilidad, muy loable por otra parte, de decir: Hombre, salgo a la opinión pública diciendo yo ya advertí que el lino era para ser quemado.

También le quiero hacer otra precisión en relación con los incendios. Usted dice: claro, se está cumpliendo todo lo que yo estaba diciendo, no ha servido para nada, se ha multiplicado el cultivo del lino y encima se incendia, como estamos viendo. ¿Sabía usted qué porcentaje real de lino se ha quemado en comparación con todo el lino que se ha producido? ¿La sabe usted?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Sabe usted que no llega al 1 por ciento?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿Por qué no me pone el porcentaje no sólo del lino que se quema sino del lino que se destruye o que se deja en el campo?

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Un momento, eso será consecuencia... Todo tiene su razón; todo tiene en la vida su razón de ser y es que la Comunidad Europea lo único que exige hasta el momento es que yo transforme o tenga un contrato de transformación. Lo que no dice a continuación es que ese contrato de transformación requiera a su vez un contrato de comercialización. Eso es lo que no dice la Comunidad Europea. Por tanto, cuando el agricultor ha transformado y la transformadora le devuelve el lino para que haga y comercialice lo que proceda, ¿por qué está en las fincas? Porque no tiene dónde introducirlo desde el punto de vista comercial. Pero eso ya no es responsabilidad de la Consejería de Agricultura ni del Ministerio de Agri-

cultura; en todo caso es responsabilidad de la definición de la OCM del cultivo del lino, pero en ningún caso es responsabilidad del Ministerio ni de la Consejería. ¿Que la Comunidad Europea nos trae un cultivo que en España resulta poco útil desde el punto de vista de su finalidad económica? De acuerdo. Pero mientras eso sea así, el agricultor, que según usted mira todo el día el Boletín Oficial, ¿por qué no va a hacer uso de lo que la Comunidad Europea le está planteando?

Hay una cosa que también quería preguntarle. Ha venido a decir que incluso ha habido ganaderos que han vendido su explotación ganadera para cultivar lino y que esto es un desastre desde el punto de vista del cultivo. Pero, ¿usted sabe, aunque sólo sea en el ámbito de su comunidad, cuánto representa el lino sobre el total de superficies cultivadas con cultivos herbáceos sometidos a la PAC? ¿Sabe cuánto representa?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es que estoy viendo cómo se está extendiendo de manera geométrica.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Se establece de una manera geométrica, pero, por ejemplo ¿cree usted que el cultivo del lino tiene unas superficies comparables con las del girasol, en extensión? ¿Se ha extendido de tal manera que prácticamente es uno de los cultivos más importantes de su comunidad?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Lo importante es la tendencia. A este paso y con una progresión geométrica o más que geométrica, ¿cómo no va a afectar a la ganadería? La afecta totalmente. Estamos hablando de casos...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero señor Sánchez Cano, seamos muy precisos. Si parto de cero y resulta que en el año 1999 no estamos en 100.000 hectáreas, sino que hemos bajado, estamos en 78.000 hectáreas, y por tanto ya no estamos en progresión geométrica, parece una evolución espectacular ciertamente pero todo hay que relativizarlo, porque si resulta que en España hay, me parece que son 14 millones de hectáreas de superficie cultivable —no lo sé, estoy hablando de memoria— y resulta que de lino solamente se han plantado 78.000 hectáreas, comprenderá usted que la magnitud del supuesto problema es muy relativa. Es decir, si de pronto hubiéramos llegado a la conclusión de que todo el mundo planta lino, aquí no se planta más que lino y se acabaron todos los demás cultivos herbáceos tendría usted razón en la alarma, pero si desde 1993 a 1999, seis años, con seis campañas que ha habido resulta que el cultivo del lino representa menos del 1 por ciento del total de las superficies cultivables o cultivadas en herbáceos —no sé exactamente la cifra, me parece que el 0,5 por ciento— comprenderá por qué ni siquiera el consejero tan diligente, de Castilla-La Mancha habló jamás del lino en las reuniones de la Comisión sectorial de Agricultura, donde precisamente se estudian los problemas de la agricultura y se fija la postura de España ante la Unión Europea. Comprenderá usted que el problema es bastante más relativo. Es decir, no se trata de la catástrofe mundial que de sus palabras se podía deducir. ¿No es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿Me permite contestarle, porque hasta ahora su exposición es más amplia que la mía?

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Tiene usted razón, mi exposición es larga, le permito que conteste.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Los datos que usted me da están referidos al país, pero normalmente el lino depende de las comarcas. España es un país tan vario, tan diverso, que depende de las comarcas. Los datos que usted me da pueden referirse a nivel nacional. En concreto en zonas como Castilla-La Mancha, ojalá surgiese un cultivo tipo industrial. Eso paliaría las grandes dificultades que pasan los agricultores, ojalá. Aunque es un tema aparte de su pregunta, señalaré que estoy convencido de que hasta que no se empiece a producir en la agricultura para la industria, tipo del gasoil biológico que, como saben, hay países como Austria que lo tienen ya implantado totalmente, hasta que no ocurra algo de eso difícilmente los excedentes del campo van a tener salida.

Cuando empezó lo del lino industrial nos llevamos una alegría la mayoría, pensando que esto iba a ser algo alternativo, que iba a servir, pero tal y como se ha desarrollado el cultivo en los últimos años, si no se toman medidas —y para eso dirigí la carta a la señora ministra, para tomar medidas— esto acaba siendo Jauja.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Estoy de acuerdo.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿Se ha tomado alguna medida por parte del Ministerio?

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, muchas.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: ¿Ha habido alguna iniciativa dirigida a Bruselas?

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, señor Sánchez Cano, le he especificado las que venían en la carta y que han dado algún fruto.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: A nivel de Castilla-La Mancha, no.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Terminó mi intervención diciéndole que en Castilla-La Mancha —sigo hablando de memoria—, de unos 58.000 millones de pesetas que se reciben de subvenciones comunitarias, dos mil y pico millones se lleva el cultivo del lino. Por tanto, la importancia que tiene el cultivo del lino en la Comunidad de Castilla-La Mancha, aun siendo donde más cultivo del lino se ha producido en España, es una parte ínfima del conjunto de la renta de los agricultores de Castilla-La Mancha.

El señor **PRESIDENTE**: Solicita la palabra el señor Peralta Ortega y después el señor Amarillo.
Señor Peralta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Señor Sánchez Cano, en el turno de preguntas de los distintos grupos parlamentarios ha tenido usted ocasión de comprobar algo que yo le dije en mi anterior intervención, y es que los distintos colores políticos se notan ante la misma carta, los mismos hechos las mismas percepciones por su parte. Usted puede hablar de lo que usted ve y de su experiencia, no viene aquí con ningún título de autoridad más allá de su experiencia concreta, pues ante esa realidad, hay distintos intereses, distintas preguntas, distintos objetivos. Señor Sánchez Cano, en mi nombre y en el de Nueva Izquierda, quisiera que usted se fuera de aquí con el orgullo de que hace dos años, en 1997, cuando no había ningún escándalo en los medios de comunicación, cuando usted no buscaba protagonismo en ninguna parte, se dirigió a quien era la autoridad en este país y le dijo: ¡Ojo! Me da la impresión de que se están produciendo estas cosas. Creo sinceramente que usted cumplió con su deber de ciudadano, creo que hizo usted bien y que en esta Cámara, en el Parlamento, debemos reconocérselo: hizo usted bien, cumplió con su obligación y lo denunció a quien usted, quizá porque había trabajado en su día en el Ministerio, entendió que era la autoridad competente. Creo que tiene usted la contestación que le dio el director de gabinete de la ministra.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí, la tengo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Podría decirme si en algún párrafo de esa contestación de dos folios, más larga que la de usted, le dice que se dirija a la Consejería de Castilla-La Mancha?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No, ciertamente ahí no lo dice.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En ningún momento le dijo que se dirigiera a la Consejería de Castilla-La Mancha. Es más, en algún momento le dice que los temas de política comunitaria, que era en definitiva lo que usted planteaba un tema de política comunitaria, son cuestión del Consejo de Ministros, de los ministros de Agricultura nacionales, a eso se refería, Consejo de Ministros de países de la Unión Europea, en concreto en aquella época, doña Loyola de Palacio, a la que usted había mandado la carta. ¿Es así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Así es.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Me permito insistir en una pregunta que le he hecho anteriormente: ¿La ministra nunca le contestó a usted?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: La contestación era a través del jefe de gabinete.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Pero ella nunca le contestó a usted.

Sólo deseo hacerle una última pregunta, que guarda relación quizá con algo que ha comentado usted en respuestas que ha dado al portavoz del grupo parlamentario que me ha precedido. Ha dicho usted que, efectivamente,

en el entorno físico de su explotación está el director técnico del Instituto de Semillas, a pocos kilómetros está el director general de Ganadería, y ha dicho usted que del señor López de Coca tuvo referencia hace dos años a través de un representante de semillas. ¿Es eso así?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Sí. Poco más o menos, así es.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Así poco más o menos. ¿Es quizá en base a estas circunstancias, la proximidad física de alguno de ellos, el conocimiento que tuvo usted hace dos años, el que en la carta, en su carta a la ministra de Agricultura le dice usted: Su campaña en pro del olivar es motivo de reconocimiento en todo el país, pero se concilia mal con la promoción que desde las instancias públicas viene haciéndose de cultivos como el lino textil? ¿Era esa serie de circunstancias las que a usted le hace hablar de una promoción desde las instancias públicas del lino textil?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Ciertamente, mi intención en la carta, se desprende de su contexto, y era llamar la atención de la señora ministra sobre lo que estaba pasando.

¿Hasta qué punto podía haber un conocimiento o una promoción por parte de los altos cargos? Había referencias por las personas que tenía cerca, pero no en el hecho de que fuera como tal una campaña institucional. En las agencias comarcales evidentemente esto se promocionaba. Ojalá el lino textil hubiese tenido mercado y ojalá pudiéramos todos, porque hubiera sido la salida para montones de comarcas que hoy día no tienen salida, ojalá; pero se ha convertido en un producto que no sirve para nada como tantas veces hemos estado diciendo aquí. Eso es lo lamentable. Con esto no trataba nada más de que si se podía poner un poco de orden en un aspecto en que la ministra entró, y yo creo que a muchos agricultores nos supuso una entrada de aire fresco, en el sentido de que la ministra es una persona decidida, valiente en muchos casos, y en este caso que yo pongo del olivar, todo el país reconoce la labor que hacía, pero ¿cómo se concilia eso con lo del lino? En esto, señor Del Burgo, creo que debe ser el primero. Son dos aspectos tan distintos, la agricultura productiva, por un lado, y por otro la agricultura especulativa o fraudulenta. Son dos cosas distintas.

Entonces, ahí yo sí tenía la esperanza de que esta carta hubiera servido para algo. Yo pensaba que esto lo podía cortar. Tuve conversaciones con algunas personas allegadas, que decíamos: algo tiene que hacer el Ministerio. Cuando recibí la carta, señor Del Burgo, me decepcionó, me decepcionó la contestación. Eso sí se lo debo contestar, porque ciertamente es una larga cambiada, lo que yo veo aquí es una larga cambiada que no se ha traducido en hechos concretos.

Llámame y charlaremos, me decía. ¿Para qué? ¡Si la contestación está en la carta! La contestación en el sentido de que no hay algo eficaz, proporcional a lo que estaba significando esa tendencia progresiva, que según me dice usted ahora se ha parado. Si se ha parado es porque en abril se inició esta campaña. A la gente lógicamente le da miedo,

y el año que viene se habrá parado, pero ¿por qué se inició? Se ha iniciado, estamos aquí presentes sobre ello y la gente naturalmente tiene miedo de que si no lo lleva a la industria transformadora no va a poder cobrar la subvención. ¿Quién se arriesga entonces? Nadie. No se va arriesgar nadie, porque ahora mismo sabe que hay un inspector en la industria transformadora. Es difícil.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Peralta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Simplemente, señor Sánchez Cano, mi reconocimiento a su tarea, mi agradecimiento porque haya usted venido aquí a esta Comisión y disculpas por las molestias que le hayamos podido producir.

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

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Señor presidente, en una brevísima intervención, porque uno que dista muchísimo de ser jurista, estaba entusiasmado de que sabía que algún jurista muy eminente iba a intervenir.

El señor **PRESIDENTE**: Perdón, señor Amarillo, para una cuestión de orden.

Señor Peralta, por favor, se había anunciado por la Presidencia que al final de la comparecencia del señor Sánchez Cano se sometería a votación la propuesta que defendió la señora Rubiales esta mañana en nombre del Partido Socialista. Lo digo para que no se ausenten SS.SS. porque esta Presidencia la someterá inmediatamente a votación, como había quedado.

Continúe, señor Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estaba diciendo que realmente estaba entusiasmado con lo que podía aprender. De hecho, hoy he aprendido —seguramente lo he aprendido mal; estoy seguro de que lo he interpretado mal— algo muy curioso que dice un jurista eminente: que el delito muchas veces es proporcional, que hay que interpretar si es o no presunto delito en función de una determinada relación de cantidades macroeconómicas. Es decir, que si uno defrauda, por ejemplo, el 0,0001 del producto interior bruto no es delito; si es el 0,1 a lo mejor es una falta leve y si es el 1 ya es delito. He interpretado también cómo son los aspectos competenciales y pondré algún ejemplo ilustrativo. Es obvio que la Comunidad de Castilla-La Mancha no tiene las competencias de sanidad, del Insalud, pero supongamos que como consecuencia de un determinado fallo del Insalud, que depende del Ministerio de Madrid, se produce una epidemia y que funcionarios de Castilla-La Mancha acuden a ayudar para intentar controlarla. En cuanto intervienen esos funcionarios la consecuencia es que la competencia del Insalud es de Castilla-La Mancha. Puede ocurrir también un altercado en determinado pueblo con algún herido y que funcionarios de la Consejería intenten ayudar y se saque la conclusión de que las competencias de Interior están en Castilla-La Mancha.

Quiero hacer también alguna pregunta sobre el concepto de privilegio o no. ¿Usted cree que tiene ventajas un fun-

cionario que pueda conocer la normativa antes de que salga en el Boletín Oficial del Estado, es decir, que esté en el sitio donde ésta se está elaborando? ¿Eso es una situación de privilegio para poder actuar en ese determinado cultivo?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Ciertamente, tiene más posibilidad de acceder a esas normas puesto que se están fabricando en el mismo Ministerio. Creo que eso es obvio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por otro lado, ¿de quién cree usted que es competencia la investigación de los incendios, del Ministerio del Interior o de la Consejería de Castilla-La Mancha?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Exactamente no sé, pero creo que es un tema de Interior.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es un tema de Interior.

No más preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Del Burgo, tiene la palabra para un turno que le ruego sea lo más breve posible.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Precisamente por lo avanzado de la hora voy a renunciar a las preguntas que me había sugerido la última intervención del portavoz socialista.

Quede bien claro, señor Sánchez Cano, que le han felicitado por haber escrito la carta. Quede claro que es así como yo he empezado mi intervención.

El señor **SÁNCHEZ CANO**: Es cierto. Muchas gracias.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Solamente quiero hacerle una pregunta derivada de los comentarios. Sabe usted que todos estamos sujetos a comentarios y que también se hacen sobre usted. Las cosas como son. En la comarca en la que usted está se habla y se dicen cosas. A mí me han llegado algunos comentarios y yo se los voy a contar. No vea en ello ningún ánimo de acoso sino de esclarecimiento de los hechos, sin más. Una de las cosas que se dicen es que algún familiar suyo muy próximo cultivó lino, pidió la ayuda compensatoria al cultivo del mismo y no llegó a cobrarla porque se la denegaron los servicios de la Consejería correspondiente, que es a la que corresponde decir que sí o que no, porque el cultivo no era suficiente o existía algún defecto o alguna deficiencia por la que podría haberse suprimido la subvención. ¿Es así o son rumores infundados?

El señor **SÁNCHEZ CANO**: No. Al menos familiar directo, no. Pueden ser primos lejanos, porque todos dedicamos las fincas al lino, pero desconozco si les han denegado las subvenciones o no. Sé que siguen sembrándolo un año tras otro, eso sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pues, según usted, tiene primos que hacen agricultura fraudulenta. **(El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Amarillo, sea breve. Tiene un turno de un minuto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De medio minuto. Lo que queda claro es que aunque se diga que no debe interpretarse como acoso lo es. Esta pregunta ha sido buena porque, realmente, si la tesis del Grupo Parlamentario Popular es que es la Consejería la que controla todo, entonces don Fausto Sánchez Cano habría intervenido en este caso de testigo en contra de la Consejería y a favor del Ministerio. Está clarísimo para todo el mundo que cuando escribe la carta y la manda al Ministerio es porque el Ministerio es justamente el encargado, el que controla y el que puede, en un momento dado, dar o no dar las subvenciones.

El señor **PRESIDENTE**: Ruego a los señores portavoces que no se ausenten. Despedimos a don Fausto Sánchez Cano agradeciéndole su comparecencia aquí y la información que ha dado en las respuestas a las preguntas de los señores diputados.

Esta Comisión se reanudará con carácter público a las cinco de la tarde. Ahora continuaremos en sesión cerrada para votar la propuesta que presentó esta mañana la señora Rubiales, en nombre del Partido Socialista.

Se suspende la sesión.

Eran las tres y cuarenta minutos de la tarde.

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

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L. (MORENO HERNÁNDEZ).** (Número de expediente 219/000478.)

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

Comparece el representante legal de Transformadoras Agrícolas y Ganaderas, Sociedad Limitada, don Alejandro Moreno Hernández, que viene con asesoramiento de la propia entidad. Ha renunciado a su turno explicativo, por tanto, pasamos directamente a las preguntas de los señores diputados.

En primer lugar, por el Grupo Socialista, tiene la palabra don Francisco Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuándo inicia que su actividad en relación con el lino la empresa que usted dirige?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Concretamente, el día 4 de septiembre de 1998, que es el día en el que se realiza la primera transformación de lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántos socios son ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tres socios.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Nos puede decir los nombres?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Alejandro Moreno Hernández, Mónica Moreno Hernández y Encarnación Pérez Pérez.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En la misma proporción?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No. Mónica es la socia mayoritaria.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Hay alguna relación de parentesco, próxima o lejana, entre ustedes y alguno de los nombres que le voy a dar? Quiero explicar lo que quiero decir cuando hablo de relación de parentesco. Quiero decir que es una relación familiar o por vía cónyuge. En ambos casos lo consideramos parentesco.

¿Tiene alguna relación con don Nicolás López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Ninguna.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Con don Quintiliano Pérez Bonilla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tampoco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Alguna vez ha entregado lino en su empresa don Quintiliano Pérez Bonilla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y don Nicolás López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tampoco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿El señor Ruiz Paz?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tampoco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Don Carlos Moro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tampoco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué otra actividad empresarial tienen su empresa aparte de transformar lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Nos dedicamos a la cría de ganado porcino, a la transformación del porcino en jamones y embutidos y a la explotación de fincas rústicas con otros cultivos, como trigo duro, maíz y cereales. O sea agricultura con ganadería.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En algún momento su empresa ha sido representante de crotales? Es decir, ¿han vendido ustedes crotales de ganado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Cada crotal tiene un código de barras, para cuya lectura se necesita un lector. ¿Alguna vez han vendido un lector?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No. Nosotros tenemos cerdo ibérico.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Facilitan ustedes semilla de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A todos sus socios les facilitan semilla de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, a todos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántos socios tienen ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tres.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Solamente estos tres, no hay nadie asociado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Nadie.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántas hectáreas de lino cultivan en total?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): ¿En qué campaña? Porque varía según las campañas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me decía usted que había empezado su actividad en el año 1998. Entonces, estamos hablando de dos campañas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí. Estamos hablando de las campañas 1997-1998 y 1998-1999.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En las dos campañas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En la primera, sobre 600 hectáreas, y, en la segunda, aproximadamente 750 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la campaña 1997-1998, ¿qué rendimiento obtuvieron ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Aproximadamente 400 ó 500 kilos por hectárea.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Este dato es importante para mí. No tengo ningún problema en que lo consulten ustedes y nos lo den con cierta exactitud.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): A nosotros nos hicieron unas actas de control el día 3 de junio de este año, 1999, que correspondían a las dos campañas. Se hizo un acta de control para la campaña 1997-1998 y otra para la campaña 1998-1999. Estas actas las realizó el personal técnico del Fondo Andaluz de Garantía Agraria (FAGA), y en ellas figura la cantidad de kilos de varilla producidos en las dos campañas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En estos momentos estamos en que hay 600 hectáreas en la campaña 1997-1998. ¿En esta campaña, cuánto lino tenían antes de ser transformado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Teníamos 300.000 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tenían 300.000 mil kilos de lino bruto, lo cual da un rendimiento aproximado de unos 500 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en la campaña 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Se aumentan nueve contratos, porque se contrata a otros agricultores, y se transforman 1.266.810 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esto quiere decir que en la campaña 1997-1998 tenían ustedes 600 hectáreas y consiguieron 300.000 kilos de lino bruto, con un rendimiento aproximado de 500 kilos/hectárea. En el año 1998-1999 el número de hectáreas se incrementa algo así como el 23 por ciento y, sin embargo, en vez de conseguir 300.000 kilos, consiguen 1.266.000 kilos. ¿En cuánto cifran ahora el rendimiento por hectárea?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En unos 1.100 kilos, aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que en el año 1997-1998 hay 500 kilos por hectárea y en 1998-1999 hay 1.100 kilos hectárea. Este crecimiento, que yo diría espectacular, del rendimiento ¿se debe fundamentalmente a que las condiciones climatológicas del año 1997-1998 respecto a 1998-1999 para producir lino fueron muy diferentes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Puede ser por las condiciones climatológicas y por el sistema de recolección, porque si se exigen unos rendimientos, la recolección se puede realizar de otra forma para aprovechar aún más la paja, es decir, dando rodillo después del rastrojo y acordonando con un rastrillo para hacer los carros de paja más grandes; así se puede conseguir mayor cantidad de paja. Además, la paja de los 300.000 kilos de varilla de lino del año anterior se intentó enriar y se dejó en el campo bastante tiempo, con ello se pierden muchos kilos porque se pudre o porque el aire se lleva los cordones, y por eso hay una diferencia.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Por qué se cambió de sistema en 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Porque se exigía que se entregaran un rendimiento mínimo de 1.000 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Según me está diciendo, si por parte del organismo competente, el FAGA, las exigencias van creciendo y también por parte del organismo que interpreta la norma, que es el Ministerio de Agricultura, los rendimientos aumentan espectacularmente a base de una norma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No. Por ejemplo, este año se han aumentado los rendimientos en 1.500 kilos y habrá explotaciones que lleguen y otras que no debido a la sequía.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En este caso sí tenemos una condición clara, que hay sequía. Sin embargo, las condiciones meteorológicas de 1997-1998 según los anuarios respecto a pluviometría y helada son similares a los de 1998-1999. Por tanto, la única explicación es la segunda que nos ha dado, que es la siguiente —la repito por si le he interpretado mal—: como la normativa cambia, se recoge de otra manera y ese es el motivo de que pasemos de 500 kilos/hectárea a 1.100 kilos/hectárea.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Se recoge de otra manera y, además, no se hace el proceso de enriado, que consiste en dejar la paja en el campo hasta que se pudra. Si una paja que está viva se deja seis o siete meses en el campo pierde, como perdería cualquier grano o cereal, que pasaría de estar medio verde a estar seco totalmente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Transforman ustedes mismos este lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, en la fábrica.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Su fábrica transformó en la campaña 1997-1998 300.000 kilos de lino y, en 1998-1999, 1.266.000 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué capacidad transformadora tiene para el lino? Puede decirlo en kilos/hora o como quiera.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Respecto a la capacidad, cuando presenté toda la documentación para que me dieran la autorización me dijeron que tenía capacidad de 1.200 hectáreas al año.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Voy a hacer la pregunta de otra manera. Usted tiene una maquinaria que transforma el lino. Esa maquinaria tiene un rendimiento

industrial y depende de la casa que lo haya hecho, es decir, tiene una capacidad para transformar. Esa capacidad es intrínseca a la naturaleza de la máquina. Eso es lo que le estoy preguntando: ¿cuál es el número de máquinas que tiene y qué capacidad técnica de transformación tienen?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): 1.500 kilos/hora.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ustedes son capaces de transformar 1.500 kilos/hora. Eso está en la homologación de la máquina. Nosotros comprobaremos —lo haremos— la empresa que le vendió la máquina y dicha empresa, con la homologación que haya hecho en el Ministerio de Industria, nos garantizará que usted tiene una capacidad para 1.500 kilos/hora de transformación del lino. ¿Es correcto lo que digo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántas horas trabajaron sus máquinas durante 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tengo los libros de transformación. Si quiere usted me remito a ellos y le digo los días que trabajaron, pero fueron aproximadamente de doce a trece horas al día.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Eso fue en la campaña de los 300.000 kilos. ¿Y en la campaña de 1.266.810 kilos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Igual, doce a trece horas al día.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No acabo de entenderlo, porque si con 300.000 kilos eran doce a trece horas al día, ahora, con 1.200.000 kilos, ¿es el mismo número de días?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Porque se prolongó el tiempo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántos días trabajaron en un caso y en otro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Todos estos datos que me está pidiendo están en el acta de control, pero se lo facilito: treinta días en el primer caso.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en el segundo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Aproximadamente, 120 días, si no me he equivocado al contar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para la autorización de la fábrica necesitaría un proyecto de un técnico competente, y me imagino que en este caso sería un ingeniero industrial o un ingeniero técnico industrial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Conserva usted el proyecto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Así es.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Desearíamos que el proyecto nos fuese adjuntado.

¿Recuerda usted un valor que había en el proyecto que se llamaba coeficiente de simultaneidad? No tiene por qué conocerlo, además vendrá en el proyecto y lo averiguaremos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No lo conozco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Espero que conserve la factura eléctrica.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Está contrastado en el acta de control que me hicieron el día 3 de junio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Recuerda usted el montante de la factura eléctrica de la campaña 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No lo recuerdo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No lo recuerda. Lógicamente, tampoco de 1998-1999.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Son datos difíciles.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le agradeceríamos que remitiese a la Comisión el valor de la factura total de los años 1997-1998 y 1998-1999.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.**

(Moreno Hernández): Lo tenemos reflejado en el acta porque tenemos un grupo electrógeno. Tenemos reflejados con fecha y cantidad los consumos que se han producido durante la campaña de transformación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Les suministran a ustedes electricidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): No, no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Son ustedes autónomos y tienen grupo propio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ese grupo propio funciona por gasóleo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Gasóleo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces tendrán la factura del gasóleo consumido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): El día 3 de junio se aportó fotocopia compulsada al acta de la inspección que fue realizada por los señores del FAGA.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Han comprado el gasóleo al mismo suministrador siempre?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): A dos suministradores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No hace falta que nos lo diga ahora, pero le rogaríamos que nos diera los nombres de los dos suministradores a la vez que nos envíe las facturas.

¿Es de su propiedad el lino que han transformado ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Parte sí y parte no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué porcentaje es de su propiedad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Un 70 por ciento, aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Un 70 por ciento es propiedad y el otro 30 por ciento son contratos de maquila. Y su negocio empresarial consiste fundamentalmente en comprar lino, transformarlo y, después, venderlo a aquellas empresas textiles o de otra naturaleza que necesitan ese lino transformado. ¿Es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): La base principal de la industria transformadora es realizar la maquila con los productores que deseen celebrar contrato con ella, entregarles su fibra e intentar hacer una gestión de venta del producto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No le acabo de entender. Me acaba de decir que el 70 por ciento del lino es propiedad suya y el 30 por ciento es de maquila.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): El 70 por ciento es de los socios de la sociedad particularmente, porque la sociedad en concreto no siembra nada de lino. Si tiene tres socios, se siembra el lino a nombre de los socios, no a nombre de la sociedad. Para ser más exacto, los socios son cultivadores directos y siembran en sus explotaciones lino textil. Aparte de eso, tienen acciones en una fábrica transformadora, que se llaman Transformadoras Agrícolas y Ganaderas, a la que llevan su producción. La transformadora, si ve la posibilidad de venderles el producto, les compra el producto terminado y les hace la gestión de venta. Que no, pues se lo entrega al agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Creo que le voy entendiendo. Se lo voy a repetir en voz alta y, si me equivoco, me corrige.

Por un lado, son ustedes socios accionistas de la empresa. Por otro lado, son agricultores particulares. La sociedad no compra lino en ningún caso, sino que lo transforma. Después, devuelven a los socios el lino transformado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Concretamente, en el año 1997-1998, hubo una oferta de 24.000 kilos, que se compró a los productores y se vendió a una firma.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la historia de millón y medio de kilos de la empresa entre la campaña pasada y ésta, hubo una vez la ocasión de vender 24.000 kilos a una empresa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): En la primera campaña. En la segunda campaña se entregó a los agricultores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Del millón y medio de kilos que ustedes han transformado en los dos años, han conseguido vender a otra empresa 24.000 kilos.

Ustedes son socios y transformadores, de modo que lo que hacía la empresa era meramente maquilar y devolver el lino transformado a los socios.

Como en usted se da esta doble condición de socio y cultivador y, por otro lado, transformador, ¿cómo vendía su lino transformado que había maquilado en su propia empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): En balas de 80 ó 100 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y dónde lo vendía?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Se vendieron 24.000 kilos a la firma Procotex Gent de Bélgica.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Si no he entendido mal, estos 24.000 kilos están dentro de un total de millón y medio en dos años. ¿Y el resto? 24.000 kilos es una cantidad insignificante en millón y medio. Me refiero a la cantidad importante, al resto.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Se la llevan los agricultores y la almacenan para su venta posterior, cuando suba el mercado de la fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tenemos que entender que, de millón y medio de kilos que ustedes han transformado, sólo se han vendido en dos años 24.000 kilos y el resto lo tienen almacenado los agricultores esperando que el lino transformado suba de precio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): La misión de cualquier agricultor es guardar su cosecha para intentar defenderla lo mejor que pueda.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En ningún caso hay venta? Dese cuenta de que ustedes forman una empresa para transformar lino. No compran lino y lo transforman todo a maquila, por tanto son puramente transformadores. Hay que entender que la empresa se crea con ese fin, y no con otro, no se crea con el fin de vender. Ustedes no han comprado ninguna partida, 24.000 kilos en millón y medio.

Usted tiene la condición de propietario y la de cultivador de lino a título particular. El lino es devuelto a los agricultores para que lo almacenen hasta que suba de precio. Estoy razonando por qué es un lino viajero. Se cultiva lino, se hace un contrato a maquila con una empresa transformadora, se lleva a la empresa, se transforma, se vuelve a transportar de nuevo a la finca y se almacena. ¿De esta manera se llevan las cosas habitualmente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Normalmente, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Le parece a usted que ésta es una manera razonable de hacer empresarialmente las cosas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Totalmente razonable, hay que conocer la cultura del lino, viajar a otros países y ver lo que hacen. Hacen exactamente igual que nosotros. El mercado de la fibra fluctúa mucho, por eso se guarda la fibra. Se guarda, además, para que la puedan ver los señores controladores, que no fueron a controlar la fábrica a su debido tiempo, y puedan contrastar que se realizó la transformación. Como la fibra estaba en almacenes, se levantaron actas de control de la fábrica y se les entregaron los albaranes de salida y se puso todo a su disposición. Fueron a controlar el día 3 de junio, cuando salió el asunto del lino, no antes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sería curioso que nos hablara usted de la cultura del lino, pero vamos a pasarlo por alto.

Las cifras nos tienen que cuadrar en números redondos. Sabemos que su empresa ha transformado en dos años millón y medio de kilos en números redondos; que de ese millón y medio se han vendido 24.000 kilos; que el resto del lino transformado ha sido devuelto a los agricultores y lo tienen en los almacenes para que suba de precio y venderlo en condiciones óptimas. Si pedimos los proveedores y hacemos la suma, nos tienen que cuadrar las cifras.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Yo lo he entregado a cada agricultor una vez transformado en las diferentes campañas. Lo tienen almacenado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le vamos a pedir este listado. Le digo con total lealtad que puede usted guardar silencio, no tiene obligación de responder a mi pregunta. Si en un momento dado cree usted que le perjudican personalmente las preguntas que le hago y que las mismas pueden ser lesivas para usted, puede guardar silencio y no tiene por qué contestarme.

Hay millón y medio de kilos de lino transformado, en números redondos, de los cuales 24.000 kilos se han vendido a una empresa y el resto ha sido devuelto a sus agricultores, con los que tiene usted una relación contractual de transformación. Por tanto, los conocemos detalladamente, conocemos a todos y las cantidades de lino que les han sido devueltas. Es obvio que cuando usted nos dé la lista nosotros podremos hacer la comprobación de que la suma de esas cantidades aproximadamente va a estar en el entorno del millón y medio de kilos menos los 24.000 kilos que se han vendido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Eso mismo es lo que hicieron los señores controladores el día 3 de junio. Coger contrato a contrato, la transformación, la fibra obtenida, levantar un acta con la cifra de cada productor y contrastar los kilos con los productores, no con la transformadora, porque ésta ya terminó su misión el día que termina la transformación y entrega la fibra al agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, pero nosotros vamos a hacer la comprobación por los agricultores, uno a uno, del listado que usted nos diga. El lino tiene que estar en algún sitio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Que también está hecha.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El lino tiene que estar en algún lado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Me consta que a los productores, y en concreto de la fábrica Transformadoras Agrícolas y Ganaderas, les levantaron un acta a cada uno de ellos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Nos decía antes que su empresa facilitaba la semilla de lino a los agricultores. Aparte de ello, ¿le presta algún otro tipo de servicio, como orientación sobre las subvenciones, charlas sobre el cultivo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De ningún otro tipo.

¿Qué criterios ha utilizado la empresa para seleccionar a los agricultores que quieran realizar contratos de transformación con ustedes, o es una cuestión meramente abierta?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Todo señor que quiere sembrar lino dentro de la provincia en que estamos nosotros y que ha llegado y ha pedido información se le ha dado la que nosotros teníamos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Refiriéndome ya a la última campaña, para que podamos ser más exactos, este 1.266.000 kilos de la campaña 1998-1999, ¿entre qué conjunto de agricultores se ha obtenido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Entre 9.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Podríamos decir que son 9 importantes agricultores cultivadores de lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Son 9 agricultores, 9 titulares de unas explotaciones agrarias.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para que en la Comisión nos hagamos una idea de lo que es un gran agricultor productor de lino y un pequeño agricultor productor de lino, 1.266.000 kilos entre 9 da como resultado 120.000 kilos aproximadamente, 120.000 kilos de producción de lino bruto ¿se corresponde, según su criterio, con un pequeño agricultor, un mediano agricultor o una empresa agraria?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Un agricultor normal, considero yo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Los rendimientos mínimos en qué estaban, en unos 1.000 kilos por hectárea? A mí me salen 120 hectáreas por agricultor, exclusivamente para el lino, en una rotación normal de una instalación agropecuaria. Me parece una hoja en términos agrarios grande; 120 hectáreas de trigo en una sola hoja, con franqueza le digo que no las suele haber.

¿Ustedes han intentado varias veces vender el lino transformado o no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Nosotros vendimos esos 24.000 kilos de lino transformado y no hemos intentado vender más lino. Solamente lo transformamos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y teniendo ya una cantidad de más de 1.200.000 kilos más los otros 300.000, casi millón y medio de kilos...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Pero es que eso es varilla de lino, que es lo que se recoge en el campo, no de fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto lino transformado hay?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Es que hay que distinguir entre la varilla, que es la planta de lino arrancada, cosechada y puesta en la puerta de la transformadora —varilla de lino, trigo— y la fibra, que es el producto resultante de la transformación de la varilla de lino, que en este caso sería la harina.

Nosotros no tenemos 1.200.000 kilos más 300.000 kilos de varilla de la campaña anterior a disposición para vender. Tenemos el producto resultante de esa transformación, que son 135.000 kilos más 32.000 kilos de la campaña anterior,

que es el producto resultante de esa transformación de varilla de lino, ya sea arrancada, cosechada, ya sea enriada o ya sea verde.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que tienen 165.000 kilos de lino transformado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No los tengo yo, sino los agricultores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Los tienen los agricultores almacenados, ustedes no tienen nada porque trabajan en régimen de maquila.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Cada agricultor ha hecho con el lino lo que le ha parecido, como si lo ha vendido a un ganadero para paja, es decir, para cama —no conozco ningún caso de los que he transformado yo, pero se conoce algún caso—, nosotros como Transformadoras Agrícolas y Ganaderas hemos cogido 1.500 ó 2.000 kilos de lino para revestir las oficinas de la propia fábrica y no se ha dejado oculto, sino que se han dejado unos registros para comprobar que el lino está allí puesto. Se ha echado un suelo para hacer distintas comprobaciones. Yo creo que cada agricultor estará intentando por todos los medios vender su lino a un precio más o menos asequible, pero yo pienso que el lino no va a subir mucho más de precio, porque el valor de la fibra son las 115.000 pesetas de la subvención. No confundamos los términos y queramos vender la fibra de lino a veinte duros, porque eso va a ser imposible.

Es un cultivo que el valor añadido lo tiene en la ayuda, porque si la fibra de lino fuera muy cara no darían 115.000 pesetas. La prueba está en los cereales que cuando se rebasa el precio de intervención baja la ayuda. Cuando el precio de los corderos supera el precio de intervención baja la ayuda de los corderos. La ayuda es asimilable al bajo precio que tiene la fibra de lino. Lo mismo sucede con el algodón, que si no fuera por la subvención que tiene al kilo no sería rentable cultivarlo.

La realidad es que la fibra de lino, aunque se venda a 7 u 8 pesetas o no se pueda vender, no crea usted que el agricultor sale tan mal. Ahora, como no cuesta almacenarla, porque no es un valor importante el que tiene en stock, para pagarla a dos pesetas la guarda y la tiene ahí. ¿Que viene el Instituto Geofísico y quiere hacer unas muestras?, pues sirve. Me consta que otros agricultores han prensado la fibra en máquinas con mucha potencia, han reducido el volumen y han hecho unas balas pequeñas que las están intentando vender como taburetes para sentarse. Este es un tema nuevo y no sabemos qué hacer con él, no porque sea un fraude —como han dicho—, porque aquí no hay fraude.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No adelante usted acontecimientos. La palabra fraude todavía no la hemos nombrado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Pero se habla de ello.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estará usted de acuerdo con nosotros, al menos con alguno, en que lo que ustedes transforman, llámeme como quiera, lino transformado, varilla, lino, ustedes son transformadores y además no compran ni un kilo, sino que todo lo tienen a maquila de una u otra manera.

Ustedes transforman todo el lino y después, una vez que han transformado ese lino, lo devuelven. Está claro que el lino que ustedes han devuelto, una vez transformado, tiene que estar, una de dos, o vendido, y el agricultor tendrá su factura de que lo ha vendido, o almacenado o desaparecido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Claro. Entonces pregunten a los 4.000 agricultores que hay de lino y ya les dirá lo que ha hecho cada uno con el lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En este caso es a 9 agricultores.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): O a los nueve. Si es que ya se lo han preguntado y, al mismo tiempo que le han levantado acta de control a la empresa le han levantado acta de control a los productores que están en el Fondo Andaluz de Garantía Agraria.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Volviendo un poco al tema de los rendimientos, ¿a usted no le parece que sin que medien condiciones climatológicas especiales —y podemos comprobar el anuario meteorológico y ver la zona—, siendo igual la pluviometría y las temperaturas similares, duplicar el rendimiento es algo que no tiene explicación desde un punto de vista técnico?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí la tiene. Para saber esa explicación hace falta cultivar lino y ver el lino sobre el terreno, que es donde se ve, porque si ustedes a una alpaca de paja de cebada la dejan al relente durante seis meses, le llueve, hace sol y se pudre, si la máquina empacadora empacó esa alpaca en 20 kilos, cuando usted la recoge a los seis meses no pesa ni cinco. Con esto no quiero decir que la estimación de la pérdida del lino que se enría sea ese porcentaje, sino que habría que analizarlo, pero le estoy diciendo que al enriarse se pudre el tallo, la parte leñosa se desprende de la fibra y es más fácil de transformar pero tiene menos kilos en el campo. Y por la lógica de la vida, si le dicen que tiene que producir 1.000, deja el suelo lamido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Eso quiere decir que si me dice la norma ahora, como me dice, que tengo que coger 1.500 kilos, tendré que coger las raíces.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): No hay duda, porque este año las explotaciones de riego van a superar esos kilos, pero las de secano no lo van a superar porque no ha llovido, y al no llover no se cría ni el lino ni el trigo ni la aceituna ni nada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Desgraciadamente, tenemos sequía, bien quisiéramos que no, pero en condiciones climatológicas normales, con la filosofía que nos está usted diciendo de que cuando exigían poco rendimiento, 500 kilos hectárea, cuando exigieron más de 1.000 kilos, se pusieron en 1.100 kilos hectárea, y al exigir 1.500 kilos hectárea, si no mediase la sequía, conseguirían 1.500 kilos hectárea...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Le repito que si sale una normativa que dice que hay que producir 1.000 kilos por hectárea, el agricultor, el más tonto de todos, detrás de la máquina cosechadora mete el rastrillo e hilera allí hasta las piedras y las pone hileraditas y detrás la empacadora redonda, porque con la de balas cuadradas, si se apura mucho el terreno, se traga las piedras y rompe la cuchilla. Y mete la bala redonda, es así, es como si dicen que en la almazara de aceite no hay problema con la suciedad y que se va a pesar la aceituna con la hoja revuelta. No se preocupe, que ordeñan los olivos, porque es así. Se ha dado el caso en el algodón. Cuando las transformadoras de algodón han alquilado sus instalaciones por kilo, han dicho al agricultor: Nada, ordeñar la mata, y de abajo arriba entera con el cascabillo y con todo. Eso es así.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero, en buena lógica, lo que interesará al agricultor será coger cuanto más lino mejor porque tiene más cantidad. Luego siempre está interesado en conseguir el mayor lino posible.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, ¿por qué cuando no había rendimiento y no se exigían los 1.000 kilos por hectárea se consiguen tan sólo 500 kilos, cuando el agricultor tenía que haber estado interesado en coger lino? Es decir, veo muy difícil justificar la diferencia de pasar de 500 a 1.000 por razones técnicas, porque usted dice que cuando le exigen 1.000, el agricultor coge toda la cosecha. ¿Eso quiere decir que cuando se exige menos al agricultor no le importa dejar parte de la cosecha?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): No tiene usted en cuenta lo que le estoy diciendo del enriado, que es muy importante. Hay que tener en cuenta que la segunda campaña ha sido mucho mejor que la primera, y habría que analizar en las zonas donde se cultiva el lino la pluviometría de cada año, los cuidados que se le han hecho cada año, etcétera. Hay varios

factores. Puede haber agricultores que tengan un lino de espanto, le echen herbicida y se lo carguen sobre la marcha, porque es que ha pasado. O sea, que hay muchos factores que tener en cuenta, y cuando se reúnan todos esos factores se puede analizar lo que usted está diciendo. Usted me pregunta por qué 500 kilos y no 1.500, y eso es lo que le estoy explicando respecto al enriado, la forma de arrancar, porque cuando se coge con cosechadora, resulta que se pierde y se evapora mucha paja de lino, pero si usted coge un rodillo —no sé si sabe lo que es; es un rulo— se coge el rulo y se rulea la besana y detrás van los hileradores, aumenta el doble.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero los factores de aleatoriedad o las prácticas culturales, que es de lo que me está hablando respecto al lino, ¿cómo se relacionan con un rendimiento que aparece en el Boletín Oficial del Estado en una OMC, puesto que es una trasposición de la normativa comunitaria? Porque la manera de operar el cultivador de lino sería la misma en 1997-1998 que en 1998-1999, el del herbicida echaría el herbicida, el de la mala práctica lo haría igual. Lo que llama la atención es que justamente esas prácticas se producen en un año y al año siguiente dejan de producirse, y que eso coincide con que en un año exigen un rendimiento de 1.000 kilos hectárea y en el año anterior no se exigía.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Pues si ese agricultor pasa rodillo el primer año y no enría el lino, hubiera tenido sus 1.000 kilos también o sus 1.100, porque hay agricultores que han obtenido 1.200 kilos y los han llevado a la transformadora, no han llevado los 1.000 justos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo creo que este tema ha quedado suficientemente claro. Vamos a pasar a otra cuestión.

¿Ustedes han tenido algún incendio en su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Ninguno, gracias, a Dios.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tienen medidas de seguridad especiales?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, tenemos una cuba de 5.000 litros y una manguera y llevamos mucho cuidado, porque por mucha agua que haya allí y por mucha manguera que haya, si no se lleva cuidado, arde, y arde de la manera más fácil. Con que en una bala de paja de lino, de varilla, vaya un alambre, se mete a través de la máquina, compuesta de rodillo, y empieza a formar un chisporroteo inmenso, y por eso hay que tener mucho cuidado. Con el tabaco pasa lo mismo, no hay que fumar dentro de la fábrica.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para ir terminando, ¿a qué precio considera usted que puede estar el lino en el mercado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Pues depende también del producto resultante de la transformación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por término medio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): De 7 a 25 pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La subvención en kilo ¿en cuánto repercute? Estamos en 1.500 kilos, son 120.000, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Son 116.800.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Son 116.000. Aproximadamente, estaríamos en el orden de 90 a 100 pesetas. Quiere decir que la relación precio subvención que usted asigna está en el orden del 10 por ciento de la subvención o inferior a ella.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): No entiendo la pregunta.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Supongamos los 1.000 kilos, que nos sale la cuenta muy exacta. Si cuando uno tiene 1.000 kilos por hectárea le dan 116.000 pesetas, se está subvencionando realmente 116 pesetas por kilo de lino producido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Bien. Si nosotros suponemos que el valor que puede alcanzar en el mercado es de 6 ó 7 pesetas, estamos hablando del 10 por ciento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Le he dicho de 7 a 20, no de 6 a 7.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De 7 a 20. El 10 por ciento de 160 son 16 pesetas, es decir, en todo caso, cogiendo la media de 7 a 20, y además de manera muy generosa, eso significa que la relación entre la subvención y el precio sería que el precio vendría a ser el 10 por ciento de la subvención en su criterio, por lo que nos acaba de decir.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERA, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, con las cifras que usted utiliza, sí. Es que yo no tengo la máquina para ver si eso sale o no sale, pero es aproximadamente eso. Pero le repito que si quitaran la ayuda en toda la Comunidad Económica Europea, usted tranquilo, que no iba a sembrar lino nadie, ni los franceses, ni los ingleses. Pasa como con el algodón; si le quitan las 120 pesetas que me parece que tiene por kilo, resulta que no siembra nadie algodón porque su valor, por sí solo, sería de 23 ó 24 pesetas, que es aproximadamente el precio que dan al agricultor por un algodón de primera. El lino que se produce en España es de fibra corta, no porque la planta del lino produzca una fibra corta, sino porque el cuidado que se le da a la hora de la recolección origina un producto resultante que tiene la fibra un poco más corta que el lino que se produce en otros países, y el lino de fibra larga, que dicen que vale 100 y pico pesetas, puede valerlas, pero lleva unos cuidados distintos de los que nosotros damos a nuestro lino, que según los fabricantes de la maquinaria que nos vendieron era el del futuro, y por eso se hace un lino de fibras cortas. Además, en concreto, nuestra máquina lleva un dispositivo detrás, que es una cortadora peinadora que hace partículas muy pequeñas de fibra de lino para que se pueda utilizar como pasta de papel. ¿Pero qué pasa? Que con el lino no hay ni una papelera que quiera comprar ni medio kilo a plazos, pero había proyecto de introducirlo en las papeleras como una nueva alternativa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por lo que le estoy oyendo, por terminar, es que el valor de la prima y de la subvención, que es por hectárea y no al kilo, hace que sea tan atractivo que es el elemento fundamental en el cultivo del lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Es fundamental la ayuda para el cultivo de lino y para todos los cultivos. La ayuda es el sustento principal de las siembras que se realizan.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No, ahora estamos con el del lino, no estamos enjuiciando la PAC. Al cobrar el agricultor por hectárea, los dos condicionantes que le ponían son el del certificado de semilla, que lo daban ustedes...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, nosotros vendemos la semilla, pero el certificado lo da la casa productora de la semilla.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La casa productora de la semilla lo que certificará es que es semilla certificada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y ustedes venden la semilla certificada y dan una factura con su IVA. Es decir, que es un documento que tiene que presentar el agricultor.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Luego, ustedes, de los dos documentos que exigen —ahora veremos el otro— dan uno, que es el de la semilla certificada que se necesita para cultivarlo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero la normativa exige también otro documento, exige que tengan un contrato con una empresa transformadora, que son ustedes también.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Luego ustedes dan también ese segundo documento. Quiere decirse que ustedes dan los dos documentos que se necesitan para cobrar la subvención.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, en unos casos sí y en otros no, porque el agricultor que ya es tradicional puede reutilizar su semilla y entonces la empresa transformadora no interviene para nada en cuanto a la semilla.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Salvo en los casos en los cuales el agricultor...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Cuando es un agricultor nuevo y quiere sembrar, se le vende la semilla, no se le da.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Cuando digo se le da quiero decir se le vende.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Se le vende y se le hace su factura con su IVA correspondiente y ya está.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que los documentos que su empresa da son totalmente determinantes para el cobro de la subvención. Sin ellos no podría cobrarla.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y por otro lado, si analizamos la composición de su empresa, vemos que ustedes son nueve. Yo he creído entender que tres son los dueños de la empresa y que a la vez son...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Perdón, porque me confundí. De los tres socios uno siembra lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De los tres socios uno siembra lino. Entonces, este socio que siembra lino —después veremos si hay relaciones familiares entre los otros—, por un lado él es cultivador de lino a título individual.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y por otro lado es miembro de una sociedad a la cual le tiene que pedir dos documentos fundamentales, condición imprescindible, para poder cobrar la subvención. Uno de ellos es el certificado de que ha comprado semilla certificada y el segundo el compromiso de transformación. Y la empresa se lo da. ¿No le parece a usted que, en cierta medida, es como darse a sí mismo los dos documentos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, no. Mire usted, cuando fueron a hacerme la inspección a raíz del lío este del lino, que van en un plan un poco..., me pidieron de todo. Una empresa que vende un kilo, tiene que tener una entrada de un kilo, porque si no tiene entrada no puede dar salida, y entonces yo adjunté la distribución de la semilla, las compras que la empresa transformadora agrícola hizo en su día y las ventas de esa semilla a los señores productores. O sea que no hay ningún tipo de duda, si hay una entrada hay una salida.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, sí, eso está claro.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Y un señor puede ser productor y puede tener una transformadora, porque es lo más lógico del mundo. Porque, desde Córdoba, ¿dónde vamos a llevar la paja? Los precios del transporte son caros, porque ya sabe usted que la paja hace mucho volumen. ¿Dónde la transformamos, a 200 ó 400 kilómetros? No tendría sentido que sembrara una superficie importante y no tuviera una fábrica, como cualquier productor de otra cosa. Nosotros mismos somos productores de ganado y transformamos nuestro ganado en jamones, chorizos y salchichones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, pero ya que ha puesto usted el ejemplo nos puede servir muy bien. Pero es habitual, por ejemplo, en la industria de la carne, que usted conoce por lo que veo, en la industria del porcino, el que un ganadero, en plan industrial —no digo una persona particular a título de capricho—, con bastantes cerdos, con docenas de madres, por ejemplo, para entendernos, lleve todos sus cerdos cebados y en vez de venderlos al matadero, diga: esto me lo devolvéis en jamones, embutidos y paletas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Esa es la moda ahora de todos los industriales. Si ahora lo que no se tienen son mataderos ni instalaciones ni operarios...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Se compra en pieza pero no es lo mismo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El maquileo del cerdo es lo más grande que hay. Hay numerosas empresas que tienen mucha capacidad de sacrificio y los costos son inferiores y se lleva ahí porque cuesta más barato que te lo maten que hacértelo tú.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero no se transforma, que es una industria que conozco muy bien. La empresa que mata no tiene al lado un secadero de jamones para vender después los jamones. Es decir, es muy poco habitual lo que ocurre en el mundo del lino, en donde el producto transformado se devuelve al agricultor que, a su vez, es socio de la misma empresa. Es decir, por un lado ustedes son cultivadores del lino, por otro son transformadores y, para acabar de rizar el rizo, además ustedes se maquilan a sí mismos con la propia empresa. Es decir, usted, cultivador de lino, maquila su lino con la empresa de la cual usted es socio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, no es que...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¡Cómo que no, usted ha dicho que sí!

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): La empresa no es el socio solo que siembra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La empresa de la que usted es socio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Exactamente. Y ese socio tiene esa empresa como el que es un cooperativista. Es uno más.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No hay más preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias. A continuación tiene la palabra el señor Santiso, por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Muchas gracias, señor presidente, y también al compareciente por su presencia, que creo que es importante para ahondar en el conocimiento de todo el proceso que lleva la transformación del lino. Creo que el Grupo Socialista me ha ahorrado casi todas las preguntas, pero para mayor claridad, sobre todo en mi caso personal, porque no soy un conocedor del sector, me gustaría poner un ejemplo práctico que todos podamos entender. Teniendo en cuenta que las ayudas se calculan por hectáreas, una hectárea tiene una ayuda de 115.000 pesetas, aproximadamente, según se ha dicho; los rendimientos, según las dos campañas, en una han sido 500 kilos, en otra 1.000 kilos. A mí también me sorprende que se duplique el rendimiento, pero esa no es la cuestión. Si no he entendido mal —si no es así me corrige—, estos 1.000 kilos por hectárea se supone que son en bruto, sin transformar; por tanto la pregunta sería: de esa hectárea que produce 1.000 kilos en bruto en esta última campaña —doy por buena la cifra— ¿en cuántos kilos transformados aproximadamente se convierten estos 1.000 kilos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El producto resultante aproximadamente es del 10 al 12 por ciento.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: O sea que serían aproximadamente 100 kilos, por decirlo así. Y cuando hablamos del precio de 7 a 25 pesetas kilo, hablamos de este producto final; por tanto estamos hablando de un precio todavía muy inferior. Según esto estamos hablando de que de una hectárea, que tiene una ayuda de 115.000 pesetas, salen útiles al final unos 100 kilos, que pueden oscilar en el mercado entre 7 y 25 pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Eso puede ser de una calidad ya extra, 30 ó 35 pesetas.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: A lo que quiero llegar es a que, vendiéndolo incluso al mejor precio, a 25 pesetas, si mis cuentas no están mal hechas se podrían obtener 2.500 pesetas. Es decir que una hectárea de varilla de lino en bruto, por resumir, recibe una ayuda de 115.000 pesetas de la Comunidad, para obtener un producto que, en el mejor de los precios, se transforma en una bala, o como se quiera empaquetar, de 100 kilos después de haber movido 1.000 kilos de producto bruto, transportarlos a una transformadora de la que sale otra bala más pequeña, la fibra, de 100 kilos, cuyo valor en el mercado son, en el mejor de los casos, 2.500 pesetas. Ahí está toda la explicación. Qué más da 2.500 por una bala de cien kilos, y como además el transporte de cien kilos vale más que todo eso, es lógico

que la gente se lo quede en su finca o lo utilice. El problema está en el diseño global de quien sea, de Bruselas, de Madrid, de donde se quiera. No tiene ninguna lógica tener un paquete de cien kilos de lino que por mucho que valga sólo llega a 2.500 pesetas.

El cultivo de esa hectárea recibe una ayuda de 115.000 pesetas, podría decirme para una hectárea media ya que depende del tipo de terreno y de la zona, por ejemplo en la suya, que conocerá mejor, ¿cuáles serían los costes de esa hectárea? ¿Cuánto dinero haría falta invertir en semillas o qué cantidad de semilla llevaría aproximadamente para producir estos rendimientos y cuánto sería lo que ustedes cobran como empresa por la transformación de ese producto? Lo digo para tener una visión global de todos los pasos y los costes con un ejemplo práctico. Es decir para una hectárea, cuánto dinero necesita en semilla, etcétera.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Lo que se lleva una hectárea de semilla depende del precio en que se encuentre esa semilla, de 20.000 a 28.000 pesetas; ése es el margen. Las labores de preparación de cultivo son un par de pases de chisel y un pase de grada puede costar aproximadamente 4.000 pesetas por hectárea, tirando por la parte corta. Una aplicación de abono 0,240 puede salir aproximadamente a unas 3.000 pesetas hectárea y la aplicación unas 1.500. La renta de la tierra va desde 20.000 a 40.000 pesetas. La recolección puede ser aproximadamente de 7.500 pesetas por hectárea. La siembra puede costar aproximadamente unas 3.500 pesetas la hectárea. Si se tapa con rulo, un pase de rulo puede costar 1.500 pesetas hectárea. Una aplicación de herbicida, el producto puede costar 2.000 pesetas y la aplicación en bruto otras 2.000. El coste de la transformación es de 20 pesetas por kilo de varilla en la puerta de la fábrica.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: En la última campaña hablamos de mil kilos en bruto por hectárea.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En la última campaña serían 20.000 pesetas por hectárea, pero tampoco serían 20.000 pesetas, porque si te entregan 1.200 kilos, la media de entrega es de 1.175 ó 1.200 kilos por hectárea de varilla, que es lo que sale en las cuentas. Calculando en base a los 1.000 kilos por hectárea, serían 20.000 pesetas.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: En resumen ¿cuál sería para usted la diferencia entre el gasto necesario por una hectárea media y el beneficio que le quedaría al agricultor, descontando la ayuda, sin entrar en si lo vende o no lo vende? Suponiendo que cobra 115.000 pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Pues réstele todo lo que le he dicho y le saldrá.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Es que me sale una cifra muy pequeña. Incluso lo he hecho quitándole las

20.000 ó 30.000 pesetas de alquiler, suponiendo que sea propio el terreno, con lo cual los costes serían menores, nada más que los impuestos correspondientes y la cifra resultante podría estar en las 20.000 pesetas por hectárea.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Esas 20.000 pesetas, quitando la renta.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Insisto, he quitado la renta. Al final, si tuviera que arrendar un terreno, el margen no parece muy llamativo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Depende de cada caso y de cada explotación agraria que tenga mayores o mejores medios de producción para que pueda abaratar esos costes. Si tiene maquinaria propia, los costes habría que calcularlos en base a los caballos de los tractores, el consumo del gasóleo, el operario que se sube en el tractor y la Seguridad Social. Así barajamos datos distintos. Aquí estamos hablando como los libros.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Está claro que si tiene diez hectáreas, todos los costes se reducen.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente. O si lo hace asociado, en cooperativa, o si se juntan cuatro o cinco agricultores.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: En mi opinión, podría ser que en las campañas anteriores en las que no existían estos requisitos, como a nadie le preocupaba mucho y ni siquiera se exigía un rendimiento determinado, a cualquiera se le ocurre que lo mejor es bajar los costes al mínimo, y cuantos menos cuidados menos costes. Con tal de poder justificar que hay semilla, que se ha sembrado y que ha pasado una cantidad por la transformadora, está claro dónde se pueden ahorrar los costes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, pero luego llegaban los controladores de campo, veían cuatro matas y decían: mala hierba, ha pasado el 20 por ciento, se cae el expediente, y ahí no cobra nadie. El cultivador no está a rienda suelta, sino que el lino tiene más inspecciones que otros cultivos, porque la inspección se hacía a la siembra, o sea cuando estaba nacido y luego que estuviera cosechado por debajo de la altura de diez centímetros, había que dejar el rastrojo a diez centímetros de altura, para que el controlador viera que se ha cosechado lo normal. El rastrojo a diez centímetros, es casi imposible, porque en un momento se va uno a 15. Por eso se empieza a utilizar el método del rulo, del rodillo, porque si uno tumba la planta entera ahí no hay rastrojo que valga. Ese tramo de 10 ó 15 centímetros también pesa, y pesa quizás más que la parte superior, porque es la parte más leñosa

que incluye lo más grueso de la raíz. Por eso se aumenta un poco más la producción, pasar de los 500 a los 1.000, es lo que creo quiere que le justifique un poco.

El enriado. Si se deja en el campo la paja del lino para que le llueva, se pone negra. La pajilla es más fácil que se desprenda del tallo; se desprende y queda una hebra. Eso pierde peso, es materia seca y muerta. Al empacar no es lo mismo empacar un lino recién cosechado. La empacadora es un pistón y una cuchilla que va golpeando. Cada golpe que le da, si está verde no se desmorona, pero si está bastante enriado se desmorona y se cae mucha. Son apreciaciones que no nos damos cuenta, pero que la realidad de los casos está ahí, no está en otro sitio.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: La práctica del enriado en la que tanto insiste, ¿se debe a una costumbre o a que no había prisa para recogerlo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El enriado es para hacer otro tipo de fibra. El enriado se hace de toda la vida en Granada y en Córdoba. Existía una zona en concreto que eran las cacerías del lino o los lineares; hay polígonos catastrales que se llaman parajes de los lineares. Son zonas próximas a los ríos donde se cultivaba lino y se cultivaba cañamo. El lino era para hacerse vestidos, y el cañamo para el día de San Antonio, para los cañamones. Era una tradición. Había unas balsas donde se metía el lino y se cosía; era el enriado. La palabra enriado viene porque se dejaba el lino en el río para que la fibra se pudriera y da aspecto de una fibra que parece la cola oscura de un caballo, una fibra muchísimo más suave que la fibra verde. Además, en la fibra enriada se desprende mucho mejor la pajilla del tallo y se puede dar una utilización para hilaturas y otras aplicaciones. La paja del lino sin enriar era una paja verde y fuerte, que todavía conserva partículas de tallo que se han quedado pegadas a la fibra. Ésa es la diferencia entre una paja y otra. Hay que dejarle tiempo porque como normalmente no llueve cuando se recolecta se deja un tiempo para que le caiga una tormenta, luego hay que pasar el rastrillo otra vez sobre el cordón que ha recibido la lluvia y se le da la vuelta porque en otro caso se pudre del todo. No consiste en pudrir; se trata de que entre en un estado que empiece a pudrirse pero aireadamente. Se da la vuelta al cordón y se va esponjando y aireando. Ésa es la fibra enriada, la paja enriada, que luego da una paja negra, pardusca, y la varilla de lino sin enriar da una fibra amarilla muy dura que parece estropajo.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: En resumen, estamos ante el ejemplo de un cultivador con una hectárea que por cultivar esa hectárea, si cumple los requisitos, es decir si cumple lo de la semilla más el paso por la transformadora, percibe 115.000 pesetas de las cuales tiene que deducir sus gastos, pero resulta que en realidad la única función práctica que tiene la transformadora es cumplir esos requisitos, porque resulta que al final de un proceso industrial, que es la transformadora, sale un producto que es transformar 1.000 kilos de productos bruto en 100 kilos de producto neto que tiene un valor, en el mejor de los casos, de 2.500 pesetas. Es una valoración global. ¿Usted piensa que por

mucho que valga en el mercado algún día, el rendimiento está en las 115.000, no en las 2.500 del producto final?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Ya lo he dicho yo. El valor de la fibra es de 115.000 pesetas. Eso es clarísimo.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: A partir de aquí está clara una cosa: la función de las transformadoras no es elaborar un producto para introducirlo en el mercado para añadirle valor, sino para cumplir un requisito.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Es cumplir un requisito y un paso. Es el siguiente paso a una segunda transformadora. Nosotros somos los primeros transformadores. Luego hay un segundo transformador que puede convertir esa fibra —que sé yo— en componentes para las pastillas de freno. Cuando nos vendieron las transformadoras, por lo menos la mía, nos decían que con las fibras nuestras, que son muy duras y resistentes, se metían en ferodos, se quitaba el amianto que era cancerígeno, y fabricaban pastillas de freno. Cada uno tiene la ilusión en alguna cosa. Si yo soy agricultor y me dicen que dentro de diez años voy a producir pastillas de freno para la Volkswagen, estaré encantado de la vida.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Hablando de estas cosas que a ustedes les contaban, ¿tienen algún conocimiento de cara al futuro de que haya constancia por la única venta real o importante que hayan hecho —usted habla de 20.000 kilos de producto final— de que haya habido interés en comprar el producto final por parte de esta empresa? Si lo sabe, ¿para qué lo compró?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El interés que yo veo por la lógica de la vida es que en España estaban asentados unos productores y transformadores de lino de Francia, Bélgica y algún otro sitio que vendían el lino a las papeleras. Si nosotros empezamos a producir lino ahora, lo lógico es que ellos en cualquier momento nos hagan cualquier chapuza para que nosotros no podamos entrar a vender porque le estamos cortando su mercado. Quizá la cifra que nosotros producimos, la fibra enriada de unos 30 centímetros, un tamaño aceptable, se puede introducir a 40 pesetas yendo al extranjero y conociendo industrias que se dediquen a ello; pero si estamos sembrando, estamos transformando y no vemos un resultado importante, no decimos: vamos a investigar. Por parte de la Administración tampoco se ha puesto a investigar lo que se puede hacer con esas fibras. Si ahora no le parece bien el lino, cuando nosotros invertimos en esa maquinaria nos podían haber dicho: quietos que aquí no se pone una fábrica. Ahora nos encontramos con la chatarra de las máquinas que no valen para nada, porque en el momento que no se siembre lino la máquina no trabaja y el que se ha metido al toro ha invertido 60 ó 70 millones de pesetas, sin necesidad. Nosotros, particularmente en Andalucía, podíamos vivir muy bien con el trigo duro y el barbe-

cho retirado del 50 por ciento, trabajar dos meses al año y poner la mano. Si se siembra lino es por cambiar el sistema, por tener un cultivo alternativo, porque el trigo también tiene sus malos precios y los productos agrícolas no están en precios muy elevados. Todo el mundo sabe que la cebada ha bajado de precio. Puede ser un cultivo alternativo pero hay que acorazarlo, no hundirlo y ver lo que se puede hacer con el producto resultante. Los transformadores y los agricultores hemos hecho bastante al producir una cosa que era lo mismo que si te vas a sembrar altramuces a la India o ponerles zapatos a los africanos. Aquí hemos pegado con el lino cada patinazo de miedo. Hemos comprado las semillas que nos han querido vender; hemos comprado las máquinas que nos han querido vender. Nos vendían un trocito de máquina y luego nos decían: es que si usted quiere que la fábrica no tenga polvo tiene que comprar un equipo de aspiración, y eso no lo sabíamos. Por un lado se ha formado mucho lío, pero por otro lado hay que reconocer el trabajo que ciertas personas han tenido al preocuparse y meterse en un cultivo nuevo en el que hoy en día nadie invierte 30.000 pesetas por hectárea, para que venga un inspector, vea cuatro hierbas y se lo tire para atrás. Esto ha pasado y sigue pasando, porque un inspector de campo es una persona, no es una máquina y sabe catalogar en cualquier momento las partes porcentuales, el estado de un cultivo y decir: esto está en un 5, 10 ó 15; es una persona que se puede equivocar. Por tanto, es muy lastimoso que siembras lino, que inviertas en él y te peguen un viaje con lo de la subvención en el campo. Hay que tener ganas de cultivar lino. No es como se ve; cuando llega el controlador te pide la factura y las etiquetas, y las cuenta. Esto en otros cultivos no se da. Por ejemplo eso no es así cuando siembras guisantes, garbanzos, veza o yeros. Hay que ver la cara mala y la cara buena. Con esto no digo que yo sea bueno o malo; pero ya que tengo la oportunidad de poder hablar tengo que decir que nadie ha salido en defensa del cultivo. No somos unos ogros. Somos unos señores que estamos ahí con la fábrica, quizá inquietos, metidos en un sistema que nunca había visto tan gordo, se lo digo de verdad. Hay que analizar, ver la fábrica, ver lo que se hace y no decir que es un producto que no vale. Pues bien, vamos a hacer que valga. Podemos poner un sistema de recuperación de subproductos o de los productos resultantes, porque es lógico ya que mucha fibra se tiene que ir como subproducto. La lógica es la lógica y si de un kilo se saca el 12 por ciento, alguna fibrilla se tiene que ir. Se puede reciclar esa fibra, esa pajilla cortita que dicen que se puede utilizar en los tableros pretensados. Ya hemos invertido 60, 70 ó 100 millones de pesetas en una fábrica. Yo estuve preguntando en una fábrica de Inglaterra de tableros para pensar el subproducto y valía 2.000 millones de pesetas. No es asequible. Un resultado puede ser agrupar a los transformadores para intentar dar a ese producto un valor añadido. Esto es lo que yo quisiera.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Está muy claro. Si no existiera la ayuda de 115.000 pesetas sería un cultivo inviable, porque ustedes cobran al productor 15.000 ó 20.000 pesetas por hectárea, depende de los casos, y le devuelve una cosa que le sirve para poder cobrar la ayuda pero le dan un paquetillo. Ustedes le cobran por transfor-

marlo 20.000 pesetas si lo venden vale seis pesetas el kilo, como mucho ese paquetillo vale 2.500 pesetas por el que ustedes como transformadora le han cobrado 20.000.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Pero no crea usted que es un abuso cobrarle esas pesetas. Usted piense el volumen que ocupa 1.000 kilos de paja abiertos. Piense que la apertura de los rodillos de la máquina es de unos tres dedos. Meter 1.000 kilos por ahí cuesta dinero. Estamos tratando con un producto que es muy duro. Es como el estropajo y hay que tener operarios allí porque la máquina se atranca. Esto no es coser y cantar como viene en los catálogos de las transformadoras. Son máquinas de precisión. Hay muchos problemas porque no desenrolla, se atranca, se mete un alambre.

No crea que son una barbaridad las 20 pesetas, quitándole unos beneficios de aproximadamente el 20 por ciento y la amortización de esas instalaciones es lo que prácticamente puede costar el proceso de fabricación. Son imperdonables porque estamos hablando de que si el señor agricultor no tiene la fibra no puede cobrar la ayuda. Lo de la ayuda se trata con mucha fuerza. Las normas de la Comunidad Europea no las dictamos nosotros. Nosotros, cuando salen las normas nos acogemos o no nos acogemos a las normas que nos interesen. Con esto no quiero decir que un agricultor no sea especulador y un transformador también. Eso está ahí, no sé si me explico. El que puede acogerse se acoge y lleva a la práctica lo que se ha hecho, un sector industrial, el del lino textil, donde en cuatro años se han montado 12 ó 14 fábricas, que son muchas fábricas. El dinero ha venido de allí aquí y el productor ha invertido en fábricas, en maquinaria, en máquinas de recolección. No es solamente la transformadora, hay que tener otra maquinaria para poder hacer ese cultivo, por ejemplo empacadoras. Es decir, no es tan malo el sector como se está mirando, al menos desde mi punto de vista.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: No quiero que se ponga a la defensiva. Entiendo que la norma comunitaria no la hacen ustedes y por tanto no son responsables de que haya una ayuda de 115.000 pesetas. Otra cosa es que yo como diputado tengo la obligación de decirle en voz alta que globalmente y de cara a la agricultura de este país no me parece bueno. Insisto que no es culpa suya, usted no hace la norma y luego cada uno intenta sacar las rentas familiares o empresariales que puede. Esto no es responsabilidad de ustedes, sino del Gobierno correspondiente y de la comunidad en general. Potenciar un sector agrícola no productivo ni con un objetivo final me parece que es una mala política comunitaria porque se están abandonando otros cultivos, que a lo mejor es verdad que tenían que estar más subvencionados. Desde un punto de vista industrial no entiendo que alguien produzca algo que en realidad vale tan poco al terminar todo el proceso industrial que más le vale tenerlo guardado en su casa o utilizarlo para lo que sea, pero todavía no ha descubierto el propio mercado cómo sacarle ese valor añadido.

Una última pregunta. ¿Han visitado ustedes una transformadora en Holanda o han seguido lo que hacen allí con ese proceso, sabiendo que es una fibra más larga, etcétera?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, la utilizan mucho en las papeleras y se está investigando; pero allí funcionan de otra forma. Hay una especie de cooperativas que investigan. Se juntan los transformadores, los industriales, ya sean de la carne, del lino, del trigo, e investigan sobre el producto en cuestión. Estaban investigando, según me dijeron, que se podía introducir una alternativa mezclada con no sé qué para los ferodos a fin de evitar el amianto, que al parecer es cancerígeno y había una serie de problemas. Pero una investigación de ese tipo no es de hoy para mañana, porque figúrese que hacen una pastilla con lino, frena un automovilista, no frena el coche y se mata. Eso lleva una responsabilidad muy importante desde mi punto de vista.

De cara a las papeleras, también para hacer pasta de papel. Pero había que adaptar las papeleras, pues por lo que me han contado una papelera es como el estómago de un animal, es un digestor que dentro de una bolsa sabe extraer la celulosa. Las papeleras están anticuadas, no están bien preparadas. Se podría hacer un intento en ciertas papeleras, hablar con ellos y decirles: lo mismo que yo maquilo el lino, maquile usted la fibra al agricultor, nos den pasta de papel y con ella intentar sacar un producto, porque el papel se vende y bien caro que es; dicen que con el papel de lino se hacen los billetes de 1.000 ó 10.000; vamos todos los billetes.

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

Tiene la palabra el señor Guardans, por el Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió).

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Muchísimas gracias por sus amplias explicaciones.

Algunos de los presentes —voy a hablar claramente en nombre propio— somos absolutamente cementeros, somos urbanos al cien por cien y una sesión como ésta no sólo es refrescante sino que es muy interesante. Algunos hemos venido a parar a esta Comisión no por ser precisamente expertos en agricultura sino por otro tipo de razones, y es cierto que tampoco hace falta ser un experto en agricultura para poder sacar ideas claras sobre si ha habido irregularidades o no; pero ilustraciones como la que usted nos está dando tienen todo ese interés. Como bien sabe, usted es el primer compareciente de una larga lista que va a incluir a la totalidad de las empresas transformadoras de España, con lo cual uno deduce que al final de todo ese proceso podremos publicar un libro sobre el lino y su problemática desde un punto de vista estrictamente agrícola, que no financiero.

El conjunto de las preguntas que le han planteado los dos portavoces que me han precedido ha sido muy claro, otras veces también pero en este caso particularmente comparto la totalidad de las preguntas, son las que yo hubiera querido formular, y las respuestas han sido muy claras. Por tanto voy a ser breve sobre lo que es, por decirlo así, el marco del lino. Pero sí querría formularle alguna pregunta

más. Comenzaré por la última que tengo preparada: ¿Cuántos empleados tienen ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tenemos cuatro empleados y yo, que estoy continuamente en la fábrica.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Dónde estaban ustedes antes de estar en esa transformadora de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): ¿Que dónde estábamos?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Sí. Siendo ustedes cuatro empleados, ¿me puede decir dónde estaban trabajando antes de que se organizara esa transformadora? ¿Cuántos años lleva la transformadora?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Lleva desde el 1.º de septiembre de 1998.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Dónde estaban trabajando esos cuatro empleados antes del año 1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Los he contratado. Son de nueva contratación.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Sin ninguna duda. Pero no le pregunto jurídicamente, sino sociológicamente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Me parece que estaban en el paro.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Siendo cuatro, quizás me podrá decir si estaban en el paro o son gente que ha venido de otro pueblo a trabajar allí o gente de allí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, son gente del mismo pueblo donde se ha instalado la fábrica. Se buscaron cuatro personas que fueran un poquito hábiles, porque hablamos de que eso no es como llevar un tractor sino tener una fábrica, y la fábrica corta dedos, a mí en concreto me pilló esta mano. A ese personal le enseñamos el montaje, le enseñamos un poco lo que es la fábrica para que supieran algo de ella en caso de avería, porque si los poníamos allí y no tenían ni idea...

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Cuatro empleados. ¿De qué edades más o menos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): De 22 a 35 años, como mucho.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Con qué cualificación profesional?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Peones. No tenían estudios. A lo mejor alguno había hecho primero o segundo de BUP, pero tampoco se lo he preguntado.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Siendo cuatro, tampoco es tan difícil de saber. Y ¿qué tipo de contrato de trabajo les ha hecho a esas cuatro personas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): De momento un contrato de trabajo temporal y luego ya veremos, porque hemos iniciado nuestra actividad hace muy poco.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Entiéndame, no es sólo por usted, sino que como le estoy diciendo que van a pasar por aquí todas las transformadoras, entre otras muchas cosas vamos a poder ver el impacto social de la industria transformadora del lino. Es decir, que el diagnóstico lo vamos a tener redondo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Es que resulta que los cuatro trabajadores de la fábrica son cuatro puesto que mientras funcione la fábrica ahí están. Si se aumenta la superficie del lino, las fábricas transformadoras tendrán que trabajar el doble, porque si yo estoy haciendo de ocho a nueve mil kilos diarios, a lo mejor tendré que hacer dos turnos si me interesa, y entonces serán cuatro y cuatro, total ocho.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por hacer una foto de presente, porque la foto de futuro sería, como usted decía, el amianto y a lo mejor acaba usted proveyendo a la Volkswagen de toda Europa; pero en este momento concreto, ¿cuántas personas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Cuatro personas, y luego la recolección en el campo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Cuatro personas de 22 a 35 años, con cualificación profesional de peones y con contrato temporal. Ése es el diagnóstico laboral de lo que ha aportado su empresa en términos laborales hoy, no lo que podría aportar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, en efecto.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Ésa era la pregunta. En toda la distinción entre lo que es fibra larga, fibra corta, las distintas posibilidades, me ha quedado claro el presente, pero ahora le pregunto por el futuro, por llamarlo así. Haciendo una inversión razonable (antes ha hablado usted de una máquina que costaría 2.000 millones de pesetas), sin llegar a eso ¿existiría la posibilidad de producir en España o al menos en su zona de influencia lino destinado a la industria textil?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, de fibra larga.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Qué habría que cambiar?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Habría que cambiar el sistema de recogida pues tiene que ser arrancado, y la varilla tiene que ser ordenada en el campo, tiene que mantenerse que sean paralelas una a la otra, es decir no arrancar el lino y soltarlo, sino que el conjunto de tallos, tallo a tallo...

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Perdona que le interrumpa, es por ser un poco expeditivo. No le pregunto por la teoría de cómo hay que arrancarlo, sino en términos empresariales, ¿qué exigiría? ¿Una maquinaria distinta?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): La máquina es totalmente distinta para hilaturas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Es accesible o es una máquina distinta pero tan cara que a nadie se le ocurriría invertir en ella?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Costaría 50, 60 ó 70 millones de pesetas. Pero hablar de transformarnos los transformadores a fibra larga, yo creo que no...

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Con una inversión de 50 millones de pesetas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Se puede tener una máquina de fibra larga.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Se puede tener una máquina de fibra larga. Una cooperativa de productores de lino, que compraran entre todos juntos una máquina, ¿podría hacer fibra larga?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Perfectamente.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Y su transformadora la podría transformar para la industria del lino textil?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Necesitaría otra máquina de transformación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Habría que adaptar, primero, la recolección y, luego, la transformadora propiamente dicha, porque el lino, para que usted se haga una idea de conjunto, cuando se cosecha va alboratado, una paja va para allá, otra para acá, y otra para el otro lado. Nuestras máquinas tienen unos rodillos por los que entra todo. En las máquinas de fibra larga entra la fibra por un orificio pequeño y es batida a un lado y a otro por unos batidores, al objeto de que la fibra se mantenga lo más larga posible.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Cuánto puede costar más o menos una máquina que transformara fibra larga?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Unos 50 ó 60 millones.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿No bastaría adaptar su máquina, sino que sería necesaria una máquina nueva?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El habitáculo podría servir, pero hoy lo más sano es otra cosa.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Para una capacidad más o menos equivalente a la que tiene usted?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, unas 1.200 hectáreas, depende.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Estamos haciéndolo en grandes números, pero en proporción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, se podría comprar. Se pueden aprovechar algunas partes de las otras máquinas, pero muy pocas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Y esta distinción entre fibra larga y fibra corta ¿usted no la relaciona para nada con el hecho de que se cultive en secano o en regadío?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Ahí hay que hacer una distinción. En

secano el lino se cría más seco, pero hablando de mi secano, no del del norte, porque el secano del norte es un secano más lluvioso y se desarrolla mejor. El secano del sur o de la parte entre La Mancha y Andalucía es un secano más rabioso.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Mi pregunta es...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): ¿Si se puede hacer lino de fibra larga en secano?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Si se puede hacer lino de fibra larga en secano sólo con maquinaria distinta. Esa es la pregunta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, perfectamente. Todo depende de lo que llueva.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: En secano, secano.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En una pluviometría media una hermana mía ha conseguido unos linos de unos 45 a 50 centímetros en secano, que ya es un buen tamaño.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Perdona que incida, pero entiendo que no es sólo un tema de que en Europa resulta que el lino que producen es lino textil, porque mayoritariamente el cultivo del lino es de regadío.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, en Europa es de secano.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Déjeme que acabe la frase. Es una cosa que hemos oído aquí, que figura en el «Diario de Sesiones». Que si en Europa se saca lino mayoritariamente textil y con capacidad importante de fibra larga es porque la mayoría de la producción del lino que se hace en Europa es de regadío. Y que si en España el lino no es auténticamente lino textil y es de fibra corta es porque en España, mayoritariamente, el lino es de secano. ¿Comparte usted esa frase o no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por tanto, sólo con una inversión en maquinaria, importante, eventualmente apoyada por la Administración, por ejemplo, eso ya se vería, se podría impulsar una industria del lino textil o de fibra larga.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.**

(Moreno Hernández): Pero vamos a tener muchos problemas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Por qué?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El lino de fibra larga se produce en una zona muy concreta, en Normandía, y allí, en varias visitas a algunas fábricas de fibra larga me hablaban de que el problema del lino en España se daría en el momento en que empezáramos a producir fibra larga, porque ya íbamos a empezar a hacer competencia en el mercado de las fibras. Hablábamos mucho del lino, y en España cuando se empieza a producir, si se produce fibra larga, nos pasa como en todo, somos los últimos y nos ponemos los primeros, porque hay tierra, hay clima y se pueden hacer las cosas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Usted cree —y esto se relaciona con una cosa que han comentado otros comparecientes— que en fibra larga o en fibra corta, imaginemos que en fibra larga, un rendimiento superior a 1.000 kilos por hectárea es viable en España en seco? Si se pusiera un rendimiento de 1.500 ó 2.000 kilos, es viable o no es viable? Con la pluviometría actual y con la situación actual.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En condiciones normales se pueden alcanzar 1.500 kilos. También tiene que poner de su parte el agricultor, arropar el campo de semillas, no ir a los 100 kilos justitos. Se trata de tener unas previsiones.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Se trata de un agricultor diligente, que diríamos en términos empresariales.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Tendría que decir: voy a echar unos 120 kilos, voy a abonar un poquito más, y que el tiempo acompañe, porque si el tiempo no acompaña, le pueda echar todo el abono que quiera a un cultivo, que como no llueva, se achicharra vivo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Que el tiempo acompañe pero sin milagros, con lo que es la experiencia ordinaria.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En condiciones normales se pueden producir más de 1.500 kilos, pero tampoco le digo que se van a producir 5.000. Podrían ser 1.500, 1.600, 1.400 kilos, una media. En los 1.500 kilos parece ser este año que, quitando la semilla...

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Usted sabe que el año que viene se va a fijar un rendimiento de 2.000 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente, de 2.000 kilos.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Qué efecto puede tener eso en la producción de lino en España?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El efecto puede ser que no se siembre en seco rabioso, que se siembre en regadío, pero difícilmente veo yo que señores con regadío siembren lino, porque en un regadío con un maíz forrajero, que se vende a cuatro o cinco pesetas, se gana más que sembrando lino. ¿Qué pasa? ¿Que ya si se empieza a investigar sobre lo que usted ha dicho de la fibra larga, ya es como un caramelo para ese agricultor? Pensará: voy a intentar transformar mi fibra, hacerla fibra larga y entrar en un mercado de hilaturas, y eso hará que tenga más rendimiento.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Sin cuento de la lechera, aunque es posible, con la realidad actual, un rendimiento de 2.000 kilos usted intuye que, al menos en este momento, sin soñar en investigaciones que hoy por hoy no está haciendo nadie, va a suponer una bajada muy importante del lino en España ¿Eso es verdad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Pienso que sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Hasta el punto de la desaparición de buena parte de los productores de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Este año ya va a desaparecer un número importante de productores de lino, porque ahora mismo nadie quiere que se le hable de lino.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por tanto, sin esa investigación que usted dice que habría que hacer y que probablemente tiene toda la razón, si las cosas siguen el curso normal de los acontecimientos, la curva del crecimiento espectacular del lino, en cuanto se ponga el rendimiento en 2.000 kilos, empieza a bajar y en cinco años se queda prácticamente como en 1996 ó 1995.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Habrá personas que hayan hecho una inversión en una fábrica y tendrán que seguir mientras puedan, aunque un año no cobren la ayuda. Lo que está muy claro es que si este año no se llega a los 1.500 kilos, la ayuda disminuye en un 65 por ciento y cobran el 35 por ciento. En el momento en que haya bastantes casos de esos, el agricultor o productor, si no ven bien una cosa se van a otra. Eso está clarísimo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Otra pregunta que no tiene nada que ver con la situación del lino en general,

sino en concreto con un tema que usted comprenderá que preocupa tanto o más probablemente a esta Comisión es el control que se está haciendo de eso. Usted ha dicho antes que en el lino no hay fraude y creo que esa es la impresión que se va sacando. Se trata de una reglamentación que lleva a la situación que hemos descrito, pero propiamente fraude no hay. Al principio de su intervención, cuando iba comentando eso que nos ha dejado a todos un poco desconcertados de que los transformadores entregan el lino transformado a los productores y éstos lo guardan. Ha dicho, primero, que lo hacen a la espera de que mejore el precio, aunque luego haya reconocido que el precio difícilmente va a mejorar. Vamos a dejar el tema del precio, el comentario del mercado ya ha quedado claro. Pero luego ha dejado caer una frase que es la que me gustaría que comentara. Ha dicho: hombre, se guarda también para permitir a los controladores que no hicieron el trabajo en su momento que lo puedan controlar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Le importa desarrollar eso un poco, qué significa eso de los controladores que no hicieron su trabajo en su momento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Cuando se crea una industria se pide una serie de requisitos, que creo que se deben cumplir para estar dentro de lo que exige la normativa. Yo voy a hablar de mi caso en concreto. Yo mando una carta diciendo que vengan a visitarme para que me vean la industria y me digan cómo tengo que llevar estos papeles, porque si yo voy a pedirles mañana o dentro de un año unos papeles y no les he dicho cuáles son, difícilmente vamos a coincidir los dos. Entonces, en la medida en que me ha sido posible, he ido haciendo las cosas como he creído que debían hacerse, pero a mí nadie me había dicho que para montar la industria tenía que llevar un tipo de contabilidad en concreto, porque luego me iban a pedir esos papeles en concreto. Y cuando se lía el follón del lino —y perdón— resulta que a mí me piden cosas que de casualidad las he mantenido, porque dígame usted a mí la contabilización de las facturas del combustible que yo he echado en el grupo, la contabilización, no ya la facturación, se trata de que esté contabilizada. Es que aquí no estamos el uno detrás del otro, aquí te pillo, aquí te mato. Vamos a dar unas normas, al que las cumpla que se le pague su ayuda y al que no las cumpla que no se le pague. Pero al cabo del tiempo venir aquí con el hacha de guerra sacada y liar dos actas de inspección, saliendo en once periódicos, salir por la televisión y decir que somos unos fraudulentos, en un pueblo de 4.000 habitantes, usted me dirá. En Córdoba, que tiene pocos más, los bancos no dan nada a la familia Moreno Hernández o a Transformadoras Agrícolas y Ganaderas. O sea, hay que llevar cuidado.

Estoy de acuerdo con que al que no lo haya hecho bien le castiguen y no cobre la ayuda, y aquí paz y allá gloria, pero el lío que se ha montado ha sido tremendo, y el que lo

paga de verdad, aunque ustedes no se lo crean y crean que estoy contándoles la película, son los agricultores, y el transformador también, porque la garantía y la credibilidad de una persona en un pueblo o en una ciudad pequeña cuesta mucho trabajo levantarla, y ahora resulta que dicen: estos son los del lino. Eso es muy importante, porque nosotros pedimos anticipos en los bancos. Una hermana mía pidió un anticipo de una subvención de 27 millones de pesetas, que vence en marzo del año 2000, y se la han cargado en descubierto en su cuenta porque está vinculada al tema del lino, y eso es lastimoso. Eso representa la ruina de cuatro personas que están trabajando y de las explotaciones. Es importante que se tenga en cuenta y que haya un respeto. Con esto no estoy diciendo ni que lo hayamos hecho bien, ni que lo hayamos hecho mal, pero que se nos tenga en cuenta. Si querían que hiciera las cosas con rotulador verde, ¿por qué no me han dado la oportunidad de ese rotulador? Si no, difícilmente me voy a poner en contacto, y todo el mundo sabemos lo que es la Administración. A mí me daban los pies de ir a Sevilla, a preguntar cómo voy a llevar esto, que esto va a pegar un reventón que cualquier día van a venir... Y ya me dijeron los funcionarios: mire usted, la Administración es como una marabunta, no va, y usted tranquilo, que cuando vaya se va a enterar. Y, efectivamente, me he enterado. **(Risas.)** Veintiún días desde que van hasta terminan. Yo me casaba el día 5 de junio y el día 3 estaba firmando el acta. Tiene tela marinera, porque no hemos hecho nada malo, que lo que hemos hecho ha sido transformar lino. Entonces, he preguntado por qué no viene una persona a la puerta de mi fábrica a pesar el lino que yo meto y nos evitamos problemas, porque, si no, ¿cómo le voy a hacer ver una cosa que usted difícilmente se quiere creer? Ya no es que se la vaya a creer, sino que no quiere creérsela, por lo que sea. Si es un problema político, que lo arreglen los políticos, pero los transformadores, ya me dirá usted, yo ni pongo las subvenciones, ni nada.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Gracias por sus declaraciones que han sido muy claras.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Vasco (EAJ-PNV), su portavoz, don Carlos Caballero, tiene la palabra.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Gracias a don Alejandro Moreno por la información que nos ha dado. No voy a incidir en preguntas que se han hecho, sólo intentaré que nos complete alguna, aproximadamente.

Si he entendido bien, nos ha dicho que del lino bruto que entró en las campañas de 1997-1998, 1998-1999, salieron transformados aproximadamente 25.000 y 135.000...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): 32.000 y 135.000. Un poquillo más.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: En grandes números, unas 160.000 toneladas. De esta cantidad ha dicho que se vendieron 24.000.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En las que intervino la industria de transformación, o sea, que la industria hizo una gestión y de los 32.000 kilos del primer año, se compran 24.000 kilos. Si uno le compra a una empresa semillas, si estás todo el día dándole la lata diciéndole a ver si se vende, a ver si se vende, a ver si se vende, siempre te buscan algún cliente, y eso es en todos los mercados, como el señor que tiene una fábrica de piensos y hay otro señor que tiene unos corderos y no los vende. Siempre uno se intenta inculcar un poco en el mercado. El resto de la fibra en la segunda campaña se le entrega a los agricultores para que ellos hagan su gestión de venta.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: No iba por ahí, porque creo que eso ha quedado claro. Es decir, aproximadamente es un 15 por ciento, si he entendido bien, lo que se vende. Repito, no voy a entrar en preguntas anteriores. Lo que le quería preguntar, en primer lugar, es si esta fibra almacenada, es decir, el lino transformado, se puede conservar en buenas condiciones.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, si no hay problema de humedad, que entre humedad en la nave, y tampoco hay muchas ratas en la nave, se puede conservar. De hecho, normalmente, en el mercado internacional del lino en Normandía, que es la parte que yo conozco un poco, almacenan sus productos en las naves o en los cobertizos para cuando tienen un volumen importante, a lo mejor juntan las producciones de dos años, venden el conjunto de la fibra. Otra cosa que no hemos tocado, es que figúrese que yo le diga a una papelera que moltura 700.000 kilos al día, que le quiero vender 150.000 kilos de fibra de lino. No tenemos volumen. Quizá si concentramos las producciones, podemos ir con un volumen a la venta. El mercado es así.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Entonces, como ha dicho, la fibra de lino que obtienen ustedes, que es fibra corta, prácticamente no se puede utilizar en la industria textil.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Es muy complicado utilizarlo, porque Dese cuenta que son fibras que están totalmente enredadas. Una hiladora es una máquina que va dándole vueltas fibra a fibra, hilo a hilo y va haciendo la hebra. Entonces, eso es muy complicado. Poder, puede ser, pero es complicado. Eso no quita que nuestras máquinas hagan una fibra que por su recolección en el campo sea más larga y le demos un poquito de cuidado en la transformación para que eso vaya paralelo y podamos hilar algo, pero el sentido de la máquina de la transformadora de lino, de fibras totales, como se llaman nuestras empresas, por lo menos la mía, no es la hilatura, porque, si no, no me hubieran instalado a mí en la cola de la máquina, en la cola del tren, una peinadora cortadora. Yo decía: si el lino es corto, ahora lo

cortamos más. Efectivamente. ¿Para qué? Para la papelera, porque tiene que ir muy pequeñito.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Estos 24.000 kilos que nos ha dicho que fueron vendidos a Bélgica, ¿para qué tipo de comercialización, para papel?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Parece ser que era para pasta de papel. Lo que pasa es que yo no sé distinguir el término entre la pasta de papel y la celulosa. No sé si es aparte o conjunta.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Son dos cosas distintas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Por eso le digo, uno vende, si le sale la oportunidad de venderle a un agricultor un producto, porque el caso es animar al productor, porque allí en Andalucía se siembra muy poco lino.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Cuando nos ha comentado que a la hora de venderles la maquinaria, les vendieron también no sé qué posibilidades, etcétera, en ese momento a ustedes, desde organismos oficiales, bien autónomos o de la Administración central, ¿se les vendió, por utilizar este término, alguna perspectiva de futuro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En el caso mío, en concreto en Andalucía, como allí no conocían el lino para nada —aquí y en la parte del norte parece ser que ya se sembraba lino, pero allí el lino no lo conocíamos—, entonces resulta que a nosotros nadie nos dijo si esto iba a ser un negocio bueno, malo o regular. Cada uno se metió voluntariamente. Con esto no le echo la culpa a los fabricantes o comerciantes, porque es su deber vendernos una moto si hace falta y nosotros comprarla, pero cuando compras una cosa ahí la tienes, la tienes para trabajar un producto que conocías, pero ellos también, para animarte decían —y había revistas que lo publicaban—, que se iba a utilizar para pastillas de freno y para los parachoques de los coches. Yo digo que sí, que se puede utilizar, pero vamos a ver quién nos juntamos o quién vamos a investigar para que pueda servir, porque cuando se va por ejemplo a abrir mercados a otros países la Administración junta una serie de empresarios y se los lleva para allá. A ver si nos lleva a nosotros a algún sitio para buscarle mercado a nuestra fibra, desde mi punto de vista. Con esto no quiero decir que nos lleve.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: En ese sentido, deduzco que desde organismos oficiales, en cuanto a venderles la perspectiva de futuro, no han tenido ningún tipo de ayuda.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.**

(Moreno Hernández): En mi caso concreto, por ejemplo, no sabía nada; todo era nuevo. Se meten unas varillas en la máquina y sale una fibra. Cuando esos señores fueron a inspeccionarme yo veía que no entendía mucho del producto, y no es que sea más técnico o menos técnico, es que se trata de una cosa diferente. A nosotros nunca nos dijeron si podía haber mercado o no podía haberlo.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Finalmente, nos ha dicho que usted, que se ha movido por algunos sitios en Europa, ha visto que en algunos casos se unen grupos de empresarios o de agricultores en cooperativas y en algún otro caso, como en Bélgica —cosa que a mí me consta— hay investigación, por parte privada o pública. ¿Sabe usted o ha oído algo sobre si hay alguna investigación por parte del Gobierno central o del Gobierno autónomo sobre las posibles salidas de futuro que puede tener este mundo del lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Hasta la fecha, no, pero no soy una persona que lea todos los días el periódico, ni estoy muy informado sobre el tema.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Se lo pregunto en el sentido de que, lógicamente, quien se mueve en un sector, se entera de si hay algo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): A nivel de sector —además, pertenecemos a una asociación, de la cual es secretario este señor que me acompaña—, no sabemos que se esté investigando sobre el lino, vamos, sí se está investigando, pero se trata de otra investigación. Si se investigara algo sobre la fibra, ya nos hubieran pedido fibra a las transformadoras o a los agricultores. Nos hubieran dicho: aportad el 10 por ciento de vuestra producción gratuitamente para que se haga un estudio de la resistencia. Por ejemplo, me decía un técnico que se podía hacer un estudio sobre la capacidad de sonido que absorbía como aislante. Pero nosotros somos agricultores; algunos, un poco más modernos, somos transformadores, pero no estamos en un mercado amplio. No sé nada.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: No le estoy preguntando por su trabajo, ya que entiendo que investigar no es lo suyo, sino si, como persona que en principio debe planificar o llevar a cabo algún tipo de acciones en este sentido, había oído que había algo o no.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): De momento no he oído nada.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Nada más.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el portavoz del Grupo Popular, don Jaime Ignacio del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias, señor Moreno, por sus interesantes explicaciones ante esta Comisión. Muchas de las cosas que quería preguntarle me han quedado muy claras a lo largo de su intervención. Sin embargo, me va a permitir que le haga alguna pregunta. ¿Usted se considera un cazaprimas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Yo no me considero un cazaprimas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Por qué no se considera un cazaprimas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Lo primero porque esa palabra la busco en el diccionario y no viene. Si hablamos en castellano, tenemos que acatar las normas. Si usted me explica qué significa, quizás me pueda fotografiar dentro de lo que usted me dice y le puedo contestar si lo soy o no lo soy.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: La palabra cazaprimas o, más exactamente, la expresión caza de la prima, aparece en algunas de las inspecciones que hizo la Comunidad Europea respecto al cultivo del lino, en el año 1994-1995. En esas actas decía que en España, como consecuencia del espectacular incremento de un cultivo que por otra parte no tiene una rentabilidad comercial clara o, mejor dicho, ninguna rentabilidad comercial, podíamos estar ante una situación de caza de la prima generalizada. Esto se produce en el año 1996 respecto a los ejercicios de 1994 y 1995. La expresión caza de la prima aparece ahí. Parece indicar que es la persona que va a la caza de la prima.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): ¿Qué prima? Refiriéndonos al lino, un señor se acoge a sembrar lino para cobrar las 115.000 pesetas —que es más o menos por donde va usted— que son muy interesantes; hasta ahí estamos de acuerdo. Usted no me ha concretado qué es un cazaprimas. Yo entiendo que cazaprimas es una persona que siembra lino u otro cultivo ocultando las superficies reales de siembra a través de muchos expedientes —tema del que no hemos hablado— y dice: tengo una finca de 200 hectáreas y la divido en 25 expedientes, y como las inspecciones se hacen solamentne a los grandes, a mí no me toca, y yo, paz y gloria, a cobrar la subvención. Con eso no quiero decir que el pequeño agricultor sea el malo, sino que el malo es el señor que tiene una finca a su nombre y la divide en 300 pedacitos. ¿Por qué? Porque a los grandes todos los años los inspeccionan. Mi hermana, por ejemplo, cultiva 200 y pico hectáreas de lino, y van y van y van, pero a la sombra de mi hermana vive mucha gente, y se vive muy cómodo, porque si hay que hacer el 5 por ciento de las inspecciones y siempre se toman las explotaciones grandes, el resto se salva. ¡Ojo!, cuidando mucho a los pequeños productores.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo que acaba usted de decir es muy interesante. Eso quiere decir que

podría darse el caso de agricultores que incumplen las normas comunitarias en cuanto a la exigencia de cultivo que establecen dichas normas. En una palabra, lo que hacen es engañar a la Administración.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Todo el mundo habla y se sabe, y no pasa solamente en el lino. Se han dado casos de señores que tenían 300 hectáreas de garbanzos y, por lo visto, había sembrado garbanzos hasta la abuela.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Esa es otra pregunta que le quiero hacer. Terminando con este tema de los posibles cazaprimas, que son quienes artificialmente, en definitivas cuentas, intentan crear las condiciones objetivas para cobrar la subvención. ¿Cómo se las arreglan si tienen que entregar un rendimiento mínimo de esas hectáreas? Es decir, yo puedo engañar a la Administración. Tengo 300 hectáreas, pero digo que tengo aquí 25, allí 10, acullá 70, y entonces pido subvenciones, tengo la suerte de que no me inspeccionan, pero en realidad no he cultivado el lino que digo que voy a cultivar. ¿Cómo puedo justificar ante la Administración que lo he cultivado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Yo no le puedo contestar a esa pregunta porque no lo sé.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Podría ocurrir que en alguna empresa transformadora se facilitaran certificados de transformación falsos, en una palabra?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Le vuelvo a repetir lo mismo. Yo sé lo que ocurre dentro de mi casa, pero no sé lo que ocurre dentro de la casa ajena, ni me interesa; incluso son de la competencia, porque somos varios los que nos dedicamos a hacer maquila. No sé lo que ocurre en la casa de los demás. Lo que sí sé es lo que ocurre en la mía.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por tanto, en lo que usted conoce, usted no va a admitir que en su empresa se han dado certificados.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Por supuesto que no. Nunca lo voy a admitir.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Reconocería que otros lo hacen?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Solicitó usted alguna ayuda de la Comunidad para la realización de las inversiones?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, solicitamos la ayuda del Leader de Sierra Morena.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué es eso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): El Leader famoso, que dicen que da el 30 o el 40 por ciento de la inversión, pero que luego no lo da. El Leader o el Proder.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¡Ah! Un programa europeo. Es que eso de Sierra Morena me recuerda...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): A cada zona le ponen el nombre de la comarca a la que pertenecen, y allí pertenecemos a Sierra Morena. (Risas.)

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No nos retrotraemos al siglo XIX. Bien.

Entonces, ¿no han recibido ustedes subvención de la Comunidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, no la hemos recibido.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Por qué no la han recibido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Porque dicen que no tienen dinero.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Pero cumplían los requisitos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, perfectamente. Le voy a puntualizar, los requisitos que son importantes. Nosotros pedimos la subvención aproximadamente el mes de septiembre. Con anterioridad montamos la industria y nos dijeron que teníamos que tener la inversión totalmente desembolsada. Se hizo el desembolso de la compra de la fábrica, se pagó el proyecto, se ha trabajado y aquí no nos ha llegado nada todavía.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Desde cuándo dicen que no tienen dinero?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Hará un mes.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿No les han puesto ningún impedimento desde el punto de vista de que no hayan cumplido los requisitos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, antes de las elecciones nos juntaron a todos para firmar los papeles de que nos habían dado 19 millones al uno, al otro cinco, al otro cuatro. Luego se pasaron las elecciones y nadie sabe nada.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿De cuánto es la subvención que tienen reconocida de la comunidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S.L** (Moreno Hernández): De 19 millones.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Concedida por quién; por la Consejería de Agricultura?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Eso es del Leader.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Quién paga realmente?, ¿ante quién hicieron los papeles?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Ante unos señores del Plan Leader que están en una oficina comarcal, pero no sé de dónde viene.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Es una dependencia de la Unión Europea, del Ministerio de Agricultura o de la Junta de Andalucía?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Ni idea. Son unas oficinas muy modernas que se han formado ahora, donde hay cuatro o cinco personas en combinación con los alcaldes de los pueblos que se juntan en mancomunidad.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Algún alto cargo del Ministerio de Agricultura habló con ustedes para que pusieran una empresa transformadora de lino? ¿Cuándo deciden cultivar a título personal, por lo menos en el caso de los socios que forman parte de su empresa, cuándo deciden sembrar lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No sé si fue en 1993 o en 1994, no le puedo precisar con exactitud.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Quién les indujo a ello, o simplemente leyeron los papeles?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Venía en los estadillos de Asaja y en el Boletín. Me parece que había 130.000 pesetas. Eso es lógico, si usted encuentra trabajo en un sitio en el que le dan el doble de sueldo, usted se va a trabajar a ese sitio.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por supuesto. ¿Usted cree que alguien pudo cultivar lino en función de tener información privilegiada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S.L** (Moreno Hernández): Usted me está preguntando unas cosas muy...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cree usted que algún vecino de su pueblo que haya puesto lino se enteró antes que los demás en función de alguna información confidencial que recibió de las alturas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En la comarca donde yo habito, salimos de estudiar de las escuelas familiares agrarias, sabíamos un poco y dentro de los agricultores o de los industriales o empresarios agrícolas éramos de los más espabilados y siempre hay que moverse. Unos decían: yo siembro trigo duro, otros lino y otros coliflor. El de la coliflor se ha hundido, el del trigo duro está a golpes con los cupos y los del lino estamos ya debajo tierra con este tinglado. **(Risas.)**

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cree que en el sector del lino se da más fraude que en otros?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Yo no utilizaría la palabra fraude.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿O que pueden cometerse irregularidades más fácilmente que en otros sectores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En todos los sectores se pueden cometer irregularidades.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No hablemos del lino. ¿Usted conoce que en otros cultivos se pueden dar situaciones de irregularidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Ese es el pan nuestro de cada día. Siempre hay un señor que siembra trigo y en vez de sembrar 20 hectáreas siembra 10 y el resto ni lo siembra; o el señor que tiene una finca y se acoge a la retirada del 50 por

ciento de su superficie. Ese 50 por ciento de la superficie el que lo deja vacío lo siembra de maíz y el que lo siembra lo siembra de trigo. Eso lo hay, y no es que yo lo haya visto, es que el inspector que va al campo te dice: vengo de tal explotación... Son cosas que salen en la conversación.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: O sea, que los inspectores de la comunidad autónoma le comentan que también levantan actas de inspección en otras cosas y detectan irregularidades.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Sí, a veces, si te están haciendo una inspección y te enfadas, te dicen: tenemos que inspeccionar porque a nosotros a su vez nos inspeccionan. Es la dinámica que hay y es lo que se escucha. En Asaja puedes oír: a fulanito le han quitado esto por esto. Es como el que se dedica a la medicina, siempre hay algún médico que se equivoca.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En su opinión, por tanto, no se puede hablar de que el cultivo del lino tenga más o menos irregularidades que lo que se pueda detectarse en otros cultivos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No. Es una actividad tan digna como otra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Dice usted que intentó que la Consejería de Agricultura les inspeccionara desde que comenzaron su actividad sin conseguirlo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Antes del 3 de junio vinieron.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero hasta el 3 de junio, nada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Hasta el 3 de junio vinieron a darme el número de autorización como transformador, vieron la maquinaria, cogieron el proyecto y contrastaron que los motores que había en el proyecto, la cinta, la instalación coincidía con la realidad, y me dieron mi autorización para poder ser transformador autorizado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En las inspecciones que le han realizado, ¿cuál ha sido el resultado?, ¿ha salido limpio de polvo y paja o le han detectado irregularidades?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Ninguna, sino que se han contrastado los kilogramos que he recibido con el combustible que he gastado, los TC1/8 de los operarios y el proceso de la

actividad; no sé si hay más factores. Eso se puede contrastar, como ocurre con el algodón, teniendo un controlador en la báscula; el señor pesa y aquí nadie tiene responsabilidad.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cree que el control sobre el lino es más relajado que el control del algodón?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No. El control en el campo del lino es más fuerte que el del algodón, pero el de éste está apoyado en la fábrica.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero porque la fábrica le paga la subvención al agricultor.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Efectivamente. Todo el mundo ha dicho que las inspecciones que se han tenido en el lino en el campo han sido muy fuertes.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En conclusión, no comparte la idea de que el control sobre el lino sea un control relajado, tanto sobre las empresas de transformación como sobre el agricultor.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): En lo que me afecta y lo que me han inspeccionado a mí, de relajado nada.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Le vuelvo a insistir, pero desde otro punto de vista. ¿Quiero decir esto que si la comunidad autónoma decide inspeccionar, que es lo que tiene derecho a hacer, puede detectar perfectamente las irregularidades que se produzcan?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Si van a la fábrica y no hay fibra ni factura ni combustible ni operarios, pues no hay nada.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿A quién se refiere cuando habla de controladores de campo, a inspectores de la comunidad autónoma o del Ministerio de Agricultura?

El señor **PRESIDENTE**: Perdona, señor Del Burgo, se suspende cinco minutos la sesión. (**Pausa.**)

Se reanuda la sesión.

El señor Del Burgo puede hacer uso de la palabra para continuar con las preguntas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿De qué Administración son los controladores de campo de que usted hablaba?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): De la Junta de Andalucía.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Piensa usted que puede haber intereses fuera de España para que el cultivo del lino no prospere en España?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Si empezamos a producir fibra larga, sí. Parece ser que están teniendo bastantes dificultades para vender su fibra —hablo de oídas—. Si en España sembramos 100.000 hectáreas de fibra larga, figúrese usted lo que se forma en el mercado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Una última pregunta que es mera curiosidad. Las pacas de varilla de lino, ¿son redondas o cuadradas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Depende de la máquina empacadora.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que cuando veamos pacas de varilla de lino redondas, ¿estamos presumiendo que no se van a transformar correctamente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No, no, ¿quién ha dicho eso? Cada máquina tiene un sistema distinto de alimentación. El sistema de alimentación de la bala redonda tiene unos rodillos que van desenrollando y haciendo una manta. La bala cuadrada tiene otro sistema, unos rompedores que elevan la paja, la rompen y la van desmoronando.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Me alegro mucho de conocer su opinión, porque esta mañana un compareciente que decía ser abogado e ingeniero agrónomo nos ha dicho que la demostración más clara de que el lino no se transforma es que se empaca en cilindros.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Eso es lo óptimo para una transformadora de lino. ¿Sabe usted por qué? Porque la transformadora hay que alimentarla como si fuera una tubería que lleva agua. En el momento que haya interrupciones o cortes vienen los problemas de atranque, que se evitan si tenemos una alimentación continuada como la de la bala redonda que se va desenrollando. Por lo menos es la óptima en mi fábrica; otros señores tendrán alimentación con bala cuadrada. El formato de la bala no dice nada. Es como los envases: una botella de dos litros tiene la misma calidad que una de un litro.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias, señor presidente. Ha sido muy clarificador.

El señor **PRESIDENTE**: Rogaría al señor portavoz del Grupo Socialista que hiciese un turno muy breve por la demora que llevamos ya. Tiene la palabra para hacer las preguntas complementarias que estime convenientes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Las preguntas que le voy a hacer son muy fáciles de contestar y, además, las puede contestar muy rápidamente. ¿Cuál fue el rendimiento por hectárea del trigo duro en el año 1997-1998? O el trigo que usted cultive; usted, aparte de cultivar lino, cultiva otros productos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Fue de 2.000 kilos, aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): De 2.000 ó 2.500 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y de cebada en el 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No planto cebada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y de girasol? ¿Recuerda el girasol? Usted es un hombre que está en el campo. Además, es un empresario formado; acabamos de ver que ha sido formado en la escuela familiar agraria y, por tanto, es un hombre enterado. ¿No recuerda usted de qué orden fue el rendimiento del girasol en 1997-1998? No le pido cifras exactas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Prefiero mandárselo. Ahora mismo no le puedo decir.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en 1998-1999? Le hago esta pregunta porque el rendimiento de trigo fue igual en 1997-1998 que en 1998-1999. El de girasol fue el mismo. El de la cebada es el mismo. Justamente el lino, qué casualidad, es el doble. Es una de las cosas de que nos debe quedar constancia.

La segunda cuestión es respecto al sistema empresarial que usted sigue, que no me ha quedado claro. Por un lado, usted es un empresario que corre altísimos riesgos. Un producto que no conoce y que no sabe qué va a pasar con él; una maquinaria que, tal como nos ha dicho, se va montando como un rompecabezas, poniendo ahora una parte y después la parte siguiente... Por cierto, le aconsejo que demande al técnico que le hizo el proyecto de su fábrica, porque hacer el proyecto de una fábrica, poner la maquinaria y no tener en cuenta que tenía que aspirar el polvo...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Yo no he dicho eso.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo se lo he oído.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): He dicho que cuando fuimos a comprar nuestras máquinas al extranjero nos decían: aquí tiene usted la máquina de transformar, que vale equis pesetas; pero, si usted quiere que aspire el polvo, vale equis más uno; y así. Una transformadora tiene que tener todas las piezas; es una máquina que va en cadena, en el momento que un eslabón falle, se acabó.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Luego desde el principio sabían ustedes cuáles eran los costes de transformación. Por cierto, ¿cuáles son los costes de transformación que tiene usted?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Cobramos 20 pesetas por kilo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No le pregunto lo que cobra, cobra la máquina; pregunto en cuánto calcula usted los costes de transformación. Supongo que algo ganará.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Unas 16 pesetas, aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Nos lo puede justificar?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Se lo puedo justificar a grandes rasgos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Está incluido todo en esas 16 pesetas, incluso las amortizaciones de la fábrica?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Cuatro pesetas —si no recuerdo mal— eran de operarios; 2 pesetas —si tampoco recuerdo mal— de combustible; 4 pesetas de amortización, hay que hacer una amortización rápida porque lo que entra a la máquina es una fibra que come mucho; roturas, 2 pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Habrá también mantenimiento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS S. L.** (Moreno Hernández): Ya le he dicho 2 pesetas de roturas,

tampoco sirve de nada que estemos todo el día sacando brillo a la máquina. (Risas.)

¿Va usted tomando nota o la tomo yo?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo normal en cualquier empresario, teniendo en cuenta además que sólo se dedica a transformar lino, es que cuando le pregunte cuáles son los costes de transformación me diga una cifra de manera automática. Eso es lo que quiero que conste. Es muy difícil en cualquier otro sector que le pregunte uno al empresario por el coste de transformación y no lo sepa. Es una cifra que todos los empresarios saben cuando su interés es el de transformar.

Otra pregunta. Dentro del campo en que usted se mueve y dentro de su comarca, ¿cuántas industrias de transformación agraria se abastecen de energía eléctrica por grupo electrógeno y no por acometida? Ustedes tienen un grupo generador de electricidad. ¿Cuántas empresas de la entidad de la suya, con su volumen de facturación, que no se dedican al lino, tienen el mismo sistema que tienen ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Allí, en nuestra comarca, no hay más fábrica que la mina de carbón y utiliza grupos electrógenos para su alimentación por corriente. La Azucarera de Córdoba, que se cerró, utilizaba unos grandes grupos electrógenos. Lo del grupo electrógeno no lo hemos inventado los españoles, eso funciona en el extranjero, donde tienen grandes grupos electrógenos. Es muy fácil y la lógica de la vida lo dice. Si usted no tiene dinero para pagar la factura de la luz, al día siguiente se la cortan. Y es así, por suerte o desgracia. Pero si usted no tiene dinero para echar gasoil un día o dos, puede andar pidiendo el gasoil a la gasolinera. Y esa es tristemente la explicación que me dio un empresario francés, es así. Muchas empresas nos vemos algunas veces hasta el cuello para poder pagar la factura de la luz, porque se paga muchísima luz. Yo puse el grupo electrógeno porque tenía que montar un tinglado en medio de un polideportivo, un hogar de ancianos y una piscina municipal, y tenía que tirar unos cables.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A qué distancia estaba el transformador?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): A unos 700 u 800 metros. Había que romper por una piscina pública, había que saltar por un hogar de ancianos, había que saltar por el polideportivo. Entonces la manera más rápida de tener luz es tener un grupo electrógeno, ya que tenía que cambiar un transformador que pertenece al Ayuntamiento y pagarlo todo. Yo lo veo lógico y normal porque parece ser que las grandes empresas o las medianas empresas utilizan grupos electrógenos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Normalmente lo que se utiliza es una acometida directa de la empresa que suministra energía eléctrica con el transformador adecua-

do, porque la diferencia de costes son abismales de un caso a otro.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Nosotros estamos muy contentos con el grupo que tenemos y, aparte de eso, si consideran que para crear una empresa de transformación de lino no está permitido un grupo eléctrico, que la normativa lo diga y no lo hubiéramos puesto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Contento sí que está, porque ahora nos es más difícil, por no decir imposible, comprobar cuál es la energía eléctrica por usted gastada, por ejemplo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Aquí tienen el combustible que se ha consumido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo vamos a intentar, no crea.

El señor **PRESIDENTE**: Me habían pedido un turno muy breve los señores Guardans y Caballero.
Señor Guardans.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Intervengo muy brevemente. Antes de terminar esta comparecencia quería decirle al compareciente, al hilo de unas palabras que pronunciaba él antes, que no sienta que por parte de esta Comisión, o al menos por parte de este portavoz, hay la más mínima animadversión, sino más bien todo lo contrario. Querría que saliera de aquí con un claro estímulo, porque lo que ha demostrado con toda su intervención, desde el principio hasta el final, es que es usted un empresario cabal, que es un hombre activo, que se ha dedicado a investigar exactamente, a contactar con otras empresas en el extranjero y a tener un papel dinámico propio de una pequeña o mediana empresa, pequeña empresa en este caso.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Más bien pequeñilla.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Pequeña, una pyme agrícola. Eso, desde mi grupo político, no podemos más que alabar y darle todo el impulso que pueda tener.

¿Que la situación del lino en España es la que es, que eso pueda tener determinadas desventajas y que ya veremos cómo queda el sector después de las conclusiones de esta Comisión? Esa es otra cuestión. El campo necesita personas como usted, activas y que no se limiten a plantar lo que ha plantado todo el mundo o las generaciones anteriores, sino a tener ese punto de iniciativa que usted ha demostrado con su intervención. Creo que es así y se lo quería decir.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Caballero, finalmente.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: En la misma línea que el portavoz de Convergència, yo quería felicitarle por la exposición que nos ha hecho. En estos momentos en los que tanto se habla del autoempleo, de la creación de empleo, etcétera, creo que por muchos detalles de su intervención es bastante de agradecer lo que ha hecho, y no sé si podremos decir lo mismo en las otras comparecencias que tenemos pendientes. Además, se ha molestado en enterarse de lo que sucede en otros países. Por ello me siento en la obligación de felicitarle.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Moreno, puede añadir lo que desee.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): Para terminar quería preguntarles que cuándo nos van a pagar las ayudas del año 1998. **(Risas.)**

El señor **PRESIDENTE**: Esa pregunta no procede aquí porque esta Comisión no es competente para el pago, pero ya lo habrán oído los señores portavoces y tomarán las iniciativas correspondientes.

Señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor presidente, es curioso, pero hemos tenido telepatía porque yo le iba a preguntar si sabía cuándo le iban a pagar las ayudas compensatorias este año.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE TRANSFORMADORAS AGRÍCOLAS Y GANADERAS, S. L.** (Moreno Hernández): No tenemos ni idea.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No lo sabe. Yo le voy a decir que en estos momentos la actuación de algunas administraciones paralizando el pago de estas ayudas podría tener visos de prevaricación. Solamente quiero decir eso.

El señor **PRESIDENTE**: Despedimos en esta Comisión al representante de Transformadoras Agrícolas y Ganaderas, S. L., don Alejandro Moreno Hernández, a quien yo, sumándome a lo que han dicho los señores diputados, le quiero agradecer la valiosa cooperación que ha prestado a esta Comisión con la información exhaustiva que nos ha dado.

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L. (MUÑOZ MARTÍNEZ).**
(Número de expediente 219/000479.)

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, continuamos con la comparecencia del representante legal de la empresa Colisur 2000, Sociedad Limitada, don Antonio Muñoz Martínez, a quien esta Presidencia ha informado de sus derechos y obligaciones ante esta Comisión. Vamos a pasar inmediatamente al turno de preguntas de los señores diputados.

En primer lugar hará uso de la palabra el señor Amarillo, como portavoz del Grupo Socialista. **(El señor vicepresidente, Ros Maorad, ocupa la Presidencia.)**

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Don Antonio, Colisur 2000, ¿en que fecha se constituyó?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Me parece que la constitución de Colisur 2000 es en octubre de 1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y dónde está la sede social?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): La sede social está en Ciudad Real, en la calle Ciruela 27.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y las instalaciones principales?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En Picón, polígono industrial El Raso, en Ciudad Real.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuál es el capital social?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De 40 millones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Se constituyó con 40 millones?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, se constituyó con 10.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Se constituyó con 10 millones. Posteriormente hubo una ampliación, por lo tanto.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Hubo una ampliación de capital de 30 más.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué fecha fue la ampliación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): La ampliación de capital se hizo, creo recordar, en enero o febrero de 1999. No tengo la fecha exacta, pero fue en 1999.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y a qué obedeció la ampliación de capital?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Pues, lógicamente, por la inversión que se había realizado, para que fuera proporcional y porque además los grupos financieros, cuando

van a dar crédito a la entidad, exigen que tenga un mayor capital.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que en enero de 1999 la empresa ...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Perdón, creo recordar que fue en enero o febrero de 1999.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En cualquier caso, en el año 1999, enero o febrero.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Quiero recordar que sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y la ampliación se hace porque las factorías industriales que tienen ustedes para transformación se amplían?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Porque se amplía maquinaria y porque el capital constituido en principio, de 10 millones, a la sociedad tampoco le parecía excesivo y sobre todo, insisto, porque las entidades bancarias, cuando exigen garantías, exigen mayor capital, y esto nos obliga a hacer el esfuerzo de llegar a 40 millones de capital social.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que toda la ampliación la absorbe la ampliación de maquinaria.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Maquinaria e instalaciones, porque en definitiva allí se ha hecho una inversión de 175 millones de pesetas más el gasto corriente. Tengan en cuenta que Colisur no ha recibido todavía ningún dinero, ha realizado una inversión de 175 millones aproximadamente, y ha tenido un gasto corriente de unos 20 ó 25 millones de pesetas, con lo cual estamos en un montante aproximado de 190 ó 200 millones. Estoy hablando de cifras aproximadas, no exactas, porque no tengo los números exactos aquí. Es decir, que Colisur no ha tenido todavía ingresos y ha hecho inversión y ha tenido gastos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Podría decirnos quiénes son los socios de Colisur 2000?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En su constitución, los socios son: Valzorzales y Campillos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Campillos de la Torre, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Campillos de la Torre y Valzorzales, con 5 millones de pesetas cada una de las sociedades.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y a su vez, Campillo de la Torre ¿por quién está formada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Campillos de la Torre está formada por María Remedios Ávila, Gregorio Lozano y Antonio Muñoz.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y en su iniciación, ¿Campillos de la Torre estaba formada por estos mismos socios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, en su iniciación no. En su iniciación quizás hubo más gente, pero posteriormente abandonaron la sociedad algunas personas y absorbieron ese capital otras. Pero no fue la constitución de Campillos de la Torre con las mismas personas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No recuerda usted los socios iniciales de Campillos de la Torre?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Pues no los recuerdo ahora mismo. Podría recordar alguno, pero no todos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Por ejemplo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Puedo recordar a Eduardo Barco Iruretagoyena y su hermano, Juan Manuel Barco Iruretagoyena también. Quiero recordar que los dos hermanos Barco Iruretagoyena estuvieron en la constitución de Campillos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y a don Enrique López de Coca no le recuerda?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Don Enrique López de Coca también estuvo en la constitución, sí señor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y doña Adela Obdulia López de Sancho?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo creo que en esa sociedad no estaba doña Adela Obdulia. Creo que no estaba, pero no estoy seguro.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y recuerda los socios de Valzorales, Sociedad Limitada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿En su constitución o en la actual?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En su constitución y en la actual. Primero en su constitución.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En la constitución anterior estaba Adela López de Sancho y me parece que también estaban los hermanos Barco Iruretagoyena, don Eduardo y don Juan Manuel; estaba yo mismo, Antonio Muñoz Martínez, y también otros componentes. Me parece que eran 7 u 8 aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Inicialmente estaba don Ismael López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Creo que sí, pero tampoco lo puedo precisar porque es una constitución que se hace en el año 1992 o por ahí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y Adela Obdulia López de Sancho Sánchez?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, ésa sí estaba, seguro.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Seguro que estaba?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Seguro que estaba, porque es precisamente la que figura ahora en la sociedad Valzorales.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ha participado Sodicaman, Sociedad de Desarrollo de Castilla-La Mancha?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No ha participado, pero sí tuvimos mucho interés en que participara, con un capital de 70 millones. Ellos estuvieron visitándonos en distintas ocasiones, tanto don Antonio Peña Molina como el director general, hasta última hora, y digo hasta última hora porque fue el 28 de septiembre de 1998, cuando nos mandan una carta diciendo que no podían entrar en el capital de Colisur porque no amparaba el Feoga esta cobertura de capital. Dice la carta concretamente —si no les importa, se la leo—: Con relación a su proyecto de planta agramadora de harina en Picón, Ciudad Real, nos hemos puesto en contacto con la subdirección general del Feoga en Europa al objeto de determinar la posibilidad de su inclusión con cargo a los fondos Feoga. Tras diversas consultas, nos han confirmado que dicho proyecto no puede ser cofinanciado ni por los fondos Feoga ni tampoco por los fondos Feder. En consecuencia, y como ya he anticipado esta mañana, Sodicaman no puede participar debido a nuestra política de dar prioridad a los proyectos cofinanciados con fondos europeos. Esto no quiere decir que cualquier proyecto que tengáis en expansión con otras actividades no pueda ser participado por nosotros siempre que cumpla con los requisitos para ser cofinanciado con los mencionados fondos. Firmado: Don Antonio Peña Molina, adjunto al director general.

Sí tuvimos mucho interés en que participaran ellos. Tuvimos mucho interés porque creíamos que era un apoyo el que la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla-La Mancha participara en nuestro capital social.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Su empresa tiene alguna actividad, además de la de transformar lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Colisur tiene otra actividad, que es la venta de semillas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Además de transformar, venden semillas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Es una empresa transformadora y vende también semillas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Semilla certificada que, lógicamente, compran ustedes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Semilla certificada que compramos y para la que tenemos la autorización correspondiente con el certificado que consta aquí: certificado de comercialización de semillas y plantas de vivero, que expide en Toledo la Consejería de Agricultura el día 29 de octubre de 1998. Nos dicen que estamos autorizados hasta octubre de 2003 para la venta de semillas y plantas de vivero de los siguientes grupos y especies. Y nos dan un grupo de especies de las que solamente hemos vendido una parte, no hemos vendido ni vid, ni olivar, simplemente plantas industriales y textiles.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De semillas, ¿sólo han vendido semillas de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Solamente de lino y cáñamo; es decir, industriales y textiles.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Nos ha dicho que ustedes inician la actividad en el año 1997.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En el año 1997 es cuando se constituye la sociedad y la actividad comienza aproximadamente en junio de 1998; la campaña que nosotros transformamos es la de comercialización 1998/1999. En mayo o junio de 1998 es cuando se inician las obras de la planta y la primeras pruebas de transformación se harían hacia el mes de octubre.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que solamente han transformado una campaña.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Solamente una campaña, la campaña 1998-1999; campaña de comercializa-

ción 1998-1999, porque, como sabe, va un año anticipada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y con qué rendimiento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El rendimiento en fibra ha sido de un doce y pico, entre el 12,25 y el 12, 50.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En kilos/hectárea, ¿cuál ha sido el rendimiento bruto de sus socios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo le puedo hablar del ámbito de la transformadora, pero nosotros no sabemos qué lino se ha producido en el campo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De sus socios le pregunto.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De la gente que ha ido a transformar allí, todos han estado por encima de los 1.000 kilos. Tenga en cuenta que el año pasado las circunstancias fueron extraordinariamente buenas y los linos en Castilla-La Mancha y, sobre todo en nuestra tierra, en la provincia de Ciudad Real, o cualquier cultivo, se dio como en una primavera en regadío. La verdad es que hubo una buena cosecha buena para todo, lo mismo que este año hay una cosecha malísima para todo, para los cereales, para el lino, para todo.

Pero el año pasado todos a los que nosotros hemos transformado trajeron más de 1.000 kilos. Quería hacer hincapié en que nosotros no hemos transformado todo lo que se contrató en principio. Como usted sabe, en el mes de noviembre se presenta la solicitud de ayuda y el contrato de transformación. Nosotros llevamos a la Delegación de Agricultura contratos por 6.100 toneladas, equivalente a 6.100 hectáreas y los certificados que hemos dado corresponden a 5.000 toneladas aproximadamente, es decir, el equivalente a unas 5.000 hectáreas. Quiere decirse que no hemos hecho certificados a aquella gente que no nos ha llevado paja. Al 18,5 por ciento de la superficie contratada o de los kilos contratados no se les ha podido dar el certificado como consecuencia de que no han llevado la paja y creo que las demás agramadoras habrán hecho exactamente igual. A aquella persona que no le haya llevado la paja no le habrán hecho el certificado. Concretamente, nosotros hemos dejado de hacer certificados en un 18,5 por ciento por no haberse presentado la paja correspondiente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Cuando estamos hablando del lino que transformaban nos estamos refiriendo, naturalmente, a un lino que compraban ustedes y que, posteriormente...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No; el lino no se compra. Nosotros, la transformadora, no podemos comprar lino. Nosotros actuamos a maquila, para entendernos; es

decir, lino que nos lleva la persona, lino que transformamos; cobramos un canon de transformación y eso es lo único que hace la transformadora.

Como saben, existe un contrato en la norma en el que se dice que los primeros transformadores podrán hacer un contrato con el agricultor, perdiendo el derecho el agricultor, cobrando solamente el 25 por ciento y cobrando el 75 por ciento la transformadora. Eso existe en la normativa, pero Colisur no hace esa práctica, no ha hecho jamás un contrato así porque, además, se trata de una sola temporada. Colisur no compra, no ha comprado ni un solo kilo; Colisur transforma lo que le llevan. He oído tantas cosas de que hemos comprado y que, como consecuencia de que hemos comprado, hemos cobrado las subvenciones y, como consecuencia de haber cobrado previamente las subvenciones, hemos hecho no sé qué... Pues no; no hay buena información, ya que nosotros no hemos comprado nunca ni un solo kilo y creo que las agradoras en general no compran. Yo no tengo conocimiento de las demás, pero, en general, no compran.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No tenga la menor duda de que estoy totalmente convencido de que no han comprado nunca; estoy absolutamente convencido. Ustedes se han dedicado a maquilar.

Por un lado, tenemos que ustedes vendían semilla certificada a los agricultores, futuros socios suyos, que iban a llevar el lino a transformar a su transformadora y, por otro lado, tenemos un contrato de maquila por el cual ese lino iba a recibirlo Colisur, a hacer la oportuna transformación del lino bruto en fibra y se lo iba a devolver a los agricultores, puesto que es una maquila, para que los agricultores lo almacenasen en sus fincas. ¿Esto era siempre así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Quería hacerle una matización. Nosotros el primer año no hemos vendido; el año que hemos transformado no vendimos la semilla, no estábamos autorizados todavía. El primer año que hemos transformado ha sido a gente que nos lleva el lino, pero sin haber vendido la semilla nosotros. Nosotros hemos vendido semilla para esta campaña, cuya transformación no ha comenzado. El primer año no se ha vendido la semilla.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Sus socios adquirieron la semilla en algún sitio en particular?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Cada uno la compra donde puede.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No se inclinaron mayoritariamente por ningún proveedor en particular?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, porque en Ciudad Real no hay ningún vendedor de semilla de lino. Ahora mismo posiblemente nosotros seamos los únicos que estamos en la provincia; en la región sí hay varios vendedores. Fundamentalmente están Agrosa, que es una empresa de Guadalajara, que vende bastante semilla, pero yo no sé si

fueron allí a comprar la semilla, porque también vende Prototex, de Bélgica, venden los franceses, vende una cooperativa de Manzanares; hay distintos proveedores. Nosotros, insisto, no vendimos ese primer año. Este año ya hay más gente vendiendo: cooperativas, nosotros mismos, etcétera. Pero el primer año, cuando hemos transformado, nosotros no habíamos vendido la semilla; es decir, no había compromiso de vender la semilla y hacer luego el contrato. Fueron a hacer el contrato sin que les hubiéramos vendido previamente la semilla.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lógicamente este año ya no sería así.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Este año hemos vendido la semilla y quien quiera irá allí a hacer el contrato, porque nosotros todavía no hemos hecho ningún contrato de transformación para esta campaña. Nosotros no hacemos contrato previo; la gente que quiera puede ir allí, si le hemos vendido la semilla como si no. Habrá algunos, como el año anterior, a los que nos les hayamos vendido la semilla que irán; la habrán comprado en otro sitio. Nosotros no hacemos venta de semilla para luego vincularles con el contrato de transformación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que sí queda claro es que ustedes, puesto que son proveedores de semilla y transformadores, tienen la posibilidad hacerlo, de alguna manera pueden vincularlos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Eso es libre de hacerlo cada uno, pero sí le digo que nosotros no vinculamos a nadie; a nadie le hemos dicho: usted, como le hemos vendido la semilla, tiene que venir aquí a transformar. Y, por el contrario, gente que no nos haya comprado la semilla puede perfectamente ir a transformar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lógicamente, su instalación tendría un proyecto técnico firmado por el titular oportuno, que seguramente sería un ingeniero industrial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Es un ingeniero agrónomo de Ciudad Real, catedrático de la universidad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Magnífico; me alegro mucho, es una competencia más. Y el proyecto estará visado por el colegio oportuno, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Así es.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En el anejo correspondiente del proyecto estará hecha la descripción de la maquinaria y en la descripción de la maquinaria estarán los rendimientos industriales, que no tienen que ver nada con los rendimientos técnicos o con la capacidad oficial de transformación que le den, sino que es un dato obje-

tivo de la maquinaria que se compra. ¿Cual es el rendimiento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No se lo puedo decir con exactitud, pero creo que eran 2.800 kilos/hora. Si sé y recuerdo que la autorización que nos hacía la Junta de Comunidades era para 8.000 toneladas. Pero íbamos a transformar sólo 5.000. Hemos trabajado con tres turnos en algunas ocasiones, 21 horas al día, con el personal que se necesitaba, teniendo una plantilla en los últimos meses de diez personas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tres turnos, 21 horas al día, ¿durante cuántos días?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Seis días a la semana. El último día con cinco horas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Durante cuántas semanas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No le puedo decir, pero han sido meses. Esa documentación consta en un envío a la Junta de Comunidades que nos pidió que le enviásemos los TC 2 y los recibos de los consumos; se lo enviamos a la Junta de Comunidades hace uno o dos meses. De todas formas, tengo aquí el TC 2 último, porque éste no se les ha había enviado todavía y consta con diez empleados. El último consumo de energía fueron 467.000 pesetas. Fue en el mes de junio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tienen la acometida eléctrica normal, con un transformador y con una compañía?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí. Con Unión Fenosa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Como han estado funcionando en una sola campaña, es imposible que todavía hayan hecho datos comparativos, ni siquiera simulaciones de rendimientos con años anteriores o la previsión. ¿Cuánto es el coste de transformación que han calculado para el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): A priori es un cálculo difícil porque como bien decía tiene que hacerse en el tiempo y con un dato comparativo de una campaña con otra, y sobre todo, dar un poco más de tiempo. El estudio que se hace podría ser entre 6 ó 7 pesetas. Es el cálculo que nosotros hacíamos, pero no lo sabemos. Tenemos que ver los resultados finales y cómo ha terminado la campaña.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Los contactos de maquila, de cuánto eran?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De 10 pesetas algunos y otros más. Variaban.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Este es el precio de maquila que habitualmente se movía en otras empresas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, ese es el precio que se acordó en una reunión que se tuvo en la interprofesional. Creo recordar que en la interprofesional se acordaba 10 pesetas para todos aquellos agricultores que perteneciesen a asociaciones agrarias. Se marcaba en 10 pesetas, dependiendo de las calidades, de cómo fueran y de qué forma. Era un precio mínimo para aquellas personas que perteneciesen a asociaciones agrarias, las tres asociaciones agrarias que nosotros teníamos en aquel momento en la interprofesional, que eran UPA, Asaja y COAG.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le voy a dar algunos nombres, y le rogaría que me dijese si los conoce y ha tenido con ellos en algún momento trato directo y si en ese trato directo se han comentado o no cuestiones sobre el lino. Por ejemplo, al señor López de Coca, antiguo presidente del FEGA, ¿le conoce?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Desde qué fecha?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Posiblemente hará 50 años, cuando íbamos al colegio de chiquitillos, de cinco o seis años.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A don Carlos Moro, el delegado del Gobierno?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): A don Carlos Moro no le conozco. Lo conozco porque es el delegado del Gobierno. Él no me conoce a mí. Yo sí le conozco a él.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A don Quintiliano, el director general?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo conozco ni por televisión. Ni él me conoce a mí ni yo le conozco a él.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Al señor López de Coca sí le conoce desde muy antiguo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): A don Nicolás López de Coca, lo conozco desde hace 50 años.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y tenía con él como compañero de colegio y conocido muy antiguo un trato frecuente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es lógico que en este trato frecuente surgiese el comentario de determinadas alternativas de cultivos en la región.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Normalmente, cuando se está con amigos se habla poco de trabajo. ¿Que pueda surgir eso? Pudiera ser, pero no le puedo puntualizar ahora. Hemos hablado de muchas cosas. El amigo habla de todo, de eso y de otras muchas cosas, pero no con una puntualización concreta de este tema.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Conociendo mucho al padre de uno de sus socios principales o, por lo menos, un socio muy importante...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Socio importante, no, igual que los demás.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Igual que los demás, pero un socio significativo, por doble motivo, entiendo yo, por un lado porque su participación era significativa y por otro era hijo de un amigo íntimo que conocía usted del tiempo del colegio. En esa relación especial, en la cual se inicia un negocio muy específico como es la transformación del lino y el propio cultivo del lino ... Por cierto, ¿usted también es cultivador de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No surge nunca la problemática y no se comenta nada sobre el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Le he dicho antes que es posible que en algún momento determinado se haya hablado del lino, lo mismo que se ha podido hablar de otras muchas cosas. Pero insisto, nada puntual. Hemos hablado de todo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Usted comienza a cultivar lino en 1995-96?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Antes. Nosotros empezamos a cultivar lino creo que en 1994.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la relación que tenía usted de amistad con el señor López de Coca, en 1994 (gobierno socialista en aquel momento, don Ignacio lo sabe muy bien), ¿recuerda cuál era el puesto que tenía el señor López de Coca en la Administración?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo recuerdo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No le dijo nunca que estaba precisamente en el área de cultivos industriales textiles?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo recuerdo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pues se lo digo yo. Hubiera sido natural que alguien que es muy conocido en el mundo de la industria de cultivos textiles, que está en esa unidad en la Administración, con una persona que es compañera del colegio, teniendo en cuenta que su hijo está con una participación significativa y también es copartícipe del negocio, que hubieran tratado algo sobre el lino. Lo que realmente parece un tanto sorprendente es que dándose tantas coincidencias, nunca se hablase del lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo no he dicho nunca. Es posible que se pudiera haber hablado. Pero nosotros cuando recibimos información del tema del lino es más por la asociación agraria, por Asaja, que por nadie más. Porque Asaja, concretamente en la provincia de Ciudad Real ha extendido bastante el cultivo del lino y hablado mucho sobre el tema del lino. Esa fue la primera información que nosotros tuvimos, por Asaja de Ciudad Real.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Usted está en Asaja o está relacionado con Asaja?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No tengo nada que ver con Asaja.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es que a veces nunca sabemos quién da la información, si primero recibe Asaja una información y después la transmite y vuelve. Es difícil saber, en uno y otro caso, qué es lo que ha pasado. Lógicamente al plantearse ustedes el negocio, desde el punto de vista de la maquila, nunca se habrán planteado el intento de comercializar, vender o qué utilidad puede tener aquello que están transformando.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En principio no nos lo hemos planteado porque el lino que nosotros transformamos no es nuestro, es del agricultor. Es él quien tiene que darle salida. Es verdad que nosotros cuando hicimos la planta transformadora, veíamos la dificultad que podía tener la salida. En ello hemos estado trabajando intensamente. Hemos tenido incluso contactos con la universidad de Ciudad Real a través de este señor que yo le decía antes que nos hizo el proyecto. Como tiene relación con la universidad, hemos estado hablando con ellos a fin de crear algún tipo de premio para ver qué es lo que se podía hacer con el lino, sobre todo porque creemos que es un cultivo muy joven en esta etapa, al que tampoco se le ha dedicado excesivo tiempo para ver qué posibilidades tiene, como las

tiene en Francia o como las pueda tener en el Reino Unido o en Bélgica, puesto que llevábamos tres o cuatro años, sobre todo pidiendo rendimientos mínimos durante el último. Creo que ahora es cuando tenemos la necesidad de colocar ese producto.

Nosotros hemos intentado crear un premio para que la universidad investigara y hemos conectado con ocho personas distintas y en distintas actividades. Hemos intentado colocar la estopa en Celesa, que es la mayor papelera del mundo para aplicación de papel de fumar. Han estado viendo nuestras instalaciones y hemos tenido contactos con ellos. El problema fundamental que tuvimos para no poder colocar la estopa de todos nuestros socios fue el que se había empacado con plástico y entonces tenía un grave problema a la hora de pasar a la papelera. Hemos conectado con textiles, de los que tengo aquí una relación y alguno de ellos se ha colocado. Hemos conectado con Procotex, con Napamol, que son de Alicante, con Celesa, que es a la que hacía referencia en cuanto al papel de fumar, y muy recientemente con Crevilán. S. L., que lo utilizan en alfombras. Están mezclando algodón con fibra textil y lo están utilizando mucho también en Levante. Concretamente Napamol lo está utilizando en mobiliario. Me estoy refiriendo al entramado que va por dentro de tresillos y sillones que lo están haciendo ya de lino. Estamos comenzando con la aplicación del lino y yo creo que puede tener la misma aplicación que cualquier proyecto que se haga con una inversión grande. Por lo menos nosotros, lo que pretendemos, es que tenga una continuidad en el mercado y procurar darle una salida. No se hace una inversión para un año o dos años. Poniendo nuestros ahorros y nuestra propia casa como garantía de un crédito, no puede pensarse que esto es para un año.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El primero de esos contactos con las empresas que ha citado de qué fecha es.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Con Procotex es del 19 de enero. Si usted lo cree conveniente yo le leo lo que nos dicen: Referido a la visita a la fábrica de agramadora —lo escribe un belga— de Colisur en Picón, quiero manifestar la buena impresión que hemos tenido. Hemos comentado con varias personas del sector en España la buena instalación que tienen ustedes y, sobre todo, el hacer bien las cosas. Lamentamos el mal funcionamiento de la aspiración, si bien con la alternativa aplicada se ha solucionado el problema. Tenemos que reconocer que es una de las fábricas con más existencias almacenadas de todas las que conocemos en España. Así se demostrará que en España también se saca estopa de lino. Las pruebas que hemos realizado nosotros, con la estopa que nos dieron en fábrica, ha resultado no muy bueno, pero seguiremos trabajando para decirles lo que tienen que modificar en el proceso de cultivo y agramado, aparte de no empacar con cuerda de plástico. Como ya les dije, estamos buscando mercados en Dinamarca y en Finlandia, pues se está empezando a utilizar un tipo de fibra de lino similar a su producción en construcción como aislante. Los contratos que tenemos hoy día en el sector de automoción son todavía pocos y difíciles, pues hay muchísima oferta de estopa en Francia y en Bél-

gica. Animamos a seguir en esta línea, que es la correcta, aunque sea muy difícil por el momento darle salida a la estopa como no sea en el mercado de papel o aislantes. Si quieren nos pueden mandar algún camión de estopa para probar en nuestra fábrica y darles los resultados de su comportamiento.

Esta es la primera carta que recibimos de Procotex el 10 de junio. Curiosamente hemos empezado a tener llamadas, aparte de las que nosotros hayamos gestionado, a partir de los desgraciados incidentes que se han producido en nuestras instalaciones, y nos están demandando estopa de lino, anidos, haciéndose pruebas con ello. Yo desearía que hicieran muchas más, porque nosotros, al menos, pensamos que tenemos que defenderlo para llevarlo arriba.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, pero me va a perdonar porque me he perdido un poco en el hilo conductor que teníamos. Por un lado, nos ha dicho que los contratos que hacían eran exclusivamente de maquila, que no han hecho ninguna otra clase de contratos. Quiere decir que el lino una vez transformado se lo devolvían a los agricultores....

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Se queda en depósito.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esto de que se queda en depósito es nuevo.

He tomado nota de que la empresa belga decía que se sorprendía de la cantidad de existencias que tenía, pero vamos a retomar el hilo porque esta Comisión lo que trata, entre otras cosas, es de conocer sus motivaciones empresariales, es decir, la conducta empresarial que ustedes seguían. Por un lado, ustedes son exclusivamente maquiladores y su negocio es simplemente cobrar la maquila por la transformación; por otro lado, resulta que empiezan a hacer —es cierto que a partir de enero— una serie de prospecciones en el mercado con distintas empresas para intentar, me imagino, vender lino transformado. ¿Eso lo hacía la empresa como tal o lo hacían ustedes como cultivadores de lino a título particular?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Lo hacíamos como empresa porque entendemos que el agricultor, al recibir aisladamente una partida de estopa de lino, no tiene la misma capacidad de negociación que alguien que vaya a vender 300 ó 400 toneladas. Entonces las gestiones de venta se las hacíamos nosotros; es decir, el propio Colisur se interesa por el sector, busca mercados e intenta vender.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que a la maquila añadían lógicamente una actividad empresarial nueva, que es la de intermediación, para ver si se puede colocar el producto.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Efectivamente, para poder colocar el producto al agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto cobran por ese valor de intermediación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No hemos cobrado nada todavía.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que desde un punto de vista empresarial ustedes ese tipo de actuaciones no las imputaban a gasto ninguno.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De momento no hemos hecho nada, pero cobraremos al agricultor el contrato de transformación. Repito, de momento no hay ningún contrato de transformación cobrado todavía. Esa gestión de venta de la estopa se la vamos a hacer al agricultor porque es mucho mejor que alguien que va a visitar la planta vea las existencias allí que no aisladamente en cada finca de cada agricultor. Lo lógico es que vaya a visitar la planta transformadora.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y el coste de almacenamiento entra en el precio de la maquila o es aparte?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El precio de almacenamiento va también en el precio de maquila. No se le cobra nada por el almacenamiento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuál es el costo de transformación del lino? No se había dado cifra.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De seis o siete pesetas aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Seis o siete pesetas. Lo cual quiere decir que como cobran ustedes diez, el margen que les queda para todo es de dos pesetas por kilo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Pueden ser tres o cuatro pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces o la maquila hay que incrementarla o hay que disminuir el coste de producción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Si son seis o siete pesetas, a diez pesetas van tres o cuatro pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Bueno, cuatro pesetas sobre cinco millones de kilos, significa un ingreso bruto de 20 millones.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, los ingresos brutos serán mayores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Hay que descontar el coste de transformación. Tiene usted 20 millones. ¿Qué quedaría descontados impuestos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Lo que quede, la verdad es que ahora mismo no lo sé.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estaríamos hablando de un negocio de 15 millones de pesetas aproximadamente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Puede ser un negocio de 15 millones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿De cuánto fue la inversión?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De 175.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, con una inversión de 175 millones, ¿de qué porcentaje estamos hablando?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No sé, de un 8 por ciento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De un 2 por ciento, aproximadamente. El 10 por ciento serían 1.700.000 pesetas. Será un siete y medio o un ocho por ciento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Será un ocho o un nueve por ciento. Tenga en cuenta que usted está haciendo los cálculos de primer año y nosotros estamos preparados para recibir —estábamos preparados para recibir— la segunda línea. Nuestras instalaciones están preparadas para recibir la segunda línea, que es donde realmente podría haber algún margen mayor de beneficio. Porque la instalación ahí está y yo les invito a todos ustedes. La instalación está preparada para recibir una segunda línea. Lo que pasa es que, dadas las circunstancias actuales, nos vemos muy disminuidos y sobre todo con pocas ganas de hacer la nueva inversión. Pero está absolutamente preparada para recibir la otra línea. Y está así el proyecto, como usted decía, que teníamos de empresa. El proyecto está como sigue.

En la provincia de Ciudad Real se siembra en la campaña 1998-1999 —me refiero a comercialización— 14.000 hectáreas, según un dato que hay por ahí; en la 1999-2000, que es en la que estamos, habían sembrado 15.000 ó 16.000 hectáreas. Nosotros tenemos una capacidad de transformación, según la autorización que tenemos de la Junta de Comunidades, de 8.000 toneladas. Si en la provincia de Ciudad Real se siembran 14.000 ó 15.000 toneladas, estamos a la mitad de la posibilidad de captación porque acercamos al productor la transformadora. Tenga usted en cuenta que, por el volumen que tiene la paja, el transporte

es un factor importantísimo. Si nosotros le acercamos al agricultor la maquinaria, se la ponemos más cerca y no tiene que hacer un traslado a 300 ó 400 kilómetros, le supone un beneficio tremendo y es cuando empezamos a pensar que lógicamente es un negocio porque hay 14.000 hectáreas sembradas ahí. Desde el punto de vista empresarial.

Los demás componentes del ideario de empresa están en las posibilidades socioeconómicas. Es decir, en nuestra provincia o en nuestra comarca hay muchísimas tierras que van siendo marginales, que no tienen otras posibilidades de cultivo, se les ha quitado el trigo duro, se les quita el girasol, las limitaciones de siembra de viña, olivo, etcétera. Se están quedando muy vacías de contenido y si no tienen alternativas difícilmente pueden salir adelante con la cebada y el trigo, y menos con la avena. Por tanto, hay que darles otras alternativas. Pensamos que eso puede ser un buen remedio para esos pueblos porque se fijaría la población, entraría riqueza. Es lógico que se piense así. Desde el punto de vista de empresa, pensando fundamentalmente en la cuenta de resultados, en lo que decíamos al principio. Y luego, porque yo creo que de verdad es una empresa de futuro inmediato o medio, pero no futuro rabioso, que es lo que se intenta ahora mismo que es lo que estamos haciendo con lo que hay. Si no nos ha dado tiempo todavía.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me imagino que tendrá un libro en el que estarán apuntadas todas las maquilas, todos los contratos de maquilas, aquello que se ha transformado y las salidas que ha habido, es decir, el conjunto de aquellos agricultores que han retirado su lino y se lo han llevado en un determinado tiempo —ahora veremos— a sus explotaciones.

Habla usted —además lo decía la carta— de que allí hay existencias, un almacenamiento que llama la atención de los empresarios belgas que van. Usted tiene almacenado mucho lino. Lógicamente, ese lino que tiene almacenado no es suyo, es un lino de los agricultores. Los agricultores, normalmente, cuando van a cargar el lino que está almacenado, ¿con qué tipo de transporte lo hacen, cogen camiones?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Lo llevan a la fábrica. Está usted refiriéndose al lino que llega a la fábrica.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No estoy refiriéndome al lino que llega a la fábrica, sino al lino una vez transformado, ya maquilado, que sale y a por el que tiene que ir el agricultor.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Efectivamente. Va a por el lino que va, y el que se ha vendido, lógicamente, van y se lo llevan.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La pregunta concreta es con qué se lo llevan normalmente. Con qué tipo de transporte.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El transporte que él

pueda hacer. O si es la propia empresa, Colisur, la que ha dicho que tiene un comprador del lino para vendérselo a fulano, puede ser la propia Colisur quien lleva el transporte al comprador y le pasa la factura al agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo habitual es que para todo agricultor consten en su empresa dos facturas de transporte, por lo menos una, la de entrada. Dos facturas, dos asientos. No tienen por qué ser facturas, sino asientos. Uno, el asiento de entrada, en el cual se trae el lino bruto, y otro el asiento de salida.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Pero ese asiento es el del agricultor. Cuando llega el agricultor a la fábrica lleva el lino y es quien hace el transporte desde su explotación a la fábrica. Nosotros no le recogemos el lino al agricultor en su finca.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Si me lo permite, seguramente es que me estoy expresando mal y por tanto no me entiende. En toda empresa, hay alguien que va contabilizando la materia prima que entra, es decir, hay un asiento de entrada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, hay unos libros oficiales.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, por un lado estará el lino que han llevado los agricultores, individualizado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí señor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Individualizado. Fulanito de tal, menganito. Cada uno con los kilos de lino bruto que ha llevado para transformar. Como son todos contratos de maquilas, ese lino se transforma, y una vez transformado viene el agricultor a por él y, por tanto, tiene que haber un asiento de otro transporte de salida.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Efectivamente, así es. Es decir, el agricultor que se ha llevado el lino está reflejado en el mismo libro. Hay tres libros obligatorios que nos exige la Junta de Comunidades. Un libro diario de entrada, un libro de transformación de estopa y un libro mayor, es decir, la cuenta individualizada de cada uno de los agricultores: un libro diario donde se van anotando las entradas de lino día por día, un libro mayor por cada una de las cuentas de esos agricultores y un libro de transformación donde se va anotando día a día lo que se va haciendo. Es decir, existen y además están diligenciados por parte de la Junta de Comunidades, etcétera. Es un libro de consulta por parte de dicha Junta.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esta Comisión desearía que pusiese usted esos libros a nuestra disposi-

ción, copia de ellos o como quiera hacerlo. **(El señor Del Burgo Tajadura: Este comisionado, no esta Comisión.)**

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Hemos facilitado las copias.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A la Comisión? La factura eléctrica que usted ha pagado a Unión Fenosa, no sé en estos momentos si la ha puesto a disposición de la Comisión. ¿Está mandada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿La factura? No. Pero a la Junta de Comunidades, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A la Comisión. Cuando yo me refiero a algo no es lo que haya mandado a la Junta de Comunidades.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No nos la han pedido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Se la pedimos en este momento, señor presidente. Pedimos las facturas y además le diré el fin. También pedimos el proyecto. Deseamos saber el coste de energía eléctrica que usted ha hecho, con los rendimientos de maquinaria que tiene, con qué cantidad de lino se corresponde.

En otro orden de cosas, pasando a sus relaciones empresariales ...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Se ha referido usted al consumo de luz.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, la factura de luz de Unión Fenosa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿Qué más, por favor?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y el proyecto. Unión Fenosa y el proyecto.

Hay una serie de relaciones de conocimiento y me gustaría volver sobre ellas. Está claro, porque usted nos lo ha dicho, que tiene una relación empresarial importante con la familia López de Coca, que tiene un conocimiento antiguo con el padre, con don Nicolás López de Coca.

También quisiéramos saber respecto a doña Obdulia López de Sancho, me parece que es el nombre exacto, si también la conocía de antes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, de hace mucho tiempo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué relación de parentesco tiene?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Es cuñada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De alguna manera, estamos en un círculo de conocidos desde muy antiguo. ¿Desde cuándo conocía a doña Obdulia?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): También desde hace muchísimos años. Vivíamos juntos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y a don Gonzalo Ruiz de Paz?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): He conocido a don Gonzalo Ruiz de Paz hace tres o cuatro años.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Podríamos decir que por el año 1995?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Puede ser, 1995 ó 1996. Conocí a Gonzalo Ruiz Paz porque antes de tener nosotros la agramadora, la transformadora, transformábamos en la empresa que su familia tiene en Guadalajara.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y al señor Ramírez, presidente de Mercasa, en estos momentos, antiguo portavoz del Grupo Popular?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No conozco al señor Ramírez, en absoluto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuáles son sus relaciones con don Gonzalo Ruiz de Paz?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿Las relaciones actuales?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Ninguna.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y las antiguas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Ya digo que nosotros transformábamos el lino en la fábrica que esa familiar tenía en Guadalajara. Esa es la relación que yo he tenido con don Gonzalo Ruiz Paz.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En su empresa ha habido al menos dos incendios, que sepamos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Ha habido dos incendios.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Dos incendios de los que uno está investigándose. ¿Nos podría hablar de ellos, del primero y del segundo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El primer incendio le puedo decir a ustedes cómo se produjo, si quieren, aunque hay un auto de sobreseimiento. De cualquier forma, si usted quiere yo le puedo comentar cómo se inició.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Conocemos esa documentación, pero lo que nos interesa saber es su impresión respecto al primer incendio y al segundo. Si estaba asegurada la empresa contra incendios, si no lo estaba, qué tipo de pérdida económica ha tenido, esa pérdida económica que ha sufrido cómo está registrada en los balances, si con motivo de esa pérdida se ha visto obligado a hacer alguna operación financiera, qué naturaleza y qué índole ha tenido la misma, en cuánto evalúa usted las pérdidas si las ha habido, etcétera. A eso es a lo que me refiero.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El incendio se produce el 12 de abril de 1999 sobre las ocho y cinco de la tarde. Cuando se me avisa de aquello es cuando yo voy allí; está el parque de bomberos, hay exactamente siete unidades, siete vehículos de bomberos, está la Guardia Civil y bastante gente del pueblo, incluso el propio alcalde de Picón ayudando allí. La impresión que le puedo dar es horrorosa. Estás viendo que se está quemando aquello de una forma lamentable; que es imposible que los bomberos pudieran hacer nada, por la magnitud. Trabajaban acordonando, limitando, que se fuera a otros almiare, es decir, poniendo las barreras de contención necesarias. Se personó allí el parque de bomberos de Ciudad Real, el de Puertollano y el de Valdepeñas. Insisto en que hubo siete unidades de bomberos, me parece que fueron 18 los bomberos, y, repito, aquello duró mucho tiempo, duró 40 horas aproximadamente, dos días casi estuvo aquello ardiendo.

¿Y qué es lo que ocurre? Con aquella paja se produce una pérdida evidentemente, porque nosotros si no transformamos no cobramos. Para la empresa es una pérdida, ya que nosotros no teníamos paja comprada, como dijimos antes. Es decir, la paja es de otras personas y nosotros si no transformamos no cobramos. No podemos cobrar, por lo que evidentemente es una pérdida. Pérdida que está asegurada. Nuestra empresa está asegurada, como cualquier tipo de empresa que tenga un cierto orden. Es natural que tenga un seguro. También me parece que se habían personado en el primer incendio y esto se ha archivado, parece ser.

Eso es lo que le puedo decir del incendio. El incendio, afortunadamente, no produjo ningún tipo de lesión, aunque estuvo muy cerca de atrapar a uno de nuestros trabajadores. Lo que sí les puedo decir a ustedes es que a mí me explicó el jefe de bomberos cómo se propagaba aquello. Cuando llegaron los bomberos había dos almiare, me parece, que todavía no estaban incendiados. El aire soplaba en dirección contraria a donde estaban estos almiare, y lo que sí le puedo decir es que teniendo incluso ya ellos las mangueras y los tanques preparados para aislar a esos dos almiare, no les dio tiempo. La paja de lino la verdad es que no es como

las demás, y yo creo que sobre eso tampoco hay mucho conocimiento. La corriente térmica se formó. A mí me habían contado —no sé si es cierto o no— que con 400 grados no hace falta que vaya nadie con una cerilla o una chispa, no, con la temperatura propia empieza a arder. Lógicamente con una temperatura muy elevada. Esto es lo que a mí me comentaba el propio jefe de bomberos al ver cómo se propagaba a los almiare el incendio. Esto es lo que le puedo decir del primer incendio.

En cuanto al segundo...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Si me lo permite, vamos antes con el primer incendio.

De todas maneras no hay ninguna conclusión respecto a la naturaleza del incendio, si fue provocado o no. Es decir ¿tiene usted algún documento oficial en el que se diga que está totalmente comprobado que este incendio no ha sido intencionado? Para aclarar qué es lo que queremos preguntar.

Una cosa es que un documento diga que se ha comprobado que es claramente intencionado; cuestión distinta es que un documento diga que no se demuestra que haya sido intencionado, y otra que diga que clarísimamente no ha sido intencionado. Es decir, en un caso hay demostración en negativo, por un lado o por otro, y en el otro se sigue manteniendo la duda.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo lo único que tengo aquí es un auto. Dice: en el que debo acordar y acuerdo el sobreseimiento provisional de las actuaciones. Dice: de las diligencias practicadas hasta la fecha no ha quedado acreditado que el incendio fuera causado de forma intencional. Lo dice aquí claramente. Igualmente, tampoco se aprecia que en la producción del resultado haya intervenido una conducta negligente imputable a persona alguna. Por tanto debe estimarse que no ha quedado acreditada la perpetración de delito o falta, procediendo el sobreseimiento y archivo de las actuaciones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Las pérdidas hubiesen sido muy cuantiosas para ustedes, si no hubiese estado asegurado el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No muy cuantiosas, pero sí importantes, porque la transformación supone ocho millones de pesetas. Repito, no serán cuantiosas pero sí importantes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero aquí lo que se perdía no eran los ocho millones. Entiendo que estos ocho millones representan la cifra —corríjame si estoy en un error— que corresponde a lo que hubiera percibido la empresa por maquilar el lino que se ha quemado. (**Asentimiento.**) Pero el lino que se ha quemado tiene un valor mayor que esos ocho millones. (**Asentimiento.**) ¿Bastante mayor?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Lógicamente, pero yo

estoy hablando de que a la transformadora, se le causa también una pérdida porque no se puede transformar el lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es obvio que ustedes pierden los ocho millones de la transformación más los daños que hayan tenido en instalaciones, como consecuencia del incendio, hay que sumar ambos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Esos han sido pocos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero los agricultores, a su vez, han tenido una pérdida más cuantiosa, porque ellos han perdido su lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí señor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero afortunadamente estaba asegurado. Entonces la compañía de seguros ha pagado el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo ha pagado todavía. No sé por qué pero no lo ha pagado todavía. La compañía de seguros no ha pagado nada del lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que en este primer incendio se quema un lino, los agricultores pierden el lino que se ha quemado y la empresa aseguradora no paga el lino. Me imagino que habrá muchísimas protestas de los agricultores.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Todavía la compañía de seguros no ha dicho nada; no nos ha dicho todavía nada. Lógicamente tendrán que cobrar. Creo que se había personado en el primer incendio y hasta el auto de sobreseimiento, que ha sido el 23 de julio, recientemente, la compañía de seguros no ha dicho nada, pero me imagino que a partir de ahora nosotros tendremos que reclamar porque somos los que tenemos el seguro hecho.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿De qué fecha es este incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El primero del que hemos hablado es del día 12 de abril.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que han pasado aproximadamente tres meses. En estos tres meses habrá habido muchas cartas de agricultores, de cultivadores de lino, que inquietos porque no cobraban le habrán escrito de manera reiterada. ¿Cómo cuántas cartas le han escrito los agricultores del lino reclamándole, inquietos porque no cobraban?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No ha escrito nadie una carta. Le voy a decir el porqué, porque tampoco ha

cobrado nadie. En nuestra región no ha cobrado nadie el lino. Por tanto, nadie puede pensar que han cobrado unos sí y otros no; es que no ha cobrado nadie.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, ningún agricultor está en estos momentos inquieto porque su lino ha ardido y todavía no tiene ninguna respuesta de la empresa aseguradora sobre el cobro de ese lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Pueden estar inquietos pero a nosotros no nos lo han manifestado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No lo han manifestado. ¿Y a la empresa aseguradora? Es decir, que son unos agricultores que están tranquilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Tampoco, que yo sepa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tampoco. Es decir, que son unos agricultores que están tranquilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Deben estarlo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Eso es obvio.

Hay un segundo incendio, y ese segundo incendio cuánto es. El primero hemos dicho que era el 12 de abril. ¿Cuándo es el siguiente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El segundo incendio se produce el 14 de mayo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Prácticamente un mes después.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Se produce un mes después. ¿Cómo se produce este incendio? En el primer incendio hay unas placas de policarbonato en la nave que del calor que desprendió la paja se fundieron. Se avisó para que fueran a repararlas y una empresa externa, Construcciones Jesús Carretero creo que se llama, manda a unos trabajadores que a las tres aproximadamente se bajan de los andamios, se van a comer al almiar de estopa que estaba a una distancia de 50 metros aproximadamente de donde ellos estaban trabajando, y cuando un trabajador nuestro de la fábrica da una vuelta para ver cómo iba lo que estaban haciendo ve venir de allí corriendo al menos a uno que venía con la bolsa de comida. Yo tengo aquí lo que dice la Guardia Civil sobre las indagaciones y cómo se produce. Parece ser que al final encuentran una colilla de tabaco. Habían trabajado también con una radial, pero lo que encuentran cerca del almiar es una colilla de tabaco. Esa debe ser la causa del segundo incendio, al que acudieron dos dotaciones del Parque de Bomberos de Ciudad Real y lógicamente también la Guardia Civil. Con posterioridad nosotros llamamos a la Administración para que fuera un

funcionario y viera realmente lo que estaba pasando. Le aseguro que es una desesperación ver que la estopa producida durante mucho tiempo un mes después está ardiendo. Llamamos a un funcionario de la Administración y fue el que nos indicó que llamásemos a otro, quizás al jefe del servicio, a quien intentamos localizar, y que nos dijo que no tocásemos nada, independientemente de que ya la Guardia Civil nos lo había dicho y acordonó la zona puesto que iba a ir la Guardia Civil experta en incendios. La verdad es que allí no se tocó nada de lo que había, lógicamente como consecuencia primero de la indicación del funcionario de la Administración y, en segundo lugar, por indicación de la Guardia Civil. Pero parece ser que la causa es uno de los trabajadores de la empresa que va a solucionar el problema del olicarbonato. Eso es lo que ocurrió allí. Tengo el informe de los bomberos aquí y también el de la Guardia Civil.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto lino ardió en este segundo incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Unos 330.000 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y las pérdidas que tuvieron ustedes aproximadamente en maquila? Eso era lino que se iba a maquilar, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, eso era estopa de lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Entonces iban a llevárselo ya los agricultores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLIR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Exactamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que la tenían que haber realizado los agricultores.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Lo tenían que haber retirado los agricultores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Esto lo cubre también el seguro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Debe cubrirlo el seguro; bien el seguro de la póliza que nosotros tenemos, bien la póliza de responsabilidad civil, que debe tener el empresario que lleva a sus trabajadores. Eso es lo que debe ser.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le hago la misma consideración que le hacía para el primer incendio, en este caso con igual o mayor motivo, que los agricultores estarán muy inquietos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000** (Muñoz Martínez): Seguro que están inquietos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ustedes tienen algo escrito que demuestre la inquietud? Es por saber el grado de inquietud?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Nosotros hemos requerido a la compañía de seguros. Tan es así que nos dijeron no hace mucho tiempo que el valor de la estopa lo empezarían a pagar ya. Posiblemente dentro de una semana, diez días, quince días, no lo sé. Les hemos preguntado qué es lo que pasa con esto y nos han respondido que el valor de la estopa lo pagarían ya.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces de alguna manera, ustedes no tienen noticias de que haya intranquilidad alguna ni tampoco se han constituido en asociación de ninguna clase. Hay tierras de socios que están en propiedad, ¿pero algunas veces han fomentado también el arrendamiento de tierras?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Hemos arrendado tierras. ¿No se está usted refiriendo lógicamente a Colisur?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me estoy refiriendo a los socios.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Pero en Colisur, no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Como sociedad no, pero socios de Colisur sí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Socios en una actividad independiente sí han arrendado tierras.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿De quién tiene usted noticias, por ejemplo, de que se haya caracterizado más por ser más eficaz, entre comillas, arrendando tierras?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo sé; la verdad es que no lo sé.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No lo sabe. Por ejemplo, ¿le suenan a usted como arrendadores importantes de tierra para cultivo del lino los hijos del señor López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Como arrendadores puede que sí, puede que hayan arrendado tierras, pero no sé si importantes o no. ¿Que han arrendado tierras? Puede ser que sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿El asiento de las tierras en arriendo es el mismo que el de la propiedad para la maquila. ¿Cómo distinguen ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Nosotros no podemos distinguir. Hacemos un contrato de transformación al agricultor y no sabemos si es arrendatario o si es propietario. Nosotros no sabemos nada de eso. El contrato de transformación que se hace al agricultor es simplemente un contrato por lo que él nos va a llevar. Nosotros no sabemos el origen, si la tierra es suya o no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Pero ustedes suministran también la semilla a partir de este año?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): A partir de este año, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces a partir de este año sí saben con quién se relacionan, ¿o no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿Para vender la semilla?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tienen un conocimiento de si se la venden al propietario o al arrendador. ¿Siempre se la venden al arrendador?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Al cultivador.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero le consta que se han arrendado bastantes tierras —mayor o menor, muchas o pocas— por la familia López de Coca.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, seguro que se han arrendado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Usted, como cultivador de lino, ha arrendado tierras?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué ha llevado más, tierras en producción o tierras en arrendamiento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Tierras en arrendamiento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Luego, si ha llevado más tierras en arrendamiento que en producción es porque encontraba la actividad de cultivador de lino muy remuneradora, puesto que no solamente dedicaba a ella sus tierras sino que arrendaba tierras de terceros.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Lógicamente, si lo hacía así era porque pensaba que se podía ganar. Cuando se inicia una actividad se hacen unos cálculos y se sabe lo que

se va a ganar, aunque no a ciencia cierta, porque puede ocurrir que tengas un año bueno o un año malo. Este año, por ejemplo, si tienes un coste por arrendamiento de 70.000 pesetas y vas a cobrar por la sequía un 35 por ciento, que equivale a 40.000 pesetas, es una pérdida tremenda. Este año, si el arrendamiento y el cultivo cuestan 70.000 pesetas y vamos a cobrar 40.000, porque se paga el 35 por ciento, se está perdiendo dinero. Es decir, no porque se arriende tierra o se siembre lino se tiene asegurada la ganancia. Como ocurre siempre en la agricultura, unas veces se gana y otras se pierde.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo podría llegar a la conclusión de que usted tenía una actividad agraria como socio muy similar a la de la familia López de Coca, ya que ambos compartían el arriendo de tierras, aparte de cultivar las suyas para el lino. ¿Compartían la misma actividad en este aspecto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No compartimos actividad. Nosotros lo que estamos haciendo es sembrar lino. Ellos arrendarán tierra, yo arrendaré tierra, y otra mucha gente arrendará tierras. No es que estemos en colaboración para arrendar las tierras.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo no he utilizado la palabra colaboración.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): O le he entendido mal o no me quería expresar así. Lo que le digo es que ellos arrendarían tierras, yo arrendaba tierras y otra mucha gente también arrendaba tierras.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Existe una actividad coincidente y, curiosamente —le recuerdo lo que nos decía al principio—, con una actividad tan coincidente, jamás había hablado usted del lino —o no lo recordaba— con el señor López de Coca. Es decir, realizan una actividad en la cual no solamente coinciden en el cultivo, no solamente coinciden en la transformación, no solamente coinciden en unas relaciones familiares clarísimas —padre e hijo—, sino que coinciden también en la actividad de arrendador. Es decir, hacen idénticamente lo mismo y, sin embargo, jamás se comentan esta actividad uno a otro. Lo digo simplemente para que conste en el «Diario de Sesiones».

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo no he dicho que jamás hayamos hablado; he dicho que hemos podido hablar, lo mismo que lo hemos hecho de otras muchas cosas. Eso lo dije al principio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero lo hicieron de una manera que usted ni siquiera recuerda; por tanto, tuvo que ser de una forma muy trivial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No recuerdo la hora ni el día exacto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo no le he preguntado la hora exacta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Hemos hablado de todo, indudablemente que sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esta es otra cuestión distinta. O han hablado o no han hablado, porque si lo han hecho mi siguiente pregunta es si recuerda usted de qué hablaron respecto al lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De temas del lino en concreto yo no he hablado con don Nicolás López de Coca.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esa es su afirmación. Lo único que hago es resaltar la singularidad de ello porque lo encuentro un tanto especial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Pues así es.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Sabe usted que en Cañavate hubo un incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿En Cañavate, provincia de Cuenca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿Ha habido un incendio? Pues no lo sé.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No tenía ninguna relación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo no conozco a nadie de Cañavate ni sé nada de Cañavate.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pues hubo un incendio y también estuvo la Guardia Civil. Hay una serie de interesantes coincidencias.

Voy a terminar haciéndole una pregunta muy clara y concreta, que es la siguiente: ¿Qué opina usted de quien teniendo el conocimiento previo de cuál iba a ser la normativa comunitaria, teniendo el conocimiento por razón funcional y pudiendo influir posteriormente en la elaboración de la propia normativa, establece una relación mediante la cual su familia se asocia con otras personas, entre ellos con usted, y como consecuencia percibe unos beneficios no ya del cultivo de las propias tierras de uno, sino que este beneficio es tan sustancioso que ya no sólo se

cultivan las propias tierras de uno sino también tierras en arrendamientos, en una política de expansión? Sólo le pido una valoración moral que puede usted responderme o no. Nada más por ahora.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No tengo contestación. Al final la pregunta es que qué pienso yo. Cuando la familia de este señor, sus hijos, empiezan a cultivar lino es anterior a la fecha que usted me está diciendo. Me parece que es en 1993-1994.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En 1993-1994 don Nicolás López de Coca tenía una relación funcional con el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Si no tenía ninguna incompatibilidad me parece perfecto, porque este señor no cultiva, son sus hijos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Señor presidente, de momento no ha lugar a más preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Llegado este momento debería preguntarles si hacemos un receso de cinco o diez minutos para que termine la votación, porque varios portavoces pertenecientes a grupos minoritarios han solicitado antes hacer un pequeño receso hasta que termine la votación. El señor Guardans ha encontrado suplente en el banquillo y puede estar aquí, pero el señor Santiso y el propio presidente de la Comisión, el señor Mardones, me han pedido esto. Este presidente en funciones no quiere asumir solo la responsabilidad de continuar o no. Si acaso suspendemos cinco minutos para ver cómo va la votación y continuamos.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Creo que no hace falta la suspensión en la medida en que el señor Mardones no ha intervenido hasta ahora y el turno del señor Santiso no pasa sino que todos entendemos que se le concederá cuando se incorpore a la Comisión y tiene el «Diario de Sesiones» a su disposición para ver las explicaciones que han dado hasta este momento.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): No es esa la cuestión que se planteaba, señor Guardans. Lo que se planteaba era que cuando ha empezado esta comparecencia el señor Mardones, habiendo hablado con usted y con el señor Santiso, en previsión de que se iba a producir una votación sobre el proyecto de ley de Enjuiciamiento Civil en otra sala, había pedido por teléfono que durante quince o veinte minutos se suspendiese la sesión para que con la tranquilidad suficiente pudiesen estar allí, y sobre todo no es tanto porque el turno no pasa al proceder usted a hablar, sino porque ellos quieren saber qué se está diciendo en la Comisión durante este tiempo. Pediría, si no es mucho, que no me hagan tomar la decisión.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Si me permite, señor presidente, entiendo esos razonamientos si se hubie-

ran aplicado ya, pero la votación ha empezado a las ocho, desde esa hora está ausente el señor Santiso y llevan ya votando una hora. Por tanto, lo que se ha perdido el señor Santiso ya se lo ha perdido y no tiene mucho sentido suspender ahora la sesión.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Para que el señor Santiso no se pierda más tomo la decisión de suspender la sesión por quince minutos.

Se reanuda la sesión.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Se reanuda la sesión y la comparecencia de don Antonio Muñoz Martínez. Le pedimos disculpas por este receso que nos hemos visto obligados a hacer.

Tiene la palabra el señor Ignasi Guardans, del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió).

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Muchas gracias, señor Muñoz Martínez, por sus explicaciones que he estado escuchando. Le aclaro —porque parece que le sorprendan estas entradas y salidas de portavoces, todo este movimiento que parece cosa poco ordinaria en una comparecencia normal— que, aparte de que queda constancia de todo lo que usted haya dicho en el «Diario de Sesiones» y, por tanto, se puede leer después, todos disponemos de un circuito cerrado de televisión que podemos atender desde el despacho. Hay una parte que tendré que leer en la transcripción, pero he seguido otra parte desde el despacho mientras atendía a una persona. Le informo porque es algo que quizá otras personas sepan, pero a usted le puede dar la sensación de que aquí no se toman con suficiente respeto las explicaciones que usted ha venido a dar.

Tengo muy pocas preguntas, prácticamente ninguna. Creo que el grueso ya ha sido realizado en el interrogatorio del Grupo Parlamentario Socialista. Le podría hacer una serie de preguntas sobre opiniones, pero, a estas horas de la noche, las voy a suprimir. Hay una que ya he formulado y voy a seguir formulando a los demás representantes de transformadoras que vayan apareciendo. Me interesa situar a las transformadoras en el marco de lo que aportan. Una de las ideas que podemos tener aquí, y les corresponde a ustedes convencernos de lo contrario —así de claro—, es que el lino no aporta nada. Es un convencimiento que queda flotando y es una imagen que nadie ha llegado a neutralizar. No aporta nada y beneficia a unos pocos legal o ilegalmente; mi grupo tiene la impresión de que legalmente, al amparo de una normativa no demasiado lógica que no exige la comercialización del producto transformado y subvenciona con independencia el destino final del producto.

¿Cuántos trabajadores tiene en este momento Colisur?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Ha terminado la campaña con 10 trabajadores trabajando en tres turnos. Empezamos con cuatro y hemos llegado a 10.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿En qué régimen laboral están esos 10 trabajadores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Hay cuatro que están fijos y seis contratados temporales.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Aproximadamente, ¿de qué edades son y qué calificación profesional tienen esos trabajadores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Hay un gerente, ingeniero técnico. Los tres fijos son jefes de grupo y son los que actúan como responsables de cada uno de los grupos. Son grupos de tres y uno actúa como jefe de esos trabajadores fijos.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: En los grupos habrá personal sin cualificación, supongo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Efectivamente, es personal sin cualificación, aunque puede tenerla.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Han sido contratados en la zona?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, nueve están contratados en el pueblo de Picón, que está a un kilómetro de la fábrica, y dos en Ciudad Real.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Nosotros nos tenemos que creer lo que nos diga y ello no le compromete: ¿qué perspectivas de futuro le ve usted a su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No quisiera equivocarme porque, con la inversión que se ha hecho, tengo que creer necesariamente en ese proyecto de futuro de que hemos hablado.

Al sector del lino no se le ha dado todavía la oportunidad de desarrollar lo que debe desarrollar para que las empresas sean rentables o para dar la aplicación que decíamos antes al producto obtenido, la estopa. Es una empresa joven. Ha crecido espectacularmente en porcentaje y no tanto en cuanto a la superficie, que es importante —100.000 hectáreas—, pero no tremenda.

Si se procura investigar en el producto que se obtiene y colaboran todos los estamentos, estoy seguro de que le podremos dar salida lo mismo que le está dando en otros sitios. Hasta ahora no hemos tenido la oportunidad. Hasta ahora no ha habido producciones mínimas, no se han hecho existencias de estopa porque las producciones eran menores en años anteriores. A partir de que se pone producción mínima, hay que producir mucho mejor y hay un almacenaje al que daremos salida.

Tengan en cuenta que estamos importando de otros países, creo que se puede hacer aquí exactamente igual. Antes se traía la estopa para hacer el papel de tabaco en Celesa, ¿por qué no lo vamos a poder suministrar nosotros? ¿Por qué no lo vamos a poder mezclar con algodón en fibras textiles, como se está haciendo ya? Tenemos distintos clientes

interesados en la fibra. Estoy seguro de que, si nos dan tiempo, vamos a llegar a ello. Tenemos que tener tiempo y la propia Administración debería ser un poco consecuente y pensar que esto puede salir adelante con tiempo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: El representante de la transformadora que ha comparecido antes nos ha ilustrado mucho desde la perspectiva del empresario agrícola. Me da la impresión de que, por su perfil, usted nos puede ilustrar más sobre la otra faceta. En términos estrictamente empresariales, ¿qué cree que falta? ¿Hay suficiente coordinación entre las distintas transformadoras? ¿Tienen suficiente tamaño las transformadoras? ¿Hay suficiente relación —que creo que no es mala, sino todo lo contrario— entre productores y transformadoras?

Suponiendo que sea un sector con futuro en cuanto al resultado final, porque le veo confiado, como es lógico, porque es su empresa, desde un punto de vista de desarrollo empresarial, ¿qué cree que habría que modificar en este momento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Ya le decía antes que como sector joven se ha constituido una interprofesional, donde están representados los tres sectores; otros sectores importantes, que son los productores de lino y los transformadores. En la interprofesional se trabaja ahora mejor que en los comienzos, evidentemente. Estamos llegando a un mayor conocimiento que nos lleva a una mejor distribución de superficies en zonas. Sería ideal conocer mejor qué tipo de lino se puede dar por zonas, cuál resiste mejor la sequía y cuál produce más estopa. Se está investigando ya. Nosotros hemos investigado cinco variedades distintas este año: hemos trabajado con laura, con belinka, con ariane, con escalina y con elise. Vemos que con elise se obtiene más estopa. La más resistente a la sequía es belinka. Tampoco nos han dado demasiado tiempo para ello.

¿Qué nos falta? Quizá regular un poco más las zonas, el acercamiento a las agramadoras de aquellas personas más próximas, aunque la competencia debe ser libre, que sean los que más cerca están de la agramadora como en otras actividades. En deshidratación de alfalfa, por ejemplo, tienen un círculo territorial. Cuando eso se vaya haciendo, unas agramadoras no tendrán 4.000 y otras tendrán no sé cuánto, porque a unas se les acumule y a otras, no. Nos falta tiempo y la interprofesional tiene mucho por hacer.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): El señor Peralta tiene la palabra.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Gracias, señor Muñoz, por su presencia. Voy a procurar hacérselo fácil porque voy a hablarle de un tema que conoce a fondo, me refiero al señor López de Coca. Creo que ha dicho que le conoce desde hace aproximadamente 50 años.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, lo he dicho.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En definitiva, muchísimos años.

Yo tengo a la vista las declaraciones que efectuó ante esta Comisión el señor López de Coca la pasada semana. No sé si las conoce usted. En todo caso, voy a recordar en mi intervención cosas que declaraba el señor López de Coca y que usted me podrá confirmar o no.

Me gustaría comenzar diciendo que en estos momentos usted está actuando en representación de Colisur. Por los datos que usted ha declarado, Colisur tiene dos socios, que son Campillos de la Torre y Valzorales. Estos son los dos socios de Colisur.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Los dos socios que constituyeron Colisur, según la escritura de constitución.

El señor **PERALTA ORTEGA**: El señor López de Coca reconoció que su hijo Ismael y su cuñada, Adela Obdulia López Sancho, son socios de una sociedad limitada que se llama Valzorales y han cobrado subvenciones millonarias por el cultivo del lino. El señor López de Coca reconoció que esto era así. ¿Le consta a usted este dato, que un hijo y una cuñada del señor López de Coca eran socios de Valzorales?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Le consta a usted si familiares del señor López de Coca eran socios también de Campillos de la Torre?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En la constitución de la sociedad, sí. Me parece que estaba un hijo suyo que se llama Enrique.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Así pues, familiares del señor López de Coca, por lo que usted conoce, eran perceptores de subvenciones a través de tierras que explotaban mediante sociedades: Valzorales, Campillos de la Torre. ¿Le consta a usted también que esos mismos familiares u otros cobraban subvenciones directamente, por tierras que ellos explotaban personalmente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): He dicho antes que sí. Ellos explotaban tierras directamente.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Voy a recordar un dato. Voy a leer literalmente las declaraciones del señor López de Coca. Aunque no le vinculan, lo hago para su conocimiento. Decía: Le voy a decir el total de la cuantía que han cobrado entre los tres hijos míos. Las subvenciones totales cobradas en los seis años han sido unos 85 millones de pesetas, 86 millones de pesetas en los últimos seis años. El resultado económico de los 86 millones de pesetas son unos 47 millones de pesetas en seis años, lo que les ha llegado, y por supuesto han declarado en sus declaraciones de renta. Del orden de 47 a 50 millones de pesetas tres personas en los últimos cinco años del lino. Dinero que han invertido en la agramadora, que ha costado

unos 200 millones de pesetas y prácticamente todo está bajo avales del banco. El dinero que se ha conseguido se ha invertido en la agramadora. Esta agramadora es Colisur. Por tanto, parece claro que estos familiares del señor López de Coca tienen unos negocios relacionados con el lino y los beneficios que obtienen los invierten en una agramadora. ¿Es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo no digo que los beneficios totales que hayan obtenido los hayan invertido. Lo ha dicho el señor López de Coca.

El señor **PERALTA ORTEGA:** Pero, ¿le consta a usted que esto es más o menos así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Supongo que parte o todos los beneficios los habrán invertido ahí. Sí, es cierto.

El señor **PERALTA ORTEGA:** El señor López de Coca contestó a una pregunta que le hacían: Por cierto, las tierras en las que cultivan el lino sus hijos y su cuñada ¿son de propiedad o de arrendamiento? Y él contesta literalmente: En general, arrendamientos. Hubo al principio alguna en propiedad, pero en general son arrendamientos. ¿Le consta a usted que esto es así? Creo que lo ha respondido anteriormente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, ya lo he contestado.

El señor **PERALTA ORTEGA:** Le diré más, el señor López de Coca precisaba que son arrendamientos anuales o bianuales, arrendamientos que se renovaban cada cierto tiempo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo sé.

El señor **PERALTA ORTEGA:** ¿Le consta a usted que estos familiares del señor López de Coca eran proveedores de semilla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No.

El señor **PERALTA ORTEGA:** ¿No le consta a usted eso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo sé. Creo que no.

El señor **PERALTA ORTEGA:** Le recuerdo declaraciones del señor López de Coca y usted no tiene por qué saberlo. A lo mejor, diciéndoselo lo recuerda usted.

Le preguntan al señor López de Coca: Quería preguntarle si el negocio de sus hijos tiene que ver con el cultivo, con la producción y con la transformación. ¿O ellos también tienen algún negocio de semillas a través de estas

empresas? Y contestaba el señor López de Coca: Que yo sepa producen semilla, pero no como negocio, sino para facilitarla a los agricultores del arrendamiento, porque a veces se arrienda dando la semilla, los abonos, los insecticidas, etcétera. Es decir, para participar y para dar semillas, pero no como negocio. Parece que —por lo que declara el señor López de Coca— sus familiares también proveían de semilla.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Es posible que en el contrato de arrendamiento, entre otras cosas, se suministrara la semilla.

El señor **PERALTA ORTEGA:** Y esa parcela —por decirlo de alguna manera— de proveer de semilla, en esta campaña Colisur la ha empezado a cubrir también.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, señor.

El señor **PERALTA ORTEGA:** ¿Y es verdad que Colisur es una creación reciente, posterior al inicio del cultivo del lino por parte de los familiares del señor López de Coca? Creo que se constituye en octubre de 1997.

¿Tiene usted conocimiento de que hay un reglamento de la Unión Europea, de 8 de abril de 1997, por el que se establece la obligatoriedad de la existencia de un contrato de compra-venta y/o compromiso de transformación debidamente avalado para poder acceder a las ayudas? Reglamento comunitario, adoptado por la Comisión, que para poder acceder a las ayudas exigía un contrato de este tipo.

Esto se contiene en una respuesta que daba el director del gabinete de la ex ministra Loyola de Palacio, el 9 de julio de 1997, a un compareciente esta mañana, a don Fausto Sánchez Cano. Este señor había dirigido una carta a la ministra y al director del gabinete denunciando que, en su opinión, había cazaprimas en el sector del lino. Y el director del gabinete le contesta que concretamente las medidas que se han adoptado por la Comisión para combatir esa picaresca son, primero, el Reglamento de 8 de abril de 1997 de la Comisión por el que se establece la obligatoriedad de la existencia de un contrato de compra-venta y/o un compromiso de transformación debidamente avalado para poder acceder a las ayudas. ¿Tiene usted conocimiento de ese reglamento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Existe el contrato de transformación. Era obligatorio tener un contrato de transformación.

El señor **PERALTA ORTEGA:** La creación de Colisur, en octubre de 1997, ¿cree usted que podría guardar alguna relación con la existencia de este reglamento comunitario?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): La existencia de Colisur —insisto— está supeditada fundamentalmente a un estudio que se hace sobre la necesidad que hay en el sector

y porque viendo las posibilidades que hay, las 14 ó 15.000 hectáreas de la provincia, lógicamente nosotros podíamos transformarla.

Tienen que pasar por una transformadora, es cierto, pero es necesario que todo agricultor haga la transformación. Lo que hacemos, desde un punto de vista empresarial, es acercar la transformadora al agricultor.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Señor Muñoz, voy a ser relativamente breve. Familiares del señor López de Coca cultivan lino, obtienen ayudas, incluso arriendan tierras para dedicarse a ese cultivo. En abril de 1997 surge un reglamento comunitario que les impone la obligatoriedad de un contrato de transformación; en octubre de 1997, sociedades ligadas a la familia del señor López de Coca crean una transformadora, Colisur, y esta transformadora posteriormente asume incluso las funciones de proveer de semillas. Estando, como estaba, el señor López de Coca en un puesto importante de la Administración española, como era la presidencia del FEGA, teniendo contacto, por tanto, con los ámbitos políticos en los que se tomaban decisiones en relación con la política agrícola, ¿cree usted que no hay ninguna interferencia entre esos ámbitos y las actividades privadas que llevan a cabo sus familiares?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Mi creencia es que no.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Su creencia es que no hay ninguna relación. Ninguna pregunta más.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Tiene la palabra el señor Santiso.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Doy las gracias al compareciente por su presencia aquí y pido disculpas por mi ausencia momentánea por otras obligaciones parlamentarias en otra Comisión para votar. He seguido en parte las primeras preguntas, y le pido disculpas si reitero en algún momento alguna cuestión.

Si no he entendido mal, Colisur 2000, S. L. tiene una capacidad de transformar 5.000 hectáreas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Tiene capacidad para 8.000 hectáreas, es decir, la autorización que la Junta de Comunidades nos da el 24 de noviembre de 1998 es para 8.000 toneladas, que equivalían, puesto que se solicitaban 1.000 kilos por hectárea de mínimo producido, a unas 8.000 hectáreas. Pero son 8.000 toneladas lo que nos ha autorizado la Junta de Comunidades.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: En la única campaña en la que hasta ahora han transformado, ¿cuáles fueron las cantidades transformadas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo le comentaba antes que nosotros contratamos y presentamos en la Delegación de Agricultura por 6.124 toneladas aproximadamente, de

las cuales hemos expedido certificados por unas 5.000, porque hubo unas 1.200 hectáreas para las que los agricultores que ya tenían contrato con nosotros no nos han llevado la paja, por alguna razón —a lo mejor la han llevado a otros sitios—, y nosotros, lógicamente, no hemos expedido el certificado. Por lo tanto, la transformación real que se iba a hacer era de 5 millones de kilos; 5.000 toneladas, aproximadamente.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Había cogido algunos datos, pero tenía dudas, por eso quería confirmarlo. Según esto, deduzco —en todo caso, me corrige— que ustedes vienen a cobrar unas 20.000 pesetas por hectárea a la empresa que les suministra. ¿Cuánto le cobran al productor?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Diez pesetas es lo que se suele cobrar. Es un acuerdo que se tomó en la interprofesional. Hay unos contratos de 10, otros de un poco más en función de la calidad y de la dificultad.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Pero 10 pesetas, ¿por qué?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): De transformación.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Lo que, traducido a lo que produce una hectárea, y si tomamos como referencia los 1.000 kilos...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Diez serían diez mil pesetas.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿Pero no es verdad que anteriormente otras empresas estaban cobrando entre 15.000 y 20.000 por hectárea? Aunque en aquel momento es verdad que el rendimiento medio parece ser que estaba en los 500 kilos, si lo traducimos, ¿no estaba en 15.000 ó 20.000 pesetas, y quizá por eso ustedes ven una oportunidad de bajar los precios también en la transformación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, esa no es la razón fundamental. La razón fundamental, como decía, es que vemos que hay una posibilidad de mercado, que hay un mercado de futuro, que si se ha asentado el cultivo en otros países nosotros no podemos ser menos, y entonces creamos una infraestructura de transformación. Tenemos que dar salida al producto, pero estamos en el primer año. Creemos firmemente en que esto puede seguir adelante. Esa es la razón por lo cual nosotros cobramos 10 pesetas, insisto, variables. Es posible que antes se cobrase más por otra agramadora, pero no lo sé, porque nosotros llevamos un año de actividad. Es posible que otras agramadoras cobrasen más, pero no le puedo decir con exactitud si era más o menos.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Le digo esto porque el anterior compareciente, si no he entendido mal, cobraba 20.000. Esto quiere decir que los datos de facturación estarían en la última campaña en aproximadamente 50 millones de pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Más o menos, quizá un poco más.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿Usted es también administrador, o lo fue, de Campillos de la Torre?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Conoce que Campillos de la Torre, en 1998, por los datos que yo tengo, lleva a transformar a Colino unos 134.930 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No se lo puedo decir con exactitud. Debe ser esa la cifra, pero no tengo el dato.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Como usted es administrador de Campillos de la Torre y tiene relaciones comerciales con Colino, conocería que el señor Gonzalo Ruiz de Paz era socio de esa empresa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿Era socio de Colino? Sí era socio de Colino. Según yo tenía entendido, era una empresa familiar en la que estaba Gonzalo Ruiz.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Y usted sabía también o tendría referencias de que el señor Carlos Moro, delegado del Gobierno, transformaba su lino en esta misma empresa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, eso sí que no lo sé. No tengo conocimiento ninguno de si don Carlos Moro transformaba o cultivaba. A don Carlos Moro le conozco porque es el delegado del Gobierno, pero no sé de sus actividades ni tengo conocimiento de nada.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Usted atribuye por tanto a la casualidad el hecho de que los familiares del señor López de Coca, del señor Gonzalo Ruiz Paz y del señor Moro coincidieran en llevar a la misma empresa a transformar su lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No le puedo decir si es causalidad o no. Es verdad que la agramadora más cercana que tenía Ciudad Real es la de Gonzalo Ruiz.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: De las cantidades de lino que ustedes han transformado en esta campaña, ¿qué porcentaje aproximado podría corresponder a produc-

tores, bien vía empresas o individuales, ligados al capital social de Colisur?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No se lo puedo decir porque no tengo datos.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Pero sí sabrá decirme, al ser usted también administrador, qué cantidad de lino llevó Campillos de la Torre a transformar a Colisur.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Si le digo la verdad, no lo sé. Posiblemente fueran 80.000 kilos o algo así, pero le hablo por aproximación. Serían 80.000 u 82.000 kilos, equivalentes a 78 u 80 hectáreas.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Le pediría una valoración genérica, como no podía ser de otra manera. Voy a ponerle un supuesto. Una hectárea tiene una subvención aproximada de 116.000 ó 115.000 pesetas por hectárea en este momento, con unos rendimientos que usted reconoce para este año —los que marca la normativa comunitaria— en torno a 1.000 kilos por hectárea. De producto final, después de transformado, se transforman, si mis datos son correctos, aproximadamente 100 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿El rendimiento en estopa equivale al 10 por ciento? **(El señor Presidente ocupa la Presidencia.)**

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Si introducimos al principio del proceso dentro de la agramadora los mil kilos que aproximadamente produce una hectárea, el producto aprovechable...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Nosotros tenemos un rendimiento del 12 y pico por ciento; es el rendimiento que obtenemos nosotros. Pero puede estar en un 8 por ciento y en algunos momentos, con partidas muy buenas, puede estar en el 20. Puede ser perfectamente. Nosotros hemos obtenido una media del 12 y pico por ciento.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: En todo caso, estaríamos hablando, en el mejor de los casos, de 120 ó 130 kilos de producto.

¿Usted sabe entre qué precios oscila el kilo en el mercado del producto terminado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): La verdad es que el precio es bastante barato. En principio se estimaba que podrían ser unas 40 ó 45 pesetas para Papelera, pero luego Papelera es muy exigente a la hora de pedir lino y la oferta va siendo cada vez mayor. Entonces, hay para otros sectores, pero no llega a ese precio. El precio es menor.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿Usted tiene conocimiento, puesto que además tiene relación con empresas a

su vez productoras, de cantidades que se hayan vendido y a qué precios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No le puedo decir, porque en ese aspecto no hemos entrado. Tampoco la confianza de empresa es demasiado importante ni los clientes son demasiados, y si nos decimos quiénes son nuestros clientes, entramos en una competencia. Pero se han vendido y se ha hecho a distintos precios. Lo que pasa es que yo no le puedo decir a usted qué cantidad han vendido y a qué precios.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Los datos que tenemos es que el mercado oscila desde las seis o siete pesetas hasta —hipótesis tampoco confirmada por que se haya producido una venta real— las 26 ó 27 pesetas.

Pero voy a aceptar incluso que las papeleras pudieran comprar a 45 pesetas. En este mismo ejemplo que pongo supondría que si se obtuvieran cien kilos de estopa el producto final valdría 4.500 pesetas encontrando un comprador estupendo. El hecho de que un producto entre en transformación es lo que genera una ayuda global de 115.000 pesetas, de la cual hay que deducir todos los costes de producción. Otros productos transformados suelen tener mayor valor añadido, pero en este caso casi se produce lo contrario, el único valor añadido real es el paso por la transformadora porque, en el mejor de los casos, valdría 4.500 pesetas un fardo de cien kilos, y solamente el transporte tendría un coste importante. ¿Dónde ve usted el negocio de futuro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): El negocio de futuro no se puede basar sólo en la venta de la estopa. Lo que pasa es que la siembra del lino lleva consigo dos cosas más importantes: la subvención, evidentemente, y después la semilla obtenida. La semilla obtenida tiene un precio entre 30 ó 40 pesetas. Cada vez se va cultivando mejor. Yo comentaba esto con el delegado de la Junta de Comunidades en Ciudad Real, señor Salinas, que estuvo de director general en la Junta de Comunidades; él conoció el inicio de lo que era el lino y me comentaba cómo iba cambiando el sector. Además, veía con agrado el esfuerzo que nosotros habíamos hecho, porque en algún momento decía que cuando venían las inspecciones de otros sitios siempre ponían algún pero, y estaba deseando que llamasen ahora para venir a ver una instalación que nosotros creemos modélica, pero que él nos decía que estaba bien.

¿En dónde está el beneficio de futuro? En buscarle un mayor precio, sin lugar a dudas, sacar una mayor producción de grano, sacar una mayor producción de estopa, aunque no cabe duda que eso es un precio compensatorio, lo mismo que otros productos en el campo tienen también otro precio compensatorio; es decir, no solamente el lino lo tiene, pero no por más estopa que se saque o por más producto que se obtenga se tiene mayor beneficio. Sin lugar a dudas que no.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Si ustedes tuvieran tan claro el futuro del lino no trabajarían a maquila. Preci-

samente las transformadoras son el componente de más alta tecnología, si se puede llamar así, dentro del proceso, ya que el resto es lo clásico de la siembra, etcétera. Sin embargo, como ustedes son conscientes de que en este momento no hay mercado atractivo para eso, el negocio para la transformadora está en asegurar la rentabilidad de esa planta transformadora cobrando un precio con un margen lógico y legal de ganancia dentro del proceso de transformación, pero, en mi opinión, hasta tal punto no tiene salida el lino que se lo devuelven otra vez al productor y que él haga lo que pueda.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Eso es así porque el propietario de la estopa es el agricultor. Ya hemos dicho que antes estábamos haciendo gestiones por cuenta del agricultor para tratar de vender esa estopa. Se han hecho múltiples gestiones; en el poco tiempo que nosotros llevamos funcionando hemos tenido contacto con seis u ocho clientes de distintas actividades. Concretamente, a los representantes de la papelera Celesa, cuando estuvieron visitándonos, les agradó muchísimo la estopa que se estaba sacando, lo que pasa es que al tratarla ellos veían que tenía un componente de fibra de plástico, como consecuencia de que las pacas se ataban con hilo de plástico, pero ellos estaban interesados en comprarnos la producción que obtuviésemos; de hecho, están comprando y yo creo que están comprando aquí en España, creo que hay alguna agramadora o transformadora que les está vendiendo y, por otra parte, están importando. El sector textil en España está haciendo aplicaciones nuevas. El viernes hablaba con un señor de Crevillente que va a empezar a tratar con algodón para alfombras y se está hablando en cordelería, en zapatería, en automoción. Eso se está haciendo ya porque desde el punto de vista del reciclaje es mucho más fácil, ya que no se utiliza tanto plástico. Realmente, se están buscando aplicaciones, se tendrán que buscar necesariamente y, al haber más demanda, el precio será más justo. Ahora, sin lugar a dudas, hay bastante oferta y comentábamos que eso está ocurriendo también en Francia y está ocurriendo en Bélgica. Los contratos que se tienen de automoción se están haciendo en Francia, me parece que se ha hecho algo con Renault y con Mercedes, pero es un mercado incipiente, hay una demanda incipiente, que si cuajara indudablemente sería importantísimo. También se está llevando bastante como aislante para construcción. En España no, pero en los países nórdicos ya se está haciendo esto. Quizá empezaremos a utilizar la fibra de lino y de cáñamo como aislante en viviendas, puede ser, pero todo está por hacerse.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Sí, pero me sigue sorprendiendo una cosa, que todo eso son hipótesis deseables y de futuro, pero ustedes han tratado 5.000 kilos de esos productores, algunos de los cuales son parte de la empresa, y ¿cuántos conoce usted que hayan vendido y a quién?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Se han vendido 130.000 kilos de producto terminado. No tengo aquí el detalle, pero sí sé que el número de kilos eran 130.000, ya

que tengo el detalle del último parte que se dio a la Delegación de Agricultura, en donde consta; exactamente 130.920 kilos es lo que figura en el parte que se ha dado por venta de producto. Realmente no es mucho, porque se habían producido 530.000, pero algo sí se había hecho. Insisto, estamos intentando darle salida.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿De esos 130.000 kilos, podría citarme alguno de los destinos más significativos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Se han llevado para distintas cosas. Ahora mismo no le puedo decir la cantidad, pero hay una empresa de Murcia, que creo que se llama Sungro, que se ha llevado 40.000 kilos aproximadamente para mezcla con algodón.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿A qué precio aproximadamente el kilo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No se había cerrado el precio, estaba abierto en 15 pesetas, dependiendo de la calidad y rendimientos, porque, lógicamente, ellos tienen que realizar un proceso industrial. El proceso de agramado que nosotros hacemos es el primero, y no sale excesivamente limpio, lleva paja todavía y es necesario hacer un peinado de la fibra, es decir, a continuación hay un proceso industrial para meterlo en combinación con algodones u otros tejidos.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Lógicamente, no tiene por qué haberlo calculado. ¿Tiene usted idea aproximadamente de cuánto cuesta llevar 40.000 kilos de lino desde esta zona hasta Murcia?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Entre seis y siete pesetas kilo.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: O sea, que de las cinco pesetas de entrada, ya hay seis o siete que se van en transporte.

Para terminar, ¿la maquinaria que ustedes tienen está preparada para poder tratar lino de fibra larga?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No. Nosotros, en principio, cuando compramos, lo hacemos para fibra corta, porque el 99 por ciento del lino que se produce en España es de fibra corta. Se produce por fibra corta como consecuencia de que se hace con barra de corte, y la fibra larga se obtiene del arrancado. En España, que yo sepa, debe haber una o dos máquinas arrancadoras, que harán a lo mejor 100 ó 200 hectáreas en todo el país. Es decir, el 99 por ciento del lino que se produce en España se produce en fibra corta, porque se hace con barra de corte, se hace con máquina cosechadora ordinaria bien con la máquina ordinaria, bien poniéndole un corte especial para cortar el lino, porque ofrece más resistencia y tiene que llevar un corte especial.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Me imagino que usted habrá investigado lo que ocurre con el lino en Holanda o en otros países que se dedican especialmente a ello, como Francia; me estoy refiriendo a la fibra larga y al lino textil, en definitiva. Si lo conoce —yo no lo conozco—, ¿qué precio traducido en pesetas podría tener la estopa de fibra larga como producto final en esos países?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo conozco, pero sí es mayor.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: No hay más preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Finalmente, tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular, señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Una información distribuida por una agencia de prensa el día 26 decía lo siguiente: Mañana comparecerá ante la Comisión de investigación que analiza la política desarrollada mediante ayudas comunitarias al cultivo del lino el representante legal de la industria transformadora Colisur 2000, Antonio Muñoz Martínez, y cuyo propietario es el ex director general del Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA), Nicolás López de Coca.

¿Qué le parece este tipo de información?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Me parece lamentable, porque están jugando con todos los que componemos esta sociedad. Habrá que decir que es una desgracia tener como conocido a Nicolás López de Coca o como socios a sus hijos. Es lamentable, porque don Nicolás López de Coca no tiene nada en absoluto que ver con Colisur. Me parece lamentable que estén diciendo todavía que es propiedad de don Nicolás López de Coca.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por recordar la composición del capital, el 25 por ciento es de los hijos del señor Coca.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Así es.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Le consta qué profesión tienen?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Los hijos de don Nicolás son ingenieros agrónomos. Tiene tres hijos. Enrique es ingeniero agrónomo, Ismael, ingeniero industrial y Elena, ingeniero agrónomo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Cuando se constituye Campillo (le han hecho preguntas al respecto, entre otras cosas porque se ha imputado a los familiares del señor López de Coca toda la producción de lino realizada por Campillo), ¿puede ser preciso y decimos exactamente

en qué ejercicio pudieron estar los hijos del señor López de Coca en la sociedad Campillo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Creo que en el período de apertura, en el primer año, que pudo ser en 1994.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿A partir de esa fecha dejaron de estar?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entonces no se les puede imputar ningún rendimiento relacionado con Campillo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Evidentemente que no.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted en 1993 se reunió —amigo que es, por cierto— con don Nicolás López de Coca y soñaban con crear una trama para cuando el señor López de Coca fuera presidente del FEAGA a efectos de, con la información privilegiada que obtuviera el señor López de Coca en Bruselas en 1998, poder empezar una actividad del lino, beneficiándose de la información privilegiada y enriqueciéndose con las subvenciones comunitarias?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Es imposible. Yo no me reuní en aquella época con el señor López de Coca para este menester.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Porque usted es una parte esencial de la trama. No sé si se ha dado cuenta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, me estoy dando cuenta que, efectivamente, es así.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Si usted es el administrador único de una sociedad propiedad del señor López de Coca creada al amparo de esa información privilegiada, etcétera, usted forma parte de la trama.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Es absolutamente falso.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué le hizo convertirse en incendiario?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No entiendo cómo se pueden decir esas barbaridades.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Le voy a decir por qué se convirtió en incendiario. Un periódico de la máxima difusión nacional dice lo siguiente: En Colisur, que es la empresa que usted administra, los cálculos son

espectaculares. La empresa, que ha sufrido dos incendios, ha declarado que en el primero ardieron 800.000 kilos de lino y en el segundo varillas equivalentes a otros 2.700.000 kilos. Total, 3.500.000 kilos. Esa cantidad es el 70 por ciento de la mercancía supuestamente cosechada.

Esto está escrito el 24 de julio en un diario de difusión nacional que, según la OJD, es el de mayor difusión en España. La conclusión que saco es que usted es un incendiario, porque prácticamente toda la cosecha, el 70 por ciento nada menos, ha ardido y, por consiguiente, a ver si nos explica en esta Comisión por qué y para qué la incendiaron ustedes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Nosotros no la hemos incendiado, como es lógico. Antes explicábamos que nada nos llevamos prendiendo fuego al lino. Nosotros cobramos por transformar la paja. Si la paja no se transforma, no se puede cobrar y se produce un perjuicio importante. El que causemos ese daño a los agricultores puede suponer que tampoco nos la lleven en años sucesivos por desconfianza, porque pensarán que también la vamos a incendiar. Jamás nos podemos llevar por interés económico nada ni podemos hacer nada diciendo que se ha prendido fuego. En primer lugar, porque no es de recibo moralmente y, en segundo lugar, con esas cifras que usted decía de 3.500.000 kilos es imposible. Han sido 330.000 kilos de estopa.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Para entendernos, la estopa es la fibra ya tratada del lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Efectivamente. Y 800.000 kilos aproximadamente de varillas de lino. Es decir, de la varilla del lino han sido setecientos ochenta y tantos mil, y de estopa, que es la fibra obtenida del lino, 330.000.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted sabía que la familia del señor López de Coca controla 2.000 hectáreas de cultivo del lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No lo sé y, además, por lo que conozco, no es cierto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Puede darnos una cifra que se aproxime a lo que según usted es la realidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Unas 300 hectáreas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ha dicho que para la aprobación por la Junta de Castilla-La Mancha de la transformadora que ustedes han promovido hicieron un proyecto técnico. Supongo que habrá algún estudio económico.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Había alguna previsión de beneficios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, lógicamente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué beneficios, después de impuestos, se puede obtener? Si es una información confidencial, no conteste.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No es que sea confidencial, es que no la tengo ahora mismo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Díganos más o menos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Quince millones de pesetas, diez millones, catorce, al año, después de impuestos, de la transformadora, de Colisur.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sin embargo, ¿le parece un beneficio muy atractivo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Es un beneficio normal, para el capital invertido. Estaríamos hablando de un diez por ciento aproximadamente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Y hemos descontado las amortizaciones y el pago de los créditos. Al final, el beneficio serían unos catorce millones. Y de esta cantidad, ¿le correspondería a la familia del señor Coca un 25 por ciento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí, serían 3,5 millones de pesetas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: La verdad es que ustedes son unos auténticos genios, porque organizar desde 1993 una trama para que, con la ayuda privilegiada de la Unión Europea, la familia del señor López de Coca se lleve, una vez que consiguiera ser alto cargo, tres millones y medio de pesetas, me parece un negocio verdaderamente espléndido. No sé si comparte usted esta apreciación.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En la misma clave de humor, he de decirle que no se puede pensar en crear una trama para poder obtener tres millones y medio de pesetas. No entra en nuestros cálculos, porque no existe tal trama.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Antes le han preguntado sobre las subvenciones que declaraba el señor López de Coca que sus hijos habían recibido. Él hablaba de unos 80 millones haciendo los cálculos exactos, porque no se le puede imputar lo de Campillo ni otras cosas que son inciertas, sino simplemente lo que figura en los datos oficiales y, además, no se le puede imputar lo que correspon-

de a terceras personas que puedan ser socios de las empresas en las que pudieran estar los hijos del señor López de Coca. Tengo la percepción de que estamos ante una cantidad que no rebasa los 70 millones de pesetas desde 1994 hasta 1998, es decir, cinco años, lo cual me lleva a pensar que los familiares de López de Coca han obtenido un beneficio de unos quince millones por ejercicio brutos, porque hay que descontar el importe de los gastos de cultivo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Así es.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Supongamos que la cifra de 70.000 pesetas es exagerada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): ¿Estamos hablando de 70.000 pesetas de coste? Pues por ahí, por ahí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso significa que quedaría el 40 por ciento de la subvención. Es decir, estamos hablando de seis millones de pesetas al año.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pues por seis millones de pesetas al año de un cultivo que empieza en 1993, a los que habría que sumar los tres millones y medio del beneficio de esta empresa de transformación que empieza a funcionar en 1998, el señor López de Coca ha puesto a disposición de todos sus hijos una información privilegiada que le ha permitido enriquecerse de esa manera. Es que ha podido llegar a ganar la cantidad de seis millones de pesetas al año. Esto es un verdadero escándalo. Señor presidente, ya sé que me mira usted asombrado, pero es que estoy convencido de que aquí vamos a salir todos dispuestos a llamar al señor López de Coca para que nos enseñe cómo se hace esta bicoca, y nunca mejor expresada la cuestión. Porque, de verdad, después de llevar aquí tantos días encerrado con este verdadero escándalo al que estamos asistiendo, lleno de incendiarios, de gente que hace tramas, de gente que utiliza información privilegiada, que se corrompe para llegar a alcanzar seis millones de pesetas al año de beneficio, me parece absolutamente intolerable. Por tanto, voy a empezar a tomar nota para ver cómo podríamos hacer esto, y al señor López de Coca hay que darle un premio, porque con tal escandaloso enriquecimiento de seis millones de pesetas al año para sus hijos habría que decirle que es —y voy a decir una palabra y perdóneme, señor presidente— un auténtico gilipollas. ¿Por qué? Que haya tenido que dimitir de su cargo de presidente del FEGA porque sus hijos han cobrado seis millones de pesetas al año en subvenciones del lino de beneficio neto presunto, más tres millones y medio de pesetas de beneficio presunto para cuando se cierre el primer ejercicio de la empresa de transformación, me parece que es tremendo; que haya dimitido por eso me parece verdaderamente tremendo, y lo que me parece más tremendo es que encima tenga que pasar por la vergüenza pública de ser considerado como incendiario, como persona que está realizando

actuaciones verdaderamente corruptas, de haber utilizado su cargo al servicio de sus propios intereses, de haber poco menos que organizado una trama en el coto —como se ha dicho alguna vez— de caza del señor Bono; verdaderamente me parece asombroso. Y lo que me parece asombroso, señor presidente, es que sigamos aquí perdiendo el tiempo.

El señor **PRESIDENTE**: Le quiero hacer una observación. Esta Presidencia ha entendido el calificativo que ha dado al señor López de Coca como una referencia retórica basada en el recurso oratorio de la ironía, para que no pueda prejuzgarse que se faltaba al respeto a una persona ausente que merece en su ausencia, como compareciente que ha sido, el apoyo y el respaldo cautelar de esta Presidencia.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Efectivamente, era una referencia retórica para que se entendiera con toda claridad la magnitud del despropósito al que estamos asistiendo.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El despropósito, señor presidente, es hacernos comulgar con ruedas de molino, defendiendo teorías tan peregrinas como que si un año gano como uno y al año siguiente gano como dos y al tercero como ocho, he ganado algo más de tres por año. No, no es esa la cuestión. La cuestión es que se inicia con unas cantidades y esas cantidades van *in crescendo*; y hubieran ido mucho más *in crescendo* si no hubiera saltado este escándalo. Usted tiene unos datos y yo tengo otros, pero eso es bien fácil. Nada más hay que ver las subvenciones, lo que ha cultivado la familia López de Coca en su conjunto cada año y aplicarle la subvención. Los datos que estamos manejando son datos públicos. El conjunto de los familiares del señor López de Coca ha tenido una subvención de 286.585.328 pesetas en Castilla-La Mancha en las últimas campañas, y 30.206.057 pesetas en Extremadura, lo que totaliza 316.206.385 pesetas. Esos son los datos que constan oficialmente.

En cuanto a intentar desvirtuar una cuestión que es pública y documentada, algún portavoz sabrá lo que quiere hacer con ello, el confusionismo que quiere sembrar y si se quiere servir a la verdad o a otras cosas.

Me ahorro leerle que en 1995-1996 cultivó 17 hectáreas, 72 en la campaña siguiente y en ésta última 82,42. En conjunto, ha percibido 28.468.624 pesetas en subvenciones. ¿Es correcto o incorrecto lo que digo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Puede ser, no tengo el dato concreto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Todo en propiedad suya o arrendó parte?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Parte en propiedad y parte arrendado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Cuando uno arrienda una tierra, ¿lo hace porque es bueno o mal negocio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Yo he arrendado tierras este año, como usted dice, y el negocio ha sido ruinoso. En la agricultura no todos los años son iguales. Este año, el cultivo del lino me va a costar dinero por la sequía.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Este año todavía no ha acabado la campaña.

En años anteriores, usted ha arrendado tierras.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Este año ha terminado la campaña y es ruinoso, se lo puedo garantizar, pero no para mí, para todos los agricultores de la provincia de Ciudad Real y quizá de Castilla-La Mancha.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Desde cuándo arrienda usted tierras? ¿Arrendó tierras en el 1996-1997?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Puede ser.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y las arrendó porque consideró que ganaba más dinero y no eran suficientes sus tierras.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Si es natural. Tengo una actividad para poder ganar dinero con ella y con mi trabajo, no lo voy a hacer para perder. Arriendo porque creo que puedo ganar algún dinero.

La inversión que se hace en el cultivo del lino es muy costosa y, además, se cobra al año y medio de hecha la inversión. Primero, se ha hecho el gasto sin saber realmente cuál va a ser el precio que va a marcar Bruselas; se ha sembrado de antemano y no se sabe cuánto se va a cobrar. Segundo, tiene que venir un año bueno porque, si viene malo, le aseguro que se pierde dinero.

Indudablemente que la actividad que uno tiene es para ganar dinero, no va a ponerse uno a cultivar para perder.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La lógica nos dice que si usted arrienda tierras en la campaña 1996-1997, si continúa arrendándolas en 1997-1998, es porque tiene beneficio, si no, sería un empresario atípico al que le encanta perder dinero voluntariamente. No conozco a ningún empresario al que le encante perder dinero voluntariamente. Luego usted ganaba dinero arrendando las tierras, y esto es negocio. Es negocio por una razón: si uno hace negocio arrendando tierras, si las tiene en propiedad con mayor motivo. Estamos hablando de un buen negocio, no de un negocio pésimo para adjetivar con no sé qué calificativos irónicos al que lo hace; un negocio de gente inteligente, de gente viva; me voy a quedar en gente viva y, además no lo voy a poner entre comillas, que podría tener la tentación de ponerlo entre comillas. **(El señor Madero Jarabo: Los muertos no hacen negocio.)**

Hay una cuestión que no deja de ser extraña. Usted, en su actividad como empresario nos lo ha explicado muy bien y desde su óptica como transformador está clara. Yo no quiero tener el compromiso de tener una mercancía transformada porque en el mercado lo tengo complicado. Ahora bien, usted es un veterano cultivador de lino; comienza en 1995-96 y continúa en 1996-97 y en 1997-98. En esos años usted ha ido maquilando su lino, transformándolo y llevándoselo, me imagino, a algún almacén de su propiedad; ubicándolo en algún lado. Y también me imagino que como consecuencia de ello lo habrá vendido a alguien. A mí me gustaría saber a quién se lo ha vendido. ¿Todos los años lo ha vendido? ¿A quién se lo ha vendido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): No, no lo hemos vendido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No lo ha vendido ningún año. O sea, que queda claro que usted lo ha transformado pero no lo ha vendido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No lo ha vendido. No hay más preguntas.

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

Sin más peticiones de palabra vamos a proceder a despedir al representante legal de Colisur 2000, don Antonio Muñoz Martínez, agradeciéndole esta Presidencia su colaboración informativa con esta Comisión y rogándole disculpe cualquier molestia que se le haya producido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLISUR 2000, S. L.** (Muñoz Martínez): En absoluto.

El señor **PRESIDENTE**: En cualquier caso, le reitero nuestra gratitud por el sometimiento a las normas de esta Comisión. (**Pausa.**)

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A. (ROJO ROJO).** (Número de expediente 219/000480.)

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, tenemos en esta Comisión al representante legal de la empresa Celitex, S. A., don Manuel Rojo Rojo, que comparece acompañado de asistencia de asesoramiento, que ha solicitado por la vía reglamentaria a la Presidencia de esta Comisión y, al amparo de la ley orgánica que nos regula, se ha accedido a la misma.

Pasamos al turno de intervenciones de los señores diputados, comenzando por el portavoz del Grupo Socialista, señor Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En primer lugar, quiero agradecer su presencia ante esta Comisión. Sin más

preámbulo, paso a preguntarle: ¿cómo se inicia su actividad en relación con el lino en la empresa que usted representa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nosotros nos iniciamos en el año 1994 vendiendo una pequeña cantidad de semilla, que era el inicio de cualquier actividad, porque los clientes lo pedían, intentamos buscarla y se la trajimos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Quién forma parte del accionariado de su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nuestra empresa pertenece a otra empresa que se llama Grupo Agrosa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántos socios son?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Grupo Agrosa es una empresa familiar constituida por dos hermanos y la familia y nadie más, no hay más accionistas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Además de la transformación, ¿qué otra actividad empresarial o comercial en relación con el lino desarrolla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Dentro de la actividad relacionada con el lino, estamos intentando darle una viabilidad y un aprovechamiento total. En nuestras instalaciones hemos montado una pequeña fábrica de subproductos para aprovechar la paja del lino, estamos montando una empacadora para aprovechar parte de esa paja, sustituyendo a cama de caballos —digo la pajilla no la fibra— y estamos montando también una extractora de aceite de linaza con el fin de que el grano se aproveche e incluso desarrollar el lino oleaginoso que es un complemento importante, que no se habla nunca de él. Lo estamos haciendo para integrar todo el aprovechamiento de los productos que hay ahí, independientemente de la transformación del lino básica, de fibra corta, que es lo que se está haciendo ahora, y estamos montando un proyecto que está aprobado con una línea de fibra larga para intentar darle una vida más de futuro y de más calidad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Su empresa facilita al agricultor la semilla de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿La proporción de densidad normal cuál es?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Mínimo 100 kilos. Donde la tierra lo permite, se aconseja a todo el mundo echarle un poquito

más, porque si no no saldría muy bien. Normalmente 100 ó 120 kilos es lo razonable.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Su empresa orienta y asesora al cultivador de lino en la relación contractual que mantiene con ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Inicialmente participamos y gestionamos la constitución de una cooperativa que se llamaba Linos de Castilla-La Mancha, que es la que empezó en Guadalajara a nivel relativamente modesto, y digo modesto porque se inició con 11 agricultores, luego pasó a 66, ha estado sembrando desde 837 hectáreas a las actuales 682, y con esas 682 están en torno a los 40 agricultores.

Asimismo hemos participado con todas las asociaciones agrarias, con Asaja en Soria, que es la primera que se hizo, hemos estado con UPA Valladolid, en Toledo también, en Galicia en la feria de Tecnova, tenemos una colaboración con la Junta de Galicia, estamos haciendo unos ensayos de arrancado con UPA en unas cooperativas que existen en Ávila. Hemos editado bastantes catálogos —que están a su disposición por si los quieren ver—; hemos colaborado con Fertiberia en lanzar un abono específico para el lino que lleve cinc, porque es una carencia que suele tener y que le paraliza su desarrollo; con Aragonesas, por ejemplo, llevamos cinco años haciendo investigaciones y ensayos para poder sacar herbicidas, que es un handicap muy importante en el cultivo del lino, porque la fibra que pueda salir si hay malas hierbas o cardos se la comen toda. De todas maneras, para que una fibra un día pueda llegar a tener una cierta calidad tiene que estar exenta de hierbas. Si ustedes quieren verlos, tenemos aquí información de varios tipos. Tenemos fotografías de las jornadas que se han hecho en Soria, en Zaragoza y en distintos sitios de España.

También estamos haciendo investigaciones con la Universidad de Madrid, con la escuela de maquinaria agrícola, para desarrollar maquinarias tanto de planta como de campo. Hemos desarrollado una cosechadora, de las que les podemos enseñar fotografías, que arranca y decapsula, pensando en la fibra larga, claro, no en lo de hoy. Lo que se está haciendo hoy tiene una presencia muy limitada, pero creemos en el futuro. Tenemos un convenio con la Universidad de Salamanca, de donde nos ha venido una becaria especialista en calidad de fibras, para estudiar las posibilidades de la calidad de la fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Veo que la parte de investigación más desarrollo la cuidan ustedes de una manera muy especial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nosotros pensamos que en España estamos todavía en pañales en un cultivo en el que en otros países de Europa llevan cien años. Llevamos cuatro años y somos todavía niños de pecho. El lino tiene muchas posibilidades en Europa y aquí imagino que un día determinado, sembrándolo en zonas apropiadas, con cultivos apropiados y con maquinaria apropiada se puede dar lo mismo que se les da a ellos. No lo hemos sabido ni podido hacer hasta ahora, porque con cuatro años no es suficiente.

Lo que sí le digo, ampliando un poco las posibilidades, es que el residual del lino, la pajilla, que hasta ahora era un problema eliminarla, tiene que tener un valor, puesto que es el 70 o el 80 por ciento del volumen total. Hemos hecho análisis de calidad alimentaria con purina y tenemos ahí los ensayos de esos análisis. Hemos traído una muestra del producto hecho ya, que estamos empleando para alimentación animal. Eso, mezclado con un bagazo de cerveza, por ejemplo, sale con un 17 por ciento de proteína y es muy digestible. Digamos que si eso se revaloriza en ese sentido, es un 70 o un 80 por ciento que tiene la virtud de no complicar y no dar molestias en el ambiente o en cualquier zona donde se pueda ubicar, porque eso es difícil de quemar, porque se te viene encima Medio Ambiente; es difícil de eliminar, porque si no se realizaría de otra forma. Repito, lo estamos utilizando para alimentación.

Hay otro camino para esa pajilla, que es la cama de caballos, que es muy interesante, puesto que absorbe tres veces más de humedad que una pajilla de cereal. También tiene la virtud de que, al estar cribado por las máquinas, no le quedan residuales y no se pega en el pelo del caballo. Teniendo en cuenta que hoy los caballos en general están cuidados por colectivos y tienen un gasto mayor, eso resulta muy interesante, puesto que tienen que quitar el residual cada tres días, lo que le permite menos gastos, y además y tiene un precio muy interesante en el mercado. Hay una empresa catalana que lo está desarrollando —ésta es la muestra, ya como sale—, éste es un producto nuestro y lo vamos a empezar a empaquetar. Lo que no gastemos para pienso queremos darle otra salida, si es posible, para cama de caballos. Bélgica, Holanda y Alemania están pagando un precio muy alto. El problema que teníamos es que el transporte de una pajilla, si no está bien prensada, es carísimo. Hemos conseguido ya una máquina empaquetadora, como si fuera para hacer chorizos, que los mete en la bolsa, lo que permite que un camión pueda llevar 20.000 kilos, lo que ya empieza a ser interesante.

Si esos productos secundarios los revalorizamos, empezamos a ver una salida, y vamos a intentar darle una salida en el futuro. Nosotros ahora tenemos tres productos. Esto es un análisis del pienso que sale de la mezcla, mitad bagazo y mitad pajilla de lino. Aquí se ven los residuales y ésta es la pajilla de lino, que tiene una calidad buena.

Si analizamos luego lo que se hace con las fibras —y ya que me está dando pie para que lo explique voy a intentar hacerlo— vemos que hasta ahora es un problema la salida de la fibra del lino, pero no es un problema de futuro, es un problema de presente. Quizá el problema más gordo es que el primer consumo que hay o que puede haber en España es para papelería. En la papelería se encuentra uno con el problema de que generalmente las pacas que se han hecho grandes las ha empacado el agricultor con rafia o con un hilo negro de plástico, que dicen que es muy perjudicial para la papelería. Aunque algunos no lo han hecho, porque empacan pacas pequeñas, es verdad que en algún caso se puede haber mezclado a la hora de transformarlo. Han llegado los señores de la papelería y han dicho, en cuanto ven un residual, que mientras no se haga una campaña y se elimine totalmente, tienen dudas a la hora de comprar ese producto. Ha habido problemas a la hora de quitar de en medio

las existencias. ¿Y qué estamos haciendo? Pues buscar otras alternativas.

Respecto a papeleras, nosotros tenemos relaciones con Celesa, que es una empresa española que está en Tarragona, con una empresa francesa, PDM, hemos hecho una pequeña venta a una empresa italiana y con Catensa, que es una empresa española que se ha asentado en Francia, curiosamente, por algún problema medioambiental en el lugar donde estaba asentada. Aquí tenemos un fax por el que nos facilitan la compra de un millón de kilos anuales. Nosotros les hemos mandado el 14 de junio la entrega de un producto que les voy a mostrar. Esto es lo que normalmente sale de una transformación básica partiendo de un enriado, si no, quedaría peor, y esta es la que queda una vez que está refinado y se le ha quitado el suplemento del 20 ó 30 por ciento de lo que le queda de pajilla, pero a pesar de todo, Catensa no pone problemas a que quede algún residual de fibra porque no le pasa nada, puesto que esto lo emplea para las piezas interiores de coche, para una especie de mullido que lleva detrás, encima del salpicadero, en la parte de los maleteros. Lo mezclan con un tipo de resinas y hacen la parte del salpicadero del interior o la parte posterior de los coches. Este producto que obtenemos refinado, dejándolo mucho más limpio, llega a 70 u 80 pesetas cada kilo. Ya no son las 35 teóricas de una papelería, sino que ya empieza a tener color, y no hay inconveniente en que pueda tener algún rastro de plástico bien en el atado o bien en los plásticos que se quedan del abonado y de otras cosas en el campo, que también están por ahí.

¿Cuál es el paso siguiente? Pues si esta fibra la mandáramos tal y como está enriada a alguna casa de las que tienen maquinaria montada para hacer peinado de fibra corta —que vamos a intentarlo— en Bélgica, normalmente, serviría, una vez que se peina y se deja limpio al cien por cien, para mezclar con algodón. Si este producto que está aquí, que puede servir perfectamente para los coches, se limpiara y se refinara para algodón, lo más probable es que valiera, vamos a poner, 150. No son cifras exactas, sino cifras teóricas de mercado. ¿Es posible montarlo? Pues si se enría en el campo en zonas donde se permite hacerlo, es interesante. Nosotros intentamos, en la medida en que nos es posible, que todo venga enriado, porque las salidas de la paja blanca son mucho más raras. La fibra del lino está en la parte exterior de la caña y la parte interior es madera. Cuando está blanca, sin hacer enriado, que es que, al pudrirse en el campo, se desprende la madera de la fibra, con la mano se mueve y suele caer bien, cuando está blanca, como digo, es muy difícil. Como ven aquí, está muy unida casi toda la paja interior a la fibra. Esto tiene una utilidad muy pobre. En Alemania lo están empleando para hacer una especie de aislante y cosas así, pero de tercer uso.

Hay otro atractivo —y luego iremos a la fibra larga— para utilizar parte de esa fibra blanca. Hay una empresa que nos ha pedido pruebas de unos productos, está trayendo ahora un sucedáneo parecido a esto de Alemania para echar en la última rodadura de las carreteras 2 ó 3 centímetros, por ejemplo, de tal manera que sea más absorbente, más elástico y al mismo tiempo más duradero, puesto que el lino tiene una resistencia al desgaste muy fuerte. Todo esto se refiere a los productos de fibra corta, que es lo que estamos haciendo ahora. La fibra larga, que es lo que en

Europa se considera bueno, como lo de Roberto Verino y la arruga es bella, sería ésta. Esto está peinado y sería una maravilla, pero pasa primero porque la planta tenga de 80 centímetros a 1 metro de largo. Actualmente se da en algunas zonas de Guadalajara, Arévalo y Galicia. En Galicia concretamente el año pasado se hizo una prueba de una hectárea, que arrancaron a mano; este año hay quince hectáreas y les hemos mandado una arrancadora pequeña de tractor, que hicimos aposta pensando en eso, y curiosamente no sirve porque están pensadas con una bomba hidráulica, y en nuestra zona 4.000 kilos ya es una producción buena, por muy bien que esté, pero allí estiman este año siete u ocho toneladas. Claro, con ese volumen, no vale. Hemos tenido la mala suerte de mandar otra, una arrancadora de las que utilizan en Bélgica, de la marca Unión, que la teníamos en Arévalo, y se le ha roto el palier, y esta semana la están arreglando. Allí tiene una altura bastante buena.

Tenemos un proyecto, apoyado por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y por el Ministerio de Industria, por los dos sitios, por el que pretendemos hacer lo mismo que hacen los europeos. Esperamos conseguirlo a través de un convenio con una cooperativa grande francesa, que nos va a mandar un técnico para el montaje final, para la puesta en marcha, para enseñarnos cómo se hace esa calidad. Una vez que se va transformando, lo difícil es al final, porque tiene que haber un técnico, que, según va saliendo, hace una especie de pasamanos, toca la elasticidad que tiene, y, según la textura y la elasticidad, la dejan en un montón o en otro. Van clasificándolas en montones, normalmente tienen cuatro apartados, para saber si es de primera, segunda, o tercera.

Esto es lo que pretendemos. ¿Qué hay que hacer? Sembrar en unas zonas más restringidas. Piensen que para una fibra larga con pocas hectáreas es suficiente; teniendo en cuenta que para que salga de un metro o metro veinte tiene que haber una producción mínima de 5.000 ó 6.000 kilos, el número de hectáreas para que una planta funcione es mucho menor. No hay que ir a grandes hectáreas, sino a más calidad. Eso para la fibra larga. La ventaja que puede tener en un momento determinado y el inconveniente al mismo tiempo es que hace falta gente muy técnica, un abonado muy cuidado, unos herbicidas, una rotación, que también es necesaria —y ya hablaremos de la rotación de los linos—, conseguir una maquinaria suficientemente buena, y probablemente después vendérsela a Portolín, que es una empresa que hay en España, que curiosamente dicen que hace la mejor textura e hilatura del lino de toda Europa. Tiene unos proveedores importantes en Bélgica y en otro sitio. Sé que tiene dos proveedores. Nosotros hemos estado viéndolo allí y la calidad que saca es bastante interesante.

Les iba a decir que la rotación del cultivo del lino, y estoy hablando del tema medioambiental, es bastante interesante y, si me permiten, mezclo dos cosas, el oleaginoso y el textil.

Nuestra empresa ha intentado participar en el mundo del lino. Fuimos de los primeros, hemos ido haciendo unos desarrollos, pienso que paralelos y reduciendo la proporción. Les puedo decir, como orientación, que el primer año se sembraron 3.599 hectáreas, y nosotros sembramos 1.000; el segundo, se sembraron 11.000 y nosotros sembra-

mos 4.400; el tercero se sembraron 46.000 y nosotros 10.000; el quinto se sembraron 49.000 y sembramos 12.000 y el último, me parece que de este último no hay referencia, de 67.000, sembramos entre 12.000 y 15.000. Es decir, que la proporción ha sido decreciente.

Pero, paralelo al desarrollo del lino textil, nosotros hemos intentado introducir en España el oleaginoso. El oleaginoso, teniendo en cuenta que es una alternativa interesante al girasol, y que creemos que es como el lino textil algo que se debe ir buscando si es posible, si se centraran y se corrigieran los posibles defectos que existan, se complementarían las alternativas que tenemos de leguminosas, por ejemplo. Ustedes saben que si detrás de una leguminosa se siembra un cereal, mejora muchísimo la producción siguiente. Igual que la leguminosa, detrás de cualquier lino, un par de simientes más, el cereal que se siembra después, mejora.

Hay una experiencia que se está haciendo ahora, que es en la siembra directa, que está demostrándose que cualquier leguminosa detrás de un lino, tiene un mejor condicionante. Entonces, medioambientalmente, también es interesante.

Perdone por haberme extendido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ha sido una explicación exhaustiva. Precisamente le iba a decir que tengo hacia usted un doble agradecimiento: primero, por lo que me ha ilustrado y, segundo, porque por primera vez en esta Comisión hemos visto de manera tangible algo del lino; es decir, que el lino ha dejado de ser una abstracción y hemos podido comprobar qué aspecto tiene, se puede tocar y sirve para muchas cosas. Otra cuestión es que los conceptos de empresa y de empresario sean muy distintos de unos a otros, eso usted lo está dejando patente; hay grandes diferencias entre lo que unos y otros entienden por empresario y grandes diferencias de unas empresas a otras, y aquí está claro lo que es una empresa que quiere sacar, y de hecho saca, una gama muy variada de productos y que hay otras empresas cuyo objetivo, desgraciadamente, parece ser que no era ése.

Por cierto, ¿conoce usted al señor López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Nunca llevó allí lino el señor López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Alguien de la familia López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Que yo sepa, no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y a don Quintiliano?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Tampoco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y al señor don Ruiz de Paz?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Tampoco. A mí me suena que es competencia.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que no ha tenido relación ninguna con estos empresarios, ni han llevado lino, ni ha formado sociedad con ellos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): No. Los conocemos por relaciones profesionales en una asociación, que es Asolimo, pero nada más.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué hacen ustedes con el lino? ¿Tienen contratos de maquila, lo compran, o una parte es maquila y otra parte la compran?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nosotros hacemos siempre unos precontratos con el agricultor y después se hace un contrato de transformación, se le cobra una maquila y generalmente se le compra la fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Se hace la maquila y después se compra la fibra. Esto es importante para aclarar cómo es su *modus operandi* desde un punto de vista empresarial.

El concepto maquila lo hemos utilizado en esta Comisión en el sentido estricto, es decir, el agricultor lleva su lino a la empresa transformadora, allí lo transforman y se le cobra un canon de transformación, el precio de la maquila, y después el agricultor lo retira y se lo lleva ya transformado. ¿Esta es la forma en que lo hacen ustedes o es distinta?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nosotros ya digo que generalmente compramos la fibra al agricultor. No siempre, no es una obligación, pero sí normalmente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y con la fibra que han comprado hacen las transformaciones a que haya lugar y le dan las salidas que nos ha ido enumerando.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nosotros tenemos aquí unos contratos, por si quieren verlos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Precisamente le iba a preguntar, como ustedes se quedan con parte de la fibra, ¿a dónde va? ¿La tienen almacenada? No le extrañe que le haga las preguntas de cierta manera, tengo mis razones para hacerlas de esta forma, y con esto no quiero distraerle en sus respuestas. Hay algunas empresas y algunos maquiladores que tienen el lino almacenado y allí aparece y no se sabe bien qué pasa, porque no tiene salida nin-

guna, no se vende, no se coloca en el mercado, pero yo no me estoy refiriendo a ese caso, sino a otro muy distinto, que es el suyo. ¿Qué hace usted con la fibra que compra?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Le voy a decir dos cosas: qué hacemos y qué intentamos hacer. Hasta ahora hemos hecho muy poco, y le digo muy poco porque no tengo las cifras, pero se pueden haber vendido doscientas y pico toneladas, que pueden suponer el 10 por ciento del montante total de fibra que tenemos que tener. ¿Qué es lo que se ha intentado hacer? Ya se lo he dicho antes, pero se lo voy a matizar más ahora. Se ha intentado vender a las papeleras. Los dos primeros años se llevaba íntegramente a Celesa, en Tarragona, y ellos lo transformaban, puesto que no había instalación. Ahora se le ha vendido parte de ello a Celesa, también se ha vendido a una empresa francesa —repito, para papeleras— y a Italia se le ha vendido otro poco; a dos señores de una empresa de Portugal se les devolvió su fibra y el resto —la mayoría— está ahí. Con Celesa se ha trabajado dos o tres veces, también hemos intentado hacer convenios con un *broker* belga, que es el que suministra principalmente a Celesa, que lo está trayendo de países terceros, de la zona de Rusia, pero no entran en el convenio porque ven residuales de que al empacar la pita —como se llamaba antes—, que es el sisal natural, no aguanta para empacar las pacas grandes; para las pequeñas, sí. Las pequeñas son una ruina, porque su manipulación es malísima y carísima y cuesta trabajo. Mucha gente, debido a la comodidad y al transporte, ha empacado en pacas grandes, pero eso conlleva que las papeleras no quieran comprarlo, por lo que se está paralizando.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Hasta ahora, del orden de cuánto han vendido para papel?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Del orden de 250 ó 260 toneladas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Unos 250.000 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Sí.

¿Qué es lo que tenemos más próximo ahora, y digo tenemos? Tengo aquí una factura de un camión que se ha servido. Catensa, una empresa catalana asentada en Francia, nos manda un fax —que está aquí— con la intención de comprarnos un millón de kilos cada año, si la calidad le sirve. Dice aquí: Hemos recibido su muestra y hemos comprobado que la fibra está mucho más limpia de paja que la última vez. Se deberían mejorar aún algo la limpieza y el corte. Le agradeceremos que nos indique su precio para un camión de muestra y un millón de kilos al año, puesto que nuestra fábrica está en Francia. En espera de sus noticias, atentos saludos. Esto tiene fecha del día 16 de marzo de 1999. Seguimos mandando muestras, y el día 14 de junio les hemos mandando un camión de fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto lino transforma su fábrica al año?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Está autorizada para transformar 16.000 hectáreas, y depende de la producción que tenga cada hectárea.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Quería que me diera un dato aproximado para poderlo comparar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Cuatro millones y pico de kilos el año pasado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Cuatro millones y pico de kilos. O sea que podríamos decir que ustedes ya tienen perspectivas de colocar, al menos, más del 25 por ciento de la producción, el 30 por ciento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): ¿En este camino?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En este camino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Ahora lo que queremos es eliminar todo lo que esté enriado y tenga problemas de papelería, y, de aquí en adelante, si es posible, hacer tres montones. Uno que tenga mejor calidad y mejore lo que tenemos aquí, y mandárselo a esta gente, aunque sea en plan de colaboración con los belgas o con la Normandía francesa, y el residual mandárselo a las papeleras, o sea, hacer tres clasificaciones. Esperemos que se pueda hacer así.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Que stock tiene en estos momentos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Probablemente unos dos millones de kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Unos dos millones de kilos que están allí en stock.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Están en varios almacenes, puesto que estamos asentados en una fábrica que era una antigua fábrica de cementos de León, que es un recinto grande, en el que estamos intentando ubicar todas estas cosas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Se han producido incendios en su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): No se han producido incendios, pero sí conatos. Tenemos un camión de bomberos, además de una instalación importante, porque no es tan imposible que el lino pueda salir ardiendo; es una cosa muy propensa. Uno de los días, estando la inspección de la Junta de Comunidades, se puso a arder el molino y tuvieron que ir a por el camión y apagarlo delante de ellos. Es una cosa que puede suceder al empacar la fibra corta. Otra cosa es la fibra larga que es arrancada y recogida con mucho cariño, con unas

bandas de goma, como si fuera un molimiento, y de esa manera no coge piedras. Pero para recoger la fibra corta, cuando no hay mucha, cogen hileradores o esas empacadoras grandes que llevan muchos alambres, y eso coge piedra. Cuando pasan por unos molinos que tienen que sacudirle para deshacerlo y separar la fibra de la paja, la fricción puede saltar. Por tanto, ha habido conatos de incendio, pero no incendios grandes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tengo que entender que ha habido conatos de incendio, pero por el dispositivo que tienen ustedes para combatirlo, han conseguido controlarlo rápidamente y que no llegue a más.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Sí.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular, señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias don Manuel Rojo por su presencia ante nosotros. Vaya por delante que le quiero expresar mi máximo respeto por la actividad empresarial que usted ha descrito en estos momentos ante nosotros, porque me parece que nos encontramos, en su caso, ante el principal impulsor en España del cultivo del lino, como consecuencia de que usted ha tomado unas decisiones empresariales, en mi opinión muy acertadas, precisamente para que ese cultivo del lino, que ahí está y que la PAC permite, pueda desarrollarse de una manera congruente con la reglamentación comunitaria, que al principio de la introducción del cultivo tal vez había muy pocas posibilidades de hacerlo.

He ojeado estos folletos que nos ha entregado amablemente. Veo que usted sigue en línea con lo que empezó en 1994. Tengo copia de una carta suya relativa a la información sobre el cultivo y desarrollo del lino textil. En aquel momento esto era una circular escrita a multicopista o por fotocopia, en la que le decía cómo por un deseo de innovación y/o por las importantes ayudas previstas para el cultivo del lino textil, han despertado el interés inicial de unos activos agricultores sorianos, que ha seguido el de otros, como el de usted, en la siembra de esta linácea. Y usted le está ofreciendo la posibilidad de adquirir semillas a través de la empresa que usted tiene. Pero lo que veo es que la campaña de divulgación es extraordinaria. Lino textil —leo textualmente—, un cultivo para profesionales. Es un folleto donde se especifica con toda minuciosidad qué es lo que debe hacer un agricultor para cultivar el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Eso es de hace tres años.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: He visto que han desarrollado, incluso, una cosechadora para cultivar lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Llevamos cuatro años con ella y dos años en colaboración con la universidad.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Esta cosechadora cómo empaca? ¿En cilindros?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Si quiere, le explico lo que es la cosechadora. En Europa existen arrancadoras. Arranca y se deja en el campo. Después, cuando hay que recoger la semilla, y una de nuestras facetas es la semilla, hay que ir con otra máquina, recogerla, la sube para arriba, la descapsula y la vuelve a dejar otra vez en el campo. En Europa el valor del grano no es tan importante como aquí, porque ellos tienen, primero, más subvención, y segundo, tienen más cosechas. En España hay que aprovechar todo lo posible. Igual que hemos hablado de los subproductos, coger todo el grano que se pueda. Como se seca más deprisa que allí, no hay que darle dos movimientos, porque si la tiras al suelo y lo vuelves a recoger, se desgrana mucho, y a los tres días de caer se ha abierto la cápsula. Lo que hemos ideado ha sido, partiendo de una cosechadora, Class, por ejemplo, pues nos parecía que el habitáculo era bueno, ponerle el implemento delante del arrancado, el implemento interior de las descapsuladoras. Al mismo tiempo hace todo, recoge, pasa por dentro, da la vuelta, descapsula y lo deja colocado. Lo aplasta y lo deja de una vez así. Llevamos dos años con el gabinete de don Luis Márquez de la universidad. Ahora mismo estamos terminando el segundo ciclo. La máquina parece que está perfectamente adaptada y si esto se consolidara y la fibra larga tuviera un camino, y el lino nos permitimos mantenerlo en España, lo más probable es que de acuerdo con ellos intentaríamos cogerlo con una empresa de cosechadoras que nos diera el cascara, porque el defecto que tiene todo esto es que ha sido adaptado en máquinas viejas. La máquina vieja tiene el problema de que cuando no se rompe una cosa, se rompe otra. Está muy bien adaptada, funciona muy bien, pero eso tendría que pasar después a un sistema industrial. Pero funciona muy bien.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted tiene una empresa transformadora que por lo que veo es la más importante de España en cuanto a volumen de hectáreas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Probablemente sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted ha dicho 16.000 hectáreas, pero la documentación que tenemos por ahí habla de 20.000 hectáreas ¿Es posible?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nosotros solicitamos, si no recuerdo mal, 17.800 en agosto de 1997 y fue aprobada el 10 de diciembre con 16.000.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es la más importante de España porque otras que hemos visto tienen menos de la mitad de la que usted tiene ¿Ha recibido alguna ayuda pública?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Tenemos aquí una relación de

ayudas de todos los ámbitos. Hemos pedido ayudas a la Junta de Comunidades.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Por cuánto importe se la han concedido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Veintitantos millones una vez y otros veintitantos otra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Para la transformadora.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Hemos pedido ayudas al Ministerio de Industria.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿En qué época se las han concedido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): La pedimos en 1995 y fueron concedidas en 1996.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Recuerda si fue con el Gobierno del Partido Popular o con el del Socialista?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): El Gobierno central era del PP.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: O sea, que el señor Piqué le ha concedido ayudas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Sí y también Elisa Robles Fraga. Concretamente fuimos a Silleda invitados por Elisa Robles Fraga para participar con nuestro proyecto, Celitex, en la feria de Tecnova. Tenemos aquí la documentación y hemos recibido ayudas de donde las dan.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ustedes las han buscado donde las podían dar y se las han concedido, como corresponde a un proyecto industrial serio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Hemos pedido quinientas ayudas, e incluso hemos pedido alguna en maquinaria en camino de concederse.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo que más me sorprende no es la subvención del Ministerio de Industria, porque en este Ministerio se suelen apoyar las iniciativas industriales rigurosas, pero me extraña que la comunidad de Castilla-La Mancha le haya dado una subvención no porque su proyecto no sea susceptible de apoyo, que quede bien claro, sino como filosofía de proyecto, porque a juicio de las autoridades de la comunidad el destino único del lino es ser quemado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Ahí no puedo opinar. Le puedo decir que hemos invertido en muchas cosas, en muchos caminos alrededor del lino, en el principal, en el básico ahora que es el de arrancar, el buscarle unas salidas para mejorar la calidad y el rendimiento en los subproductos, en el aceite de linaza, en piensos... y estamos montando una línea de fibra larga.

Toda esta lista son ayudas pedidas, aunque no todas son concedidas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ya sabe que contra el vicio de pedir...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Si me permite un paréntesis, le haría una matización. Es curioso porque en la Comisión Europea, en el Feoga, cuando empezamos había una línea para ayudas al lino. Era muy restringida porque era complementaria, mejor dicho para mejorar lo existente. Esto se contradice y si hay un fomento a un cultivo, se supone que sin motivo principal en la transformación, sería razonable que las maquinarias de transformación tuvieran una ayuda, porque si no, no se ayuda, como en otros casos, a que ese cultivo se desarrolle. Después lo quitaron. Los europeos no nos van a ayudar, está claro.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Quiero hacerle una pregunta ahora que habla de los europeos ¿A usted le parece que puede haber alguna amenaza de intereses en Europa por el hecho de que en España crezca significativamente el cultivo del lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Le voy a dar mi opinión personal y la digo porque no es la de hoy. Nosotros hemos ido a todos los seminarios que se han dado sobre el lino, hemos participado, han venido de la Administración regional, estatal y de todos los sitios a ver las máquinas que hemos traído y hemos procurado en la medida que ha sido posible colaborar con todo el mundo; somos una empresa y tenemos que colaborar con la comunidad que corresponda. Hay una cosa bien clara y eso lo digo con la mejor disposición. No vean en mí más que la idea empresarial. No trato ahora mismo de buscar otros caminos. Es lógico que a los franceses concretamente, si me permiten la expresión, les cabree, puesto que ellos sembraban unas 45.000 hectáreas. Si en España sembramos 100.000 se van a molestar. Parece razonable y yo lo entiendo. Nosotros, bien como empresa, bien en las colaboraciones unas veces con UPA, otras con Asaja, otras veces a través de COAG en Aragón, otras veces con las asociaciones que se han pretendido hacer, Asolino en este caso y la interprofesional Oile, hemos estado en Agustín de Bethancourt muchas veces intentando disuadir del aumento discriminatorio de la siembra. Creo que hace dos años la asociación se gastó un millón de pesetas en intentar influir en que no se desarrollara tanto, en matizar los problemas que había; en que había que hacerlo bien hecho; que había unos controles, que había que enriar todas esas características que pensamos que serían lógicas para que no se difundiera tanto. Nos daba miedo por una cosa, pri-

mero, porque se pudiera escapar de las manos, me refiero en hacerlo lo mejor posible y, segundo, porque Europa se iba a poner en contra de nosotros. No se ha conseguido mucho. Aquel año se consiguió que aumentara muy poquito, la diferencia fue de 42 a 45. De alguna manera conseguimos algo con eso. Después ha sido incontrolable. Nos hemos ido a unas cantidades que, en mi opinión personal, como empresa, a mi no me gustaría. Porque estando en las 30 ó 4.000, sin pasarnos en lo que hacen los franceses, quizá no se molestaran. Si estamos en torno a 100.000, nos van a dar tirones de oreja.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sin embargo, ya sabe que en este último año ha bajado ya el cultivo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Hay una cosa bien clara, las condiciones que se están poniendo de que no se pueda sembrar todos los años que, a lo mejor, sería lógico que hubiera que dejar dos años sin sembrar. Técnicamente el cultivo del lino habría que sembrarlo cada tres o cuatro años, por varias razones; primero, porque en Europa se hace así, y parece que tiene lógica; segundo, porque si se hace en rotación sirve en plan ecológico en los cultivos para sembrar un cereal después; tercero, porque si se sembrara muchos años dejaría de producir en la misma medida y cuarto, porque se sembraría menos si se hace una rotación.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo que pasa es que esa decisión que se ha tomado en Castilla-La Mancha es una decisión que corresponde a las comunidades autónomas que en algún caso lo han adoptado, como en Castilla-La Mancha y en otros sitios no. Por tanto, es una buena sugerencia la suya.

Pero vamos a ver si me he enterado antes de una respuesta que ha dado. ¿Ustedes cultivan lino también?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Nosotros, con el nombre de Agrosa no. Tenemos una cooperativa que se llama Finaro, en Espinosa, y allí hacemos la investigación de semillas, tenemos campos y hemos sembrado un año 100, otro 50, otro 100 y uno 50, principalmente para semillas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Empezaron con 1.000 hectáreas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Empezamos con 1.000 hectáreas como empresa de contratos al agricultor.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Son 1.000 hectáreas a las 15.000 actuales. Lo que pasa es que ustedes han contribuido también a fomentar el incremento del cultivo, pero es razonable que eso ocurra.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Le voy a decir una cosa porque tenemos que hablar a calzón descubierto. Nosotros el primer año hicimos la tercera parte de lo que había en España; el segundo, el 60 por ciento, cuando se sembraba poco; el

quinto, la cuarta parte. Quiero decir que hemos sido de las empresas pioneras. Desde ahí hemos ido quedándonos en la sexta o séptima parte. Si éramos uno de los más grandes o de los que más participación teníamos más te tenía que tocar si la máquina es doble. Puedo decirle, por ejemplo, que en Extremadura, hace cuatro o cinco años, fuimos a una feria, presentamos allí unas máquinas y no hicimos nada. ¿Por qué? Porque una empresa se puso allí. Nos fuimos de allí y no pasó nada. En otras zonas que están más próximas —si nuestra empresa tiene ahora mismo trabajando a 32 personas, directamente en lo que es la transformación 18— lógicamente tendrán que tener un mercado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ustedes cumplen escrupulosamente todos los requisitos que se han venido exigiendo a las empresas transformadoras.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Creemos que sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Han sufrido alguna inspección de la comunidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Hay muchas inspecciones.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuándo ha sido la última inspección de la comunidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Creo que ha sido en mayo. No sé exactamente la fecha.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Han detectado alguna irregularidad o todo estaba perfecto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Han hecho las objeciones que han creído oportunas, han matizado las existencias de fibra y hemos contestado a las aclaraciones que pedían.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero no han propuesto en el acta ningún tipo de sanción ni han detectado infracción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Han hecho sus matizaciones y les hemos contestado a una serie de cosas que piden.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Quiero decir que el resultado de la inspección ha sido satisfactorio para ustedes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Con todas las matizaciones, sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ustedes tienen la sexta parte de la superficie cultivada, aproximadamente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Aproximadamente, sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sobre unas 90.000 hectáreas, la sexta parte son 12.000-15.000. Están ustedes casi al límite de su capacidad de producción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Posiblemente sí. El año pasado fue bueno en producción, este año nos vamos a alargar más. Piense que no hay obligación de hacer la producción y la transformación en un año, sino en 18 meses.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ha declarado usted hace un momento que normalmente hacen contratos de transformación a maquila, pero que, una vez transformado el lino, en vez de llevárselo el agricultor lo compran ustedes. ¿Podría especificarme a qué precio compran ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Le puedo enseñar el contrato que hemos hecho este año. Hemos vendido la semilla a precio internacional, 165-170, más o menos, y se les ha hecho un contrato diciendo que la semilla vale tanto, la fibra que le recogemos vale tanto y la transformación se la haremos a ocho pesetas el kilo de paja enriada y a 10 pesetas el kilo de paja blanca.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Y cuando ya han hecho la transformación y compran al agricultor el producto transformado, ¿cuánto le pagan?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): De 15 a 20 pesetas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuánto le han cobrado al agricultor?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Ocho pesetas por transformar.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Le pagan luego 20 pesetas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Depende del producto que sea, 20 ó 25 pesetas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Su beneficio está en lo que le cobran por kilo. No entiendo muy bien, explíqueme porque a lo mejor me pierdo. No quiero inmiscuirme en sus decisiones empresariales.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Le puedo enseñar una contabilidad estimativa.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Le hago la siguiente reflexión: si yo como agricultor le pago ocho pesetas a usted por transformar, luego usted me compra a mí el kilo transformado...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Lo que sale.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¡Ah! Es mucho menos. Entonces, por cada kilo transformado, ¿cuánto se le cobra al agricultor?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Ocho pesetas el kilo por el montante del producto bruto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Del producto bruto, ¿cuánto sale una vez transformado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Ponga usted un 20 por ciento, más o menos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso quiere decir que por cada kilo transformado he pagado mucho más dinero que ocho pesetas. Ese kilo me ha costado mucho más dinero y usted me paga 20 pesetas. Es decir, si yo tengo 100 kilos brutos pago 800 pesetas; de esos 100 kilos saco el 20 por ciento, 400 pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Él pierde en el cambio.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero se libera de la responsabilidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Ese señor cobra la totalidad de la transformación. Hay dos partes en la ayuda: 25 por ciento por ser cultivador y 75 por ciento por ser transformador. Nosotros siempre, escrupulosamente, hemos cedido todo el derecho al agricultor.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: El cien por cien.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): El cien por cien, toda la vida. No hay ni una sola vez que hayamos hecho un contrato. Mienta, hay un apartado en unos señores de Albacete porque nos debían dinero y no pagaban. Hablamos con la Junta de Comunidades para hacernos al derecho de esa transformación y poder cobrar un dinero que había de otra cosa: 20, 30, 50 hectáreas. Es la única vez.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es la única vez que se subrogaron en el agricultor.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Hicimos el contrato de transformación para cobrar lo de esa parte. Pero es la única vez. Lo demás se está haciendo escrupulosamente así: el agricultor cobra la totalidad de la subvención. Y esa ayuda es para compensar el teórico menor valor de la fibra. Por eso está puesta la ayuda, claro.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo que pasa es que con esas 20 pesetas que ustedes pagan por kilo en este momento tienen un *stock* nada menos que de dos millones y medio de kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Hasta ahora mismo, sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: De los cuales han vendido unos 250.000, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Más o menos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que solamente han vendido el 10 por ciento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Aproximadamente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Desde un punto de vista empresarial, ¿cuál es la razón por la que es buen negocio comprar a 20 pesetas kilo un producto del que el 90 por ciento va a quedar en el almacén?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Perdón, no va a quedar, está quedando. Le explico.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: O sea, tienen ustedes confianza en que eso lo van a vender.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Vamos a ver. Para la papelería tiene poca salida.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso ya nos lo ha explicado. Usted piensa que va a realizar ese lino, ¿no es así? El lino que tiene usted almacenado lo va a vender. Usted está convencido de eso.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por tanto, usted está convencido de la utilidad del producto.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Estamos convencidos de que para nuestra empresa sí, si no hay cosas raras; pero si quitan las ayudas, adiós muy buenas, habría que ir a otros caminos. Nosotros hemos buscado una salida a las instalaciones que tenemos. Es decir, no estamos pensando solamente en el hoy, sino en el mañana. Las instalaciones, los productos que se están utilizando, las fibras, yo creo que tienen camino en un futuro. Hay una empresa, Kafus, que pretende instalarse en España. Dice así la publicidad: Kafus Internacional España se domicilia en Albacete. Esta gente quiere montar un proyecto y en un sitio pone que va a invertir 30.000 millones y en otro que 60.000, no sé cuál será la realidad. Se ha asentado allí y lo que pretenden es desarro-

llar un proyecto de kenaf para grandes instalaciones. Esta fibra, parecida al cáñamo, puede crecer en un regadío de tres y cuatro metros, puede tener una producción de 15.000 a 18.000 kilos por hectárea y pretenden asentarse en España aprovechando la rotación en las grandes extensiones de Andalucía, Albacete o Ciudad Real y utilizarlo —dicen en la publicidad, si quieren ustedes pueden quedarse con ella— para autocares, trenes, aviones y barcos. ¿Puede ser ese el camino? Nosotros pensamos que, aunque sea en los regadíos, un día utilizaremos y sembraremos esas cosas para compensar y dar trabajo a nuestras máquinas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué impresión le merece el titular de hace unos días de un periódico de difusión nacional, que dice así: Las empresas del lino certifican —y usted representa una empresa del lino— producciones ficticias para captar más ayudas comunitarias?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): No lo sé.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Está usted de acuerdo con esta afirmación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): En nuestro caso concreto, no.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Conoce el caso de alguna empresa en la que pueda ocurrir?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Lo único que puedo decirle es que nosotros hacemos lo que hacemos. No puedo opinar de los demás porque no sé lo que hacen en sus empresas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es más, acaba de decirme que en alguna de las reuniones que han tenido de coordinación en el sector incluso se han planteado la necesidad de que no crezca el cultivo del lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): En casi todas las reuniones que se han hecho entre la interprofesional y las asociaciones agrarias se han hecho las recomendaciones —está escrito, está publicado— para intentar frenar o, mejor dicho, profesionalizar el cultivo del lino. Ese es el interés y lo que se ha matizado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ese era el interés del sector de las transformadoras.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Es lo que allí se ha manifestado. Lo que pasa es que en la asociación en la que nosotros hemos estado hasta ahora no estaban todas. Ahora mismo hay muchas más. Puedo decirle que en presencia de Asaja, UPA, Coag y Cooperativas Agrarias, que son los que han estado permanentes y los que han colaborado para hacer la interprofesional, que por cierto ha sido aprobada hace cinco, seis u ocho días en el Ministerio, ésa es la idea que tenemos para tratar de reconducir un cultivo. Nos gustaría

profesionalizarlo y que las Administraciones y los profesionales intentemos eliminar todo lo que tenga de malo y dejarle un camino que puede ser bueno y que yo creo que alguno tiene. Lógicamente, hay que trabajar en ello. A lo mejor en plan tan extensivo es incontrolable, probablemente se nos escape, pero hablemos en general, la profesionalización yo creo que es lo que se merece.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted en su actividad empresarial ha tenido algún contacto con el señor López de Coca?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Alguien relacionado con él se ha puesto alguna vez en contacto para inducirle a seguir adelante con el cultivo del lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No le voy a repetir si tenía relación con el director general de Ganadería, porque ya ha dicho que no, ni con el delegado del Gobierno de Castilla-La Mancha, que ha dicho que tampoco.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por tanto, usted está absolutamente convencido, en primer lugar, de que el lino es un producto que tiene futuro, que es un producto incipiente y que lógicamente con una preparación adecuada —y ustedes se están preparando para ello— puede tener un futuro en España.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Yo creo que tiene futuro, lo que sucede es que llevamos cuatro años. Aquí, hace muchos años, en el año 60 se sembraba lino. En Galicia, por ejemplo, sigue habiendo telares y rinconcitos y se trabaja de forma profesional. Ahora mismo quieren recuperar eso, quieren que nosotros, en esa instalación que estamos haciendo, les procesemos sus 15 ó 20 hectáreas, me refiero a los agricultores (no entramos en temas oficiales) que aspiran a poner una transformadora allí de fibra larga. ¿Eso es una utopía? Probablemente, pero se puede estudiar.

En España hemos estado viendo la empresa Portolin, que está en Santander, que dicen que es la que mejor hilatura de lino tiene y tienen interés en que se hagan cosas aquí, pero estamos todavía muy verdes para llegar a los 100 años que llevan otros países.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: De esas 15.000 hectáreas que más o menos ustedes controlan de producción, que es un número considerable, ¿piensa usted que es justo que a los agricultores, que con su lino formalizan con usted un contrato de transformación, se les califique como

cazaprims por el mero hecho de cultivar lino, teniendo en cuenta que es importante la rentabilidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Pienso que no. Le decía antes que en la cooperativa Licama, que fomentamos y que está ubicada principalmente en Guadalajara, actualmente a más de 40 agricultores que siembran alrededor de 600 hectáreas les han ido a valorar las cosechas y hay zonas en las que han calculado, en secano, Alcolea del Pinar, por ejemplo, Sigüenza o Torresaviñán, 4 a 5.000 kilos; yo entiendo que eso no es de cazaprims. ¿Que hay otras? No lo sé. Yo no puedo juzgar eso. Lo que sí le digo es que los agricultores con los que generalmente estamos trabajando son cantidades pequeñas e intentamos, por estas divulgaciones y por los técnicos que tenemos, ayudarles para que eso funcione. ¿Se consigue? No lo sé.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted ha podido comprobar que entre 1996 y 1999 se han introducido importantes modificaciones en la reglamentación comunitaria, como la exigencia del contrato de transformación, como el rendimiento mínimo, por ejemplo, y alguna otra cuestión. En el tema del rendimiento mínimo, que está en este momento en 1.500 kilos por hectárea, pero que ya el año que viene será de 2.000, ¿usted cree que podremos cultivar 2.000 kilos por hectárea, ya que se pone en duda que realmente se esté llegando a esas cifras y que todo esto está inflado y que, por consiguiente, todo esto es una filfa? En consecuencia, ahora que la Unión Europea nos va a exigir 2.000 kilos por hectárea ¿cree que eso va a ser imposible de conseguir y que el cultivo del lino en España desaparecerá por ese mismo hecho? ¿Usted es de la misma opinión?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Yo no pienso que tenga que desaparecer, ni muchísimo menos, lo que habrá que ver serán los sitios idóneos para que den esas producciones de 2.000 kilos. Ahora mismo en algunas zonas de la parte alta de Guadalajara, que es lo que más cerca tenemos, en la zona de Arévalo o de Ávila, en la zona de La Rioja, incluso en algunos regadíos, se están sobrepasando esas cantidades. Pero en las zonas de secano no se puede sembrar a diestro y siniestro, habrá que sembrar en unas zonas determinadas y someterse a la climatología, como es natural. El año pasado fue un año precioso, este año es más problemático, pero aun siendo problemático hay cosechas interesantes. ¿Que no se pueden sembrar esas hectáreas?, pues probablemente en lo que toque a nuestra empresa tendremos que quedarnos en la tercera parte o la parte que sea. Si va a haber más producción lógicamente tienes que reducir, porque si se va a producciones más altas la capacidad es muchísimo menor.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: A los agricultores que son clientes de su empresa transformadora, ¿les interesaba quemar el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Pienso que no. Nosotros nunca

les hemos mandado que lo hagan, ni mucho menos, al revés.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿A usted le ha interesado quemar el lino alguna vez?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Si nos hubiera interesado, hubiéramos intentado quemarlo, pero hemos puesto los medios para que no se queme.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Incluso, dado el volumen que ustedes tienen, les es rentable tener una moto-bomba.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Tenemos un camión del Ayuntamiento de Madrid, que está debajo y está metido en la instalación.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuándo compraron ustedes ese camión?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): En este ejercicio. Había unos estanques llenos de agua y dos bombas, una eléctrica y otra de gasoil, con instalaciones de bombeo para poder sofocar en cualquier momento cualquier problema que hubiera.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Para concluir, señor Rojo, después de lo que nos ha dicho usted aquí ¿usted cree que no vamos a poder cambiarle la letra a la zarzuela y, en lugar de decir que por el humo se sabe dónde está el fuego, no podremos decir que por el lino se sabe dónde está el fuego?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): A mí me gustaría que esas cosas no tuvieran que pasar, ni que pasen y que intentemos profesionalizar. Yo me voy a permitir decir una cosa, si la agricultura en España tiene que seguir viviendo, habrá que buscar las opciones que se pueda. Otra cosa es cómo hay que profesionalizar para que las ayudas que figuraban ahí como usted decía, se consigan, no que nos las den.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Amarillo, un breve turno, por favor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo creo que tirando del lino vamos llegando al ovillo, al meollo de la cuestión. Muy brevemente. Se nos dice que el destino del lino es el de ser quemado. A usted la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha le ha dado una subvención, ¿de cuánto dinero?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): ¿Para maquinaria?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para su empresa, en números redondos, no hace falta la cifra exacta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Veintitantos millones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De veintitantos millones. ¿Usted cree que una administración que piense que el destino del lino es ser quemado le hubiera dado una subvención de más de 20 millones?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Pienso que no. Cuando presentamos el proyecto se veía interesante.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Piensa que no, piensa lógicamente y piensa bien. Para usted un cultivador de 100 hectáreas, por tanto de 100.000 kilos, es un cultivador grande, modesto, pequeño, regular, ¿cómo lo calificaría usted?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Me va a permitir que le mate. Si es tal y como se hace hasta ahora, con máquinas extensivas, lo puede hacer. Si fuera pensando en lo que estamos tratando de buscar en el mañana, para que pueda seguir viviendo en España, serían muchas hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De todas maneras, 100.000 kilos es una cantidad que se aleja mucho del tipo de agricultores con los que usted...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Yo no hablaría de 100.000 kilos, sino de 100 hectáreas. Veinte hectáreas perfectamente pueden dar 100.000 kilos. Un lino bueno las tendría que dar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tiene razón en la corrección.

¿Qué número de hectáreas, por término medio, tienen normalmente los socios que cultivan con usted?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): De 20 a 30 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De 20 a 30 es lo normal.

Cuando habla de atemperar y de profesionalizar, ¿para usted la palabra profesionalizar qué sentido tiene, que el que cultive el lino tenga como fin primordial el producir lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELI-TEX, S. A.** (Rojo Rojo): Cuando hablo de profesionalizar me refiero a que las ayudas que son importantes y que se mantienen en Europa sean la consecuencia de una producción. Que no se cojan las ayudas sino que el producto merezca esa compensación. Usted sabe que las ayudas del lino las dan porque se trata de cultivos naturales y se supone que tienen que ir cada día a más los productos naturales. Se supone que está la competencia con países terceros, como pueda suceder con los países de Rusia y de Oriente Medio, en los que se hace el lino, y tenemos que defenderlos de sus incursiones.

La calidad del lino en el centro de Europa es interesante. Está el *master of linen*, que es una especie de determinación de origen para ellos profesionalizar; son los maestros del lino. Ahí lo que están dando es una ayuda para que se defiendan y para que la calidad que salga de ahí pueda compensar. Tengan en cuenta que en Europa en esos países, en la Normandía francesa, la producción de trigo está en 8.000 ó 10.000 kilos y o les dan una ayuda (que es más importante que la de aquí) o quizá no pudieran fabricar esa cantidad. Hay unas industrias muy bien asentadas, que están muy protegidas y que lógicamente deben tener un poquito de miedo a que en España les hagamos la competencia, porque de alguna forma vamos a ir en contra de ellos. Lo que no creo es que se vayan a oponer. Y mi compañera ha ido varias veces a Bruselas a participar en las comisiones, por lo menos paralelas y negociando, con el Instituto Francés del Lino; con la embajada francesa tenemos muchas relaciones y con productores de allí, y lo que pretenden es que nos asociemos a ellos y hagamos las cosas en la medida de lo posible. Todo eso nunca puede ser malo y la ayuda está pensada para que esos productos, la fibra, tengan una compensación. De hecho, el 75 por ciento va destinado a compensar el menor precio que pueda haber.

Lo que sí tenemos que hacer es llegar a que la papelera sea el residual, no la circunstancia principal, eso sí es importante

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En todo caso, estaría muy lejos del concepto que usted tiene de profesional el de aquellos, vamos a llamarles cultivadores, por llamarles de alguna manera, que lo único que persiguiesen fuese cobrar la prima y cuyo lino parece que no está en ningún sitio y no va a ningún lado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Una explotación grande depende del personal que tenga, de la mecanización que tenga y de cuánto se reparte cada profesional. Quiero decir que un agricultor solo en una casa puede hacer 10 hectáreas, y si son cuatro hermanos puede hacer 40. No me atrevería a juzgar cómo se puede repartir o controlar hasta dónde se puede hacer bien. Yo sé que en aquellos países europeos alguna gente concentra 100 ó 200 hectáreas, pero la mayoría tienen cantidades pequeñas. Trato de explicarle lo que he visto, pero no puedo pronunciarlo porque no sé el contenido de cada explotación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo me estaba refiriendo a lo que en términos coloquiales se conoce como cazaprimas, a cuya definición se acerca de alguna manera la Comunidad Europea, y que en mi criterio y en el de algún otro portavoz debemos denominar especuladores, porque es lo que son, *sensu stricto*.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Permítame que como empresa no entre en esas opiniones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Pero cree usted que hay especuladores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Los periódicos lo han dicho.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Bien.

Hay una cuestión que sí interesaría dejar clara porque ya es la segunda vez que algún portavoz lo puntualiza, y a ver si resulta que se hace una comisión de investigación para profundizar y aclarar las cosas para que vayan bien, y después se va a argumentar que se perjudican los intereses de España en un vector económico y respecto a un cultivo. ¿Usted considera que respecto a la producción y la superficie que ahora tenemos, que está en el orden de 100.000 hectáreas, y dadas las condiciones de suelo y clima óptimos, nosotros tendríamos problema en el conjunto del Estado español para triplicar o cuadruplicar la superficie si tuviéramos industria y mercado que pudiese absorber esa transformación? Es decir, ¿el problema de España en algún momento puede ser el que carezca de territorio, de superficie, para poder sembrar lino como consecuencia de que se hayan ido incrementando los rendimientos?, puesto que al incrementar los rendimientos y sean al año que viene 2.000 kilos hectárea, obviamente estamos limitando territorio. Hay terrenos en los que se puede sacar 1.000 kilos por hectárea, hay otros en los que se podrán sacar 2.000 y otros, como los que nos comentaba de Galicia, en los que se puede sacar mucho más. La pregunta es: poniendo 2.000 kilos por hectárea, si tuviéramos la industria que los pudiese absorber y el mercado necesario, ¿nosotros podríamos multiplicar por tres aproximadamente la superficie de lino que tenemos sembrada en estos momentos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Yo quiero matizar dos cosas. Yo no comparto ni doy opinión, por matizar, sobre los cazaprimas. Respecto a lo que usted dice, como todo tiene una lógica, mañana o pasado las fibras de lino industriales pueden tener un camino. Si ahora mismo las ayudas son para un lino un poco más profesional —y perdone por matizar lo de profesional—, en lo que sería la rama textil, a lo mejor puede existir el cáñamo, el Kanaf o algo así. En lo que se refiere a la parte más industrial, creo que no se puede ir a tantas hectáreas porque el consumo de lino está más limitado, y eso es multiplicar por cientos de hectáreas. Yo le decía anteriormente que en opinión de la interprofesional, en lo que se refiere al mundo del lino, hemos tratado de reducir en la medida que se pueda y hemos aconsejado que no se desmandara por estar a unos niveles parecidos a los que existen en el resto de Europa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Atemperar el crecimiento para ponerlo en función de las demandas del mercado es una cuestión muy lógica y me parece bien. Otra cuestión distinta, que es lo que subyace en el debate de futuro es el de posibilidades, es decir, nos movemos con dos criterios. Alguien puede decir (no es que alguien lo puede decir, es que me temo que lo va a decir y por eso conviene dejar las cuestiones claras en este momento): Ustedes están haciendo un flaco servicio con esta Comisión a los agricultores porque ¿qué están consiguiendo? Que la Unión Europea aumente sus controles. Por tanto, primero, no había controles, ahora ponen 1.000 kilos hectá-

rea; ahora ponen 1.500 kilos y al año que viene ponen 2.000 kilos hectárea. Por consiguiente, lo que están haciendo ustedes es reducir las posibilidades de que se siembre el lino, independientemente del mercado.

Hagamos abstracción. Como si tuviéramos todas las posibilidades de poder vender todo el lino que se pudiese producir. El problema no lo ciña al mercado, cíñalo exclusivamente a la producción. No tiene usted problema de mercado, en la hipótesis que estamos haciendo, sino solamente tiene problema de producción.

En esas condiciones, teniendo en cuenta la variedad climática de España, teniendo en cuenta que tenemos sitios de 1.600 y 1.800 milímetros de lluvia, que tenemos toda la cornisa cantábrica, que tenemos zonas del valle del Guadalquivir, aledaños de los valles de Grazalema, etcétera, teniendo en cuenta todo este clima variado nuestro y la variedad edáfica que tenemos, nosotros podríamos en ese caso triplicar la superficie de producción, obviando el tema de mercado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Si vamos a buscar y no hubiera límites, buscando esos recovecos y esas zonas frescas y todos esos sitios, sería una alternativa, pero habría que buscar, entiendo yo, de alguna forma esos sitios idóneos de producción.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Quiere esto decir que el que se eleven los rendimientos no limita para nada la superficie de producción.

No hay más preguntas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): España es grande y yo creo que hay sitios, pero habría que buscar mucho eso también.

El señor **PRESIDENTE**: El último turno lo da esta Presidencia al portavoz del Grupo Popular, señor Del Burgo, para poder suspender la sesión hasta mañana a las nueve.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Voy a ser escueto.

He percibido en una de sus últimas contestaciones que están muy atentos a todo lo que se cuece en Bruselas en relación con el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Procuramos asistir cuando nos lo permiten.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso quiere decir que incluso antes de que la Comunidad Europea produzca modificaciones, ustedes ya están concedores de que se

van a producir, de que se está debatiendo al respecto, tienen información, pueden incluso hacer una actuación de *lobby* (en el buen sentido de la palabra, quiero decir, no en el sentido del grupo de presión absolutamente improcedente); ¿pueden hacerla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): En el COPA ahora mismo la representación del lino de España la tiene UPA, un acuerdo que tienen Asaja, Coag y UPA, y siempre va un acompañante. Normalmente, va alguna empresa del sector, va el representante, en este caso de UPA, que asignen, y Ángela ha ido en alguna ocasión. Yo no he ido nunca.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted calificaría como cazaprimas a una persona que, después de pasar la inspección de su finca por los servicios correspondientes de la Comunidad, describen que el lino que se ha cultivado en esa finca es de muy buena calidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Yo no soy inspector ni soy nada. Usted me pregunta y yo digo que si lo ha hecho bien... Yo no puedo decir cómo está hecho. Yo no puedo juzgar eso, no puedo decir ni que esté bien ni que esté mal.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Esa es una de las conclusiones de una inspección que le han hecho recientemente al señor Moro.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELITEX, S. A.** (Rojo Rojo): Es que hay una serie de cosas sobre las que no puedo pronunciar porque no tengo juicio para ello.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Finalmente, haciendo el comentario de lo del flaco servicio a los agricultores, creo que el señor Amarillo ha puesto la carreta antes que los bueyes, pero es igual. Simplemente quiero decirle que cuando yo le he preguntado si el destino del lino es ser quemado, no es porque lo piense este portavoz, sino porque eso es lo que precisamente ha declarado, y tengo las declaraciones íntegras, el propio señor Bono, presidente de la Comunidad de Castilla-La Mancha.

El señor **PRESIDENTE**: Dando las gracias por su presencia al representante de Celitex, S. A., don Manuel Rojo Rojo, por su aportación informativa a esta Comisión, y pidiéndole disculpas por lo intempestivo de la hora, suspendemos la sesión hasta mañana a las nueve de la mañana.

Eran las once y treinta minutos de la noche.

Edita: **Congreso de los Diputados**. C/. Floridablanca, s/n. 28071 Madrid
Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional**. B.O.E.
Avda. Manoteras, 54. 28050 Madrid. Teléf.: 91 384 15 00. Fax: 91 384 18 24

Depósito legal: M. 12.580 - 1961