



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1999

VI Legislatura

Núm. 770

INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. SALVADOR SEDÓ I MARSAL

Sesión núm. 55

celebrada el jueves, 7 de octubre de 1999

Página

ORDEN DEL DÍA:

- Comparecencias de personalidades y funcionarios de la Administración del Estado, al objeto de informar sobre temas relativos al Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2000. (Número de expediente 121/000186.) 22741

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

TEMAS RELATIVOS AL PROYECTO DE LEY DE PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA EL AÑO 2000. (Número de expediente 121/000186.)

COMPARECENCIAS DE PERSONALIDADES Y FUNCIONARIOS DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO, AL OBJETO DE INFORMAR SOBRE

— DEL SEÑOR PRESIDENTE DE IBERIA, DE IRALA ESTÉVEZ, A SOLICITUD DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO (Número de

expediente 212/002220) Y DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO. (Número de expediente 212/002304.)

El señor **PRESIDENTE**: Buenos días, señorías.

Vamos a empezar la sesión de la Comisión de Industria, Energía y Turismo, en el trámite de comparecencias de personalidades y funcionarios de la Administración del Estado, al objeto de informar sobre temas relativos al proyecto de ley de presupuestos generales del Estado para el año 2000.

El procedimiento que vamos a seguir es igual al de años precedentes, pero francamente controlando el tiempo lo máximo posible para poder cumplir con todo el orden del día que es extenso: intervención del grupo o grupos parlamentarios solicitantes, contestación por parte del compareciente a las diversas cuestiones planteadas; posibilidad de un nuevo turno del grupo o de los grupos solicitantes para aclaraciones básicamente y, en todo caso, queda a criterio de la Presidencia la posibilidad de un turno para intervención de los restantes grupos que no lo hubieran hecho con anterioridad; después el compareciente contestará a las cuestiones planteadas a los puntos tercero y cuarto si lo hubiese.

Quisiera decirles, señorías, que de momento no veo que haya problema por cuanto no hay ningún grupo presente que no sea solicitante y que según cómo estemos de tiempo en cada una de las comparecencias daríamos la posibilidad de que grupos que no hayan solicitado la comparecencia intervengan. En principio, básicamente digo que es para los grupos parlamentarios solicitantes y lógicamente para tratar del tema que hoy nos tiene aquí, que es el proyecto de ley de Presupuestos Generales del Estado.

Tenemos, en primer lugar, la comparecencia del presidente de Iberia, don Xavier de Irala Estévez, a solicitud de los grupos Socialista y Popular. Vamos a dar la palabra, en nombre del Grupo Socialista, al señor Segura, para que intervenga, por un tiempo de siete u ocho minutos, y formule las preguntas relacionadas con la ley de presupuestos, aunque sé que para S.S. será corto.

Señor Segura, tiene la palabra.

El señor **SEGURA CLAVELL**: Muchas gracias, señor presidente.

Por lo que se refiere a su comentario, este interviniente siempre ha tenido muy presente que la teoría de la relatividad restringida ha dado origen a dos importantes subteorías: la contracción longitudinal y la dilatación de tiempo. Yo procuraré dilatar mi tiempo a efectos de sacarle el máximo provecho y a efectos también de que el señor presidente del grupo Iberia nos proporcione la mayor información posible sobre temas vinculados al anteproyecto de ley de presupuestos generales del Estado.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Segura, lo digo en términos generales. Lógicamente es posible que alguna de las preguntas que usted haga al presidente de Iberia no puedan ser contestadas en este momento. En todo caso, las reclamaremos con la máxima urgencia para que se las haga llegar a través de la Comisión.

Muchas gracias.

El señor **SEGURA CLAVELL**: Señor Irala, una vez más comparece usted ante la Comisión de Industria de este Congreso de los Diputados, ya que en la presente legislatura lo ha hecho en bastantes ocasiones. Tengo que felicitarle por cuanto, como es obvio, al ser su obligación usted nunca ha rehuido el debate, el análisis y ha comparecido ante la Comisión de Industria, ante la Comisión de Infraestructuras, que es la competente en el análisis de las políticas del transporte y naturalmente en la Comisión de Presupuestos.

Le doy, por supuesto, la bienvenida una vez más, pero me parece intuir que tal como ha ido evolucionando el grupo Iberia cara a su proceso de privatización, si es cierto que antes de finalizar el año se producirá prácticamente la privatización global de la compañía con la salida a Bolsa, previa consolidación de los acuerdos suscritos con British, American Airlines y los socios españoles, quizá esta sea una de sus últimas comparecencias ante las Cortes Generales. Interprete que la petición de información la requerimos desde la perspectiva de la importancia que naturalmente este grupo tiene en el Estado español, un grupo que hemos conseguido entre los 40 millones de ciudadanos españoles. También tengo que reconocerle a usted y a su equipo directivo que dentro de determinadas dificultades que se han vivido a lo largo de estos tres años no sólo ha estado abierto a aportar a las Cortes Generales la información, sino que valientemente ha defendido su planteamiento, en muchas ocasiones no coincidente con el nuestro.

Comienzo por indicarle que lamentablemente hasta ahora no he podido disponer del informe anual de la compañía del año 1998, lo acabo de recibir porque amablemente se me acaba de entregar. Hubiese sido deseable que se nos hubiese cursado a los diferentes grupos meses atrás, ya que lo hubiésemos leído y quizá algunas de las preguntas no se las haríamos. El tiempo no nos va a permitir formularlas; las cursaremos por escrito a lo largo del día de hoy, las recibirá usted y durante cuatro, cinco días o una semana tendrán tiempo sus equipos técnicos de darnos la información pertinente.

En primer lugar, quisiéramos preguntarle por la evolución de la compañía a lo largo de 1999 y por las previsiones para el 2000, ni más ni menos. Se han producido acuerdos muy importantes, como es la entrada en la alianza internacional *oneworld*, y hay otras alianzas donde se han integrado otras compañías. Le pedimos los criterios que han llevado al grupo Iberia a esa integración.

En segundo lugar, cómo ha evaluado y qué repercusiones presupuestarias tiene cara al proyecto de presupuestos del 2000 el conjunto de decisiones relevantes que a lo largo del año 1999 ha tomado la compañía, fruto de negociaciones con los sindicatos a lo largo de los pasados años, pero que este año se ha consolidado. Quiero saber qué ha supuesto la integración de Aviaco dentro del grupo, la desaparición de Viva Air, con una flota que me parece recordar que es de nueve aeronaves y una plantilla de unas 1.500 personas, con infraestructura para reparación de aeronaves en el aeropuerto de Palma de Mallorca, es decir, le pido que tenga la amabilidad de darnos información, aunque sea superficial ahora, pero luego documentada con la mayor cantidad de datos que cuantifiquen la importancia de la decisión de la desaparición de Viva Air.

En tercer lugar, desearía conocer las razones por las cuales el grupo viene tomando ferréamente la decisión de alejarse de los vuelos interiores en la comunidad canaria y en la comunidad balear. Nos ha sorprendido que hayan anunciado públicamente que el 30 de octubre Iberia dejará de operar en vuelos interiores en la comunidad balear, es decir, de Ibiza a Menorca, a Palma de Mallorca, etcétera, dejando cancha libre a una empresa que no es del grupo, si bien es cierto que es una franquicia, que es la compañía Air Nostrum.

En cuarto lugar, si bien es cierto que la SEPI es la que vende, también es cierto que el consejo de administración de Iberia tomó la decisión de segregar de los activos patrimoniales del grupo Iberia Binter Canarias a efectos de su privatización. Le pido que nos aporte la mayor cantidad de información posible sobre activos patrimoniales de la compañía, evaluación de la misma —los que crea usted que son competencia del grupo, no los que son de la SEPI—, plantilla, perspectivas, etcétera. También queremos conocer el impacto que en la evolución de Binter Canarias han tenido normas dictadas por el Gobierno y refrendadas por las Cortes Generales como es una, cuya calificación no recuerdo, relativa a la orden ministerial por la que se declararon once rutas de interés público en la Comunidad canaria, que prácticamente, porque violenta la normativa comunitaria, deja en solitario a Binter Canarias, que ha tenido unos beneficios de unos 1.200 millones de pesetas en el ejercicio anterior, que está evaluada en 1.500 millones de pesetas, que se ha segregado y parece que un grupo de diez afortunadas entidades canarias, sin pedigrí ni historial en el ámbito del transporte —luego, no va a haber socios industriales como ocurre en la privatización—, van a quedar como titulares de la compañía. Quisiera saber cómo va a repercutir todo esto en los presupuestos de la compañía.

En quinto lugar, señor Irala, nos gustaría que usted explicase el impacto de la huelga de los pilotos y de los reiterados paros que se han producido a lo largo del año 1999, porque ha tenido un impacto, al menos de imagen, de colosales dimensiones, como ha reconocido usted en escrito que nos ha dirigido a los usuarios de su compañía, a las personas que volamos con mucha frecuencia con su compañía transportista. Insisto, pedimos el impacto económico y las previsiones de toda índole, como es la modificación del encargo de flota airbus, que usted ha explicado públicamente en medios de comunicación, y la cuantificación de ese impacto, que parece que es muy notable, pero no disponemos de datos.

En sexto lugar, queremos saber milimétricamente los detalles de la venta de Aerolíneas Argentinas. Se lo dejo así para que luego conteste por escrito. Análogamente, quisiéramos conocer todos los contenidos de la venta de Ladeco, Líneas Aéreas del Cobre, chilenas. Es decir, todos aquellos activos que el grupo Iberia tenía en compañías aeronáuticas en Iberoamérica y la evaluación que el grupo Iberia ha hecho con respecto a lo que han significado esas ventas, que han posibilitado la ampliación de capital de 20.000 millones de pesetas aprobada por la Comisión Europea, que fue gestada mediante negociaciones del Gobierno español con la Comisión Europea en el año 1994.

También queremos pedirle, en séptimo lugar, que nos diga si para los presupuestos del año 2000 hay consignación

presupuestaria y política definida con respecto al *hub* aeronáutico de Iberia en Madrid y al de Barcelona en el Prat. Respecto al de Madrid, queremos saber si se ha consolidado una negociación con AENA para disponer de una terminal propia como operador en el *handling* propio, con todo lo que ello significa de inversión, de personal, etcétera.

En octavo lugar, nos gustaría que usted nos explicase las razones, los contenidos y las características de la venta de una compañía que creemos que es importante, si bien no desde el punto de vista de los resultados, que es Iberia Cargo. Iberia Cargo, con dos aviones Super DC-8, que jugaba el papel del transporte de carga, ha sido vendida, y nos preocupa, señor Irala, desde el punto de vista de la seguridad, concepto aparentemente etéreo al que todo el mundo acude, entre ellos los pilotos, que en las bodegas de los aviones dedicados al transporte de pasajeros se transporte casi el 70 u 80 por ciento de carga. Queremos saber qué papel juega ese componente del transporte de la carga en el *cash flow* de la propia compañía. Le pediremos por escrito, porque intuyo, señor presidente, que, como es obvio, he consumido mi tiempo, un número muy importante de datos, en cifras y en contenido, sobre la evolución de la compañía en 1999 y las previsiones en el 2000. Y lo hacemos desde la percepción, como le dije al comenzar mi intervención, de que quizá sea esta una de sus últimas intervenciones en las Cortes Generales españolas, porque siempre le he gastado a usted la broma de que intuyo que continuará de presidente de la compañía una vez que se privatice, dado que el presidente de British Airways le calificó a usted como un activo del grupo Iberia, activo que consideraba importante ese socio industrial.

Termino ya, señor presidente, indicando al señor Irala que hay una especie de relación de equivalencia, como se dice en el álgebra booleana, entre el grupo Iberia, la Dirección General de Aviación Civil del ministerio español y el transporte aéreo y los ciudadanos españoles que nos lleva a considerarla lo que es: una compañía excepcionalmente singular. Luego usted, desde la óptica del grupo, nos tendrá que hablar respecto a esta privatización que ocupa primeras páginas en todos los periódicos en los últimos días acerca de disfuncionalidades sobre las que quizá el presidente de la SEPI tendrá que dar también una explicación; disfuncionalidades entre algunos socios españoles, los socios industriales americanos e ingleses que entran y el papel que el núcleo español va a jugar. Mucho nos tememos los efectos que pueden producirse abandonando los vuelos regulares interiores en España, dejando cancha libre a una empresa franquiciada que a nosotros siempre nos ha generado preocupación y cuyo documento de franquicia —me refiero a Air Nostrum— le pediremos una vez más. Esperamos que no nos responda como ha hecho anteriormente, sino que se nos aporte el documento de franquicia íntegro para conocer las características que afectan naturalmente al *cash flow* de la compañía en 1999 y en el 2000 y a los ingresos derivados de las aportaciones que hacen las rutas troncales de Iberia.

En suma, aquí tiene usted, señor presidente de Iberia, un conjunto de preguntas, preocupaciones que consolidaremos, repito, por escrito, y sobre las que espero que la semana próxima se nos aporte información para conocer hacia dónde evoluciona un grupo que hemos hecho todos los ciu-

dadanos españoles y que, con desánimo, vemos que abandona a determinadas áreas reconocidas por la Constitución española, como son las regiones archipiélagas, al libre mercado de compañías que no tienen el pedigrí, ni la historia, ni el *background*, ni la cualificación de una compañía que ha rebasado ya notablemente los 70 años de servicio a los intereses aeronáuticos de nuestro país.

El señor **PRESIDENTE**: Háganos llegar sus preguntas lo antes posible para que los servicios de la Cámara las tramiten a la compañía.

El señor Peón, por el Grupo Popular, tiene la palabra.

El señor **PEÓN TORRE**: En primer lugar, quiero dar la bienvenida al presidente de Iberia hoy a la Comisión de Industria. Como ya se ha dicho, no es la primera vez que le tenemos entre nosotros y le quiero reiterar ese agradecimiento por la disposición que siempre ha mostrado para contestar a las preguntas de los miembros de esta Comisión, especialmente cuando todos sabíamos que tenía graves problemas de agenda para que en el día de hoy pudiese celebrarse la misma. Por tanto, vaya nuestro agradecimiento por delante por ese esfuerzo que ha tenido que hacer para encontrarse hoy aquí.

En segundo lugar, la felicitación la hago extensiva a todo su equipo por lo que ha supuesto para Iberia el que estén al frente de la gestión del grupo. Creo que es momento de recordar cómo hace muy pocos años Iberia era un grave problema para España, para la economía española, para los trabajadores, que tuvieron que hacer un enorme esfuerzo entonces, incluso recortando sus salarios, simplemente para seguir dejando a flote el grupo. Es cierto que en aquellos años los planteamientos de gestión de la compañía eran diferentes. Hoy se ha hablado por parte del diputado que me ha precedido en el uso de la palabra de disfuncionalidades, incluso de desánimo en cuanto a que la compañía se dice que abandona determinados mercados. Nosotros no tenemos esa sensación. Creemos que los planteamientos megalíticos de otras épocas, los planteamientos de megacompañías de Iberia con operaciones como la compra de Aerolíneas Argentinas se han esfumado. Hoy le preguntan cómo se ha producido la desinversión en la compañía, pero todos recordamos los debates que se produjeron en esta misma Cámara cuando se decidió comprarla y en qué condiciones se llegó a comprar y las operaciones del centro que se hizo en Miami; es decir, una serie de planteamientos de Iberia que luego han costado muchos miles de millones de pesetas a los contribuyentes españoles. Por eso la situación actual no nos produce desánimo, sino todo lo contrario; nos causa satisfacción comprobar que hoy se hacen preguntas sobre cómo se ha ido saneando aquel desaguado con el que nos encontramos hace tres años.

Disfuncionalidades. Quizás todos los calificativos son posibles, pero nos alegramos de que hoy en día se peleen diversos grupos importantes europeos y mundiales por el control de Iberia. Hoy en día se disputan Iberia, hoy en día Iberia es un buen negocio, pero esto no caído del cielo, sino que se ha hecho una gran de gestión y por ello felicitamos a su presidente, a todos los miembros del equipo y también a los trabajadores de la compañía, que han hecho esfuerzos en esa dirección.

Se citaban también los problemas que han existido en una época determinada, tanto con la huelga de pilotos como con la saturación del espacio aéreo, que ha ido afectando con una incidencia cada vez más acusada a lo que es el cumplimiento de horarios de la compañía, pero de alguna manera esos problemas entendemos que se han podido ir resolviendo en cuanto han ido desapareciendo las causas inmediatas que los iban generando.

Se ha hablado de algunos temas sobre los que nuestro grupo quería tener información directa por parte de su presidente, fundamentalmente cuál ha sido la evolución durante 1999. Con los datos que tenemos, parece ser que va a haber un importante volumen de beneficios y nos gustaría que nos detallara en cuánto se calcula el resultado del ejercicio de 1999 y las previsiones del 2000, como ya le ha pedido el otro diputado que me ha precedido en el uso de la palabra.

Además de las preguntas que le han formulado en cuanto a los planes de la compañía, nos gustaría que se extendiera, si es posible, en lo que supone para los planteamientos de Iberia y del cumplimiento del plan director de la compañía, el poder contar con los socios industriales British Airways y American Airlines. También nos gustaría que hiciera un comentario, si es posible, sobre los planes de diversificación de la compañía en lo que se refiere al mercado mayorista de viajes, de Viva Tours, en lo que puede suponer en cuanto al aumento de negocios y qué planteamientos hay en este segmento del mercado.

Sobre el acuerdo con Logista, que también es accionista de la compañía, nos gustaría que nos detallase también en qué se puede concretar ese acuerdo estratégico para poder acceder al mercado de la distribución. Asimismo, nos gustaría, si es posible, que nos facilitase una mayor información sobre los planteamientos que se están realizando por la compañía en Cuba, en concreto la previsión de ampliar las instalaciones del aeropuerto de La Habana y qué influencia puede tener ese tipo de operación para las pretensiones de Iberia de poder acceder al *handling* de los aeropuertos en la isla y, en definitiva, cualquier otro dato que considere que puede ilustrar a los parlamentarios de esta Comisión para poder determinar los presupuestos generales del año que viene y su adecuación a esos planes de la compañía.

El señor **PRESIDENTE**: Para dar respuesta a las preguntas que se le han planteado, tiene la palabra el presidente de Iberia, don Xavier de Irala.

El señor **PRESIDENTE DE IBERIA** (De Irala Estévez): Buenos días, señorías.

En varias comparecencias he informado a SS.SS. sobre los objetivos estratégicos contenidos en el denominado plan director del grupo Iberia. Tal y como recogerá el «Diario de Sesiones» de dichas comparecencias, pretendía situar a Iberia en 1999 en el grupo de cabeza del transporte aéreo mundial y alcanzar unos niveles de rentabilidad equivalentes a cualquier compañía aérea privada de primer nivel, atrayendo así a posibles inversores y permitiendo de esa manera la privatización de nuestra compañía.

Pues bien, a lo largo de mi comparecencia detallaré los logros más importantes referidos a las ocho líneas estratégicas

gicas. Me gustaría hacer referencia, en primer lugar, al grado de cumplimiento de estos dos objetivos básicos de dicho plan. En primer lugar, el grupo Iberia está plenamente integrado, como socio fundador en la alianza líder de compañías aéreas, *oneworld*, compuesta por las compañías mundiales líderes en su continente: América Airlines, British Airways, Lufthansa, Cathay Pacific, Canadian Airlines y Finnair. En segundo lugar, los niveles de rentabilidad alcanzados han permitido a nuestro accionista iniciar el proceso de privatización. Durante el período comprendido entre 1997 y 1999, la rentabilidad sobre ingresos ha alcanzado el 5,8 por ciento, frente a una previsión incluida en el plan director del 4 por ciento, que estaba en línea con las compañías aéreas del sector.

La primera fase de dicha privatización, correspondiente a la entrada de los socios industriales, se completó en febrero de este año, con la formalización de la adquisición de un 10 por ciento del capital de Iberia entre British y American Airlines. Adicionalmente, en dicha fecha, también se suscribió un importante acuerdo comercial con British Airways, que se suma al que ya manteníamos con American Airlines y al que me referiré más adelante. Dicho acuerdo entró en vigor el pasado mes de septiembre, coincidiendo con la aplicación efectiva de la alianza *oneworld*.

El segundo tramo de la privatización, correspondiente a la entrada de socios institucionales, con un 30 por ciento del capital, se encuentra en fase de estructuración definitiva por parte de la SEPI y según las informaciones que tengo está en vías de una solución definitiva, que espero que el presidente de la SEPI pueda elaborar en su comparecencia más tarde. Ya están elegidos los socios institucionales que formarán el núcleo estable de Iberia y, como ya conocen ustedes, estos primeros socios son Caja Madrid, con un 10 por ciento; el BBV, con un 7,3; Tabacalera, a través de Logista, con un 6,7; el Corte Inglés con un 3 y Ahorro Corporación con otro 3 por ciento.

En principio, el calendario previsto sigue, el proceso se culminará en los próximos meses con la salida a Bolsa del 54 por ciento restante, teniendo en cuenta que los empleados tienen en torno a un 6 por ciento, antes de final de año.

Permítanme ahora que repase brevemente el desarrollo y cumplimiento del plan director, que abarcaba el período 1997-99 y que por tanto está en período de finalización, si bien quiero adelantar a SS.SS. que se han superado con creces todas nuestras previsiones y, en concreto, las de beneficios, ya que al final de este plan director la compañía habrá obtenido 111.000 millones de pesetas de beneficio antes de impuesto, frente a los 72.000 millones previstos, lo que significa un 56 por ciento más de lo que se calculaba.

El Plan director diseñado por la compañía definía ocho objetivos estratégicos, básicos para alcanzar los niveles de beneficios y rentabilidad comentados anteriormente: potenciar la comercialización, optimizar las interconexiones en Barajas, la reducción general de costes, la integración de las filiales en la red con una política comercial común, el conseguir alianzas estratégicas, mantener en las compañías latinoamericanas una participación minoritaria, defender la máxima cuota de *handling* e implantar en el grupo un modelo de gestión diferenciada. No voy a entrar

en el detalle de cada uno de los objetivos, pero sí me gustaría comentar los que me parecen hechos más relevantes.

En el tema comercial, creo que hay que destacar la creación de la dirección comercial única para el grupo —este es un hecho bastante relevante— y la implantación de la nueva clase *business* en la flota a largo radio que nos está permitiendo ofrecer a nuestros mejores clientes, en este segmento fundamental para nuestro negocio, un servicio al nivel de las mejores prácticas del mercado.

La puesta en operación de este servicio viene acompañada del proceso de renovación de flota, que supondrá incorporar durante los próximos cuatro años cien aviones nuevos sustituyendo las flotas antiguas por modernos aviones que, además de proporcionar una mayor calidad a nuestros clientes, generarán menos coste de combustible y reducirán considerablemente los niveles de ruido.

Dentro de este primer objetivo de potenciación de la comercialización, hay que destacar la creación del touroperador Viva tours. Orientado al turismo español, este touroperador permitirá una sustancial mejora en la comercialización y distribución de los asientos de avión en temporada. Hasta el mes de septiembre, ha vendido un total de 95.000 paquetes turísticos, estimándose que, en términos anuales, durante el próximo ejercicio estará en una comercialización superior a los 550.000 paquetes. El aporte de pasajeros para la red de Iberia superará el 1.200.000 durante dicho año.

Otro objetivo estratégico era la mejora de las interconexiones en Barajas y el desarrollo de la red. La programación conjunta entre las compañías del grupo e Iberia regional Air Nostrum ha sido un éxito y está funcionando tal y como estaba previsto. Además, para nosotros es una satisfacción que esta compañía haya sido elegida este año como la mejor compañía aérea regional, lo que dice mucho y bien de la calidad y servicio que ofrece nuestra marca.

Igualmente, se han desarrollado las ventanas de conexión de vuelos en Madrid y Barcelona dentro del límite que permiten nuestras infraestructuras. Este límite ha impedido todo el crecimiento deseado en nuestra compañía, sobre todo en Barcelona, donde nuestras previsiones eran la apertura de una nueva ventana de conexiones con vuelos europeos para captar clientes con destino final a nuestros vuelos intercontinentales.

Madrid-Barajas, con sus limitaciones aeroportuarias y, sobre todo, la congestión de los cielos europeos, con especial relevancia de los españoles, ha condicionado de manera esencial el desarrollo previsto de la compañía. La reconocida falta de controladores, la imposibilidad de optimizar las conexiones por los retrasos, la operación de la compañía repartida en tres terminales distintas y la no consecución del objetivo anunciado por AENA de alcanzar los 75 movimientos a la hora durante este verano han supuesto un claro retraso al desarrollo de los planes estratégicos de la compañía.

Después de las dificultades de los meses pasados, por todos conocidas, la calidad de nuestra operación todavía no está en los niveles óptimos a los que aspiramos, siendo ésta una preocupación esencial a la que vamos a dedicar todo nuestro esfuerzo y prioridades, pero para que podamos superarla es imprescindible también que las infraestructuras aeroportuarias y el control aéreo estén en los niveles requeridos y comprometidos, por los cuales estimamos pagar en el año próximo más de 46.000 millones de pese-

tas, una vez que desaparezca, según se nos ha anunciado desde la Dirección General de Aviación Civil, el descuento por volumen de los derechos de aterrizaje.

Pese a todas las limitaciones, durante los últimos meses hemos desarrollado nuevos servicios sin escalas a ciudades sudamericanas, Santiago de Chile, Lima, Quito, San José de Costa Rica; se han desarrollado vuelos a Chicago y Johannesburgo, en el largo radio, y vuelos directos a Turín, Oporto, Helsinki, Venecia, Bolonia y otros puntos en el corto radio internacional. Los vuelos a Chicago nos van a permitir comercializar con propios vuelos a 22 destinos de aquel país.

El tercer objetivo del Plan Director se refiere a las alianzas estratégicas de Iberia. En esta Cámara ya se presentó el acuerdo comercial con American Airlines, en funcionamiento desde mayo de 1998, y se anunció la entrada en *oneworld*. Pues bien, la entrada como miembro de pleno derecho en esta alianza líder en la industria se produjo en febrero de 1999 y se está en disposición de ofrecer todos los servicios desde el pasado 1 de septiembre. Para posibilitar el desarrollo de la alianza, se viene trabajando desde primeros de año en más de una veintena de grupos de trabajo, formados por ejecutivos de alto nivel técnico de cada una de las compañías miembros de la alianza, que están desarrollando los mejores servicios comunes y únicos para los clientes.

Quizás sea oportuno enumerar algunos de los beneficios que tendrán nuestros clientes desde la entrada en *oneworld*: una mayor red de rutas y destinos, simplificación de procedimientos —una única reserva, billete y facturación hasta el destino final—, asistencia en todos los aeropuertos, obtención de puntos IB-Plus en todas las compañías o acceso a 300 salas VIP para los mejores clientes.

La pertenencia de Iberia a *oneworld* permitirá a todos nuestros clientes tener una red que une 655 destinos de más de 130 países, con una flota de 1.800 aviones y más de 260.000 empleados a su disposición. En definitiva, la mayor oferta global que existe en el mundo de la aviación al servicio del cliente.

Adicionalmente a la entrada en *oneworld* y coincidiendo con el acuerdo de participación accionarial en Iberia de British y American, se firmó en febrero un acuerdo comercial con British Airways que permitirá a ambas compañías no sólo desarrollar programas comunes para atender a los pasajeros frecuentes sino también explotar de forma conjunta los mercados entre Europa y América del Centro y del Sur y entre el Reino Unido y España.

Otro objetivo estratégico en el plan director lo constituye la integración de filiales en la red. Desde el 1 de septiembre pasado, el personal de Aviaco está integrado en Iberia y, en los próximos meses, se va a producir la fusión jurídico-mercantil a través de la cesión global de activos y pasivos de Aviaco a Iberia. Esta integración va a permitir una importante mejora en el uso común de los recursos y un incremento sustancial en los niveles de productividad.

La compañía Viva Air no se ha podido integrar en la operación regular de Iberia como consecuencia de la negativa del Sepla de Iberia a permitirlo, para lo cual hubiese sido necesario la eliminación de su convenio colectivo de la cláusula restrictiva que lo impedía. Esta imposibilidad de integrarla y la ineficiente competitividad de la compañía

en el mercado chárter, que había generado una acumulación de pérdidas cercanas a los 7.000 millones de pesetas desde 1996, nos obligó a tomar la decisión de cerrar Viva como compañía de transporte de pasajeros desde el pasado mes de abril, ofreciendo a sus empleados la posibilidad de integrarse en Iberia, situación que se produjo en el mes de mayo. Se mantiene el área de mantenimiento de dicha compañía, con unos recursos de algo menos de cien personas, que desarrollarán su actividad desde las instalaciones que Viva tiene en Palma de Mallorca.

Aerolíneas Argentinas. Este era otro elemento estratégico en relación al mantenimiento de una participación minoritaria en Aerolíneas Argentinas como consecuencia de los acuerdos con la Comunidad Europea. Como saben, en 1997 se vendió nuestra participación en Ladeco y se cerró Viasa, por motivos ya explicados y conocidos sobradamente por ustedes. Desde octubre de 1998, se puso en aplicación el acuerdo entre SEPI y American Airlines, por la que esta última tomaba la gestión de Aerolíneas Argentinas y entraba en Interinvest con un 10 por ciento —Interinvest es la propietaria del 85 por ciento de Aerolíneas Argentinas y de Austral—, adquiriendo Iberia otro 10 por ciento pero con la gestión en manos de American Airlines.

El siguiente objetivo de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales es encontrar compradores para el restante paquete de Interinvest. Para ello se viene trabajando desde hace meses. En cualquier caso, nuestro riesgo en Aerolíneas está limitado a ese 10 por ciento de la propiedad accionarial.

La reducción general de costes era otro de los objetivos estratégicos. En 1998, el coste por asiento-kilómetro ofrecido en Iberia y Aviaco conjuntamente se ha situado en 12,73, tan solo un 1 por ciento por encima de 1997. En dicho ejercicio, también recurrimos al alquiler de aviones en *wet-lease*, un recurso absolutamente imprescindible para el desarrollo de la estrategia de crecimiento y ubicación en los mercados, que ha aportado durante el ejercicio de 1998 un margen de beneficios de 630 millones de pesetas a la compañía y ha permitido transportar 2.167.000 pasajeros y defender más de 50.000 millones de pesetas de ingreso.

Aunque me referiré más adelante a los números de la compañía y su grupo, durante el presente 1999 las estimaciones de coste unitario al cerrar el ejercicio se sitúan en 12 pesetas por AKO, es decir una sustancial rebaja de casi el 6 por ciento, a pesar de los conocidos incrementos del precio de combustible, concepto de coste que representa más del 10 por ciento del total de costes operativos de la compañía.

Por lo que se refiere a los gastos generales no ligados a los niveles de producción de la compañía, el plan director contemplaba un objetivo de reducción de costes de un 5 por ciento anual en las tasas de crecimiento de los gastos generales para el periodo 1997-1999. Pues bien, durante 1998, al igual que en 1997, el porcentaje de disminución se sitúa en 6 por ciento, un punto por encima, y durante 1999 estamos estimando una reducción que superará el 7 por ciento.

En términos de actividad, el último año del plan director, a pesar de las dificultades vividas en este trienio, tendremos un tamaño de compañía ligeramente mayor del previsto: frente a un volumen de 50.423 millones de AKO.

previstos, estaremos poniendo en el mercado 50.904 millones de AKO. Y lo mismo podemos decir de los ingresos de explotación generados, pues frente a una previsión para los tres años de 1,81 billones de pesetas, el Grupo de Transporte Aéreo va a conseguir unos ingresos reales de 1,93 billones de pesetas; esto es, 120.000 millones de más ingresos de los previstos, lo que supone una mejora de un 6,5 por ciento.

Por lo que se refiere a los resultados operativos, frente a un objetivo de 101.627 millones de pesetas de beneficios, presentaremos un importe cercano a los 109.777 millones con una mejora del 8 por ciento.

Y todavía más importante es la mejora en los resultados netos antes de impuestos, pues frente a unos beneficios previstos para el período 1977/1999, de 72.730 millones de pesetas, estamos previendo alcanzar 111.699, es decir, mejorar unas estimaciones que se preveían difíciles de conseguir en su momento en un 53,6 por ciento.

Creo que es justo reconocer que el desarrollo del plan director y el nivel de cumplimiento de los objetivos fijados para iniciar la privatización de la compañía puede considerarse altamente satisfactorio.

Permítanme ahora unas breves referencias sobre los retos del año 1999 y la situación del grupo durante los próximos ocho meses del ejercicio. Pero antes me gustaría hacer un diagnóstico resumido de la situación de transporte aéreo en nuestro país en los últimos meses teniendo en cuenta los problemas de capacidad que sufre el espacio aéreo europeo y que están provocando la pérdida de puntualidad de los vuelos. La evolución del sector será vital para el devenir futuro del grupo, para sus resultados y su actividad.

La prosperidad económica y el proceso de liberalización en nuestro país, con la consecuencia inmediata de la bajada de las tarifas aéreas, ha provocado un incremento de la demanda en este sector. El derecho a viajar, y a hacerlo en avión, se ha convertido en un elemento más que conforma la calidad de vida de nuestros conciudadanos. Sin embargo, no todas las partes necesarias para el desarrollo de la industria del transporte aéreo han sido capaces de evolucionar en el mismo sentido y con la misma rapidez. Cuando cualquiera de los múltiples factores que intervienen en el proceso no es capaz de mantener el ritmo, el proceso se enfrenta con cuellos de botella, como está ocurriendo en los últimos tiempos en España y en toda Europa. La propia Asociación Internacional de Transporte Aéreo, a través de su director general, Pierre Jenaniot, declaró el pasado 25 de mayo que los viajeros aéreos en Europa están sufriendo este año unos retrasos inaceptablemente altos, y la situación de los retrasos va a empeorar a menos que algunos gobiernos hagan las mejoras necesarias en el servicio de tráfico aéreo, que ya habían acordado en sus planes de capacidad. En los últimos meses han continuado las muestras de preocupación de los máximos responsables de las asociaciones internacionales, pues los problemas permanecen sin que se visualice una solución a corto plazo.

Iberia realizó sus previsiones para este año 1999 basándose, en primer lugar, en los incrementos previstos de la demanda, superiores al 5 por ciento. También tuvo en cuenta los importantes aumentos de tráfico esperados del desarrollo del programa comercial de Iberia previsto para 1999:

un 30 por ciento hacia América Latina y un 10 por ciento hacia Europa, dando prioridad a las conexiones intercontinentales. La entrada en servicio de la nueva pista de Barajas proporcionaba una oportunidad de expansión que Iberia llevaba varios años esperando para poder recuperar terreno en los mercados Europa-Latinoamérica.

Asimismo, Iberia realizó sus previsiones, teniendo en cuenta el crecimiento de sus medios, tanto materiales como humanos, de acuerdo con el previsible incremento de la demanda y de utilización de las infraestructuras. Así, hemos pasado de operar 147 aviones en diciembre de 1997 a operar 156 en diciembre de 1998 y 160 en diciembre de 1999. Igualmente, el número de pilotos en activo pasará de 1.221, en octubre de 1998, inicio de la temporada de invierno, a los más de 1.400 previstos en diciembre de este año.

Junto a las anteriores medidas, se ha previsto una mejor utilización de nuestros aviones para acercarnos a los índices medios de la industria en la utilización de la flota. En 1998, la utilización media de la flota Iberia fue de 6,57 horas en medio radio y 10,71 en largo radio. Las principales compañías europeas superan a Iberia en más de una hora diaria en las flotas de corto y medio radio, llegando a volar tres y cuatro horas más diariamente en los vuelos de largo radio.

Ahora bien, si el resto de la industria no cumple con esas previsiones de crecimiento de la demanda, como está ocurriendo en Europa y en España, y especialmente y de manera evidente desde primeros de año, esos parámetros empiezan a fallar y todas las previsiones de medios necesarios, aviones y tripulaciones, se vienen abajo.

Las previsiones iniciales de Eurocontrol para 1999 establecían un crecimiento del tráfico del 8 por ciento y una reducción de los retrasos de hasta un 25 por ciento con respecto a 1998. Para hacer frente a estos objetivos, se reclamaba a los principales centros de control europeos un incremento de su capacidad que oscilaba entre un 2 y un 15 por ciento. Lo cierto ha sido que el incremento de tráfico aéreo en Europa ha sido inferior al previsto, pero se han duplicado los retrasos con respecto al año anterior. La razón es que los crecimientos necesarios de capacidad de los centros de control no se cumplieron. Eurocontrol, tal como está concebido, no funciona satisfactoriamente y en estos momentos carece de mando y autoridad sobre el control del tráfico aéreo en Europa, es decir, no ha sido capaz de evolucionar de acuerdo con las necesidades del mercado.

En nuestro país ha ocurrido algo similar. A una mejora cierta de las infraestructuras en tierra —aeropuerto de Madrid, sobre todo— no le ha seguido el incremento necesario de capacidad del control de tráfico. Faltan controladores en muchos centros de control y para atender los sectores-rutas como Madrid, Zamora, Santo domingo, Castejón o Barcelona, por ejemplo. Bien es cierto que en los últimos meses se han puesto en marcha planes para solucionar este problema y parcialmente lo han conseguido, pero la carencia de controladores no podrá ser paliada en su totalidad hasta el año 2003, según ha reconocido el propio Ministerio de Fomento.

El señor **PRESIDENTE:** Señor Irala, vamos muy mal de tiempo, le ruego abrevie lo más posible.

La limitación de tiempo es para diputados y también para comparecientes.

El señor **PRESIDENTE DE IBERIA** (Irala Estévez): Unos comentarios sobre la renovación de flota en este año 1998, que va a finalizar en el año 2004. Durante 1999 se han incorporado ocho B757, diez A320, dos A321 y uno A340.

Durante los ocho primeros meses del ejercicio, la oferta de la compañía ha crecido un 9,3 por ciento frente al mismo período del año anterior. La demanda transportada, medida en términos de pasajeros-kilómetro transportado, ha crecido casi un 6 por ciento, situándose el factor de ocupación en un 68,9 por ciento. La evolución de estos ocho meses, presenta tres períodos claramente diferenciados: el primer trimestre, donde nuestros niveles de crecimiento superaron el 11 por ciento, tanto en oferta como en demanda transportada. El segundo trimestre, caracterizado por la negativa situación aeroportuaria de infraestructura y control aéreo, y por el conflicto con nuestros pilotos, donde nuestro crecimiento de oferta fue del 7,7 por ciento pero la demanda tan solo creció un 2,5 por ciento, con el consiguiente deterioro de la ocupación.

Los meses de julio y agosto, donde se ha puesto de manifiesto la recuperación, frente a los meses anteriores, de nuestros niveles de oferta y demanda. Así, la oferta ha crecido un 10 por ciento y la demanda lo ha hecho en un 6 por ciento. Los pasajeros transportados por el grupo que en abril, mayo y junio fueron un 3 por ciento inferiores a los de idénticos meses de 1998, en los meses de julio y agosto ya estuvieron por encima en un 3,5 por ciento. De hecho, el mes de julio se alcanzó un volumen de pasajeros en tráfico regular que alcanzó los 2.275.000 pasajeros, un máximo histórico.

Durante los ocho primeros meses, el ingreso unitario cayó frente al año anterior un 8,4 por ciento, de los que en torno a 7 puntos estaban previstos en base al crecimiento y mix de redes de este año.

Para el cierre del ejercicio, el Grupo de Transporte Aéreo, prevé unos resultados netos antes de impuestos de 25.000 millones de pesetas, lo que supondrá una rentabilidad sobre ingresos del 3,8 por ciento. Estos beneficios serán los terceros en la historia de esta compañía.

Con todo lo expuesto, he de resumir a SS.SS. que 1998 fue un año de resultados espectaculares para Iberia, que, aunque no en la misma medida, se van a repetir este año, donde estamos alcanzando los 25.000 millones de beneficios antes de impuestos, y donde para el conjunto del plan director, diseñado a tres años con el objetivo de preparar a esta compañía para su privatización, el grupo Iberia alcanzará unos beneficios de 111.000 millones de pesetas, un 56 por ciento por encima de las previsiones de dicho plan.

Por último, quiero comentar que en este período hemos multiplicado por dos el valor de la compañía.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Segura, ¿tiene necesidad de disponer de la segunda intervención? (**Asentimiento.**) Muy brevemente, por favor, porque vamos muy mal de tiempo.

El señor **SEGURA CLAVELL**: Nada más, señor presidente, para reiterar las preguntas que hemos formulado y que no han podido ser contestadas ahora, pero que se complementarán con las escritas que hemos indicado.

El señor **PRESIDENTE**: Verdaderamente la exposición del señor Irala ha sido genérica, y puede ser útil de trabajo para analizar los presupuestos, pero las preguntas concretas que se le han realizado a través de la Comisión se las haremos llegar a usted y también al señor Peón.

Damos por terminada la comparecencia del presidente de Iberia, don Xavier de Irala Estévez, al que agradecemos su presencia en esta Comisión.

— **DEL SEÑOR SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA, (SERRA PERIS), A SOLICITUD DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO (Número de expediente 212/002215), GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA (Número de expediente 212/002243), GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO (Número de expediente 212/002311) Y GRUPO PARLAMENTARIO MIXTO. (Número de expediente 212/002159.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, comparece ahora el Secretario de Estado de Industria y Energía, don José Manuel Serra Peris, a solicitud del Grupo Socialista, Grupo de Izquierda Unida, Grupo Popular y Grupo Mixto. Les rogaría a los señores portavoces, y en concreto también al señor compareciente, que la intervención se refiera única y exclusivamente a la temática de la Ley de presupuestos para el año 2000.

Para hacer las primeras preguntas, por el Grupo Socialista, tiene la palabra la señora Mendizábal.

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA**: Voy a ser disciplinada y seguir sus consignas, aunque muchas veces una tiene ganas, después de tanta presentación a bombo y platillo del Gobierno de estos presupuestos, de hacer comentarios un poco más generales. Pero como llevamos un par de días de comparecencias, estamos ya un poco hartos de repetir todos lo mismo.

El señor **PRESIDENTE**: Señora Mendizábal, las cuestiones si son relativos a los presupuestos, ya quedan comprendidas.

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA**: Me refiero a los comentarios generales, que voy a evitar, señor presidente. Me voy a dedicar a comentarios muy específicos respecto al presupuesto del Ministerio de Industria y Energía.

En este año los créditos presupuestados de este Ministerio se han incrementado en un 15 por ciento, cantidad que se eleva ligeramente si tenemos en cuenta la previsión de la liquidación de gastos de 1999, precisamente porque ha habido un nivel ejecutado bastante más bajo que la media de otros ministerios, más bajo en pagos que en obligaciones reconocidas, pero desde luego bastante más bajo que la media del presupuesto general. Además, este bajo nivel de ejecución se concentra especialmente en el capítulo 8, donde los pagos realizados no llegan a suponer el 80 por ciento de todos los pagos autorizados; y es precisamente en partidas que consideramos desde mi grupo que son importantes, como es la reindustrialización o el I+D. ¿A qué se

debe este bajo nivel de ejecución? ¿Cuáles son las razones que explican esto? Me voy a centrar concretamente en estos dos grupos de actividades, que son la reindustrialización y el I+D.

En el caso de la reindustrialización, en los programas para 1999 se han presupuestado 18.000 millones de pesetas. Aunque una parte de todos estos programas haya sido analizada en la famosa subcomisión, nos gustaría conocer la distribución de todos estos recursos por beneficiarios, según su naturaleza jurídica, los importes de las subvenciones y de los créditos y las condiciones en que se han concedido. En el caso de la reindustrialización hay una cuestión que a mí me ha llamado la atención, y es que algunas políticas aparecen con nombre y apellido, es decir, aparecen totalmente individualizadas. Por ejemplo, Campo de Gibraltar. ¿Qué razones hay para que aparezcan esas políticas individualizadas? ¿Hay algún estudio especial? ¿Hay alguna razón especial? ¿Por qué no aparecen otras zonas deprimidas? ¿Por ejemplo, la margen izquierda del río Nervión? Quisiera que me lo explicara.

Entrando en el otro grupo, que es el tema de investigación y desarrollo y analizando concretamente el programa 542.E, de fomento a la innovación tecnológica, en el capítulo 8 existe sin duda un crecimiento bastante significativo, cuyo contenido son créditos reembolsables por parte de las empresas privadas, y aparecen individualizados una serie de sectores que son el medioambiental, aeronáutico, ferroviario, hasta ocho. Quisiéramos conocer si se dispone de planes específicos de I+D de cada uno de estos sectores. ¿Se trata de planes sectoriales o se trata de determinados compromisos que se han adquirido con algunas empresas o son asignaciones por sectores o son asignaciones por proyectos en base a la objetividad y a determinadas condiciones?

Esto es lo que nos gustaría conocer respecto a este programa, pero aquí es que no puedo escaparme de hacer alguna reflexión general en este ámbito de la I+D, porque precisamente ha sido, entre el presupuesto y las medidas fiscales que aparecen en la ley de acompañamiento, una de las medidas propagandísticas del Gobierno durante estas últimas semanas, que nos han sometido a un bombardeo mediático terrible y que parece que lo que quiere reflejar es una preocupación imparable y una voluntad totalmente irrefrenable por parte del Gobierno para intensificar la innovación, llegando hasta el extremo de que el señor Aznar incluso ya nos ha dado el nuevo nombre del ministerio. Pero a pesar de esa tarea propagandística, quisiera hacer dos apreciaciones que no por repetidas dejan de ser reales. La primera es la inclusión en este programa de los programas militares, lo que resulta bastante cuestionable desde el apoyo a la I+D, puesto que estos préstamos no sólo benefician a los desarrollos tecnológicos, sino que también van a la fabricación repetitiva de unidades terminadas. En segundo lugar, hay que aclarar, porque parece que se mezcla todo, que son préstamos y no son subvenciones, a efectos de contabilización de déficit o de lo que usted quiera, con lo cual se está vendiendo un poco de humo o un poco de aire, se están sumando peras con manzanas, y además esto nos lleva a algo que es lo que hemos estado comentando antes, que precisamente por ser préstamos estamos en unos niveles de ejecución francamente bajos. No sé si en el año 1999 se va a llegar a ejecutar el 60 por ciento del pre-

supuesto. Nos gustaría que nos enviara cuál es el nivel de ejecución, a septiembre, de todos estos créditos. La consecuencia de todo esto es que al final sólo pueden acudir a estos préstamos grandes empresas que están muy saneadas o que puedan tener ciertas influencias y puedan acceder a los mismos.

Por otro lado, también en este programa da la sensación de que puede haber una cierta contradicción con otras políticas de fomento de I+D, como pueden ser las del Plan nacional de I+D o algunas otras incluso internas del propio Ministerio de Industria. ¿Cómo se va a coordinar? ¿Van a ser las mismas condiciones de acceso? ¿Se consideran complementarias? ¿Se consideran excluyentes?

Dentro de este mismo programa, pero conectando ya con las actuaciones en el sector energético y minero, creo que no se observan en este año en el presupuesto del 2000 mejoras sustanciales. Concretamente en el caso de la minería se asignan, única y exclusivamente, 185 millones, que son los mismos que en los años 1997, 1998 y 1999 y son inferiores en un sesenta y cuatro y pico por ciento a los del año 1996. En el caso del sector energético aparecen sólo 2.025 millones, que son claramente inferiores a los 6.000 que se invertían en años anteriores. ¿Cuáles son las razones de este comportamiento?

En el programa 731.F, normativa y desarrollo energético, que ha recogido históricamente todas las transferencias del IDAE y del Plan de ahorro y eficiencia energética, se dotan únicamente 6.000 millones y se incluyen, parece ser, los 3.600 millones para el Plan de fomento de las energías renovables y eficiencia energética. Según la disposición transitoria decimosexta de la Ley del sector eléctrico las energías renovables para el año 2010 deben alcanzar un 12 por ciento de la demanda energética en España y se debe establecer para ello un plan de fomento de esas energías renovables. ¿Dónde está ese plan de fomento? ¿Se va a enviar en algún momento? Me imagino que a estas alturas de la legislatura resulta francamente difícil ¿Cree usted que la asignación que hay es suficiente para este plan?

En el programa 741.F, de explotación minera, quisiera hacer únicamente dos observaciones, primera, que igual que en el año 1999 no se dotan para el Plan de seguridad minera las cantidades que estaban pactadas, faltan 330 millones de pesetas, y de los 900 millones de pesetas presupuestados para exploración y ordenación minera, quisiéramos conocer qué parte se va a destinar a pagar las obligaciones reconocidas de este año que está pasando, porque parece que aquí quedan algunos cabos sueltos y no sé si hay algún problema de mala gestión o de gestión deficiente.

Conectando con este tema de la minería quisiera hacerle una petición de información respecto a los fondos del Instituto para la reestructuración de la minería del carbón y el desarrollo alternativo de las comarcas mineras. Hay transferencias corrientes para cubrir costes sociales y técnicos y hay otras transferencias de capital a las comunidades autónomas para la financiación de los proyectos de infraestructura. Quisiera que nos enviara la relación nominal de los proyectos de infraestructura ejecutados por las comunidades autónomas y ayuntamientos, indicando su importe y la fecha prevista de terminación de las obras referido a proyectos que han recibido asignación presupuestaria en 1999, porque aparece en el Ministerio de Fomento —esto no le

corresponde— que hay tramos de carreteras que tienen una asignación de 1.000 millones de pesetas para el proyecto del 2000 y no sabemos si tiene algo que ver con todo esto. Quisiera que me aclarara si en estos proyectos pueden estar incluidos algunos de los que aparecen en Fomento.

Finalmente, quisiera acabar haciendo dos comentarios más generales. En el proyecto de ley de acompañamiento otra de las modificaciones, por esa costumbre de ir modificando todas las leyes, tenemos también la de la Ley de Hidrocarburos, para permitir el nombramiento por el Gobierno de un vicepresidente de la Comisión Nacional de la Energía. ¿Qué sentido tiene esta modificación cuando el 31 de julio se ha aprobado el reglamento de la Comisión? ¿Puede ser que las funciones de un cargo que nombra el Gobierno se determinen de manera reglamentaria?

Finalmente, quisiera también conocer su opinión respecto a la congelación de los impuestos especiales, concretamente del impuesto sobre hidrocarburos. Yo entiendo que en el control a corto plazo de la inflación está muy bien que se controlen los impuestos de los hidrocarburos; a corto plazo puede tener algún efecto, no creo que mucho, pero quizá pueda tener alguno, pero ¿cree usted que con la disminución de los impuestos, sabiendo que la fiscalidad energética es una de las más bajas de la Unión Europea, se va a solucionar algún problema? ¿No hay algún otro problema dentro de la formación de los precios energéticos? Me gustaría conocer su opinión sobre esto.

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

El señor **PEÓN TORRE**: Gracias al secretario de Estado por su comparecencia hoy aquí y le traslado ya en nombre de nuestro grupo la felicitación por lo que consideramos que es un muy buen presupuesto de Industria.

En los últimos años hemos tenido ocasión de debatir en esta misma Comisión, aparte de los temas que iban surgiendo en el día a día de la política industrial y de las privatizaciones, cada uno de los presupuestos que ha ido presentando el Ministerio y si es cierto que hemos ido recibiendo con satisfacción cada uno de los planteamientos de política industrial que se contenían en cada uno de ellos, es decir, que existía una política industrial, que se sabía qué planes se querían poner en práctica y que se quería hacer una reestructuración del sector industrial, una auténtica reindustrialización en España, y si considerábamos que existía un cumplimiento de los principios programáticos que contenía la propuesta de nuestro partido a los ciudadanos en el año 1996, si, como digo, todo esto ya se contenía en cada uno de los presupuestos, los del 2000 se pueden considerar como los definitivos o de culminación de ese proceso de reindustrialización de nuestro país.

Comprendo que algún grupo entienda que hablar de datos, cifras o hechos pueda definirse como propaganda. En definitiva es lo que se ha hecho durante muchos años en nuestro país, vivir políticamente de la propaganda, pero la realidad es que nuestro grupo tiene la satisfacción de poder explicar a los ciudadanos no humo, sino hechos, datos y actuaciones concretas que se han desarrollado en estos años y, por tanto, credibilidad absoluta de que lo que ahora se plantea para el año 2000 y sucesivos no son sino propues-

tas viables, posibles y que van a tener un efecto claramente positivo en esta línea emprendida desde 1996 en la industria de España.

Para nosotros es especialmente llamativo, hablando de datos y de hechos concretos, que en 1997 el crecimiento del producto industrial fuera de más del 7 por ciento o que en 1998 fuera de más del 6 por ciento. No estamos hablando de humo; el secretario de Estado podrá darnos algún dato adicional de las previsiones para 1999 o incluso para el 2000, al hilo de los presupuestos que ahora se presentan, pero, como digo, no se puede hablar de humo cuando estamos hablando de crecimientos de esta naturaleza, del 7 por ciento en 1997 y del 6 por ciento en 1998. Son crecimientos que hablan por sí solos. En los años 1997 y 1998 nuestra industria hizo posible la creación de 300.000 nuevos empleos industriales cuando en toda Europa la máxima aspiración en este sector es al menos mantener los que se tienen, cuando no perder una parte. Se puede poner el calificativo que se quiera, pero ya hubieran querido los que hacen ese tipo de manifestaciones haber presentado unos números y unos datos semejantes a la sociedad española.

Lo mismo ocurre si hablamos del saneamiento que se ha abordado en estos años con, por ejemplo, la externalización de miles y miles de millones que lastraban el desarrollo y la viabilidad de muchas empresas públicas en nuestro país. Conseguir un saneamiento de 1,3 billones de pesetas creo que supone una mínima garantía de credibilidad de los planteamientos que se contienen en el presupuesto de Industria para el año 2000.

Aquí se han citado algunas cuestiones que tienen que ver con los precios de los sectores energéticos. En el período 1986-1996 el precio medio de la electricidad subió más de un 40 por ciento y, con los planteamientos del nuevo Gobierno del Partido Popular, la previsión desde 1997 al 2007 es de una reducción del 20 por ciento, con otra ya alcanzada hasta 1999 de casi un 14 por ciento.

En definitiva, señor secretario de Estado, nuestro grupo está muy satisfecho con los planteamientos que se contienen en el actual presupuesto de Industria. Si ya nos parecían positivos los de los años 1997, 1998 y 1999, si ya nos parecía que incidían en la dirección correcta, que iban a hacer posible la reindustrialización de nuestro país, los presupuestos del año 2000 son el impulso definitivo en esa dirección, son los presupuestos de la auténtica modernización de la industria española.

Se ponía el acento en algunas cuestiones como la reindustrialización y el I+D. Nosotros, como grupo, también tenemos mucho interés en que pueda detallar a esta Cámara, que es tanto como detallárselo a la opinión pública española, qué es lo que se ha hecho por parte del Ministerio y qué es lo que se va hacer con los presupuestos del año 2000 en los temas de reindustrialización o de I+D desde la credibilidad que da el poder presentar esos datos y ese balance. Los diputados de esta Comisión tenemos ya algunos datos que nos permiten, por ejemplo, comprobar que más de la mitad del presupuesto de Industria para el año 2000 gravita en torno al I+D. Se puede decir que, efectivamente, los presupuestos del Ministerio de Industria apuestan decididamente por la investigación y el desarrollo, pero no desde el punto de vista de la propaganda sino desde el punto de vista de la dotación presupuestaria, porque se contienen partidas

que van a hacer posible esos desarrollos en investigación, en I+D.

Es significativo comprobar que hay una auténtica ambición en cuanto a los objetivos que se marca el Ministerio. Es verdad que no podemos instalarnos en la autosatisfacción; en España seguimos, como se ha hartado de explicar el propio Ministerio de Industria, en unos niveles de inversión en I+D que todavía son bajos, incluso nuestro país todavía tiene una cierta rémora a la hora de ser capaz de arrastrar a la iniciativa privada detrás de la inversión pública en I+D, pero es cierto que tenemos unos objetivos ambiciosos, es cierto que hay unos planteamientos que pretenden mejorar ese déficit y que existen dotaciones presupuestarias de muchos miles de millones orientadas a ese fin. Como decía, más de la mitad del presupuesto —espero que el señor secretario de Estado se extienda en el detalle de las cifras— se articula en torno a políticas de investigación y desarrollo, y, efectivamente, en esos programas también se incluyen programas militares, pero todos los diputados de esta Comisión sabemos que precisamente los principales programas militares sufren un recorte respecto al año 1999, en cumplimiento de una programación que, por cierto, no es única de nuestro país, sino que está englobada en programas de ámbito europeo, el Eurofighter, el carro de combate Leopard o las fragatas F-100. Desde luego, estos programas suponen un importante componente de desarrollo tecnológico que después tira de la investigación civil y, en ese sentido, para nosotros es especialmente positivo comprobar que se van cumpliendo, pero, al mismo tiempo, que se va poniendo el acento en programas civiles, como los que tienen que ver con los aviones CASA-295 o lo referente al Airbus.

Especialmente significativo para nuestro grupo es la apuesta por los programas de fomento de la innovación tecnológica, que son novedosos en este presupuesto, los programas llamados Profit: el Profit ferroviario, el Profit para automoción, el Profit para biotecnología —una rama de un gran futuro y de un gran potencial de desarrollo para los próximos años—, el Profit de medio ambiente, el Profit de transporte. Todos estos programas no contienen humo, sino muchos miles de millones de pesetas: el Profit ferroviario, 4.500 millones; el de automoción, 9.000 millones; el de biotecnología, 1.000 millones; el de medio ambiente, más de 10.000 millones; el plan Profarma..., programas con muchos miles de millones que no caen del cielo, sino que tienen que administrarse con una adecuada gestión, que es lo que ha hecho el Ministerio de Industria en estos tres últimos años.

Se ha hablado también de la seguridad en la minería. Nuestros datos vienen a avalar un incremento en estas partidas; quizá sean incorrectos, pero en el programa de calidad y seguridad industrial, el 722.C, hay un incremento de más del 28 por ciento respecto al año pasado. En cuanto a los programas de reindustrialización, quizá no ha habido una ejecución presupuestaria del cien por cien, pero, afortunadamente, ahora hay algo que ejecutar presupuestariamente porque antes no existía. El señor secretario de Estado sabe, precisamente porque es, con su equipo, el autor de estas novedades presupuestarias, que hay programas, que antes no existían, de industrialización para comarcas. Por ejemplo, el programa 723.B tiene 53.821 millones de pese-

tas para el año 2000, con un incremento —eso es lo más significativo, la tendencia al incremento— de más del 10 por ciento. Es decir, que en estos programas de reindustrialización y de reconversión, la apuesta del Ministerio de Industria por seguir incrementando esas dotaciones por encima del crecimiento del PIB y por encima del crecimiento del propio presupuesto del Ministerio es claramente a favor de la reindustrialización de nuestro país y de la reindustrialización de determinadas comarcas que han sufrido los ajustes de las crisis de estos últimos años. Si tiene ocasión, puesto que es especialmente significativo para nuestro grupo, nos gustaría que nos diese una explicación detallada del programa de fomento de innovación tecnológica, el llamado Profit, y también de los programas espaciales orientados al I+D.

En cuanto al nuevo planteamiento que se hace desde el punto de vista de las ayudas públicas, no nos ha sorprendido que el Grupo Socialista en particular criticara que las ayudas públicas al I+D o en general a la recuperación industrial se articulen en torno al capítulo 8. No nos ha sorprendido porque las cifras que tenemos de otros ejercicios, en los que el Gobierno socialista era el responsable de las condiciones de desarrollo de nuestra industria, son muy significativas. Por ejemplo, en el año 1994 el presupuesto de Industria en I+D no llegaba a una cuarta parte del total, pero lo curioso de este dato es que de esta cuarta parte el 31 por ciento se destinaba a gasto corriente, es decir, gasto de personal y gasto no productivo desde el punto de vista del I+D. Esto contrasta absolutamente con los planteamientos que se hacen ahora, donde precisamente, según los datos de los presupuestos del año 2000, las transferencias corrientes de este capítulo de desarrollo de I+D no alcanzarían el 20 por ciento. Es un esfuerzo que nosotros queremos resaltar para orientar el gasto público en la potenciación de políticas y de actuaciones por parte de las empresas de I+D, que no va tanto a la financiación de gasto improductivo, de gasto de personal o de gastos corrientes, sino que va directamente orientado a la investigación y a la inversión en esta aérea.

El capítulo 8 como préstamo facilita que sea el propio empresario el que asuma el riesgo. Nosotros no vemos por qué esto se entiende mal por parte de algún grupo.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Peón, vaya terminando.

El señor **PEÓN TORRE**: Voy terminando, señor presidente.

Estamos de acuerdo con que el Ministerio haga este planteamiento, que sea el empresario el que asuma el riesgo y no que el conjunto de los contribuyentes españoles tenga que acabar soportando el acierto o no del empresario a la hora de esa elección que sólo le corresponde a él respecto a en qué debe invertir. También creemos que hay que resaltar en esta política que desarrolla el Ministerio en estos presupuestos que no pretenda el paternalismo de otras épocas, que abandone de una vez ese modelo por el cual era la Administración pública la que decía al empresario en qué tenía que investigar, dándole automáticamente una subvención a fondo perdido, al margen de que fuera exitosa o no la consecuencia de esa investigación. Nos parece mejor el planteamiento actual por el cual se permite que sea el pro-

pio empresario, en su necesidad de acertar para ser competitivo, el que determine en qué quiere investigar, en qué quiere invertir su propio dinero para conseguir ventajas competitivas apostando por la investigación y el desarrollo y que después la Administración pueda participar también de ese beneficio mediante los sistemas que se articulan en el presupuesto y que se definen como nuevos instrumentos financieros del programa marco de innovación. El hecho mismo de que la innovación también se incorpore a las políticas de apoyo al I+D, consideramos que es especialmente interesante como atendible desde el punto de vista presupuestario.

No vemos en los datos del presupuesto, y aprovecho la ocasión para que usted lo pueda confirmar o no, que la fórmula del capítulo 8, los préstamos reintegrables, además en unas condiciones que no son las del mercado, se orienten, como se ha dicho, a las empresas saneadas, ni muchísimo menos. Precisamente la orientación, como se detalla en el presupuesto, va claramente encaminada a facilitar financiación a empresas que en otras condiciones no podrían acceder a ella, incluso con la fórmula de la participación en el capital de unas empresas de tecnología o incluso con los llamados fondos de maduración y los préstamos participativos. Creemos que es exactamente lo contrario, que se está facilitando el acceso a la financiación, algo que ha sido siempre uno de los obstáculos fundamentales para la inversión en I+D de las empresas españolas, empresas que en otras condiciones y con otros instrumentos nunca tendrían capacidad para acceder a ella.

En definitiva, como tenemos muy poco tiempo, no quiero extenderme en datos que seguramente podrá completar y ampliar el secretario de Estado, pero no queríamos dejar de aprovechar este primer turno que tiene nuestro grupo para resaltar nuestra satisfacción por el presupuesto que se presenta, que creemos que es un presupuesto de modernización definitiva del sector industrial español, que viene a consolidar el trabajo hecho en estos años y que nos abre una etapa de enormes oportunidades para que las empresas españolas puedan competir cada vez con más capacidad en el exterior y, en definitiva, crear empleo y progreso en nuestro país.

El señor **PRESIDENTE**: Para responder a las cuestiones planteadas por los solicitantes de la comparecencia, tiene la palabra el señor secretario de Estado de Industria y Energía, don José Manuel Serra.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA** (Serra Peris): En primer lugar, voy a contestar a doña Arantza Mendizábal. Le voy a dar bastantes datos que espero la tranquilicen y resuelvan sus dudas o por lo menos le dará la información necesaria para ello.

Ha iniciado su planteamiento comentando el incremento del presupuesto del Ministerio de Industria. Ciertamente es un presupuesto notable. Los capítulos 1 a 7 han superado el incremento del 8 por ciento y el capítulo 8 ha superado el crecimiento del 22 por ciento, lo que supone que los capítulos 1 a 8 tengan un crecimiento superior al 15 por ciento. Yo creo que es un crecimiento notable. Cuando se quiere reducir el déficit al 0,8 y cuando el gasto crece de media el 2,3 que haya un Ministerio que crezca un 15 por

ciento es un hecho novedoso. ¿Cómo es posible que con esta política se produzca este tipo de crecimiento? Yo creo que el Gobierno está plenamente convencido de que existen una serie de políticas esenciales que deben de ser afrontadas por el Ministerio de Industria.

Antes de entrar en los datos concretos que me ha planteado, si simplemente se echa un vistazo al cuadro de los programas, prácticamente la respuesta a la cuestión planteada está ahí. Si analizamos el importe total del presupuesto del Ministerio de Industria, 578.000 millones de pesetas, vemos que hay 315.000 millones destinados a I+D, tal y como se ha mencionado también por el señor Peón. Esto supone un crecimiento de 33.000 millones de pesetas y, por lo tanto, prácticamente del 12 por ciento. Así pues, la importancia de la I+D y de la innovación en estos presupuestos del Ministerio cuantitativamente es manifiesta, más del 50 por ciento del presupuesto se destina a I+D, pero además ello se hace continuando con el apoyo de sectores tradicionales, como por ejemplo —luego entraré en más detalles—, el Instituto del Carbón —la reconversión de las comarcas mineras tiene un presupuesto que supera los 161.000 millones de pesetas— o el sector naval, en el que tanto las primas, 22.000 millones, como los intereses a la construcción naval prácticamente alcanzan los 30.000 millones de pesetas.

Es, pues, un presupuesto en el que, manteniendo y respetando el necesario apoyo a los sectores tradicionales, destaca por un lado el apoyo a la I+D, las actuaciones en relación con la sociedad de la información y también específicamente todo lo que tiene que ver con la reconversión o la reindustrialización. Así se denomina el programa 723.B, y ahora entraré en más detalle en la cuestión de la reindustrialización, o por ejemplo el programa 772.D, de competitividad de la empresa industrial, que de 5.390 millones pasa a 21.697, por lo tanto, con un incremento de más de 16.000 millones de pesetas o, en términos porcentuales, de un 302 por ciento. Yo creo que ello explica este crecimiento que usted destacaba al principio de su intervención.

En segundo lugar, aunque ciertamente no tiene que ver con el presupuesto del 2000, aunque indudablemente es una cuestión esencial, también ha planteado su preocupación por el nivel de ejecución del capítulo 8. Debe tranquilizarle el hecho de que los datos que usted debe tener son a 31 de agosto, puesto los de septiembre aún no están terminados, por lo que cuando faltan cuatro meses de ejecución de 1999, dicho de otra forma, queda prácticamente un tercio del ejercicio, y sabiendo que en el primer semestre se producen las convocatorias, se reciben las solicitudes y que el grueso de la ejecución está en el segundo semestre, estar a estas alturas en un grado de ejecución, como he dicho, del 80 por ciento, le debe tranquilizar absolutamente. Le digo más. El año pasado, en materia de reindustrialización, en el ejercicio de 1998 no es que se alcanzara una ejecución del cien por cien, sino que afortunadamente sobrantes de otras partidas se pudieron utilizar para ampliar algunos conceptos de reindustrialización. En consecuencia, si le parece, quizás lo más conveniente sea no anticiparnos o no preocuparnos cuando estamos en un grado de ejecución del 80 por ciento y falta aún por computar septiembre, octubre, noviembre y diciembre y por ejecutar octubre, noviembre y diciembre. Creo que no debe preocuparse mucho.

En todo caso, si le parece, estaré encantado en comparecer más adelante, cuando podamos tener un grado de ejecución mayor para darle todos los datos. Si quiere que ahora hablemos de grado de ejecución o que le mande datos sobre el mismo, por supuesto no tengo ningún inconveniente.

En relación con la I+D, el programa 542, capítulo 8, Plan de fomento a la innovación tecnológica y programas sectoriales, si le parece le hago un planteamiento más general del programa 542.E y luego del capítulo 8. Efectivamente el programa 542, de I+D, como le estaba comentando, tiene un crecimiento notable. Por hacer una pequeña comparación, fíjese cuál es nuestra preocupación que en 1995, presupuestos en los que no participó el actual equipo, las cantidades destinadas a I+D fueron 48.800 millones de pesetas. Ahora, para el presupuesto del 2000, estamos hablando de más de 300.000 millones de pesetas. Creo que esto demuestra la preocupación por la I+D. Es esencial no sólo la I+D en sí sino también la innovación y de ahí nuestra preocupación. Estamos trabajando en varias actuaciones, no sólo en relación con el Plan nacional de I+D, cuyo borrador esperamos aprobar durante lo que queda de este año, a finales de este mes, sino que va a ser el Plan nacional de I+D+I y va a tratar de coordinar lo que es la I+D y la innovación, porque el efecto de la paradoja europea es muy marcado en España y hay una defectuosa transferencia desde la I+D a la innovación. Por eso se hace un Plan nacional de I+D+I.

También hemos podido comprobar, gracias a las encuestas empresariales, que el problema de la I+D radica esencialmente en dos puntos, en primer lugar, en la financiación. Cuando se pregunta a los empresarios por qué no hacen innovación, podríamos hacer una simplificación y decir que, entre las diez primeras preguntas, siete de ellas tienen que ver con problemas de financiación y las tres restantes bien con la formación, bien con la información, pero la financiación es la principal preocupación. Por eso, precisamente el programa de actuación del Ministerio en relación con el programa 542.E verá que está completado con muchas medidas de financiación. Por supuesto, siguen existiendo, dentro del capítulo 7, partidas específicas de subvención, pero el principal problema lo tienen en la financiación y no en el coste financiero, porque actualmente, con los tipos de interés tan reducidos de que podemos disfrutar, la barrera no está en el tipo de interés; la barrera está, en primer lugar, en que suelen ser proyectos de riesgo, y por tanto las entidades financieras no pueden valorarlos adecuadamente, o en que el propio riesgo hace que les denieguen la línea de crédito o bien que establezcan unas primas de riesgo muy elevadas. ¿Cómo se resuelve el problema de financiación? No sólo dejando a un lado la subvención como política más tradicional sino mediante préstamos, mediante fondos que permitan el reafianciamiento de préstamos que reciben las empresas o bien con la creación de fondos que permitan a sociedades de capital riesgo intervenir en esa financiación. Por tanto, contemplamos financiación tanto de los recursos propios, por tanto entrando en el capital directamente sociedad de capital-riesgo, bien mediante créditos participativos a resultados del proyecto que se esté realizando, bien financiación de los recursos ajenos, por lo que entraríamos directamente en las figuras

de préstamos, bien mediante convenios con la banca para apoyar la evaluación tecnológica de los mismos o el factor riesgo, bien directamente mediante préstamos que demos nosotros. Como puede ver, el programa 542 es notable. Perdóneme que sea yo quien lo diga, pero en el Ministerio estamos orgullosos del esfuerzo que con fondos públicos se va a realizar en materia de I+D. Cuando estamos hablando de 315.000 millones de pesetas —omito las referencias a los capítulos 1, 4 y 6, porque en nuestro Ministerio tienen poca importancia—, dentro del capítulo 7, destacándole las partidas más importantes, tenemos los 18.500 millones de pesetas que se destina a la Agencia Espacial Europea. Tenga en cuenta que estos fondos, administrados por la secretaría de Estado a través del CDTI, por tanto aportados a la ESA, supone que la ESA y sus empresas tienen la obligación —y de ello nos preocupamos nosotros— de conseguir que con las industrias españolas del espacio se contrae este mismo importe. Aquí buscamos siempre unos retornos del cien por cien. Le puedo decir que, afortunadamente, hoy en día, los retornos que estamos obteniendo son del 102 por ciento. Por tanto, la industria española está percibiendo de la ESA mayor importe que la propia aportación española. Obviamente, me parece que no requiere mayores comentarios el contenido altamente tecnológico de I+D y de innovación, de todo lo que es inversión en materia de industria espacial: por ejemplo, los 9.852 del programa de fomento de la innovación tecnológica, con ese apoyo que le comentado anteriormente; por ejemplo, los 7.597 millones de aplicaciones para la sociedad de la información, porque hoy en día hablar de innovación y sociedad de la información por separado es imposible. La innovación conduce a la sociedad de la información, pero la sociedad de la información, con esa rapidez en la transmisión de los datos y con esos descubrimientos continuos, conduce directamente a la innovación. Por ejemplo, están los 5.350 de aportación patrimonial al CDTI. Con estos fondos, el CDTI se dedica exclusivamente a dar préstamos, a apoyar financieramente los proyectos tecnológicos de las empresas con tipos de interés cero; o los 2.200 adicionales que también va recibir el CDTI para poder efectuar préstamos dentro del programa de fomento de la innovación tecnológica. Por tanto, el capítulo 7, con 48.000 millones de pesetas también es notable. Tenga en cuenta que sólo este capítulo 7 de los presupuestos para el 2000 es igual a la totalidad del programa 542 de 1995. Creo que esto demuestra la diferencia.

Por último, si entramos en el capítulo 8, respecto al que usted ha manifestado su preocupación, he de decir que por supuesto hay muchos programas sectoriales. Me preguntaba si son programas que se piensan hacer o que están aprobados. Usted misma conoce la respuesta a su pregunta, sabe perfectamente que el programa de I+D aeronáutico está aprobado, es suyo. Cuando llegamos al Gobierno, el programa de I+D aeronáutico ya estaba aprobado y cuando finalizó el mismo, en Comisión delegada, hace unos seis meses, se procedió al segundo. Por tanto, no es sino el reflejo presupuestario de programas ya aprobados. Me parece recordar que el programa de I+D aeronáutico se remonta a 1991.

El Plan tecnológico espacial es nuevo efectivamente. Con estos 1.000 millones de pesetas, se trata de completar lo que hace la ESA. En la industria española del espacio,

aproximadamente el 80 por ciento es contratación que viene de la ESA. Hay un 20 por ciento que no viene de dicha agencia y, por tanto, existe interés en la industria española del espacio por poder desarrollar proyectos que no interesan a la ESA, pero sí a la industria española del espacio. Esta es la finalidad de este plan.

El programa Airbus lo conocen muy bien. Se remonta a 1971 y no es nuevo, es un programa que lleva mucho tiempo desenvolviéndose correctamente y ha permitido que la empresa CASA sea la líder mundial en materia de fibra de carbono. Este mismo sistema de préstamos que se ha utilizado para Airbus es el que se ha utilizado para el Eurofighter, exactamente el mismo, sólo que en un caso nos encontramos ante aviones civiles y en el otro caso ante aviones militares, pero la tecnología es exactamente la misma; la fibra de carbono se utiliza exactamente igual, sea el avión civil o sea el avión militar. Como se ha puesto ya de manifiesto por el señor Peón, es un programa europeo, donde España participa junto con Alemania, con Inglaterra y con Italia, que ha creado 7.000 puestos directos de trabajo, 2.000 de alta especialización, lo que ha permitido que tanto CASA como ITP, que constituyen el consorcio español del Eurofighter —ahora llamado Tornado, me parece recordar—, hayan podido subcontratar con toda la industria aeronáutica española y que se esté participando en un proyecto que tiene 285 sistemas especiales integrados dentro del avión, 85 de los cuales se hacen íntegramente en España. Es un programa que merece todo nuestro apoyo.

En relación con los nuevos y con el programa de fomento de la innovación tecnológica en medio ambiente, me dará la razón en que una de las principales preocupaciones de la industria es cumplir los nuevos requerimientos medioambientales, tanto en el proceso industrial como en el producto en sí. Hoy en día, los consumidores valoran especialmente que el producto y el proceso reúnan y cumplan los requisitos medioambientales y es necesario establecer una línea de 10.000 millones de pesetas mediante préstamos, mediante anticipos reintegrables, para que las empresas puedan cumplir todos los requerimientos internacionales medioambientales y que esa preocupación por el medio ambiente no se quede sólo en la palabra, sino que también se lleve a los hechos.

Aparece otro programa nuevo, como es el programa de desarrollo de aviación regional, con 10.000 millones de pesetas. Existen en España dos empresas que tienen una especial dedicación en esto, por un lado CASA y, por otro, Gamesa, que realizan todas las subcontrataciones. La aviación regional es un sector que se considera que puede tener desarrollo futuro —estamos hablando de aviones de plazas inferiores a cien pasajeros— y desde el Ministerio se considera que es importante que la industria aeronáutica española no quede fuera de este programa o de estas actuaciones internacionales.

Por último, existen otra serie de planes complementarios como es, por ejemplo, el Profama, que no es nuevo, y el de automoción y el de transporte, que son nuevos. La industria del automóvil está batiendo actualmente unos récords de fabricación notable. Aunque queda como poco serio, creo que es bastante gráfico decir que se está construyendo un automóvil cada veinte segundos, y por lo tanto la aportación de la industria del automóvil al PIB

nacional y a la creación de empleo es uno de los sectores que más aportan.

En consecuencia, se ha considerado que es importante que existan líneas de financiación, 9.000 millones para lo que es la I+D en el sector de fabricación de automóvil, y 3.000, que es el de transporte, lo que es la gestión de los sistemas de transporte, para apoyar precisamente todo el desarrollo de la I+D y de la innovación, para que tengan apoyo las factorías sitas en España para que puedan acometer estos proyectos y por lo tanto se siga manteniendo su situación en el sector mundial del automóvil.

En relación con el sector ferroviario y máquina de herramienta, aquí no hay ningún tipo de destino prefijado para determinadas empresas. Cuando estamos hablando del sector ferroviario, estamos hablando aproximadamente de unas 70 empresas. Es cierto que existen cuatro o cinco que tienen la cuota de mercado, tendrán en torno al 70 por ciento del sector ferroviario. Ahí me estoy refiriendo a CAF, me estoy refiriendo a Talgo, me estoy refiriendo a GEC-Alsthom, me estoy refiriendo a Siemens. Es cierto que estas son las empresas punteras, pero resulta que, en primer lugar, Renfe está acometiendo el programa-contrato de inversiones, con un fortísimo programa de inversión para, por ejemplo, el AVE Madrid-Barcelona, para los demás desarrollos del AVE, para todo lo que son los trenes de cercanías, para la necesidad de modificar el ancho variable de las vías en España con sistemas de acoplamiento que permitan la conexión de las vías del AVE, que sabe que son de ancho europeo, con las vías nacionales. Precisamente por todo ello se establece una línea que tiene por objeto facilitar los desarrollos tecnológicos para ver qué parte de toda esta inversión puede ser asumida directamente por la industria española, por las factorías establecidas en España y por lo tanto ver cuánto se pueden hacer en las factorías de CAF o en las factorías de Alsthom o en las de Talgo. En segundo lugar, está el desarrollo de todo lo que es el ancho variable para la aplicación de todas esas tecnologías. En consecuencia, en todo nuestro capítulo 8, yo creo que lo que subyace es una preocupación en primer lugar de ir abandonando la filosofía de la subvención, ir pasando a un sistema de anticipos reintegrables en donde ciertamente existe un riesgo compartido. La Administración no debe centrar sus esfuerzos en la ejecución de la I+D, la Administración sobre todo lo que tiene que hacer es dar a las empresas el contexto para que estas puedan hacer I+D y puedan hacer innovación y, sobre todo, si las empresas dicen que su problema está en la financiación, establecer mecanismos de financiación. Por eso está en el capítulo 8, que, como usted sabe muy bien, son activos financieros.

Me decía también en su intervención que, junto con estas medidas presupuestarias, también en la ley de acompañamiento van beneficios fiscales. Por supuesto van beneficios fiscales y creo que se ha hecho un notable esfuerzo para que los mismos se amplíen y no sólo que se amplíen los beneficios fiscales en la I+D. Como usted bien sabe, la I+D efectivamente tenía unos beneficios fiscales, un 20 por ciento de deducción, un 40 en lo que superara la inversión de los dos años anteriores. Se incrementan en un 10 por ciento las dos, la primera pasa del 20 al 30, y la segunda del 40 al 50. Además se establece la posibilidad de que esas nuevas del 30 y del 50 se puedan incrementar un 10 por

ciento más, fíjese en qué supuestos, en primer lugar, cuando se contrata personal investigador. Le comentaba antes la dificultad que teníamos para que hubiera una transferencia de la I+D a la innovación. Cuando las empresas contratan a personal investigador, esa deducción se va incrementar en un 10 por ciento adicional; o, por ejemplo, cuando las empresas hagan proyectos con las universidades, las OPI, o los centros tecnológicos, el importe de esos proyectos también tendrán ese 10 por ciento adicional. Conclusión, vamos a llegar a porcentajes de deducción del 40 y del 60 por ciento que no tienen comparación europea, no va a encontrar comparación europea. Esto además se ve complementado con otra medida. Usted sabe que estaba topado hasta el 35 por ciento de la cota. Ese tope se eleva al 45 por ciento y se complementa con dos medidas que den seguridad jurídica: la posibilidad de hacer consultas vinculantes para que el inversor empresario o el industrial, antes de acometer la inversión, sepa el régimen fiscal de la misma, o bien de hacer convenios con la Administración Tributaria para establecer no sólo el régimen sino, por ejemplo, el mismo orden de los pagos y el régimen fiscal de cada uno de ellos.

Ya no es sólo lo que se mejore el régimen fiscal de la I+D, sino que además se establecen beneficios fiscales para la innovación que hasta ahora no existían. Así, por ejemplo, cuando se hagan proyectos con universidades, con OPI, o con centros tecnológicos se podrá deducir un 15 por ciento de estas cantidades, o, por ejemplo, cuando la PYME, la pequeña empresa, no puede tener departamentos de I+D propios y específicos. ¿Cómo se hace eso? Mediante la colaboración con centros tecnológicos o bien incluso en último caso mediante la compra de patentes o de modelos de utilidad, para que su aplicación al proceso productivo le permita por lo tanto innovar, ser más competitivo y vender más. Las empresas, al ser pymes, hasta un máximo del 50 por ciento, tendrán una deducción de hasta el 10 por ciento de las cantidades destinadas en la inversión o en la adquisición de esas patentes o modelos de utilidad, pero también las empresas, por ejemplo, que emitan certificados de calidad de sus productos o de sus procesos también van a tener una deducción del 10 por ciento de las cantidades destinadas a eso.

Es cierto, no es propagandístico, es que estamos convencidos de que el futuro de la industria española está en la innovación, y por lo tanto establecemos muchos mecanismos presupuestarios y mucho apoyo financiero dentro de los presupuestos, y por supuesto que hemos establecido en la ley de acompañamiento unos beneficios fiscales que son notables. Esa es indudablemente mi opinión.

También me ha comentado los programas militares. Me he adelantado antes en la exposición y ya le he desarrollado los mismos. Le he hablado del Eurofighter; también le puedo hablar de las fragatas F-100 o del Leopard. En relación con las fragatas F-100, usted comenta, ¿es que todos estos programas, mezclando un poco, porque todos estos programas militares están dentro del capítulo 8, sólo van a grandes empresas? Hay de todo. Por ejemplo, ¿el Eurofighter va a grandes empresas? Va a CASA, que es una muy buena empresa, y a ITP, que es una muy buena empresa. Lo único que sucede es que luego estas empresas, como usted sabe, subcontratan muchas de sus aplicaciones. Esto

es lo que pasa en toda Europa. Los consorcios nacionales los forman las principales empresas y luego indudablemente dentro de ellas se hacen las oportunas subcontrataciones. ¿Las F-100 se hacen con una gran empresa? Con una inmejorable y grandísima empresa, que es Bazán, de la cual depende mucha gente. ¿Qué es lo que pasa? Luego, Bazán subcontrata, sí, hasta con 80. Claro que se hacen con una gran empresa. ¿A quién vamos a dar préstamos o anticipos para construir las fragatas F-100? A Bazán, que es el astillero militar español. Luego, le digo que hay hasta 80 pequeñas empresas.

Por último, respecto al tema del Leopard, sí, se lo ha llevado Santa Bárbara, efectivamente, es la empresa de armamento español. ¿Que luego subcontrata? Aproximadamente usted sabe que del porcentaje del Leopard, el 60 por ciento se queda en España, el 40 por ciento queda fuera, pero de ese 40 por ciento hay un 20 que tiene que volver a la industria española mediante *offsets*; por lo tanto el 80 por ciento del Leopard queda en España y por supuesto que Santa Bárbara subcontrata con muchas factorías: con Bazán, los motores. Por lo tanto, no es que se contrate con una empresa sino que esto va destinado a todas las empresas y dentro de ellas por supuesto que a las grandes empresas.

Por último, también me ha comentado la coordinación con el plan nacional de I+D. La coordinación es tan importante que el nuevo plan nacional que esperamos aprobar a finales de octubre, va a ser el Plan nacional de I+D+I, investigación-desarrollo-innovación, porque se busca absolutamente esa coordinación. Dentro del Plan nacional de I+D, está el programa de fomento de la innovación tecnológica con todas esas medidas de financiación tanto en recursos propios como en recursos ajenos que le he comentado.

Si le parece, paso al sector minero. Usted ha comentado que son 185 millones. Perdóneme, señoría, pero las cosas no se pueden ver así. 185 millones es la partida que hay en un determinado capítulo, pero si vemos el resto de los capítulos verá que hay otra serie de cantidades complementarias. Por ejemplo, en el capítulo 7 aparecen exploración, ordenación y seguridad minera, que pasa de 2.000 a 2.500 millones. Efectivamente, hay un incremento de 500 millones de pesetas, que es un 25 por ciento. Pero la partida más importante de la minería no la tiene que ver en el presupuesto de este Ministerio, la tiene que ver en el presupuesto de un organismo autónomo del Ministerio, que es el Instituto del Carbón. Si usted comprueba en el capítulo 4 del Ministerio, verá que hay una transferencia corriente al Instituto de Reestructuración de la Minería de 110.700 millones, por lo tanto con un incremento de 4.746 millones, un 4,5 por ciento, y si vamos al capítulo 7 verá otra transferencia a dicho Instituto de 49.692 millones, esto es, 14.692 más, que es un 42 por ciento de incremento. Cuando el Instituto de la Minería tiene un presupuesto que supera los 160.000 millones de pesetas creo que la apuesta de que por parte del Ministerio se hace en relación con el sector minero es notable. Usted sabe que junto a las transferencias corrientes para los gastos de funcionamiento, que se sitúan en torno a los 80.000 millones de pesetas al año que el Ministerio transfiere a las empresas mineras, también están las aportaciones que se realizan por reducción de capacidad y producción, en torno a los 10.000 millones de pese-

tas, las aportaciones que se realizan en relación con las prebubilaciones de los trabajadores, que me parece recordar que, junto con el vale del carbón, son unos 17.000 millones de pesetas, pero es que además de todo eso, cuando nos vamos a las transferencias corrientes, aparecen los 50.000 millones al año en materia de infraestructuras, los 47.000 a las comunidades autónomas, los 3.000 a los ayuntamientos y los 10.000 de proyectos empresariales. Luego estamos hablando de 60.000 millones de pesetas en lo que son transferencias de capital. Me parece que la apuesta que se hace por el sector minero es notable.

Me preguntaba qué íbamos a hacer o qué hemos hecho en el programa 721.F, Plan de ahorro y eficiencia energética, que ahora es Plan de energías renovables y eficiencia energética. Ya se han hecho bastantes cosas. Estamos tan convencidos de la necesidad de que en el año 2010 lleguemos a ese 12 por ciento de energía primaria dentro de las energías renovables, que en la Ley del sector eléctrico se pusieron dos medidas novedosas y esenciales. Primera medida: toda la energía que es producida por estas instalaciones de energías renovables es obligatoriamente adquirida por el sistema. Segunda medida: además, cuando se adquiere por el sistema se hace mediante una prima económica. No se retribuye por el pool, porque no sería suficiente acicate económico para estas energías renovables, sino que tiene una prima económica que depende según la tecnología de la energía renovable de que se trate. Por ejemplo, en la última aprobación, la energía eólica disminuyó un poco, dado que se ha alcanzado una mayor eficiencia económica, se ha reducido tanto el coste de fabricación como el coste de explotación y se ha aumentado la eficiencia energética de dicha energía, y en cambio se ha reforzado el apoyo a la fotovoltaica porque aún necesita más apoyo. Esas son dos medidas que ya están en marcha. Pero además el Plan de energía renovables —en el que estamos trabajando, ya se ha hecho la primera presentación para informe y presentación inicial a la Comisión delegada para Asuntos Económicos— no tiene norma jurídica con rango de ley. El plan será un acuerdo de la Comisión delegada o en su caso un acuerdo del Consejo de Ministros. Por tanto, tenga la tranquilidad de que dentro de esta legislatura se podrá aprobar el plan de energías renovables, porque no piense en la tramitación de una ley.

Por lo que se refiere al 741.F, explotación minera, ya le he dicho cómo hemos pasado de 2.000 a 2.500; luego por tanto ha habido un incremento de un 25 por ciento, no una reducción.

En cuanto a la relación de proyectos, importe y fechas, obviamente no hay ningún inconveniente en dar la relación de convenios, porque es público y porque yo creo que ya hemos hecho alguna comunicación en relación con estos proyectos en alguna comparecencia del ministro. Lo que le puedo anticipar es que se firmaron siete protocolos con las comunidades autónomas y en el día de ayer firmamos con Castilla-La Mancha tres convenios complementarios. En el primer cuatrienio —usted sabe que en infraestructuras son 50.000 al año, por cuatro son 200.000— tenemos ya convenios con comunidades autónomas que se sitúan en torno a los 182.000 millones de pesetas. Por tanto, que aún no hayamos terminado el segundo año y estemos en 182.000 millones de convenios suscritos con comunidades autóno-

mas significa que las cosas van bien. Se van transfiriendo los fondos a las comunidades autónomas como dice el protocolo, que es igual para todas las comunidades autónomas. En el momento en que la comunidad autónoma nos notifica que ha adjudicado la obra transferimos el 25 por ciento; cuando tenga ejecutado el 50 por ciento, transferimos otro 50 por ciento, y cuando finaliza la obra, que así se certifica, el 25 por ciento restante. Eso es así de claro para todos los convenios.

Me preguntaba por alguna partida del Ministerio de Fomento. No le puedo explicar el Ministerio de Fomento, ya tengo bastante con explicar el presupuesto del Ministerio de Industria. Si usted se refiere quizás a la carretera Oviedo-La Espina, esta carretera se hace por medio de una transferencia de fondos del Ministerio de Industria al Ministerio de Fomento y, según vaya ejecutando los hitos el Ministerio de Fomento, se irá haciendo la transferencia. No hace falta convenio, la personalidad jurídica es una, es un mero mecanismo de transferencia de fondos de un Ministerio a otro.

Para terminar me ha planteado dos temas más, ley de acompañamiento y congelación de impuestos especiales. En el anteproyecto es cierto que se contempla una modificación de la Ley de hidrocarburos para crear la figura de la vicepresidencia. Como usted sabe, hasta ahora existen dos entidades, por un lado, la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico y, por otro, la Comisión Nacional de la Energía. Como ya estaba previsto, en el mes de abril próximo desaparece la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico y la Comisión Nacional de la Energía asume la totalidad de sus competencias. Por tanto, va a tener competencia en los tres subsectores: en el subsector eléctrico, en el de gas y en el de hidrocarburos. El Gobierno ha considerado que, dada la nueva dimensión, es conveniente que exista la figura de un vicepresidente, porque habrá que sustituir al presidente. Los presidentes a veces están ausentes, hay vacantes, hay enfermedades y se tiene que nombrar a un vicepresidente. En casi todos los organismos hay vicepresidente. Como en la Ley del sector eléctrico no se contempló la figura del vicepresidente, pues ahora se crea. Es más, el propio consejo de administración de la Comisión Nacional de la Energía, porque no había figura del vicepresidente, por acuerdo unánime de todos sus miembros, ha designado una persona que viene a sustituir al presidente. Eso se puede hacer mediante acuerdo interno del consejo o bien se le puede dar rango de ley, que es lo que se hace. Creo que la figura del vicepresidente no debe asombrar a ninguna persona. Existen muchos en muchos organismos.

Por último, me pregunta sobre la eficacia del impuesto especial de hidrocarburos. Yo sobre este punto tengo afortunadamente una información que, aunque no es presu- puestaria, porque es para la Comisión delegada de Asuntos Económicos, le puede servir de primicia, señorita. Es cierto que en el Ministerio de Industria tenemos un continuo seguimiento del IPC energético, porque es una de nuestras principales preocupaciones. Lo que ha demostrado el análisis de todos los meses es que cuando los hidrocarburos en España bajan, lo hacen mucho más rápido que en Europa. Hay un efecto más directo de bajada de precio. Lo mismo ocurre cuando suben, que suben algo más rápido. Tenemos hecho un estudio de 1998 y 1999, en donde si comparamos

cuál es el diferencial, IPC armonizado Unión Europea, entre España y Europa, que ahora se encuentra en torno a un punto, hay una desagregación de ese índice general por diversas cuestiones, como pueden ser servicios, alimentos elaborados, no elaborados y el energético. Pues el energético prácticamente está siempre en el nivel cero. ¿Qué es lo que sucedió? Que en julio y agosto, como consecuencia de la subida, en España subió algo más rápido y cuando bajaba, lo hacía también algo más rápido. Pero ¿qué ha ocurrido en septiembre? Todos tenemos datos de julio y agosto, donde teníamos un pequeño diferencial de décimas, porque estaba en período de subida. Cuando estuvo en período de bajada, había diferenciales de punto. Pues desde el 24 de julio al 25 de septiembre usted sabe que el barril ha pasado de 19,33 a 22,83, es decir, ha subido un 18 por ciento. Los productos en cotización internacional, que es el otro factor determinante, han pasado de 196 a 228, un 16,5 por ciento de incremento. En la media de los países europeos —estoy hablando de la gasolina sin plomo, que es la esencial— ha pasado de 41,76, en impuestos lógicamente, a 46,92. Esto es un incremento del 12,4 por ciento. En España ha pasado de 42,06 a 43,87. Luego sigue siendo España uno de los países más bajos sin impuestos, sólo le supera por abajo Francia y Reino Unido, pero durante el mes de septiembre, que la media europea ha subido un 12,4 por ciento, en España ha subido un 4 por ciento. Siempre tenemos que estar preocupados por el control del IPC energético, dado que nuestra economía está muy referenciada en él, pero también hay que saber que las cosas están bien controladas y que los diferenciales sobre todo se producen por el distinto mecanismo de repercusión de más o menos rapidez que se produce en las subidas y en las bajadas. Cuando le hablo del subsector eléctrico, por ejemplo, este subsector no ha tenido ninguna aportación al incremento del diferencial energético porque no ha subido, sino que ha bajado y, además, ha bajado más que en Europa. Por último, el GLP; sabemos que es un producto muy barato en España, si bien es cierto que con unos márgenes que posibilitan actuaciones especiales dado que existe una economía a escala muy favorable para el operador de este producto.

En consecuencia, ¿qué decide el Gobierno? El Gobierno propone para la próxima ley de presupuestos congelar el impuesto especial de hidrocarburos; dicho de otra forma, que la inflación no tenga el efecto incremental que tiene. Lo mismo que se hace con el impuesto sobre la renta de las personas físicas y la tabla. ¿Por qué se hace? Porque estamos todos convencidos de que el control de la inflación es una de las prioridades del Gobierno, y eso que ahora nos preocupamos por poquito, hace unos años nos preocupábamos por unos diferenciales muy elevados; lo que sucede es que ahora, desde el 1 de enero de 1999, las cosas han cambiado y nos tiene que preocupar mucho más. ¿Cómo se hace eso? Se hace con medidas y también se puede hacer mediante la congelación del impuesto especial de hidrocarburos. ¿Será eficaz? Claro que es eficaz. Si no se hubiera tomado esa medida, simplemente por el efecto de la inflación en el impuesto especial, la gasolina hubiera subido unas dos pesetas. Mire si es eficaz, deja de subir la gasolina dos pesetas.

Señor Peón, le agradezco la felicitación. Muchas de las cuestiones ya están contestadas. En el cuadro por progra-

mas es donde se ve, efectivamente, la apuesta que el Ministerio hace a la I+D y a la sociedad de la información manteniendo el apoyo a los sectores tradicionales. Por supuesto que hemos tenido unos crecimientos industriales notables. El IPI —el índice de producción industrial— siempre ha crecido por encima del PIB, ha estado punto o punto y medio por encima. Cuando se habla de la reindustrialización en España es totalmente cierto y no sólo porque el IPI haya crecido por encima del PIB, sabe usted que hemos asistido, además, a unos años en materia de producción industrial con incrementos negativos, con disminuciones de precios industriales. Eso ha supuesto una menor aportación y no se hubiera dado si no hubiera tenido lugar la aportación negativa vía precio; luego la industrialización es clara.

No sólo se ha crecido, sino que el proceso de crecimiento industrial ha tenido dos factores muy novedosos. En primer lugar, nunca se había creado tanto empleo industrial como ahora. Los datos que usted ha dicho son ciertos y, si los pasamos a porcentajes, resulta que en 1997 el empleo industrial creció en torno al 3,7 por ciento, en 1998 el 4,9 por ciento y en 1999 está superando el 4 por ciento. Luego ha habido una creación de empleo industrial fortísima acompañada, además, por un claro control de los precios industriales, sin perjuicio de que en el mes de enero o febrero comience a producirse la subida del barril pero con todas las precisiones del IPC energético que le he dicho. Prácticamente no tenemos diferencial y, cuando lo hay, se recupera posteriormente y prácticamente no existe.

El porcentaje que dedicamos a I+D, ya se lo he comentado. De un presupuesto de 578.000 millones destinamos 315.000 millones de pesetas, más del 50 por ciento, con unos crecimientos notables, además: más de 33.000 millones de pesetas o, dicho en términos porcentuales, un 12 por ciento.

Programas militares. Creo que ya ha quedado contestado en mi intervención anterior. La participación europea en el Eurofighter que usted planteaba es clarísima. Hablando de la interrelación europea, el contrato con Bazán para las F-100 ha permitido que Bazán sea la empresa seleccionada para el suministro de fragatas a la Armada de Noruega. Además, en relación con la F-100 se está llevando a cabo una proceso de investigación notable en la reducción de espacio de los sistemas, que permite ubicarlos en naves de menor eslora; estos sistemas necesitaban antes naves de eslora cincuenta veces mayor. Estos sistemas de reducción están siendo notables en los sectores industriales de la Marina.

El Airbus y CASA. Creo que es un programa conocido por todos. CASA es puntera en materia de fibra de carbono gracias precisamente al Airbus desde 1961. Es un sistema de préstamos que ya encontramos cuando llegamos. El Ministerio de Industria hace unos préstamos a CASA y ésta los reintegra, y estamos aplicando este sistema a otros. Hay que ser un poco coherentes. Dentro de CASA, aparte del Airbus y el 295 que usted ha citado, está también el P-3 Orión como modernización de estos aviones, con un potencial de mercado muy importante y de gran interés para la industria militar y para el Ministerio de Defensa.

En cuanto a los sectoriales, puedo darle alguna información complementaria, pero ya he dicho prácticamente

todo en mi respuesta anterior. He comentado el de automoción, el de transporte, el de aviación regional, el medioambiental, proyectos ferroviarios, etcétera. Creo que está todo contestado. Estoy viendo ahora que he omitido una aclaración sobre el plan del Campo de Gibraltar. Este año hemos establecido una actuación novedosa. El año pasado y éste hemos tenido unos 18.000 millones para reindustrialización, 3.000 mediante subvención y 15.000 mediante anticipo reintegrable. ¿Qué sucede? Que este año hemos querido poner una actuación específica para Gibraltar de 5.000 millones de pesetas dentro de los anticipos reintegrables. ¿Por qué? Porque la situación que vive La Línea exige claramente el apoyo de unas actuaciones especiales. En La Línea la presencia de empresas públicas ha sido prácticamente inexistente y, por tanto, era importante establecer un mecanismo que permitiera apoyar La Línea, y en particular el puerto de Algeciras, como pueblo de reactivación económica de esa zona. Este es el motivo por el que se han destinado específicamente 5.000 millones para el Campo de Gibraltar aparte de los 18.000 millones que hay para toda España, porque ahí está la margen izquierda del Nervión, La Coruña, Oviedo, Tenerife, Murcia y otras muchas actuaciones.

Calidad y seguridad sube un 28,6 por ciento. Cuando en el Ministerio hablamos de innovación lo hacemos en un sentido amplio; por tanto, no contemplamos sólo la I+D, sino todo lo que tiene que ver con calidad y seguridad. Por eso cuando he hablado de los beneficios fiscales que hemos establecido, he dicho que hay una reducción de un 10 por ciento en las cantidades que las empresas destinen a certificar la calidad de sus productos. Es un apoyo a través del beneficio fiscal; es el empresario, la iniciativa privada quien libremente toma la decisión y sabe que tiene una ventaja económica mediante el beneficio fiscal o mediante líneas presupuestarias como éstas de calidad y seguridad.

En cuanto a reindustrialización, me plantea la ejecución y la novedad. Ya he dicho que creo que vamos a una ejecución correcta. Aún faltan por ejecutar octubre, noviembre y diciembre y en los datos falta septiembre; quedan cuatro meses, queda mucho aún del programa de reindustrialización, dado que los plazos para presentar los proyectos y el análisis de los mismos es laborioso. Si el año pasado ejecutamos más del cien por cien, tengan la seguridad de que este año alcanzaremos también esa ejecución.

Este plan de reindustrialización fue una nueva creación que ya utilizamos el año pasado, no existía anteriormente. El objeto es muy claro: hay determinadas zonas en que, como consecuencia de la reordenación o del cierre de empresas públicas, se produce una situación dramática en la industria complementario o auxiliar que es necesario apoyar. Esta reindustrialización se apoya mediante medidas financieras, mediante infraestructuras, apoyando proyectos empresariales, y apoyando la formación. Estas cuatro líneas, financiación, infraestructuras, proyecto industrial y formación, son las que posibilitan el establecimiento y la reindustrialización de muchas de estas zonas.

El plan de fomento de la innovación tecnológica ya ha sido comentada, su desagregación en cada uno de los proyectos empresariales.

Por último, me planteaba usted: ¿nos encontramos ante un nuevo planteamiento de ayudas públicas? Ya lo he dicho

anteriormente, absolutamente nuevo. Pasamos de un sistema de subvenciones a un sistema en el que, manteniendo la subvención —no se puede hacer un cambio radical de la noche a la mañana, dado que existen una serie de actuaciones previas y de formas de actuar que es necesario mantener—, iremos dando cada vez más peso al apoyo financiero; ese debe ser el futuro. Apoyaremos financieramente aquello que más lo necesita: I+D, innovación o la sociedad de la información.

Ya le he comentado los antecedentes presupuestarios. En el año 1995 se dedicaban al capítulo de I+D 48.000 millones de pesetas, frente a los 315.000 actuales.

Me planteaba usted el riesgo. Lo importante es que sean los empresarios, que sea el sector privado el que tome la decisión de afrontar un proyecto. Que tengan el apoyo de la Administración mediante mecanismos de financiación, sea en recursos propios o en ajenos, pero la iniciativa es de ellos. Nosotros damos el apoyo y el riesgo es privado, sin perjuicio de que haya mecanismos de riesgo compartido, bien sea en aquellos supuestos en los que se ha acudido a la subvención o en aquellos otros de refinanciamiento en los que el Estado asume parte del riesgo compartiéndolo con el empresario y, en su caso, con las entidades financieras.

Para finalizar, los destinatarios del capítulo 8, son, como ya he dicho, todos: grandes, pequeños, en mejores o en peores condiciones. Normalmente, cuando se trata de obtener apoyos financieros, las empresas pequeñas, las que tienen necesariamente que acudir a las entidades financieras o aquellas que asumen proyectos muy novedosos tienen más dificultades. Hoy día, la obtención del apoyo financiero por parte de entidades está sobre todo en el riesgo del proyecto, no en el coste. Cuanto más innovador es un proyecto, mayor es el factor de riesgo o el plazo de maduración y, por tanto, mayores son las dificultades para obtener apoyo por parte de las entidades financieras. Por eso, ahí intervenimos nosotros, bien a través del ministerio, mediante su capítulo 8, bien a través del CDTI. En todo caso, apoyando mediante la financiación estos proyectos tecnológicos.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra, para una muy breve intervención, la señora Mendizábal.

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA**: Simplemente quiero agradecer las extensas explicaciones del señor Serra, que incluso ha contestado a cuestiones por las que yo no he preguntado. De todos modos, bienvenidas sean; han servido para contestar a cuestiones por las que después ha preguntado el portavoz del Grupo Popular.

Efectivamente, me refería a la autovía Oviedo-La Espina y, puesto que ha dicho que son transferencias al Ministerio de Fomento, me gustaría que nos dijera de dónde sale esa transferencia y la cuantía. Por favor, me lo envía por escrito.

En cuanto al último comentario que ha hecho respecto a la formación de precios, le diré que no me lo creo; no creo que sea así lo relativo a la repercusión del incremento de los precios, pero se trata de un interés puramente académico. Si tiene algún documento que lo avale, me gustaría que me lo enviara.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Peón, tiene la palabra.

El señor **PEÓN TORRE**: Simplemente agradecer al secretario de Estado sus explicaciones y animarle a continuar por ese camino, que creemos que va a ser exitoso para la industria y la economía española.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Serra, tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA** (Serra Peris): Voy a ser muy breve.

He dicho que teníamos convenios firmados por 183.000 millones de pesetas o, dicho de otra forma, compromisos incluidos en esos 200.000 millones de infraestructuras, pues ahí están los 36.000 ó 39.000 millones de la autovía de Oviedo-La Espina. Le daré la información que me ha solicitado con los hitos de ejecución.

En relación con los precios, le diré que cuando hablo de datos europeos debe tener dos seguridades. Una primera, que los datos españoles los obtenemos nosotros de 7.000 gasolineras y tengo plena fe en los mismos y, la segunda, que los datos europeos nos vienen de Bruselas, directamente de Eurostat, porque también nosotros informamos semanalmente, y tengo fe en los datos de Eurostat.

El señor **PRESIDENTE**: Terminada la comparecencia del señor secretario de Estado de Industria y Energía, pasamos a la comparecencia del señor subsecretario, el señor González-Bueno. **(El señor vicepresidente, Gómez Darmendrail, ocupa la Presidencia.)**

— **DEL SEÑOR SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (GONZÁLEZ-BUENO CATALÁN DE OCÓN), A PETICIÓN DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO (Número de expediente 212/002214) Y DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO. (Número de expediente 212/002310.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Reanudamos la sesión con la comparecencia del subsecretario de Industria y Energía, el ilustrísimo señor don Carlos José González-Bueno Catalán de Ocón, a quien damos la bienvenida. Esta comparecencia ha sido solicitada por los Grupos Socialista y Popular.

Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Cuevas.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Señor González-Bueno, bienvenido a la Comisión. Esperemos que este año tengamos más suerte que el anterior y podamos tener unas explicaciones más completas de las políticas industriales.

En primer lugar, quiero decirle que ustedes no han variado absolutamente nada de lo que se puede calificar como política industrial para entendernos en el lenguaje coloquial, porque política industrial, poca. En la sección 20, como en el anterior ejercicio, lo que consolidan es la ausencia de objetivos y criterios en el diseño de actuaciones de fomento de las empresas y de competitividad de esas empresas industriales. Siguen con un único fin: vender como sea, de prisas y al precio que sea el sector público espa-

ñol. Aumentan la deuda del Estado, porque los recursos de esas ventas no se aplican directamente a los presupuestos, y ocultan la cuantía de los gastos en I+D industrial, esto se acentúa en este presupuesto.

El año anterior le preguntamos qué era exactamente para I+D, sobre todo en los programas militares, y no tuvimos esa respuesta. Esperemos que este año nos puedan enviar estos datos, juntamente con los del ejercicio pasado, así como las previsiones. Queremos saber si todo lo que ustedes califican de I+D industrial se dedica efectivamente a I+D, porque, como digo, faltan procedimientos objetivos y transparentes para la discusión sobre determinados programas de gasto público y la subordinación de la competitividad de las empresas industriales a ese proceso de privatizaciones que está basado en motivos ideológicos —son ustedes muy suyos de tenerlos— y financieros a corto plazo, pero que supondrán un grave problema para el futuro.

En los programas de fomento de la competitividad siguen sin prestar la suficiente atención —ya se lo dijimos el año pasado— al impulso y difusión de la tecnología, sobre todo en la pequeña y mediana empresa; es verdad, no lo negamos, que fundamentalmente tiene que radicar en la gran empresa, pero también debería haber programas específicos para las Pyme.

Siguen ustedes con la utilización intensa y abusiva de los créditos del capítulo 8 del presupuesto de gastos como mecanismo dominante para la financiación de los programas industriales, buena parte de ellos en la industria militar, como he dicho anteriormente, y siguen excluyendo de este documento presupuestario las aportaciones financieras a las empresas públicas industriales deficitarias, que fundamentalmente son las que todavía no han vendido, evidentemente porque no hay quien las compre.

Por otra parte, ustedes aumentan las necesidades financieras futuras del Estado, trasladando los déficit a ejercicios posteriores. Todavía no sabemos lo que este fenómeno repercutirá en negativo en la economía española porque siguen teniendo empresas para vender, pero en ejercicios posteriores, cuando hayan vendido todo el sector público, veremos cómo esto repercute negativamente en el conjunto de la industria española. Además, ustedes impiden que se conozcan con precisión, porque no tenemos ningún mecanismo, el conjunto de gasto y endeudamiento asociado al sector público empresarial.

Como le digo, existe una total falta de transparencia en la distribución de los créditos asignados a los programas de reindustrialización, lo cual, unido a la reiterada negativa a convocar la Conferencia Sectorial de Industria de las comunidades autónomas, pone de manifiesto esa voluntad que ustedes han mantenido durante el año anterior, y que seguirá en el siguiente, de sostener relaciones clientelares con esas comunidades autónomas, porque nosotros pensamos, y cuando existe esa Conferencia sectorial será por algo, que es allí donde deberían tratarse las políticas dirigidas a estos sectores.

Igualmente hay una ausencia de información sobre la aplicación de fondos en la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, pero como comparecerá el presidente de la SEPI, pues ya profundizaremos más en ello. De todas formas, seguimos sin ver cómo y por qué razón fundamental no emplean el dinero procedente de la venta de esas

empresas, que es una financiación barata, para acometer los necesarios planes de competitividad de las empresas públicas industriales deficitarias. Si lo hubieran hecho, probablemente hubieran acelerado ese proceso de saneamiento, porque a estas alturas de la legislatura que ustedes han protagonizado, todavía siguen con pérdidas significativas.

Después de esta valoración, en relación con la cual espero que usted me aclare algunos temas, voy a entrar en cuestiones más específicas del contenido de estos presupuestos en lo que se refiere a industria. En la comparecencia anterior del secretario de Estado se ha hablado de la poca ejecución del gasto, y puso la excusa de que los datos que conocemos son de junio de 1999. Bueno, pues aún así este dato de ejecución del gasto es muy bajo y mucho nos tememos que al final del ejercicio no superará el 80 o el 86 por ciento del presupuesto que ustedes habían elaborado para el año anterior. Me gustaría que me dijera brevemente si tiene alguna explicación más, aparte de la que ha dado el secretario de Estado, acerca de este bajo nivel de ejecución de los presupuestos y cuál es el volumen monetario de los anticipos concedidos por cada línea presupuestaria y el porcentaje respecto del crédito autorizado por cada línea, porque esto nos puede dar alguna indicación de por dónde vamos. De todas formas, lo que revela esto es que ustedes tienen dinero que no gastan y que no pagan a tiempo. En particular, están gestionando mal los programas estrella del Miner, el de reindustrialización y el de I+D.

Siguiendo esa tradición iniciada en 1998, el rasgo más dominante del presupuesto del Miner para el año 2000 es la utilización intensa y abusiva del capítulo 8, que son los activos financieros, como mecanismo para la financiación de la mayor parte de los programas de gasto. El importe presupuestado para el 2000 alcanza la cifra de 304.000 y pico millones, superior en un 22 por ciento al crédito presupuestado en 1999. Entre el ejercicio de 1997 y el del 2000 este capítulo ha tenido una dotación de 750.000 millones, cifra abultada si se tiene en cuenta que se trata de créditos y anticipos reintegrables, sin interés, cuya devolución puede no realizarse. Recientemente, por ejemplo, el Tribunal de Cuentas ha detectado que la empresa CASA había eliminado de su balance 68.000 millones de pesetas de estos créditos reintegrables. ¿Tienen ustedes conocimiento de que esto se está generalizando en otras empresas? Mejor dicho, ¿me puede dar la información de la evolución de estos créditos reintegrables? Porque como esto no se computa en el déficit y en su mayor parte se contabilizarán como gastos no financieros en ejercicios posteriores, no tienen ustedes problema de aumento.

¿Han establecido ustedes algún mecanismo jurídico contractual que asegure que esos créditos concedidos dentro y fuera del sector público van a ser devueltos al presupuesto de ingresos del Estado? Porque, si no es así, a las dificultades anteriores añadiremos ésta para los ejercicios posteriores. Esto sería fácil si ustedes, haciendo uso de la transparencia, nos facilitaran para cada programa movilizado mediante crédito y para los ejercicios anteriores de 1997 a 1999 una información muy sencilla: las concesiones de crédito, los gastos justificados y el calendario de reembolso al presupuesto de ingresos del Estado. Con esta información ustedes cumplirían con la transparencia, así que, por

favor, si me la puede facilitar, se lo agradeceríamos todos, nosotros y los ciudadanos.

En cuanto a los programas tecnológicos-industriales, que ustedes dicen que son cualificados y ahora utilizan mucho la palabra innovación, por ser breve no voy a hacer ningún comentario en relación a ello, solamente le pido que me diga cómo se distribuye el crédito entre los diversos programas militares y qué diferencia hay respecto a 1999.

Hemos preguntado por escrito y aún no hemos obtenido una respuesta y, como sabemos que ya tienen ustedes un convenio establecido, nos gustaría que nos enviara el contenido de los convenios suscritos con las empresas públicas y privadas para la realización de estos programas y qué parte de estas actuaciones —se lo he dicho al principio, pero ahora se lo preciso— financiadas en cada uno de los programas corresponde a I+D.

Igual que el año anterior cambiaron el nombre a algunos programas de I+D, este año han hecho lo mismo y nos hablan del Plan Info 21. Pues le digo lo mismo que antes: ¿Puede explicarnos cuáles son los fines, objetivos y criterios para la aplicación de fondos de este programa? ¿En qué se diferencia de los demás programas tecnológicos gestionados por el Miner y los organismos dependientes? Porque si se trata de un programa nuevo, habrá alguna diferencia sustancial. Le rogaría que me lo comentara brevemente.

En todo caso, a mí no me cuadran las cuentas que ustedes hacen, porque si en el sector empresarial se canalizan fondos por importe de 315.000 millones y se supone que la financiación media es del 50 por ciento, estaríamos en unas inversiones privadas de I+D de al menos unos 630.000 millones, suponiendo además que toda la I+D empresarial recibiera financiación pública, lo cual nos parece que es imposible. Y dado que, según consta en el proyecto de presupuestos del 2000, las inversiones públicas en I+D son de 185.000 millones de pesetas, llegamos a la conclusión de que el sector privado realiza al menos el 77 por ciento de la inversión total española en I+D, lo cual, convendrá conmigo, es inverosímil a todas luces. Ahora, si ustedes quieren vender esto en términos de innovación, véndanlo, y si ustedes quieren decir que ese dinero es para innovación, véndanlo, pero me parece imposible que la industria privada española pueda apostar este dinero y a eso quizás es a lo que se refería mi compañera Arantza cuando decía que ustedes están vendiendo humo, porque está muy bien poner eso en un papel, pero luego hay que traducirlo en casos concretos, sobre todo facilitar información para que podamos hacer el seguimiento a esas previsiones que ustedes hacen en estos presupuestos.

Termino con una petición de información, la cual he pedido asimismo por escrito y tampoco la he conseguido, por lo que rogaría que ahora, con ocasión de los presupuestos, me la facilitaran. Se trata de que en la relación del CDTI con AESA tenemos una gran dificultad porque, por una parte, no podemos controlar la aplicación ni la selección de las empresas que trabajan en los programas de AESA y, por otra, cuando se pide esa información, se nos dice que es una información de AESA y que, por lo tanto, no podemos acceder a ella, pero hay que tener en cuenta que el dinero proviene del presupuesto español. Así pues, yo le preguntaría, y le rogaría que me contestase: ¿Qué

mecanismos de control de inversiones del CDTI en AESA tiene el Ministerio de Industria y Energía para garantizar la transparencia de la gestión, porque ahí no puede haber una bolsa opaca? Además, usted dice que el retorno está en el cien por cien o en el 102 por ciento, pero ¿y la libre competencia dentro de la selección de estas empresas que acuden a esos programas. Por eso le pregunto qué mecanismos de selección aplican desde el CDTI para adjudicar los contratos de las empresas españolas que trabajan en AESA.

Excepto que se me haya olvidado algo, no tengo nada más que comentar.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Por el Grupo Popular, tiene la palabra el señor Peón.

El señor **PEÓN TORRE**: Muy brevemente.

Quisiéramos hacer una valoración, primero agradeciendo al subsecretario su presencia hoy aquí y también una valoración general, como ha hecho el grupo parlamentario que nos ha precedido en el uso de la palabra, pero en clave absolutamente diferente. Ya lo hemos dicho antes con ocasión de la comparecencia del secretario de Estado, y aprovechamos ahora la del subsecretario, a quien agradecemos su presencia, para hacer una valoración muy positiva de estos presupuestos. No voy a reiterar lo que decíamos en esa intervención anterior, pero ahora queremos, a la vista de algunas otras valoraciones, hacer también las nuestras como grupo parlamentario.

Estamos convencidos, señor subsecretario, y me gustaría que usted nos lo confirmara, de que las privatizaciones no son tanto una cuestión ideológica. A estas alturas del debate parlamentario, realizar ese tipo de afirmaciones puede ser bueno como propaganda, como debate más o menos preelectoral, pero creo que hoy en día, en Europa, en el mundo, nadie cuestiona la bondad del proceso de reestructuración del sector público, que lo hacen gobiernos de diferente signo, gobiernos llamados socialistas o titulados de izquierda y gobiernos de centro o de centro-derecha. No es una cuestión ideológica, es una cuestión de eficiencia empresarial, de eficiencia del sector público en cada uno de esos países, de favorecer la competencia. En definitiva, todo va orientado a un único fin, que no es vender sino crear empleo, crear empleo industrial y crear progreso en las respectivas sociedades. Los números cantan, como decía antes, porque en nuestro país, con esa política, se ha conseguido crear más de 300.000 empleos en los años 1997 y 1998, cuando en otros países estaban pugnando por mantener el nivel de empleo industrial.

A nosotros, señor subsecretario, nos parece que las políticas de I+D que se contienen en los presupuestos de industria están orientadas a las pymes, fundamentalmente a las pymes, porque, como bien se ha dicho antes, si están orientadas a salvar el principal obstáculo de las empresas españolas para poder invertir en I+D, que es la financiación, obviamente están orientadas a favorecer la línea de investigación y desarrollo e innovación de aquellas empresas que tienen menos capacidad de obtener financiación en los mercados. Evidentemente, estas empresas son las pequeñas empresas españolas.

No nos parece que se pueda calificar como abusivo el empleo del capítulo 8 para el desarrollo de estas políticas.

Decíamos antes que más que una cultura de la subvención, donde el único baremo que se tenía en cuenta para dar dinero a fondo perdido a determinadas empresas era que se atuvieran a las indicaciones de prioridades investigadoras que se marcaban desde la Administración, nos parece mucho más razonable que sean las propias empresas las que determinen dónde ven oportunidades de desarrollo en investigación para ganar ventajas competitivas y que, después, si se demuestra que efectivamente han acertado en esa apuesta, el Estado pueda recuperar esas inversiones por vía de los anticipos reintegrables. Nos parece que es bueno y eso define las diferencias entre dos modelos de política industrial. La del Gobierno socialista, que apuesta más por la cultura de la subvención, como ocurría en años anteriores y que dio lugar a lo que todos hemos conocido, a la desindustrialización de España, al mismo tiempo que se enterraban miles, decenas de miles, cientos de miles de millones de pesetas en sectores industriales totalmente ineficientes, y el otro modelo, que nos alegra como grupo parlamentario porque es el que ofrecíamos a los ciudadanos españoles en el año 1996, que se ha demostrado que funciona, un modelo que permite reindustrializar a nuestro país, que permite generar empleo y riqueza. Por tanto, nosotros vamos a seguir apoyando ese modelo que es el que entendemos que se define, e incluso se impulsa, con los presupuestos generales que hoy debatimos para el año 2000.

Señor subsecretario, no será la primera vez que escuche que no les salen las cuentas a algunos. Hace más de tres años, en 1996, cuando nuestro entonces portavoz de economía don Rodrigo Rato trataba de convencer al Gobierno socialista de que las cosas se pueden hacer de otra manera, que había otra política económica, que había otra política industrial, que era posible bajar los impuestos al mismo tiempo que se aumentaban las políticas de redistribución social, también se decía lo mismo: Señor Rato, a usted no le salen las cuentas. No voy a entrar ahora en ese debate porque efectivamente produce cierta sonrisa recordar aquellos discursos y ver la realidad de la economía española una vez que esas políticas se han podido aplicar.

Percibiendo la impaciencia del presidente de la Comisión, a quien pido disculpas por estos comentarios genéricos, que tratan simplemente de aclarar y poner en su sitio algunas de las intervenciones anteriores...

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor Peón, le ruego termine. Lo que pretendo es que no haya debate cruzado, quiero que se someta a la cuestión por favor.

El señor **PEÓN TORRE**: Termino ya siguiendo sus indicaciones, y pido simplemente al subsecretario que nos detalle, en la medida de lo posible, las grandes cifras de este presupuesto, procurando complementar en lo que pueda la intervención inicial. Me remito a una segunda intervención, en caso de que fuera necesaria, para abundar en algunas de ellas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor subsecretario, tiene la palabra.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA** (González-Bueno Catalán de Ocón): Señor Cuevas, ha comenzado su intervención deseándome suerte, más suerte que el año pasado. Me temo que no, que no tengo más suerte que el año pasado, porque mi mala suerte el año pasado consistía en que se me preguntase acerca de cosas con escasa relevancia presupuestaria o cosas que no entran directamente en mi ámbito de competencias sino más bien en la del secretario de Estado, este año se reitera. Es una mala suerte que parece que me persigue.

Cuando me hace algunas reflexiones acerca de la política industrial, señor Cuevas, no sé si lo que desea es que reiterare la extensa y muy detallada intervención del secretario de Estado o que, por el contrario, incurra en algún tipo de contradicción o que la matice. Yo no tengo nada que matizar. Si quiere, vuelvo a ir capítulo por capítulo, programa por programa. No sé si es esa su intención, sin perjuicio de lo cual intentaré contestar a los puntos concretos a los que se ha referido.

En particular, me pregunta algo que ha preguntado al secretario de Estado, lo que va a I+D en los distintos proyectos industriales. El secretario de Estado le ha dado detalles muy específicos, realmente impresionantes, de generación de capital humano, de creación de puestos de trabajo en algunos proyectos que ustedes cuestionan en su propia existencia; en particular aquellos de los que hablan, con cierto desprecio, como proyectos militares se están revelando como muy generadores de I+D, de valor añadido y de capital humano, no sólo para satisfacer las necesidades de nuestra defensa sino que están colocando a una empresa de la importancia de Bazán en un lugar absolutamente privilegiado en el escenario internacional.

Por lo que hace referencia a las reflexiones que ha realizado en relación con el proceso de privatizaciones, sostiene que es un proceso estrictamente ideológico y que busca financiación a corto plazo. Lamento discrepar profundamente de estas dos consideraciones, ni es ideológico ni busca financiación; si concudiesen ambas circunstancias, se podría aplicar a la parte del proceso de privatización que se realizó, por cierto de forma muy intensa —quizá no tan ordenada como intensa—, antes de 1996. En cualquier caso, como quiera que a continuación comparecerá el presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, quizá él pueda pronunciarse acerca de cuáles han sido los criterios que han regido su actuación, que yo me permitiría calificar de extraordinariamente existosa, durante estos últimos años.

Ha dicho que las empresas que se venden son aquellas que no son deficitarias porque las deficitarias no hay quien las venda. Quizá también el presidente de la SEPI pueda dar algún dato. El concepto de deficitario es muy discutible. ¿Cuándo eran deficitarias? Porque había empresas muy deficitarias antes de 1996 que rápidamente han dejado de serlo. Por tanto, yo no sé a qué concepto se está refiriendo pero, insisto, también a esta cuestión podrá referirse el presidente de la SEPI.

Hace algunas consideraciones acerca de reindustrializar y acerca de innovar. En realidad, lo que está cuestionando es el empeño del actual Ministerio de Industria y Energía y, en un sentido más amplio, del actual Gobierno, tanto en una política como en la otra. Realmente, creo que aquí hay

enfoques distintos. No se trata de que queramos reindustrializar más o innovar más, sino que hay un enfoque totalmente distinto del presupuesto. Casi diría que, por fin, que este presupuesto puede ser un presupuesto de futuro. Se trata de un presupuesto del Ministerio de Industria con una política industrial; ya no se sostiene aquel principio de que la mejor política industrial es la que no existe, ya no se dedica un porcentaje altísimo del presupuesto a enterrarlo en empresas sin ningún tipo de futuro, sino que las empresas se sanean, se reflotan, y por eso puede destinarse más dinero a investigación y desarrollo. Es ahí donde me parece que a S. S. no salen las cuentas.

Por lo que se refiere a la diferencia que existe entre el 24 por ciento que destinaba el último presupuesto que aprobó el Gobierno anterior y el 54 por ciento, más del doble, que destina el actual presupuesto del Ministerio de Industria a I+D, simplemente me remito a la documentación presupuestaria.

Ha hecho usted una pregunta muy concreta acerca del Centro para el desarrollo tecnológico industrial, el CDTI, y muy particularmente las relaciones que el mismo mantiene con la Agencia Espacial Europea, con la ESA. No he acabado de entenderle, me parece que se ha referido a los retornos y a la medida en que se contratan o se dirigen esos retornos. Es una pena que esta pregunta no se la haya formulado al presidente del CDTI, que casualmente ha comparecido ante usted hace unos minutos. En todo caso es una información que me comprometo a aportar a S.S. en muy breve plazo.

Su señoría hace referencia que en el Ministerio de Industria y Energía existe una escasa ejecución del gasto. Esta es una pregunta que ya ha formulado al secretario de Estado. Desde luego no quiero matizar una respuesta del secretario de Estado que me parece absolutamente clara, pero sí que es reveladora de un cierto desconocimiento del Ministerio de Industria y Energía de cuáles son sus partidas.

En aquellos ministerios donde el capítulo 1 y el capítulo 2 tienen un peso muy importante, la ejecución se realiza por doceavas partes porque es una ejecución prácticamente automática. En aquellos ministerios en los que los capítulos 7 y 8 tienen un peso tan importante como es el nuestro, que siempre lo ha tenido por cierto, es necesario realizar un proceso de convocatoria de las ayudas que se dan en forma de subvenciones del capítulo 7 o de préstamos reintegrables del capítulo 8, exige un desarrollo, exige elaborar la orden, exige publicar la orden, exige dar un plazo para presentar las solicitudes de subvenciones o de créditos reintegrables, exige convocar los comités de evaluación, que estos comités arrojen un resultado y notifiquen la ayuda. Eso necesariamente atrasa a lo largo del año la ejecución del gasto, pero es tan natural como el carácter que tiene el presupuesto y el peso que tienen los capítulos 7 y 8 dentro del mismo.

Su señoría incide mucho en la relación que existe entre el capítulo 7 y el capítulo 8, y me parece percibir que el capítulo 8 no encaja muy bien en la aproximación que S.S. hace a lo que debiera ser un presupuesto del Ministerio de Industria y Energía.

En definitiva, aquí nos encontramos ante una aproximación casi filosófica. Su señoría cree, quizá por razones ideológicas, que lo que el Estado debe hacer es apoyar a

fondo perdido mediante subvenciones, con independencia de que tengan o no éxito, esos mismo proyectos. Nosotros no compartimos esa misma filosofía. En algunos estudios que hemos realizado directamente o a través del observatorio de prospectiva tecnológica industrial hemos observado —a este dato ya se ha referido el secretario de Estado— que la primera inquietud del empresario español, cuando afronta un proceso de innovación, muy por delante de todas las demás, es la falta de fuentes de financiación apropiadas, y, cuando digo muy por delante de las demás, está por delante de la falta de infraestructuras, de los riesgos excesivos, del período de rentabilidad demasiado largo, del potencial innovador insuficiente, de la falta de información sobre tecnología, falta de información sobre mercados, etcétera. Es la primera inquietud. Por lo tanto, hemos acogido esta inquietud del mercado y la hemos reflejado en los presupuestos.

Seguimos subvencionando, seguimos teniendo un capítulo 7 que no sólo es muy importante sino que ha crecido en un 12,1 por ciento, porque es necesario en determinados casos apoyar a través de estas transferencias de capital, pero también creemos que al empresario no hay que ayudarle de cualquier modo, tenga o no éxito en sus iniciativas, sino que lo que hay que hacer es aligerar esa carga financiera que a juzgar por estos estudios tanto le mediatiza.

Por lo que se refiere al capítulo 8, S.S. también ha mostrado su inquietud en relación con las garantías y el calendario. Su señoría sabe que el capítulo 8 tiene, aparte de ser susceptible de que se le clasifique de muy varias maneras, dos bloques de programas, aquellos que están ya en marcha y aquellos que se van a iniciar al año que viene. Los que están en marcha tienen sus órdenes en las cuales se establece perfectamente cuáles son las garantías y cuál es el calendario de reembolsos. Yo estoy encantado, si a S.S. le parece, y como quiera que se trata de un volumen importante de programas cada uno con sus específicas garantías y su calendario, de enviárselo por escrito.

Su señoría ha hecho una mención a los programas incluidos en el capítulo 8, que califica como programas militares de defensa, yo preferiría llamarlos programas tecnológico-militares en el peor de los casos, y cuál ha sido su evolución. Se la doy encantado. Ahí está en los presupuestos que S.S. tiene delante de sí. El Eurofighter 2000, en el capítulo 8, pasa de 118.326 millones de pesetas a 93.083 millones, lo cual supone un 21,3 por ciento menos. Las fragatas F-100, del capítulo 8 también, pasan de 41.250 a 38.939 millones, lo cual supone un descenso del 5,6 por ciento. El programa Leopard, en el capítulo 8, pasa de 39.299 a 20.093 millones, lo cual supone un descenso del 48,9 por ciento. Como puede apreciar S.S. siguen siendo cantidades importantes, puesto que se trata de proyectos muy ambiciosos, pero en todo caso han descendido las cuantías muy notablemente.

Su señoría ha mostrado su inquietud por un programa que es uno de los dos pilares básicos del Ministerio, que no es otro que el programa Info-21. Realmente, no sólo el Ministerio de Industria y Energía sino el Gobierno en su conjunto, y me atrevería a decir que la sociedad española en su totalidad, ha percibido la extraordinaria importancia que hoy en día tienen los factores relacionados con la socie-

dad de la información en la competitividad de nuestra empresa y de nuestra industria.

Como consecuencia de ello, el Ministerio de Industria y Energía, a través de su titular, convocó un foro de la sociedad de la información en la cual se prefirió a debatir cuáles deben ser las líneas de actuación del Gobierno y en general de la sociedad en esta materia y, a resultas precisamente de esas conclusiones, se ha constituido muy recientemente una comisión interministerial para la sociedad de la información. Realmente, objetivos de la sociedad de la información lo son todos. Habrá algún momento en que no pueda adoptarse decisión estratégica, empresarial, educativa, de gobierno o de ninguna otra naturaleza sin tener en cuenta las tecnologías de la información. Pero, si me permite, desde el Ministerio de Industria y Energía, como quiera que tenemos una subdirección específicamente destinada a esta materia, que es la Subdirección de Industria y Tecnología de la Información, nos inquietan algunos aspectos muy principalmente. En primer lugar, creemos que hay que dotar a las infraestructuras españolas de la sociedad de la información de unos anchos de banda, con una capacidad de transmisión de datos suficientes, ya que hoy en día cualquier usuario normal de Internet puede constatar que no es la más óptima. En segundo lugar, queremos dotar a la industria española de una tecnología que permita incorporar en nuestras lenguas oficiales unos contenidos que hagan suficientemente atractiva la sociedad de la información y muy particularmente su herramienta más fundamental, que es Internet, al común de los usuarios y que, por lo tanto, permitan aplicar unas tecnologías a sectores como el de banca, la educación, la propia Administración pública, etcétera, se conseguirá así una masa crítica de usuarios que haga rentable, de un modo más decidido que lo que es hoy en día, esta herramienta tan poderosa como es Internet. En tercer lugar, tenemos el empeño de fomentar la incorporación al propio Internet de contenidos en las lenguas oficiales españolas suficientes para que ese factor lingüístico sea un factor de competitividad en el futuro, y por tanto que no quedemos marginados desde ese punto de vista en la sociedad de información del siglo XXI.

Contestando al señor Peón, muy brevemente, porque también su intervención ha sido más breve, ha hecho algunas reflexiones que yo no puedo más que constatar porque coincido plenamente con ellas.

Como he visto que vamos con cierto retraso, me va a permitir el señor presidente que me remita a lo que ha dicho anteriormente el secretario de Estado de Industria y Energía. En todo caso, sí me parece interesante la reflexión que ha hecho acerca de que frecuentemente no salen las cuentas. Esto no puedo más que confirmarlo porque quién iba a decir que bajando el IRPF se iba a recaudar más. Quién se iba a creer hace tres años los datos de paro o sobre creación de empleo o de déficit o de inflación. Esto no se lo creían ni los más optimistas y sin embargo a veces las cuentas salen en contra de lo que algunos piensan. Esto es precisamente lo que creemos que ocurre con el Ministerio de Industria y Energía. Por eso queremos confirmar la línea que ya hemos empezado hace unos años.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor Cuevas, si lo desea, puede consumir un turno, muy breve por favor.

El señor **CUEVAS DELGADO**: No hemos tenido suerte, señor subsecretario. El año anterior tenía usted la excusa de que acababa de llegar, ya ha pasado un año. No esperaba que usted se fuera a limitar a decir que no tiene competencia o a repetir lo que aquí ha dicho el secretario de Estado. Usted es el responsable de los presupuestos. El secretario de Estado hace una valoración general. Le hemos preguntado cosas muy concretas porque se supone que usted tiene que saber el contenido de estos presupuestos. Solamente ha hecho eso y alguna valoración que se debía de haber callado, porque en este trámite no tengo la posibilidad de contrarrestar esas afirmaciones, como la última que ha hecho sobre el IRPF: ¿quién se lo iba a imaginar! ¿Sabe usted por qué? Porque han subido otro tipo de impuestos, las tasas. Debería usted saberlo y no venir aquí a contar eso. Pero como esto no interesa, lo que interesa ahora mismo aquí son los presupuestos, le pediría que me contestara, por favor, a lo que le he preguntado y no pasara de puntillas. Y no me venga con la historia de que nosotros defendemos las subvenciones. Si lo de las subvenciones el que lo han prostituido es su Gobierno, que hemos tenido que crear una subcomisión cuando nosotros queríamos que fuera una Comisión de investigación. Lo único que se ha sacado en claro es que ustedes estaban dando subvenciones, con la excusa de I+D, a granjas de porcinos y a nichos al Ayuntamiento de La Carolina. Yo le he preguntado por ese programa de innovación, tanto que hablan ustedes de la innovación. ¿En qué va a consistir? ¿Que van a dar naturaleza jurídica a seguir subvencionando o dando, por la vía de I+D, como hacen con la industria? Porque usted dice que cómo no van a invertir en Bazán. No digo que no haga eso, lo que pido es que lo hagan con criterios presupuestarios exactos y que no lo camuflen. Si tienen que dar dinero a Bazán, que se lo den, pero que no digan que es I+D. ¿Sabe usted por qué lo hacen? A lo mejor usted no se ha enterado y no lo sabe. No lo hace porque eso tendría dificultades dentro de la Unión Europea y tendría también dificultades para poder maquillar esas grandes cifras del déficit. Pero si lo hicieran ustedes correctamente, no saldrían esas cuentas, señor González Bueno. Por eso, no se haga el nuevo, porque ya lleva un año. Y no me diga más que esto es la cuadratura del círculo. No es ninguna cuadratura, más bien lo que están haciendo a la luz del día es algo parecido a lo que hacen en las calles, esos de los tres vasitos con la bolita. Dice: una brillante gestión del presidente de la SEPI. Tan brillante, sobre todo para la cantidad de altos cargos y de amigos del Partido Popular que ustedes han colocado en esas empresas y que hoy, siendo privadas, siguen manejando la cantidad ingente de recursos que generan esas empresas. Fíjese usted si ha sido brillante. Pues dígamelo abiertamente, pero no me lo diga con un sentimiento de que es que usted no sabe. Claro que sabe, lo que pasa es que ustedes han cogido la tónica de decir que no saben. Este es un trámite que dura muy poco tiempo, el presidente estará a punto de decirme que ya no tengo más tiempo, y ya hemos pasado hasta el año que viene, y el año que viene seguiremos subvencionando, por la vía de la innovación, granjas

para cerdos o alta tecnología para la incineradora de los cementerios, y ustedes presumiendo de que están haciendo política industrial. No señor, la política industrial es algo más serio que esto y requiere tener también compromisos con otros ministerios para hacer infraestructuras en determinados sitios. Ha hablado aquí el secretario de Estado —porque usted no ha hablado de nada— del desarrollo del Campo de Gibraltar en relación a una partida presupuestaria. Pues el Campo de Gibraltar se desarrolla si se acometen infraestructuras e inversiones que ustedes paralizaron cuando llegaron al Gobierno.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor Subsecretario.

El señor **SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA** (González-Bueno): Señor Cuevas, está visto que el que tiene mala suerte no sólo soy yo, sino usted también conmigo. En todo caso, ha hecho afirmaciones que me parecen un tanto ligeras cuando no absolutamente imprecisas. En cuanto a subir las tasas, yo creo que no está muy bien informado no ya del presupuesto del Ministerio de Industria, sino del conjunto del presupuesto del Estado. **(El señor Cuevas Delgado: Del 96 para acá.)** Hay una congelación de tasas. Lea usted el real decreto-ley que se publicó el sábado pasado y vea la imposición que reciben determinados productos, muy relacionados, por cierto, con la competencia de esta Comisión. Del mismo modo le animo a que reflexione. No le voy a dar los datos para no aburrirle, aunque sí quiere se los doy, porque como dice que eludo toda mi responsabilidad, si quiere se los reitero otra vez, incurriendo en repetición de los datos que ha mencionado el secretario de Estado relativos a las introducciones que queremos incluir en la ley de acompañamiento. Si eso no es una rebaja de la carga fiscal, dígame usted.

Respecto al tema de subvenciones, lo trata usted con... **(El señor Cuevas Delgado: Con ligereza)** Dice usted ligereza, yo no diría ligereza bajo ningún concepto, pero un tanto fuera de contexto. Yo no he venido aquí a hablar de subvenciones. De subvenciones se habló con gran extensión y mucho detalle, y vimos cómo unas subvenciones que frecuentemente no estaban publicadas en el BOE, pasan a estarlo. Aquellas en las que no intervenía la Abogacía del Estado, pasa a intervenir. Lo mismo puedo decir de la intervención delegada en el Ministerio de Industria y Energía, donde no se daba audiencia a la parte y empezó a dársele; donde se resolvía por silencio y entendiéndose desestimada, se resuelve en todo caso; donde algunas estaban en presupuesto y otras no, pasan a estar en el presupuesto en todo caso. Pero insisto, señor Cuevas, no va a conseguir que entre en este debate más de lo que supone haber hecho estas menciones, puesto que se trató de un modo muy satisfactorio hace algunos meses.

Señor Cuevas, creo percibir en sus palabras una cierta animadversión hacia Bazán. Yo no sé qué molestia le causa el apoyo que damos a una empresa que consideramos que es absolutamente ejemplar como es la de Bazán, como lo prueba el hecho de que ya no esté contratando sólo para la industria de defensa española, sino para otras industrias tan lejanas como puede ser el Extremo Oriente o para la marina noruega, como ha mencionado antes el secretario de

Estado. Yo no sé a favor de qué está, porque desde luego si Bazán no se dedica a hacer construcciones militares, ya me contará usted. Quizás esté a favor de que se cierre Bazán, pero eso ya es una responsabilidad suya.

Usted me dice que maquillo el déficit y que soy poco preciso, pero o me dice dónde lo maquillo o difícilmente puedo defenderme. Dígame, en una partida concreta, dónde la maquilamos y entonces le podré contestar.

Finalmente, en lo que se refiere a las menciones de la SEPI, como andamos mal de tiempo y el presidente va a comparecer, me remito a lo que pueda decir él, que seguro que lo hará con mucho más acierto que yo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Muchas gracias, señor subsecretario. Le agradecemos su comparecencia y sus explicaciones. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES (FERRERAS DÍEZ), A SOLICITUD DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO (Número de expediente 212/002216), DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA (Número de expediente 212/002239), DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO (Número de expediente 212/002312) Y DEL GRUPO PARLAMENTARIO MIXTO. (Número de expediente 212/002158.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, vamos a empezar la comparecencia del presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, don Pedro Ferreras Díez.

Han solicitado la comparecencia: el Grupo Parlamentario Socialista, el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida, el Grupo Parlamentario Popular y el Grupo Parlamentario Mixto.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Cuevas.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Señor Ferreras, la política general que se deduce de los presupuestos y de la aportación de la SEPI a los mismos, teniendo en cuenta el ingente volumen de dinero que se ha ingresado procedente de la venta de muchas de las mejores empresas de este país, nos dice con toda claridad, —y usted ya lo conoce porque se lo hemos repetido en más de una ocasión, pero conviene reforzarlo para luego argumentar las preguntas que le haré— que este proceso, visto con tres años de diferencia, no es favorable a los intereses generales. Puede ser favorable en el corto plazo, porque ustedes, en un ejercicio presupuestario pueden detraer cantidades que por una vía o por otra pueden solventar la situación de alguna empresa, pero al no tener un control público y al ver el resultado final de este proceso, que es que se ha creado una casta de personas —muchas de ellas procedentes del ámbito de la política, no del empresarial— con un poder económico muy fuerte y vinculada a los intereses del Partido Popular, esto crea otras distorsiones, y la política industrial de muchas de estas empresas se desvía de algunos objetivos para adentrarse en otras zonas, como la información o el control de los medios

de comunicación, que quizás en el corto plazo puedan tener algún resultado positivo para algunas de estas empresas, pero que en otras les está costando mucho dinero desde su inicio; que es verdad que son empresas privadas, pero siguen dirigiéndolas y aplicando sus políticas las personas que ustedes pusieron al frente de ellas cuando eran públicas, no sólo los presidentes, sino también los consejeros, con un mecanismo que han ido perfeccionando. Ustedes han llegaron a cambiar todo el consejo, previamente a la privatización, por ejemplo en el caso de Indra, y luego la han vendido, y han dotado a esa empresa de sustanciosos contratos públicos —caso de CASA—. Ustedes están haciendo una política, que alguien ha calificado de brillante y que sin duda lo será para sus intereses, para los intereses de sus amigos o de las personas que se mueven en su entorno. Sólo hay que hacer una prospección de todos los componentes de los consejos de administración de las empresas públicas para darse cuenta de las grandes vinculaciones que existen entre unos y otros.

En fin, esto era para enmarcar la intervención. En su momento, discutiremos ampliamente y tendrán que responder ustedes de esta actuación, que no es tan brillante desde el punto de vista del interés público y del interés general. Si se trata de prescindir de los condicionamientos éticos o de servicio al interés general, usted ha sido un brillante presidente de la SEPI, porque se ha aplicado con toda su energía a hacer posibles los objetivos de los que he hablado: tener un grupo empresarial muy fuerte, muy unido, muy vinculado entre sí, que está prestando enormes servicios —sobre todo en el ámbito de la comunicación— al partido que hoy sustenta al Gobierno.

Le voy a hacer una serie de preguntas, para ver si ante esa valla que han puesto ustedes a esa información y el no querer reiteradamente, desde que empezaron a privatizar, que los fondos obtenidos con la venta de esas empresas pasaran directamente a los presupuestos y así pudiéramos controlar el gasto y ver cómo se aplican a esa política industrial tan magnífica que nos vienen contando desde hace tres años, con las preguntas que le voy a hacer podemos aproximarnos a esa información, porque, desde luego, nos interesan muchísimo y a los ciudadanos también.

De la información disponible, de la que envía el Gobierno al Parlamento, usted sabe que podemos conocer los estados financieros individuales y consolidados de la SEPI y de Hunosa. ¿Cuáles son los resultados previstos para las empresas de la SEPI durante el año 2000? ¿Cuáles son las aportaciones que la SEPI pretende realizar a las mismas?, cualquiera que sea el instrumento utilizado, incluyendo los avales para los que tienen una autorización de hasta 200.000 millones, el doble que en 1999. ¿Qué diferencias existen con los mismos conceptos correspondientes a los ejercicios de 1998 y de 1999?

El Decreto de 29 de agosto de 1997 establece que la SEPI dotará sus recursos propios hasta 900.000 millones. ¿Cuáles son las previsiones financieras de la SEPI durante el período 1999-2002 que le permiten sustentar que se podrán cubrir todas las necesidades financieras de las empresas? Ahí se incluye el pago de la deuda histórica y dar dividendos al Estado.

El estado de origen y aplicación de fondos de la SEPI para el año 2000 estima ingresos por enajenación de inmo-

vilizado por importe de 198.000 y pico millones, si no estoy equivocado. ¿Cuál es el plan concreto de privatizaciones que soporta tal estimación? Si puede, nos detalla la empresa, aunque sé que usted me puede responder —y con razón— que hay unas previsiones que se llevarán a cabo o no. Le pido las previsiones, ya sé que luego hay una negociación pendiente y que se pueden ejecutar o no.

No le voy a preguntar por qué no se ingresan los fondos obtenidos por las privatizaciones, porque usted sabe la razón y yo se la he dado al principio; está claro que no se lo voy a preguntar. Entonces no podrían hacer ustedes esa magnífica política de privatizaciones y no podrían llegar a que sus amigos controlaran los medios de comunicación. No se lo voy a preguntar.

En alguna ocasión ya me ha hablado de esto, pero, de todas formas, ¿conoce y autoriza la Comisión Europea las aportaciones y avales que realiza la SEPI a sus empresas? Este es un tema recurrente, pero quería que me dijera: pues sí, lo conoce y lo autoriza.

El estado de fondos de la SEPI para el año 2000 prevé también que se inviertan 256.000 y pico de millones en adquisición de inmovilizado financiero. ¿Se trata de ampliaciones de capital de las empresas participadas para sanear pérdidas? ¿En qué empresas y en qué cuantías?

Tenemos otro tema sobre el que le tengo que volver a preguntar porque no conseguimos saberlo. Sabemos que ustedes dan 77 millones al Consejo Consultivo de Privatizaciones y que los otros 77 ó 72 millones los aporta la SEPPA, pero le hemos preguntado reiteradamente que nos dé detalladamente las previsiones por gastos según naturaleza y la ejecución general. No nos diga que son 77 ó 72 millones. Díganos cuánto han pagado a los miembros del Consejo en cada uno de los ejercicios. Díganos algo más para que podamos saber en qué se gasta el dinero el Consejo, porque no tenemos forma de saberlo. Se lo preguntamos al Consejo y dice que se lo preguntemos a la SEPI, se lo preguntamos al Gobierno y dice lo mismo. A ver si logramos saberlo alguna vez.

También le hemos pedido los informes de la Intervención General de la Administración del Estado que, según el acuerdo del Consejo de Ministros, tenía que emitir tres meses después de finalizado el proceso de privatización. En alguna ocasión usted nos ha dicho que esos informes se los pidamos a la Intervención General del Estado, pero son informes también de la SEPI. Si la SEPI es un organismo que depende del presupuesto público, creo que esos informes no deben de ser ningún secreto para el Parlamento. Le rogamos, y si no le pediremos amparo al presidente de la Comisión o de la Cámara, que los informes que ustedes tengan en su poder —no los que hayan emitido, evidentemente— nos los envíe.

Igualmente, en 1999 han anunciado la adjudicación del plan de externalización de los compromisos laborales, por el complemento de pensiones o por costes de reestructuración. El importe creo que era de 1,2 billones. Hemos preguntado por los elementos básicos del plan y lo que me interesa saber es si mantendrá la SEPI algún riesgo una vez que se externalicen las obligaciones.

Entre los objetivos de la SEPI, lo ha expresado usted en alguna ocasión, distinto a la venta generalizada de las empresas, figura la mejora de la competitividad de las

empresas participadas, ustedes dicen que mediante el impulso de los planes y alianzas con sectores privados. ¿Cuántas alianzas han realizado las empresas de la SEPI durante el período anterior, durante el año 1999? Porque no sé cuántas veces más piensan ustedes anunciar públicamente la alianza de Iberia con American y British, antes de formalizarla y ejecutarla, porque esto parece un culebrón. No sé si tendrá que ver con los presupuestos, me imagino que sí, si no se cumplen esas previsiones. Usted ha dicho con sus propias palabras que es lamentable el espectáculo de la privatización de Iberia. Lo que le pregunto es: ¿no tiene usted nada que ver en este espectáculo o es que últimamente no ejerce como hasta ahora, brillantemente, sus responsabilidades?

Respecto al tema de Babcock Wilcox, ¿cuántos presidentes van a nombrar para que realmente se aborde un plan de viabilidad que necesita esta empresa? Ya llevan tres. Han estado ustedes muy liados con el tema de Telefónica, con el de Endesa y se han olvidado de estas empresas que son muy importantes. Además, siguen diciendo que la privatización va por buen camino y que es inminente. Llevamos ya dos años con la inminencia, pero bueno...

En relación a esta otra vertiente de la SEPI, ¿cuántas empresas han diseñado o ejecutado planes de mejora de la competitividad y cuáles han sido los resultados? Antes de 1996 aquí se analizaban esos planes de competitividad, y en la oposición el Partido Popular ha tenido ocasión de decir si eran buenos o malos y si se hacían correctamente o no. No tenemos ninguna posibilidad de opinar sobre eso.

Hay un asunto que ha aparecido recientemente, se lo he preguntado al subsecretario y, lamentablemente, como lleva sólo un año y pico, me ha dicho que lo pregunte a usted. El Tribunal de Cuentas ha detectado recientemente que CASA omite deudas por 19.745 millones y que en su balance ha hecho desaparecer una partida de 68.000 millones de los anticipos reintegrables otorgados por el Estado. Como quiera que hablan de su política de transparencia en relación con estos anticipos reintegrables por las empresas, que aumentan tanto su contribución a I+D y a la marcha general de la política industrial, ¿habrá alguna empresa más de la SEPI que esté haciendo estas prácticas? ¿Están ustedes atentos a esto? Porque aquí volvemos a los mismo. Si hay unas cantidades previstas que se supone que cuando la empresa tenga beneficios o ejecute el contrato en cuestión y venda su producto va a reintegrar al Estado y no lo hace, lo que ocurrirá es que en los ejercicios posteriores tendremos también un grave problema.

Como hemos hablado reiteradamente de la bondad de las privatizaciones en el sentido del bajo costo que han tenido, me gustaría que me diera una relación —que tienen que tenerla ustedes porque han privatizado ya muchas empresas— detallada por cada empresa del coste de las privatizaciones, tanto los costes directos —la publicidad, las comisiones de aseguramiento, etcétera— como los indirectos, los premios bursátiles, los descuentos, etcétera.

Por último, y ya termino, en los presupuestos de la SEPI dentro del anexo de inversiones reales por regiones y provincias vienen consignados 4.906 millones de pesetas de inversión en Asturias. ¿Qué cantidad está destinada a la inversión en los terrenos de Ensidesa en Avilés y, de esta cantidad, cuál va destinada a achatarramiento y cuál a urba-

nización? ¿Podría desglosar a qué proyectos y en qué cuantías se destinarán el resto de estas partidas? Me lo puede contestar por escrito, no hace falta que sea aquí.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor Navas.

El señor **NAVAS AMORES**: Señor Ferreras, voy a circunscribir mi intervención exclusivamente sobre la situación de la empresa Babcock Wilcox y del grupo Astilleros Españoles. Creo que usted será partícipe de la preocupación que tienen los mismos trabajadores. El Gobierno vasco también ha manifestado que está profundamente preocupado por la situación de la fábrica, igual que la propia dirección. Por eso me imagino que usted también participará de esa preocupación, que nace del análisis de una situación muy objetiva y concreta.

Quisiera que mencionase cuál es el conocimiento que tienen ustedes respecto a una de las espadas que están pendientes sobre Babcock y su futuro, como son los expedientes que la Unión Europea tiene abiertos por las distintas ayudas recibidas —creo que son tres—, y en concreto las previsiones que tienen ustedes sobre la ampliación de capital que anunciaron por valor de 41.000 millones, que además creo que este es el último expediente que se le ha abierto.

Nosotros entendemos que el argumento que habitualmente se ha esgrimido para la validez de estas inyecciones a Babcock gira alrededor del proceso de privatización y de situar a la empresa en una disposición clara para pasar al mercado privado y que ese argumento se sostiene mientras que haya un proceso que se pueda presentar ante la Unión Europea confirmando que esa es la intención y que ese es el camino que se está siguiendo. El problema es que ahora nos planteamos una estrategia nueva por parte de la SEPI, y es que el tiempo no es nuestro enemigo, el tiempo juega a nuestro favor porque a priori se puede conseguir un estudio más pormenorizado y una elección de candidatos sin la presión de la premura de tiempo que podía poner a la SEPI en situación de tenerla que colocar al primer postor o sin un estudio profundo de las características del posible comprador.

Yo creo que el tiempo no es un aliado para la situación de Babcock, sino que juega contra su posible viabilidad futura, porque la capacidad de gestión de la empresa está profundamente mermada, las decisiones estratégicas las tiene el accionista, la SEPI, y en esas condiciones la gestión de la dirección, en la medida de sus posibilidades, intenta conseguir la mayor cantidad posible de cartera de pedidos, pero no se puede obviar, dentro de la recomendación que ustedes hacen de que en este proceso hay que ser cautelosos y discretos, que el mercado internacional conoce lo que está pasando en Babcock. No se puede tapar la situación de Babcock, y nosotros, como cargos públicos y siendo empresa pública, cometeríamos una grave irresponsabilidad si no analizásemos qué condiciones son las que necesita Babcock para situarse con viabilidad de cara al futuro.

En esa línea nos sorprende cómo, en una situación tan delicada y en un escenario concreto de mercado nacional realmente interesante para los bienes de equipo y la ener-

gía, área en la cual trabaja esta empresa, cuando hay una posibilidad de negocio del orden del billón de pesetas en pedidos relacionados con este sector, Babcock no se haya situado en la posibilidad de contratar parte de estos pedidos. Si no hemos conseguido adaptarnos a las demandas y al propio mercado nacional, difícilmente vamos a poder situarnos en el mercado internacional.

Seguimos con el discurso de que lo que nos falta es un socio tecnológico, una capacidad financiera para poder desarrollar megaproyectos. Lo que hace falta es definición, no sólo manejar el tiempo, sino que el tiempo, ya que ustedes han decidido alargarlo, vaya dando resultados, y al final todavía estamos ante incógnitas permanentes. Aquí se ha llegado a decir incluso que el desarrollo tecnológico podía ser secundario incluso, priorizando el financiero. Ahora quizá las aguas vienen cambiadas, quizá el tecnológico es fundamental y sin él difícilmente podríamos competir o realizar proyectos de este calado, ciclo combinado o cualquier otro tipo de energía.

También hay que clarificar, sobre todo, si la SEPI se está planteando una reforma, una estructuración del sector de bienes de equipo, en el cual Babcock y otras dos empresas, también una vasca, tendrían que situarse. Por tanto, estamos ante un escenario sin definiciones concretas, un tiempo que pasa y que sitúa una imagen exterior de la empresa realmente mala —el mercado no perdona la debilidad de una empresa— y la falta de confianza en ella significa que nuestras posibles energías para poder contratar están quedando mermadas profundamente.

¿Qué pasa realmente con las dos empresa que han pujado, con McDermott y Steinmüller? Nosotros planteamos que el futuro de Babcock como socio tecnológico debe respetar la idiosincrasia de la propia fábrica. Babcock no es un taller de reparaciones ni de montaje, así que debe disponer de una capacidad tecnológica, de una ingeniería suficientemente dotada para que tenga una cierta autonomía en cuanto a no ser un eslabón perdido dentro del futuro holding al cual pueda llegar a pertenecer en caso de concretarse las privatizaciones.

Tienen ustedes que aclararnos también qué es lo que está ocurriendo con la coordinación entre las instituciones, desde el propio ministro de Industria, con unas declaraciones sobre un posible cierre de Babcock, a la SEPI desmintiéndolas categóricamente, a un Gobierno vasco que dice que la responsabilidad es de la SEPI, del accionista, y la SEPI reclama del Gobierno vasco una implicación en esta situación. Al final yo creo que a los trabajadores se les podrá decir muchas cosas, pero impacientes no se les puede llamar, porque, ante este escenario, todavía siguen demandando reuniones, demandando información, queriéndose implicar en su futuro, que es el futuro de Babcock Wilcox. Por tanto, lo que pedimos desde nuestro grupo parlamentario es una estrategia para solucionar definitivamente este problema y que debe estar alrededor de un socio tecnológico con un plan industrial sólido que relance Babcock y que mantenga una estructura industrial suficientemente potente para que garantice su futuro. Mientras que esto no se dé, la carga de trabajo de Babcock la tienen que potenciar. En estas condiciones ningún socio comprador va a interesarse o va a querer asumir mayores compromisos que los que la propia carga de trabajo pueda dar, de plantilla y de dimen-

sión industrial. Ante la situación actual, el comprador futuro va a diseñar un esquema de plantilla realmente mínimo y reducido, y ya sabe usted la zona en la cual está asentada esta empresa, margen izquierda del Nervión, con un plan de reindustrialización, y la importancia estratégica que tiene esta fábrica para la zona.

Comentándole rápidamente la situación de Astilleros, partimos de un esquema similar, en el cual el proceso de saneamiento de estructuración de los astilleros españoles ha acabado, y seguimos manteniendo una serie de reivindicaciones a la SEPI. En concreto, nosotros planteamos que hay que prorrogar el plan de ayudas que ha finalizado de la Unión Europea hacia la construcción. Entendemos que los astilleros europeos, en concreto los españoles, no pueden competir actualmente en el mercado internacional cuando otros astilleros sí están recibiendo ayudas más o menos directas o indirectas y que la regulación del mercado tiene que situarnos a todos en igualdad de condiciones. Mientras que eso no se dé, la Unión Europea debe proteger lo que es una de sus fuentes industriales más importantes. Desde luego los astilleros están en el umbral mínimo para poder funcionar correctamente. Ya los trabajadores e Industria diseñaron y negociaron una rebaja de su capacidad de mano de obra, con reestructuraciones, movilizaciones, etcétera. Eso significa que ya estamos en un diseño mínimo para avanzar hacia el futuro.

Para concluir, lo que le reclamamos es que mantenga unido al holding de Astilleros Españoles. Pensamos que desgranar los astilleros supondría la debacle para una buena parte de ellos. Ahora mantienen una serie de sinergias complementarias de las distintas capacidades, de tecnologías y de características de los distintos astilleros, y entendemos que con una inversión fuerte en I+D podrían mantener el tipo para el futuro. En resumen, lo que reclamamos en los astilleros es mantenimiento del plan de ayudas, renovar, prorrogar y seguir manteniendo la unidad del holding.

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

El señor **PEÓN TORRE**: En primer lugar, quisiera agradecer al presidente de SEPI, don Pedro Ferreras, su presencia hoy aquí y disculpar el retraso que llevamos en este debate de la Comisión. Voy a procurar no contribuir a él y ser muy breve.

Nosotros, como Grupo Parlamentario Popular, señor Ferreras, ya le hemos dicho muchas veces que estamos muy satisfechos con la labor que desarrolla SEPI y en concreto el equipo de gestión que está al frente. Estamos satisfechos porque entendemos que están ejecutando y desarrollando de forma muy eficiente lo que eran las propuestas programáticas con las que el Partido Popular se presentó en las últimas elecciones de 1996. Hasta 1996 la situación de la industria española era la de un absoluto proceso de desindustrialización, de cierre de centros productivos, de pérdida de empleos. Creo recordar de memoria que en el sector público empresarial en ese período, de 1986 a 1996, se perdieron casi la mitad de los empleos, no llegando a 50.000 trabajadores en el año 1996. Todo ello acompañado, como digo, de un retroceso del tejido productivo industrial que

parecía no encontrar fondo. Hace muy pocos años, cuando ustedes se hacían cargo de SEPI, había muchas empresas que se encontraban en una situación dramática, casi de quiebra, empresas con una situación de enorme dificultad para la propia viabilidad del proyecto industrial que representaban, a pesar de los cientos de miles de millones que habían venido recibiendo en la última década de los contribuyentes españoles. Estamos hablando de empresas como Santa Bárbara, Bazán, Ensidesa Altos Hornos o Inespal. La propia Iberia, que hoy se citaba también y cuyo presidente ya ha comparecido, tenía pérdidas de decenas de miles de millones en los años 1994 y 1995.

Nosotros creemos, señor Ferreras, que lo que ha hecho SEPI a partir del año 1996, lo que ha hecho su presidente y el equipo que le acompaña en esa gestión, ha sido fundamental para cambiar esa dinámica. Ha sido clave, porque se ha ocupado de desarrollar una columna vertebral de la política del Ministerio de Industria, como ha sido la de sanear el sector público empresarial. Algunos lo pueden definir como tener como único objetivo vender todas las empresas o como crear una casta de poder económico para los amigos, los calificativos se pueden poner con la alegría y con la falta de rigor que se quiera, pero los datos son tozudos y vienen a avalar esta afirmación. Ha sido clave en la reindustrialización de España, en el desarrollo de esa política industrial, haciendo posible la creación de más de 300.000 puestos de trabajo industriales en los años 1997 y 1998 y un crecimiento industrial del 6 ó 7 por ciento en los años anteriores. Repito que ha sido clave la política que ha desarrollado SEPI con ese saneamiento del sector público empresarial, que ha pasado, no sólo por privatizar, como ya muchas veces ha tenido ocasión de explicar su presidente en esta misma Comisión y en otros foros. SEPI no se ha dedicado a privatizar haciendo caja, como ocurría en otras épocas, sino que primero se ha saneado. Se han saneado empresas que estaban al borde del cierre, y eso no se consigue con tanta facilidad como algunos quieren aparentar ahora. Primero se ha saneado y después se ha privatizado, pero se ha privatizado con planes industriales muy concretos, con compromisos de empleo muy concretos, con compromisos de inversiones muy concretas y con garantía de que esos compromisos iban a ser cumplidos. Y en ese sentido, lo que algunos quieren ocultar cuando hablan de vender a cualquier precio, nosotros sí queremos, señor presidente, que usted nos ilustre con algunos datos, porque queremos saber el grado de cumplimiento de esos compromisos, de esas operaciones que iban orientadas fundamentalmente, más que a obtener el mejor precio, que también, sobre todo a conseguir el mayor nivel de empleo y de inversión en esos proyectos industriales.

En cuanto a las alianzas estratégicas, que algún grupo también ha comentado anteriormente, parece ser que sólo hay una, la de Iberia, pero yo le voy a preguntar por la de Aceralia, que supuso que Aceralia pasase a ser la primera compañía europea siderúrgica y la tercera del mundo. Y quisiera saber cómo se encuentra la evolución del proyecto industrial, por ejemplo, de Inespal, que, con su incorporación al grupo Alcoa, el primer grupo mundial del aluminio, ha encontrado un futuro realmente halagüeño para sus trabajadores y está cumpliendo un magnífico papel como cabeza de puente para este grupo norteamericano en sus

inversiones y planteamientos industriales para toda la Europa del entorno occidental.

Quería también hacerle alguna pregunta que le puede parecer anecdótica, y lo es, pero es que estamos ya un poco cansados de escuchar siempre lo mismo, eso de los amigos del Partido Popular, y ya va siendo hora de que sean contestados. Yo creo que en el Ministerio de Industria hay muy poca gente del Partido Popular; la mayoría de ellos son personas independientes que han demostrado además su capacidad de gestión. Yo he oído en algún foro que el 50 por ciento de los presidentes de empresas que fueron nombrados por el Gobierno anterior siguen en sus puestos con el Gobierno del Partido Popular, y creo que la gran mayoría tienen carnet de otro partido que no es el Popular. Es que resulta casi de chiste hablar de estos temas en un debate tan serio como es el de hoy, pero es que empezamos a estar cansados de escuchar ese tipo de discursos que no se corresponden en absoluto con la realidad. Además voy a citar un caso, porque lo conozco muy de cerca, que es el del presidente de Musini. El actual presidente es el mismo que fue antes de la llegada de este Gobierno, gobernador civil de Vizcaya, con el Partido Socialista, magnífica persona y buen gestor, y ahí sigue al frente de la empresa Musini. Hay otros muchos más casos. Yo he oído el dato en muchas ocasiones de que la mitad al menos de esos presidentes designados por el Gobierno anterior siguen en sus puestos con este Gobierno. Parece que aquí hay una vara de medir por la cual cuando alguien tiene el carnet socialista y está al frente de una empresa está muy bien y cuando alguien tiene el carnet del Partido Popular parece que está incapacitado.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Peón, cññase al tema y termine ya, por favor.

El señor **PEÓN TORRE**: Sí, lo haré en la medida en que lo han hecho otros portavoces, señor presidente. En ese sentido, estamos ya un poco cansados de no contestar a este tipo de argumentos tan ridículos.

En cuanto al tema de los programas militares de I+D, le voy a hacer la misma pregunta que se hacía el subsecretario. Cuando a usted les dicen algunos grupos parlamentarios que el I+D es un componente muy importante que juega en los programas militares, como el Eurofighter, la fragata F-100 o el carro de combate Leopard, ¿les parece mal? ¿Les parece mal que la SEPI en I+D, en programas muchos de ellos de componente europeo que vienen ya suscritos y desarrollados por gobiernos anteriores, sea capaz de seguir apostando por la vía del capítulo 8, anticipos reintegrables? ¿Tendría la SEPI alguna otra alternativa para hacerlo? ¿Y cuál sería la consecuencia de que se optara por dejar sin fondos a estos programas por el hecho de ser militares? Yo creo que sólo hay una consecuencia posible y quizá el Grupo Socialista esté deseando que se produzca: el cierre de muchas empresas españolas, el cierre de empresas como ITP, CASA o Bazán. Es que no se pueden defender determinados planteamientos de apuesta por determinadas empresas y al mismo tiempo pretender cerrar la principal fuente de subsistencia de esas empresas, al margen, como ya se ha explicado también por el secretario de Estado, de que luego esos programas de I+D, que son de un gran componente tecnológico, permiten después obte-

ner pedidos de la importancia, por ejemplo, del que se ha obtenido por parte del Gobierno noruego en el caso de Bazán. Si algunos grupos consideran que esto es malo para el país, sería bueno que lo dijese y que incluyesen en su programa el cierre de Bazán, el de Santa Bárbara, etcétera. Desde luego, señor Ferreras, le aseguro que nosotros no vamos a ir por esa línea y estamos absolutamente de acuerdo con los planteamientos de SEPI de apuesta por estos programas de desarrollo que crean muchísimos empleos directos e indirectos.

En cuanto al proceso de privatizaciones y los ahorros, en alguna ocasión también hemos escuchado el dato al señor Ferreras de que se han producido ahorros muy serios, en torno a 30.000 millones de pesetas sólo en comisiones pagadas a determinados financieros que se preocupan de hacer de intermediarios en estos procesos. Si le es posible actualizarnos el dato al día de hoy, se lo agradeceríamos.

En cuanto a algunas empresas que se han citado, aunque podremos entrar quizá con más detalle a opinar sobre ellas cuando comparezcan sus presidentes, que están también convocados para el día de hoy, quiero hacer una muy breve referencia a algunas que están enmarcadas en zonas geográficas muy concretas. Aquí aprovecho también para pedirle, si es posible, una mayor extensión en su explicación en algo que también ha sido fundamental en la política de SEPI, desde nuestro punto de vista, y que también se contempla así en estos presupuestos generales para el año 2000, porque supone un aumento de dotación presupuestaria para esta política, y me refiero a la de reindustrialización, que supera con creces lo que es el incremento general. Son zonas con polígonos industriales, por ejemplo el que se ha citado de la margen izquierda, pero hay otros en España, como el de Avilés-2000 o el de la bahía de Cádiz, y también creemos que hay alguno en Galicia. Quisiéramos que, si es posible, nos explique el señor Ferreras cómo se encuentran en este momento esos proyectos y esos procesos de reindustrialización, de captación de nuevos proyectos industriales, de generación de empleo en zonas que lo necesitan especialmente.

Al hilo de esto, aprovecho para hacer también algún comentario sobre la empresa Babcock Wilcox. Es cierto que quizá en ese capítulo de éxitos y de aciertos Babcock Wilcox es la empresa que más dificultades está teniendo a la hora de encontrar su ubicación definitiva. No hubo mucha suerte con lo ocurrido con el principal candidato en su momento, el grupo Kuaerner. Es verdad que el acierto o no de esa primera elección fue compartido por todos, porque todos apostaban por Kuaerner como principal grupo para esa privatización, incluso el Gobierno vasco, pero la propia situación del grupo Kuaerner hizo inviable el continuar en esa dirección y hubo de reabrirse el proceso. Nosotros creemos que es prioritario el que para Babcock se encuentre una salida definitiva.

El de los grandes bienes de equipo es un sector muy complejo que, como ya sabe el señor Ferreras, exige unos procesos de maduración del pedido muy largos en el tiempo, con un margen muy estrecho, y cualquier situación de incertidumbre no ayuda. Nosotros estamos convencidos de que no es imputable en este caso a la propia gestión la dificultad con la que se ha encontrado Babcock y, en este sentido, no queremos mirar hacia atrás, pero de alguna manera

entendemos que ha sido definitivo el enfoque con que entramos en 1997 en Babcock, con una absoluta falta de pedidos, ya que no existían en Babcock en 1996, y aunque se han hecho esfuerzos muy importantes para solventar y sanear esa situación no ha sido posible entrar en ese contexto de grandes pedidos, sobre todo de centrales de ciclo combinado, porque otras empresas de una gran dimensión y de una gran capacidad tecnológica han tenido más oportunidades y más competencia para hacerse con esas construcciones.

Ahora bien, lo que no puede regatear nadie, desde nuestro punto de vista, señor Ferreras —y creo que estará de acuerdo con nuestra afirmación—, es el esfuerzo y la atención que SEPI ha dedicado a esta empresa. El señor Navas se refería a los problemas que puede suponer el hecho de que estén inyectando miles de millones de pesetas en Babcock para solventar una situación que esperamos que se pueda resolver rápidamente, y siempre en clave de lo que ha sido la política general de privatizaciones, con mantenimiento del mayor número de empleos, proyecto industrial y garantías de que ese proyecto industrial va a ser cumplido, porque eso es lo que realmente necesita el conjunto de la empresa y lo que necesita una zona como la zona en que se encuentra, como la margen del Nervión, que no puede prescindir de proyectos industriales de esta envergadura.

Termino ya, señor presidente, con un muy breve balance de lo que, desde nuestro punto de vista, en los presupuestos del año 2000 lo que tiene que ver con SEPI supone de continuidad. Nos gustaría, si puede, que entrara el presidente en los grandes números que vengán a avalar y a apuntalar la continuidad en ese proceso de saneamiento y de consolidación industrial de las empresas dependientes de SEPI y de reindustrialización de comarcas españolas que habían sufrido procesos de reestructuración muy serios, y si tiene ocasión también puede hacer una breve referencia a la reestructuración del propio grupo SEPI, en cuanto a organigramas y demás, para que todos los diputados de esta Comisión podamos estar al día en esas cuestiones.

El señor **PRESIDENTE**: Para responder a las cuestiones que se le han planteado por los comparecientes, tiene la palabra el presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, don Pedro Ferreras.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES** (Ferreras Díez): Intentaré contestar con brevedad, aunque no sé si hay un turno de repreguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Esperemos que no lo haya.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES** (Ferreras Díez): Intentaré contestar con brevedad, repito, al objeto de cumplir de la mejor manera posible con las limitaciones de horario.

Comienzo por la intervención del representante del Grupo Socialista, pero, si se me permite, me gustaría explicar, siquiera sea brevísimamente, el presupuesto, porque se supone que vengo a explicar el presupuesto y a contestar a

la Cámara sobre las cuestiones derivadas del presupuesto de la SEPI, y no me preguntan por él, sino sobre procesos concretos de privatización, a los que gustosamente responderé.

Simplemente, por que no se pierda el encaje de lo que estamos hablando, me referiré a ese desarrollo del proceso de modernización del sector público empresarial que pretendemos y que, según el representante del Grupo Socialista, tan brillantemente estamos ejecutando, aunque no le guste el resultado final —pero le agradezco el comentario, aunque no sé si es bueno o malo que me lo haga—. Ese proceso de modernización se resume en tres capítulos fundamentales, que son sanear las empresas públicas, consolidar los proyectos industriales y privatizar estas empresas y, en su caso, a veces como medio para el saneamiento y la consolidación, también el propio proceso de privatización.

En ese saneamiento financiero, si miran el estado comparado del origen y aplicación de fondos de la SEPI a lo largo de estos ejercicios, verán que hemos procedido a cancelar todo lo que es la deuda histórica del INI, los quinientos setenta y pico mil millones de pesetas que heredamos en su día estarán cancelados a finales del año 1999. Se cancelan también las obligaciones por externalización, en gran medida heredadas de ejercicios anteriores en las cuentas de la compañía, por importe de casi 1,3 billones de pesetas; se procede también al saneamiento concreto de cada una de las compañías, en algunos casos en proyectos autónomos y en otros —en el caso de Bazán, por ejemplo— en proyectos que van directamente ligados a los propios procesos de privatización, y yo diría que en este capítulo se ha hecho un saneamiento en la propia SEPI, en la propia organización, refundiendo lo que eran las distintas entidades de SEPI, Agencia Industrial del Estado Teneo, dimensionándola de manera mucho más reducida de lo que había.

En este plan de saneamiento —que nos creemos muy a fondo— llegamos a sanear la SEPI incluso en cuanto al propio edificio, el edificio que heredamos de 50.000 metros cuadrados del Instituto Nacional de Industria, ocupado en aquel momento por Teneo, con doscientas y poco personas. En este momento somos 270, recuérdese que también están los procedentes de la Agencia Industrial del Estado, pero antes de fin de año nos trasladaremos a una nueva sede, más modesta, más acorde a las necesidades de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales y, desde luego, más acorde a las necesidades que no tenía en su momento Teneo y no tiene desde luego ahora SEPI de ocupar 50.000 metros cuadrados a esos efectos. En cualquier caso, creo que cambiaremos carácter ostentoso del edificio por una mayor comodidad de todos los empleados de SEPI, de todos los que trabajan allí.

En cuanto a la consolidación, vamos a hablar más adelante de todas esas alianzas por las que me pregunta. Realmente parece que sólo se acuerda de la de Iberia. No se preocupe por la de Iberia, está perfectamente en forma, se va a realizar y no la hemos anunciado tantas veces. Sencillamente, la firmamos el 12 de febrero y luego ha habido que seguir trabajando en muchos aspectos, pero no se preocupe por ese extremo porque la alianza con Iberia ya está hecha. Lo que estaba en discusión eran otros extremos de toma de participación en el capital. La alianza ya está y de hecho ya no se fuma en los aviones. Además, cuando se viaja habrán

visto la pegatina en todos los aviones y en todos los billetes que pone *Alianza Oneworld*. Por tanto, la alianza está completamente hecha.

En cuanto a la privatización, conocen perfectísimamente cuáles son los resultados. 25 empresas han sido ya autorizadas por el Consejo de Ministros, otras 12 está prevista su posible autorización a final del ejercicio, con lo que estaríamos en 37 compañías, prácticamente estamos hablando de una y media cada mes, y si tenemos en cuenta el volumen de las compañías de las que se está hablando, creo que se ha llevado un ritmo de trabajo realmente importante y que se debe al esfuerzo que está empleando toda la gente —la poca gente, la poca plantilla— que hay en la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, que se ha empleado de manera absoluta en este propósito. Y le recuerdo una cosa: esa plantilla, en el 99,9 por ciento, quiero decir a excepción del presidente, es la misma que había antes en Teneo.

El cuanto al presupuesto para el año 2000, la SEPI prevé unos ingresos de 221.000 millones: 198.000 por privatizaciones, 13.000 millones de *cash flow* operativo y 10.000 de recuperación de préstamos de empresas que, unidos a los remanentes de tesorería de 308.000 millones de pesetas, nos da el origen de los fondos. En cuanto a la aplicación de esos fondos, aportamos a las empresas 527.000 millones de pesetas y se cancelan deudas por 2.000 millones de pesetas. Estas aportaciones a las empresas van dirigidas a la cobertura de la externalización de los compromisos laborales en HV-Ensidesa Capital, por 247.000 millones de pesetas, que afectan a 48.000 personas y que corresponden a los planes de jubilación y de jubilaciones anticipadas y a otros conceptos como seguros de vida y otras ventajas sociales: ayudas de estudios, socorro de fallecimientos, etcétera, a cuya externalización se ha procedido. Para la cobertura del déficit estructural y deuda financiera de Hunosa están previstos 111.000 millones de pesetas y para la aplicación a los planes correspondientes a cada una de las empresas, que necesitan de esas aportaciones, hay otros 115.000 millones de pesetas. Esto es, en números muy gruesos y muy rápidos, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales.

La cuenta de resultados de la SEPI no es especialmente indicativa, mucho menos cuando hay una enorme variación de un ejercicio a otro porque va cambiando el perímetro de consolidación de la propia compañía. Como cuenta de resultados, se prevé un beneficio de 81.000 millones de pesetas: 40.000 millones de pesetas por actividades ordinarias, 29.000 por ingresos financieros procedentes de la utilización de la tesorería y 17.000 por dividendos de las empresas del grupo, lo cual compensa sobradamente los costes totales de la compañía que, entre personal, generales, servicios financieros, etcétera, no llegan a los 6.000 millones de pesetas. Se prevé la obtención de plusvalías contables del orden de 141.000 millones de pesetas y unas pérdidas netas de 100.000 millones, que incluyen los quebrantos por aportaciones distintas a la externalización, la recuperación de riesgos de cartera y las cuotas fiscales de las empresas del grupo, que, como saben, son objeto de adquisición a efectos de consolidación.

Dicho esto, que son los términos más generales del presupuesto de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, pasaré a las cuestiones concretas.

El planteamiento que ha hecho el representante del Grupo Socialista tiene una parte buena y una parte mala, al menos desde mi perspectiva. La parte buena (desde mi perspectiva, insisto) es que parece que ya no se plantea, como en otras ocasiones, la bondad o maldad del proceso de privatización en sí. La discusión ya no es sobre la privatización, sino que en el ejercicio de la privatización no se ha favorecido a los intereses generales sino a unos intereses concretos de unos amigos. Como tengo que contestar aquí, le tengo que decir que, por la parte que me toca, afortunadamente tengo muchos amigos entre los presidentes de las compañías, porque me ha tocado trabajar con ellos, pero creo que a ninguno de ellos lo conocía con anterioridad. Como ha puesto de relieve el representante del Grupo Popular, buena parte de los presidentes que están en las compañías del grupo SEPI son los mismos —cuando nos pareció que habían acreditado un buen trabajo y que lo estaban haciendo bien— que había con anterioridad y que habían sido designados por el anterior Gobierno, del Partido Socialista. Le aseguro —y como tiene después a los distintos presidentes puede preguntárselo, y no dirán ninguna mentira, porque no deben— que yo jamás les he preguntado si estaban afiliados a un partido o a otro, jamás, a ninguno. Y no lo sé. Me sorprende que don Álvaro Muñoz —digo me sorprende porque no conocía el dato—, presidente de Musini, abogado del Estado y, por tanto, compañero mío y muy apreciado, haya sido gobernador civil de Vizcaya. No sé si ese es el dato que se ha dado. No lo sabía. Si fuera el caso, tampoco se lo he preguntado. Conviene no banalizar estos datos. Sobre todo, convendría tener un poco de memoria histórica. Yo contesto aquí por la SEPI —por lo que no es la SEPI no puedo contestar— que dentro del grupo de las compañías que están o han estado en la SEPI, que yo sepa, ninguna tiene un medio de comunicación. Por tanto, esa objeción que hace al respecto no creo que sea de recibo, al menos por mi parte. Naturalmente, en los procesos de privatización queda un presidente y un consejo de administración. En cuanto al presidente, habrá visto que en general, no siempre, se ha designado al presidente que estaba en la última etapa de ese proceso. No en el proceso de privatización, porque las privatizaciones no las hacen ni las deben hacer los presidentes, ellos gestionan las compañías; la privatización la hace el accionista, que es el dueño de las acciones. Ahora bien, cuando se privatiza, queda allí el presidente de la compañía. Pero me sorprende que eso a S.S. le llame la atención. Durante los últimos años el Partido Socialista ha hecho 77 desinversiones (no eran privatizaciones) en las que seguían manteniéndose los mismos presidentes. El presidente de Repsol siguió siendo el mismo; se sacaba un tramo a bolsa y se sacaba otro tramo a bolsa y el Gobierno seguía decidiendo quién era el presidente de Repsol en el tramo siguiente, porque seguía manteniendo un 20 ó un 25 por ciento del capital. En el caso presente hay una diferencia sustancial: el Estado se sale en su totalidad del capital de la compañía y deja en un momento determinado un presidente designado. A partir de ese momento es responsabilidad del consejo de administración y de la junta de accionistas de cada una de las compañías ratificar

o cesar a ese presidente. Si lo ratifican, se supone que les parece bueno, y si lo cesan, se supone que les parece malo. La toma de esas decisiones se remite —porque así se ha querido y porque no podía ser de otra manera— a la soberanía de cada una de las compañías.

También se varían los consejeros de la compañía, pero eso tiene una explicación absolutamente clara que imagino que comprenderá: es que los consejeros de esas compañías, mientras eran públicas, eran cargos públicos —el director general de algo, el subsecretario de algo o el asesor del ministro de algo—, antes y más anteriormente todavía, siempre ha sido así. Desde el momento en que se privatiza la compañía esos cargos públicos no pueden seguir en el consejo de administración de una compañía privada, primero, por sentido común y, segundo, porque lo prohíbe la Ley de incompatibilidades de los altos cargos; por tanto, se les sustituye por personas privadas y ya que ha citado el consejo de Indra, le reto —si me permite la expresión— a que encuentre en él algún amigo personal o especialmente personal (amigos son todos, no faltaba más); le aseguro que a buena parte de los consejeros independientes que se han designado en Indra ni siquiera los conocía con anterioridad, sino que han sido designados atendiendo a su curriculum. Admito la comparación de que se busque un consejo mejor —al menos yo no he sabido encontrarlo— teniendo en cuenta la calidad de las personas que van ahí como consejeros. Vuelvo a repetir: tampoco le he preguntado a nadie qué tipo de afiliación tenía o si tenía algún tipo de afiliación política y eso lo hago por convicción y, además, por coherencia. A mí nadie me preguntó cuando me designaron si era de algún partido o si tenía algún tipo de afiliación, y como no me lo preguntaron, yo no se lo pregunto tampoco a nadie. Le agradezco que ya no hagamos el debate en general, y nos vayamos limitando a la coletilla de los amigos del Gobierno, porque yo creo que esa se desacredita ella sola. Puede servir como eslogan publicitario, pero no veo dónde lo pueden sostener.

Pasamos a los temas más concretos. Le ruego que me disculpe si alguno se me pasa. Estoy dispuesto a contestar a todo, no faltaba más. Me dice que los fondos de SEPI deberían pasar a los Presupuestos Generales del Estado. Yo creo que siguen teniendo muy poca memoria. Teneo no tenía ninguna vinculación con los Presupuestos Generales del Estado, ninguna, cero, era una sociedad anónima. Ni siquiera tenía que explicar aquí sus presupuestos, con lo cual no veo por qué tienen que decir ahora que el gran montaje de la SEPI es que no pasen las partidas correspondientes por los Presupuestos Generales del Estado. Mire si pasan que estoy aquí explicando los presupuestos de la SEPI.

Lo que sí se ha hecho es que los fondos procedentes de las privatizaciones pueden o repartirse como dividendo al Estado o quedar en la propia Sociedad Estatal de Participaciones Industriales para que los aplique a los fines que naturalmente el Consejo de Ministros autoriza en cada ejercicio en el correspondiente presupuesto, aprobado por las Cortes Generales. Ese es un tema estrictamente instrumental. A mí me da igual. Cualquier persona puede entender que es exactamente lo mismo que yo le dé el dinero de las privatizaciones al Tesoro, —perdón yo no, se lo da la SEPI— y acto seguido el Tesoro haga una aportación a la

SEPI para que cumpla con sus obligaciones o que sencillamente se quede en esa caja de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales; que nadie tenga ningún temor que ahí está también la Intervención General de la Administración del Estado, el Tribunal de Cuentas y todos los controles correspondientes. Esto se hace por un criterio eminentemente contable, como usted sabe. Si se hace como ingreso, computan como ingreso, no computan como ingreso, a efectos de cobertura de déficit, esos ingresos por privatizaciones por ser ingresos extraordinarios y, sin embargo, si que computarían como déficit las aportaciones que se hagan desde el Tesoro a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales para que, a su vez, se hagan a las sociedades dependientes. Es un tema estrictamente contable. No hay ningún otro secreto. Insisto, no ha cambiado nada en ese sentido, en otro sí, porque ha ido a mejor, a más control respecto a lo que había en su día cuando quienes gobernaban eran ustedes. Por tanto, no entiendo a qué viene esa objeción.

Me pregunta por los resultados previstos por las empresas y las aportaciones concretas que se hagan en los años 1998 y 1999. Si quiere se lo recito, lo tengo sobre la mesa, o se lo entrego por escrito o lo remito a la Comisión porque son cinco folios de números debidamente desglosados y sería bastante ingrato leerlos aquí.

Avales. Se prevé en los presupuestos que la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales tenga la posibilidad de avalar hasta 100.000 millones de pesetas —en este caso hasta 200.000—. Hasta hoy nunca hemos hecho ningún aval. No hemos utilizado nunca esa facultad y se establece en los presupuestos a efectos estrictamente cautelares, por si en algún momento pudiera ser necesario.

En cuanto a los ingresos calculados por las privatizaciones tengo que decir que en el año 2000 está previsto un 10 por ciento del resultante de CASA-DASA; está prevista la privatización de ENCE, la parte que nos queda de Endesa, Enusa, Santa Bárbara, Sodiex y otras pequeñas. Insisto en que esto es una previsión a efectos presupuestarios. Todos estos procesos están en trámite y hay algunos de ellos que pretendemos que se puedan realizar a final de este año.

Me pregunta si conoce Bruselas las aportaciones que hacemos a las empresas de la SEPI y que le gustaría que las conociera y las autorizara. No sé si me gusta que haga usted esa pregunta, porque si le digo que las conoce, se supone que ha de ser verdad, y si le digo que no las conoce estaríamos dando una pista muy extraña a Bruselas para perseguir esas aportaciones. Tenga la seguridad de que Bruselas conoce las aportaciones y se le ponen de manifiesto. Algo que sí que se ha dicho en Bruselas —y le relato una experiencia personal— es que un comisario nos dijera que no estaba dispuesto a tolerar más mentiras en los temas de astilleros de determinadas empresas. En consecuencia, si se ha mantenido hasta ahora la situación, y se ha mantenido sin que Bruselas tomara determinadas medidas, creo que ha sido porque hemos sido lo suficientemente transparentes también en Bruselas. Bruselas conoce lo que estamos haciendo y lo autoriza o difiere las resoluciones correspondientes a la espera de que se consuman los pertinentes procesos de privatización, como decía el señor representante de Izquierda Unida, a propósito de la privatización de Bab-

cock Wilcox. No estamos engañando a nadie, ni tampoco a Bruselas.

Me pregunta por el presupuesto del Consejo Consultivo de Privatizaciones. Este también es un tema particularmente recurrente. Evidentemente se presupuestó existe y está contemplado dentro de las partidas de la propia SEPI. En este momento no encuentro el papel concreto. No sé si tenemos por ahí alguna copia que pudiera utilizar. Si aparece el papel después me referiré a este tema.

Por lo que se refiere a los informes de la Intervención General de la Administración del Estado quien ha de remitirlos a la Comisión o a quien se los pida es la Intervención General de la Administración del Estado. No la SEPI que, en este caso, es el organismo intervenido. No hay ningún inconveniente, en absoluto. No sólo no hay ningún secreto sino que, como es lógico, los informes de la intervención General de la Administración del Estado se expiden para constancia pública. Por tanto, ahí no hay ningún secreto.

El presupuesto del Consejo Consultivo de Privatizaciones es de 150.430.000 pesetas y prevé como gastos de funcionamiento, 45.430.000; como gastos de personal, 56 millones y dietas de consejeros, 49 millones. No sé si requiere más desglose, pero se lo podemos dar, si hace falta, incluso con las partidas de ejecución. Esto lo presupuestamos y después el Consejo consultivo nos manda las correspondientes facturas cuya coherencia contable es examinada por los propios servicios financieros de la SEPI antes de que se proceda a los pagos correspondientes. No hay nada oculto en la SEPI ni siquiera el presupuesto del Consejo Consultivo de Privatizaciones porque es que no tenemos nada que ocultar.

En cuanto a las externalizaciones me pregunta si mantiene SEPI algún riesgo. Precisamente el hecho de hacer la externalización es que en el futuro no mantenga ningún riesgo. Lo que estamos haciendo es pagar, de una vez, todas las cantidades que se van a pagar en los años sucesivos a las correspondientes compañías de seguros que asumen naturalmente a partir de ese momento todo el pago de las prestaciones.

En cuanto a las alianzas, la de Iberia ya le he contestado, pero hay otras muchas muy bonitas y apasionantes y con unos resultados en orden a la competitividad y para las empresas tan espectaculares, por lo menos, como la propia de Iberia con American Airlines, British Airways, complementada con el *oneworld* después. No me extenderé en ello, pero podemos citar las alianzas de CASA y DASA en orden al sector aerospacial, o las alianzas, si entiende que eso es una alianza, en la privatización de Inespal, convirtiendo al grupo del aluminio español en miembro del mayor grupo mundial productor del aluminio, que es Alcoa y, por tanto, disponiendo de una magnífica tecnología. Está funcionando muy bien todo el grupo Inespal. Entre otras cosas, el presidente del grupo Inespal hoy es, además de presidente de Inespal, presidente de todo el grupo Alcoa para Europa. Le recuerdo que en aquel caso se estaban comprometiendo unas inversiones de 67.000 millones de pesetas que eran casi tres veces más lo que venía invirtiendo en el grupo desde su condición de público. Aceralia, con Arbed, Aristrain y Gonvarri, que se ha convertido en la segunda siderúrgica mundial y en plena expansión, con posibilidades de convertirse en una primera. Se está cum-

pliendo con creces el plan industrial y el plan de inversiones que se había establecido. Le cito el dato de memoria, creo que eran 135.000 millones de pesetas lo que tenía que invertir en cinco años, a esta fecha prácticamente está cubriendo ya esos 135.000 millones de pesetas, cuando sólo, han pasado dos, y se prevé que terminen los cinco años de ese plan industrial, sobrepasando, con mucho, los 175.000 millones de pesetas de inversión y, además, computando en esas inversiones sólo las materiales, sin contar inversiones financieras.

Por tanto, esa alianza de Arbed está superando con creces todas las previsiones que teníamos al respecto y estamos bastante contentos de ello, o las alianzas de equipos nucleares como Westinghouse. Es decir, podemos seguir hablando de muy distintas alianzas, unas tienen más trascendencia mediática y otras menos, pero no son menos importantes. Todas son muy importantes en el ámbito de cada una de las empresas.

En cuanto a Babcock Wilcox, si les parece, esto lo dejo para el final, porque han insistido en ello todos los representantes.

Me ha preguntado sobre las empresas con planes de mejora de la competitividad y que se vea en el Congreso. Estoy a disposición de examinar los planes de competitividad de cada una de las empresas. Que yo sepa nunca se ha planteado con carácter general el examinar todos y cada uno de los planes, pero estaría absolutamente encantado de hacerlo así. Hemos visto en esta Comisión distintos planes de mejora de la competitividad, como ha sido el del grupo Iberia. Yo creo que es un plan de mejora de la competitividad pasar de esos 50.000 millones de pérdidas del año 1994 y 45.000 en el año 1995, a los 3.000 millones positivos en 1996, a los 17.000 en 1997, a los 52.000 en 1998. Eso es poner en práctica un plan de competitividad, pero podríamos verlo compañía por compañía. Incluso en lo que se refiere al nivel de aportaciones a las tradicionalmente denominadas compañías deficitarias —y sería una satisfacción explicarlo con detalle—, las que van bien cada vez están ganando más, producto de esos planes, y las que iban mal cada vez están perdiendo sensiblemente menos, producto de esos planes. De todas maneras, estaré encantado, si hay una convocatoria para que se examine ese tema en concreto.

Por lo que se refiere a Construcciones Aeronáuticas y al Tribunal de Cuentas, no se preocupe, no omite deudas Construcciones Aeronáuticas, no faltaba más. Además del Tribunal de Cuentas, también es objeto de auditoría Construcciones Aeronáuticas cada ejercicio. Está convocado el presidente de CASA para la comparecencia, y sin dejar mal al subsecretario que me ha precedido, subsecretario y sin embargo amigo, si me permite no voy a entrar en los detalles, le aseguro, como se lo va a contar el presidente de CASA, que se trata de una discrepancia, si se quiere malentendido, estrictamente contable y perfectamente justificado por Construcciones Aeronáuticas. No tenga miedo que no se trata de que se esté ni ocultando ni contabilizando mal nada.

En cuanto a la relación detallada del coste de las privatizaciones, no tengo ningún inconveniente en enviárselo. Pero creo que sería conveniente, porque si no la visión será parcial, y dado que anteriores privatizaciones que a mí me

ha tocado el encargo de realizar no han sido objeto de examen ni contrastación en la Cámara, que se me permitiera mandar el dato de los costes de las privatizaciones desde el año 1977, porque es donde se ve cuál es la diferencia entre unas y otras. En la última privatización —desinversión— que se hizo en Repsol, en febrero-marzo de 1996, la comisión de intermediación de los agentes bursátiles fue del 3,4 por ciento. La siguiente operación nuestra ya fue al 2,70. Simplemente por provocar un concurso, y por la misma causa, la última que está ahora en capilla, si se me permite la expresión, la de Iberia, va al 1,45. Podemos sumar las cifras y sólo ese concepto alcanza alrededor de 38.000 millones de pesetas. Pero veamos todos los conceptos y veremos un sensible ahorro. Por cierto, cuando se está hablando de costes de intermediación, nadie esté pensando que es que hay intermediarios que están cobrando comisiones por ese tema. Estamos hablando de la típica operación de salida a Bolsa, donde hay una serie de entidades que hacen esa colocación en los mercados, sin cuyo concurso es imposible colocarlo.

Por lo que se refiere a Babcock Wilcox, coincidimos todos en la preocupación por Babcock Wilcox y en la necesidad de que haya un socio tecnológico y un plan industrial; socio tecnológico y la adecuada estructura financiera que sea capaz de lanzar esta compañía de cara al futuro. Eso lo tenemos que hacer con todas las garantías, es decir, con las mayores garantías financieras y de plan industrial para el futuro, con las mayores garantías posibles para la plantilla de trabajadores que hoy está en Babcock Wilcox, y con las mayores garantías posibles también de las necesidades de aportación que tenga el Estado, a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, para ese proceso. Todo ello debe encontrar un encaje que sea lo suficientemente razonable y creíble de cara al futuro, para que todos hagamos el esfuerzo que hay que hacer ahí, que les aseguro que va a ser especialmente importante. En eso estamos todos de acuerdo. Pero no es verdad que la SEPI esté cambiando de criterio y entendiendo que el tiempo juega a su favor. Seguimos pensando exactamente lo mismo. Cada proyecto madura cuando quiere, independientemente. Nosotros tenemos que poner todo el esfuerzo, todo el trabajo, toda la voluntad para acelerar esos procesos. Desde luego, poco procesos me hubieran hecho más ilusión, personal incluso, que el que se hubiera solucionado, y pronto, como el de Babcock Wilcox, y en pocos procesos sería tan necesario que se resolviera pronto, por razón de las propias pérdidas que va generando mes a mes Babcock Wilcox. Ahora bien, las cosas tienen su proceso de maduración, y esa voluntad de hacer la operación no nos debe hacer perder el objetivo de que tenemos que hacer una operación buena, y buena no sólo en términos económicos, sino en términos industriales; y hacer una operación buena en términos industriales significa una negociación muy difícil y muy dura, y más difícil y más dura cuanto más es consciente el comprador de la debilidad de la compañía que va a comprar, y más difícil y más dura si además cualquier cuestión que se está suscitando en torno a Babcock Wilcox es objeto de un programa radiofónico constante en el que se está comentando en los medios de comunicación las impresiones del uno y el otro sobre determinado aspecto. Esto endurece las posiciones de la otra parte y debilita indi-

rectamente las nuestras a la hora de buscar el mejor acoplamiento posible. Yo comprendo que en todas las operaciones hay que dar toda la información posible, pero ha de darse después de que se hace la operación, mientras se corre un enorme riesgo de estropearla. Por eso, he dicho alguna vez que creo que en la SEPI lo de la discreción es casi imposible, pero es un auténtico arte, que al menos yo no domino. No lo domino en el sentido de que creo que es más oportuno pecar por exceso y mantener esa discreción, que pecar por dar más información de la necesaria cuando ésa puede poner en peligro la propia operación. Tengan la seguridad de que todo el equipo de la SEPI está absolutamente volcado en el tema de Babcock Wilcox y con la mejor voluntad de que se pueda resolver lo antes posible. Lo que yo no puedo es ponerle plazos ni exigir poner plazos perentorios a quien ha de comprar para que formule sus propias previsiones, sus propios compromisos, porque si no eso sí que juega en contra nuestra, porque aquél que quiere comprar no se atiene a compromisos teniendo en cuenta nuestras propias prisas. Además, hemos tenido ya un episodio desgraciado: cuando se había hecho ya todo el proceso de negociación y de discusión, pendiente sólo de unos pequeños flecos, el entonces comprador, que era Kvaerner, se desmoronó financieramente y se estropeó la operación; lo cual no podemos menos que agradecer en el sentido de que mucho más grave hubiera sido que esto hubiera pasado después de habérselo vendido. Siempre queda la teoría del mal menor. Estamos trabajando muy firmemente en ello y estamos en reuniones casi permanentes con los interesados, intentando reconducir sus respectivos proyectos, aquello que nos parece que es política, social económicamente admisible. Ahí la mejor ayuda que se nos puede dar, vuelvo a repetir, es la discreción. Nosotros no vamos a hacer la reconversión del sector de bienes de equipo en el País Vasco sencillamente porque una de las obligaciones de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales es encontrar solución a Babcock Wilcox, pero en Mecánica de la Peña nosotros no tenemos ninguna acción, no nos compete, sin perjuicio de las competencias que a este respecto tenga el Gobierno vasco y por supuesto el propio Ministerio de Industria. Eso es otra cosa. Nosotros somos un holding empresarial del Estado que atiende a sus propias compañías. Lo que no existe, señor Navas, es ninguna descoordinación entre el ministro de Industria y mi humilde persona, no la hay, no la habido nunca y no la podría haber. Difícilmente se puede descoordinar el presidente de la SEPI del ministro de Industria y, si es así, siempre será por error mío, pero de verdad que no hay ninguna descoordinación.

En cuanto a Astilleros Españoles estoy absolutamente de acuerdo con su propuesta, que es la reivindicación que afortunadamente todos estamos haciendo en España y también fuera de España, en toda Europa, de que Bruselas adopte una postura clara respecto del sector. Quizá no hemos tenido suerte, no ha coincidido con el momento oportuno, debido al cambio habido en la Comisión, han entrado nuevas personas y en consecuencia se ha retrasado el tema. Pero mientras Bruselas toma decisiones al respecto nosotros tenemos que tomar también las nuestras, y no nos gusta tomar esas decisiones sin conocer el marco futuro en el que se va a mover todo este tema y que lo ha de

marcar Bruselas. Ahí sí que estamos ante una situación incómoda.

Por hacer referencia a algunas de las cuestiones que planteaba el señor Peón, del Grupo Popular, he de decir que naturalmente estamos apoyando, como no podía ser de otra manera, los programas de I+D en el ámbito militar, entre otras cosas porque, al margen de la concepción más o menos pacifista que tenga cada cual, lo cual es muy respetable, no faltaba más, lo que es indudable, porque las cosas son como son, independientemente de como se quiera que sean, es que buena parte de los avances tecnológicos se dan precisamente en el ámbito militar, nos guste o no nos guste. Y si no tenemos esos avances tecnológicos en el ámbito militar no los tendremos tampoco en las otras cuestiones. Por tanto, no es un problema de si son programas militares o no. No. Es que ha coincidido. Esos avances, incluso en el ámbito de telecomunicaciones, de espacio y todo esto, se generan normalmente en el ámbito militar. Si queremos estar en primera línea tecnológica tenemos que estar ahí porque si no nos quedaremos atrás, y por supuesto esto cuenta con el apoyo, sin ninguna reticencia y con mucho entusiasmo, del Ministerio de Industria y de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales.

Me pedía también información sobre las actuaciones que se están haciendo en algunas zonas geográficas. Ciertamente, en el último año la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales ha pretendido también recuperar una serie de terrenos (estamos hablando de cientos de miles de metros cuadrados procedentes de las reconversiones industriales, en algunos casos convertidos en cementerios de chatarra porque han quedado inútiles) para reconvertirlos, limpiarlos y convertirlos en suelos industriales y eso se está desarrollando a través de una filial cien por cien de la SEPI que se llama Infoinvest. Estos programas están resultando todo un éxito; el que más ha avanzado es el de Avilés, que se hace con el concurso de todas las instituciones asturianas, es un polígono muy grande y magníficamente situado que ya está con reservas de suelo, con paga y señal para entendernos, de algo más del 50 por ciento de ese polígono y se está trabajando muy intensamente. Hace unos días se tiró ceremoniosamente el último trozo de tubos y acero que quedaba por allí con objeto de realizar todo ese plan industrial. Creo que será un éxito.

Algo similar se está haciendo en Cantabria, en el País Vasco y en Sagunto, e iniciaremos otras actuaciones, más pequeñas por tamaño, pero también importantes, en Valladolid, procedentes, insisto, de suelos industriales que han quedado en propiedad de la SEPI y se trata de utilizarlos. De utilizarlos ¿para qué? No para especular, utilizarlos para dar aquello que estamos sosteniendo desde siempre, que no se trata de que el sector público se haga el dueño de las empresas o cree las empresas sino de que ponga las condiciones para que los empresarios privados puedan generar proyectos en determinadas zonas. Para ello, dentro de nuestras posibilidades, una de esas manifestaciones es crear polígonos industriales donde se puedan establecer las empresas en magníficas condiciones. Además creamos en la propia SEPI una parte de organización, una oficina de captación de inversiones que precisamente tendrá por objeto buscar para esas y para otras zonas territoriales en cualquier sitio de España, pero especialmente en aquellas en

los que tenga un interés directo la SEPI por tener allí empresas, inversores que puedan incluso suplir las carencias de las propias empresas más o menos en crisis que tengamos en aquellas zonas. Por tanto, se trata de una actuación, tanto la inmobiliaria como la de captación de inversiones que creemos que en los próximos años dará un juego especialmente positivo. Ya lo está dando ahora.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Cuevas para una segunda intervención sumamente breve.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Con muchísima brevedad, pero me va a permitir el señor Ferreras que lo mismo que él ha calificado mi intervención diciendo que la mitad le ha gustado y la otra mitad no, yo me permita calificar la suya. A mí la suya me ha parecido buenísima y muy brillante desde el punto de vista de los intereses que defiende, tan sólo creo que ha tenido tres lagunas, una de ellas quizá motivada por la muletilla que le lanzaba el portavoz del Grupo Popular y en la que no debiera de haber entrado. Porque, claro, decir que ustedes están respetando el 50 por ciento de los presidentes de las empresas... Pero es que ésa no era la cuestión, respetada o no, primero porque no me lo creo ni se lo cree nadie. Ustedes los han cambiado estrepitosamente, aunque hayan respetado alguno. En todo caso, ha sido una práctica habitual. También cuando nosotros llegamos al Gobierno respetamos muchísimos, desde el Gobernador del Banco de España, a muchas empresas y al INI en muchos sitios. Eso no es algo que tengan que resaltar y por eso me sorprende porque su inteligencia no debiera de haberle llevado a ese argumento, más bien debía de haber dicho que habían cambiado los que les habían parecido oportuno. Pero ese no es el quid de la cuestión. Lo que yo le planteaba no era que los cambiaran o los dejaran; no, es cómo los han cambiado y cómo los han dejado. Me ha retado en el tema de Indra pero, como dispone de toda la información, vea los acuerdos que se adoptaron en el consejo de administración de Indra previamente a la privatización; acuerdos que limitan la capacidad de los accionistas al 10 por ciento; acuerdos que establecen los tres años que se quedaban los consejeros, que ustedes ya nombraban en ese acto cuando todavía no estaba privatizada. No sé si los consejeros de Indra serán conocidos o no, pero desde luego no tienen mucho que ver con el mundo a que se dedica Indra porque hay uno de una editorial, otro de una central lechera o algo así, etcétera. No tienen mucho ver, por lo que se supone que estaban rellenando huecos. Repátese la lista: Villalonga, Cortina, Francisco González, Alierta, etcétera, a ver si es que los nombramos nosotros. Por tanto, no me argumente por ahí porque lo tiene mal. Mejor no decir mucho.

La otra laguna en la que me parece que tampoco debía de haber entrado es sobre el concepto. Es verdad que nosotros sacamos a Bolsa acciones de compañías, pero como el Estado mantenía participaciones mediante las cuales tenía su voz en esas empresas, se intentaba que hubiera una política industrial determinada y se hacía con esa transparencia. El Estado estaba allí. Ustedes no han hecho eso, ustedes han privatizado, mejor dicho, han vendido. ¿Qué significa esto? ¿Que el Estado no tiene nada que decir? No, no, se han reservado un control mediante la acción de oro,

en algunos casos cinco años y en otros menos. ¿Usted cree que una vez que se privatiza, por ejemplo, Telefónica, aunque haya un núcleo de accionistas que puedan cambiar al presidente de Telefónica, sin el consentimiento del Gobierno se cambia al presidente de Telefónica, cuando el Gobierno mantiene el control de las tarifas así como la posibilidad de dirigir estratégicamente la compañía? No. Los accionistas de Telefónica estarán esperando y cuando cambie el Gobierno, a lo mejor cambian al presidente, pero de momento no lo van a hacer.

Dicen ustedes que han saneado previamente las empresas. Entonces, ¿cómo puede explicar, si estaban tan saneadas, que Telefónica, una vez privatizada, siga manteniendo un monopolio de hecho, por mucho que hablen ustedes de liberalizar el mercado? Resulta que Telefónica hace un ajuste de 7.000 trabajadores, que se van a pagar con fondos públicos, porque se va a pagar con prejubilaciones que las pagamos todos los españoles. Conociendo su capacidad y su brillantez pensaba que no iba a entrar ahí, sino que lo iba a solventar de otra forma más de andar por casa, que creo que es lo que conviene en estos casos.

Por último, ha hablado de los planes de competitividad usted puede llamar plan de competitividad a lo que se ha hecho en Iberia. Iberia sigue siendo de hecho un monopolio, aunque haya otras compañías que puedan operar, pero el servicio, que es un servicio público, se deteriora, a lo mejor se ahorra dinero y pierde menos la compañía, pero no es un plan de competitividad que evite lo que acaba de pasar, por ejemplo, en el metro de Londres, con una empresa privatizada; una empresa puede ganar o perder dinero, depende, si es un servicio público a lo mejor es muy difícil que gane mucho dinero, quizá lo que hay que intentar es que gane algo, pero que mantenga las prestaciones al ciudadano. Eso es a lo que ustedes han renunciado. El ciudadano es el que soporta todos los días en los aeropuertos el caos de Iberia.

Termino ya, señor Ferreras, haciéndole una pregunta puntual que se me había olvidado antes, y le ruego que esta no me la conteste, simplemente le pido que me lo mande por escrito. Lo único que quiero es que me envíe el acuerdo —ya que está tan orgulloso de él— suscrito entre la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales y Daimler-Chrysler en relación con las empresas DASA y CASA.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra, brevemente, el señor Peón.

El señor **PEÓN TORRE**: Intervengo muy brevemente, señor presidente.

Únicamente quiero pedirle al presidente que no siga demasiado los consejos del Grupo Socialista, porque se ha demostrado que en lo que se refiere a política industrial no acertaban mucho ni siquiera con los pronósticos. No quiero insistir en lo que yo mismo me adelantaba a definir como anécdota, que es el tema de si los nuevos presidentes y los que permanecen de épocas anteriores son amigos o no; ya he dicho que era algo que me parecía poco serio y poco riguroso a estas alturas del curso parlamentario. Pero cuando se insiste con tanta tenacidad en reiterar este tipo de argumentos y se contrasta con los datos reales —y creo que el propio presidente de la SEPI lo ha confirmado— de que

una gran parte, casi el 50 por ciento, la mitad de los presidentes que están ahora al frente de empresas públicas lo estaban ya y fueron nombrados con Gobiernos socialistas, creo que es lo que puede acabar orillando este discurso demagógico permanente de algún grupo.

Termino ya con una única mención a una frase que me ha sorprendido, y creo que la podrá aclarar el presidente de la SEPI. Decía que a algún comisario europeo le decían que no estaban dispuestos a soportar más mentiras respecto a los planes de algunas empresas públicas españolas. Creo que se refiere a mentiras de gobiernos anteriores.

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

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES** (Ferreras Díez): Brevísimamente.

Lo decía —no es que lo diga yo— el comisario Van Miert y se refería a mentiras de gobiernos anteriores. Señor Cuevas, una vez estuve —de las pocas veces que he estado en un programa de radio— en una tertulia y se abrió un turno de preguntas de los oyentes. Después de escuchar esas preguntas, creo que debemos hacer una campaña publicitaria, por decirlo de alguna manera. Yo tengo mentalidad de abogado y siempre digo que la discreción es un valor casi supremo, no dejo a la gente de comunicación de mi propia casa decir muchas cosas. Quizá es un error, porque yo estaba en ese programa y me preguntaban los oyentes por teléfono, y expresaban quejas sobre Telefónica, sobre Correos, etcétera. Yo no hacía más que decir: Lo siento, pero Telefónica no es mío, no es de la SEPI; Correos no es de la SEPI. Señoría, usted sabe que Telefónica no es mío, no es de la SEPI, por tanto difícilmente le voy a contestar sobre lo que pasa en Telefónica, en Tabacalera o en Argentaria, que no estaban en el ámbito de actuación de la SEPI; además no me corresponde a mí hacer esto.

Sí me siento en la obligación de explicarle el consejo de Indra, porque se está refiriendo a los conocimientos informáticos que tiene un señor de una empresa del sector lácteo. Creo que todo el mundo sabe y conoce, y es generalmente aceptado, que para ser miembro del consejo de administración de una empresa no es necesario ser especialista en el trabajo de esa empresa, para eso están los ingenieros, los técnicos, que Indra los tiene buenísimos. Es más, en el consejo de Indra he puesto un especial cuidado en que las personas de reconocido prestigio que entraban en el mismo tuvieran conocimientos y currículos suficientes a estos efectos. No sé si alguno de los consejeros tiene alguna vinculación con una empresa láctea, pero le aseguro que ese no ha sido el motivo, al menos yo no lo contemplé. Cuando hace referencia a una persona del mundo editorial, estoy seguro de que se refiere entonces director general de Planeta, que fue uno de los fundadores del Centro de Cálculo de Sabadell y fue director general del Banco de Crédito Industrial, donde se ocupó de toda la organización. Como me está diciendo que los hemos nombrado por conocimientos lácteos, me siento en la obligación de explicarle que tiene unos profundos conocimientos en el sector informático. No se puede poner en duda la capacidad del señor Moya, entre otras cosas, presidente de IBM en España y

para Europa durante muchos años. Me parece que con el sector lácteo tampoco tiene que ver y, sin embargo, con el sector informático mucho. Respecto al señor Soto, que fue presidente para Europa de Andersen Consulting, me parece que debemos ser más serios. No se deben decir las cosas de una manera tan fácil porque parece que hemos llevado al consejo de Indra a una asociación láctea y no es el caso.

El señor **CUEVAS DELGADO**: ¿Cuántas acciones tenían de Indra?

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES** (Ferrerías Díez): Son consejeros independientes y como tales no necesitan tener ninguna acción. Precisamente el hecho de que se les nombre como independientes significa que no pueden tener acciones porque están representando ahí a los accionistas particulares y no deben tener ninguna vinculación ejecutiva con la compañía a efectos de que no se sientan en ese sentido presionados por dietas, por nombramientos o por retribuciones.

El señor **CUEVAS DELGADO**: ¿Van a pagar con acciones?

El señor **PRESIDENTE**: Señor Cuevas, no intervenga más.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Es un insulto a la inteligencia. No se puede replicar.

El señor **PRESIDENTE**: No, usted ha intervenido en su momento y él le contesta en términos parecidos. ¿Ha terminado el señor Ferrerías?

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES** (Ferrerías Díez): Sí.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias por su intervención.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS S.A. (CASA), (FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ). A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO SOCIALISTA. (Número de expediente 212/002219.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, vamos a seguir por el retraso que llevamos. Nos falta la comparecencia del presidente de CASA, don Alberto Fernández, que ha solicitado el Grupo Socialista y va a intervenir sólo dicho grupo; después intervendrá el presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, comparecencia solicitada por el Grupo Socialista y por el Grupo Popular y, para finalizar, nos queda el presidente de Hunosa, cuya comparecencia ha solicitado el Grupo de Izquierda Unida.

Está con nosotros el presidente de Construcciones Aeronáuticas, CASA, don Alberto Fernández Fernández,

cuya comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Socialista.

Tiene la palabra su portavoz, señor de la Encina.

El señor **DE LA ENCINA ORTEGA**: Gracias, por su comparecencia, señor presidente, de CASA, don Alberto Fernández. La información disponible sobre los planes de la empresa para nosotros es nula, y es nula porque, de acuerdo con la política de opacidad que practica el Gobierno desde el año 1996, a pesar de que existe un mandato legal, cual es el del artículo 16 de la Ley 5/1996, de 10 de marzo, de remitir trimestralmente al Congreso de los Diputados toda la información de las empresas de la SEPI, el Gobierno del Partido Popular lo viene incumpliendo. Por ello, le requiero la siguiente documentación, que mucha de ella me consta que no va a poder aportar ahora y, por tanto, le agradecería que lo hiciera en su momento, pero la que pueda nos la dice ahora: datos económicos o financieros básicos de CASA para los ejercicios de 1999 y 2000 y si puede concretar los siguientes detalles: ventas nacionales y de exportación; plantilla; carga de trabajo de todas las factorías; resultados ordinarios, extraordinarios y totales; aportaciones del accionista y endeudamiento. Igualmente le pedimos que nos remita la memoria, cuentas anuales e informes de la gestión del año 1998 y los estados financieros provisionales del año 1999 y también del 2000.

En referencia a los presupuestos, quiero decirle que en los presupuestos generales, en la sección 20, capítulo 8, existe una dotación para programas aeronáuticos bajo la fórmula de aportaciones reembolsables a empresas públicas por un importe de 3.000 millones de pesetas. En este sentido, le quería preguntar qué importe corresponde a CASA y a qué programas de I+D se aplicará, qué efectos tendrá sobre la carga de trabajo de la factoría y de cuáles, qué convenios tiene suscritos con el Miner a este respecto y cuándo va a devolver al Miner los anticipos reintegrables que recibe para esta actividad de I+D. En otro orden de cosas, quiero decirle que en el mismo programa que he citado anteriormente hay, bajo la modalidad de dotación para programas militares de empresas públicas, 79.879 millones de pesetas. Está bajo la denominación de proyectos tecnológicos industriales y cualificados. Yo le preguntaría cuántos corresponden a CASA y para qué programas —suponemos que es para el EFA 2000, el Airbus y aviones regionales, pero desconocemos su contenido concreto—; qué convenio tiene suscrito con el Miner para la gestión de esos fondos; qué actividades de I+D se desarrollan y cuándo piensan devolver al Miner los anticipos reintegrables recibidos. Le preguntaría cómo se beneficia la industria española de esos programas, si tienen suscritos convenios con proveedores y suministradores para la gestión de los programas y cuáles son los efectos sobre la difusión de la tecnología adquirida. También le quiero preguntar cuál es la situación actual del proceso de recomposición societaria del consorcio Airbus —me gustaría que hablara de ese tema—; cuáles son las previsiones temporales para su transformación en empresa y cómo va a afectar a las plantillas de CASA y al balance de la sociedad. También en este sentido me gustaría que dijera cómo va a garantizar el mantenimiento de las capacidades tecnológicas de CASA y los efectos sobre el tejido industrial español.

En otro orden de cosas, quiero decirle, señor Fernández, que en el verano de 1998 ustedes anunciaron un plan de empresa, desgraciadamente de evolución posterior desconocida, que fue rechazado por sindicatos y que motivó propuestas de los grupos de la oposición parlamentaria para que se reuniera el Congreso de los Diputados. Me imagino que recuerda a qué me refiero.

Este verano la SEPI ha anunciado un principio de acuerdo con Daimler-Chrysler para crear una nueva empresa a la que se aportarían CASA y DASA y en la que SEPI tendría una participación accionarial entre el 11,5 y el 15 por ciento; creo que al final ha quedado sobre el 12,5 por ciento. Posteriormente han aparecido noticias en el sentido de que el acuerdo para la fusión está próximo, incluso algunos barajan la fecha del día 15 y que la participación que retendrá la SEPI estará alrededor del 12,5 por ciento. Por supuesto, el Gobierno no ha venido a explicar al Parlamento el proyecto, a pesar de que el Grupo Socialista ha solicitado comparencias y preguntas. Por eso, a usted, como presidente de CASA, voy a hacerle una batería de preguntas y le rogaría que concretara las respuestas lo más posible; voy a ir despacio para que no se le escape ninguna.

Las preguntas son las siguientes. ¿Cuáles son las características básicas del citado acuerdo o preacuerdo? ¿Qué activos industriales y tecnológicos de CASA se aportarían a la nueva empresa? ¿Se aportararán también a la nueva empresa las deudas de CASA con el Estado por los anticipos reintegrables concedidos en los últimos años? ¿Existe un plan estratégico para la nueva empresa? ¿Garantiza —y aquí me gustaría que fuera lo más concreto posible— el mantenimiento de las fábricas, de la tecnología y de la plantilla actual de CASA? En definitiva, ¿cómo va a afectar esa fusión a la plantilla de CASA? ¿Qué planes de inversiones están previstos para CASA en la nueva estructura empresarial? Si es posible, concrete qué inversiones se prevén en los centros de Cádiz y Tablada, que son los que están en peores condiciones y necesitan fuertes inversiones para garantizar su continuidad. Sé que le pido mucho, pero si además puede concretar algo más sobre Puntales, como gaditano, se lo agradeceré todavía más.

Para concluir, ¿cómo se va a garantizar la capacidad de decisión del sector público español en la nueva sociedad si el porcentaje de capital es tan reducido? ¿Cree que serán necesarios acuerdos específicos de accionistas para mantener cierta capacidad de decisión por parte de España? En este sentido, ¿qué garantías se dan para las Fuerzas Armadas y para la seguridad nacional, de forma que su potencialidad no se vea mermada por dicha fusión? ¿Se han iniciado negociaciones con los sindicatos en relación con el proyecto de fusión más allá de las protocolarias?

Para terminar, quiero decirle que en el artículo 54 de la Ley 50/1988, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, la conocida como Ley de acompañamiento, se autorizaba al Ministerio de Defensa a vender, entre otras empresas públicas militares, CASA; se autorizaba a vender fábricas, terrenos, instalaciones, que estaban cedidos temporalmente. En este sentido, ¿se ha hecho uso de tal autorización por el Ministerio de Defensa? ¿Qué operaciones de compraventa se han realizado y a qué precios? ¿Están previstas nuevas operaciones en relación con el acuerdo CASA-DASA?

El señor **PRESIDENTE**: Para contestar a las preguntas planteadas, tiene la palabra el señor Fernández.

El señor **PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, SA** (Fernández Fernández): Paso directamente a contestar todo lo que pueda, aunque hay alguna información que deberé enviar inmediatamente con más detalle.

No voy a seguir estrictamente el orden porque hay algún punto que puedo eslabonarlo, con objeto de dar una explicación más correcta.

En cuanto a los datos de los años 1999 y 2000, que de alguna forma se eslabonan con el año 1998, los más importantes del año 1999 están totalmente en línea con el plan a medio que se estableció a finales del año pasado o principios de este año. Es decir, para el año 1999 estamos cumpliendo con mucho rigor, diría que con bastante suerte también, el plan que se había establecido. Dicho plan, en sus cifras macroeconómicas más importantes, representa lo siguiente. En el año 1998 facturamos 167.000 millones de pesetas, lo cual consolida los consorcios tipo Airbus. En el año 1999 previsiblemente vamos a cumplir el plan del año y estaremos alrededor de los 190.000 millones. Nuestra previsión de hace ya diez meses para el año 2000 era que llegaríamos hasta 201.000 millones, pero esto lo vamos a tener que poner al día y estamos trabajando ya con objeto de establecer el próximo plan a cinco años, como hacemos todos los años. En el año 1998 dimos un beneficio, después de impuestos, que fue bien conocido por todo el mundo, de 7.798 millones de pesetas. Este año estaremos por encima de los 10.000 millones.

A nivel de los productos, el programa que factura más o que crea más volumen de negocio este año 1999 es Airbus, en el cual prevemos a final de año una facturación alrededor de los 54.000 millones de pesetas. Sigue el programa Eurofighter, con unos 33.000 millones, y los programas propios, los aviones propios de CASA, incluyendo post-venta, del orden de 25.000 millones. El resto de los programas ya son cifras menores que acumulan la cifra que he dado previamente.

La carga de trabajo en todas nuestras factorías este año es plena, prácticamente salimos de problemas de carga de trabajo y logramos llegar a capacidad plena el año pasado, y esta tendencia se ha incrementado y se ha consolidado este año, lo cual significa que tenemos prácticamente todas las factorías a plena capacidad, de hecho estamos incrementando la subcontratación, y en el plan que establecimos hace nueve o diez meses y que estamos poniendo al día no prevemos capacidad cesante en los próximos cuatro años. Sin conocer los números exactos, porque ya digo que lo estamos poniendo al día, en los próximos dos meses las indicaciones que tenemos son que no deberíamos entrar en capacidad cesante durante los próximos cuatro años.

A nivel de contratación, queremos contratar —cartera de pedidos— 170.000 millones para este año. Hemos tenido un resultado mejor de lo previsto a nivel de Airbus, que está contratando más de lo que habíamos previsto, con lo cual vamos viento en popa. Igualmente hemos contratado con la empresa GmbH Dornier las alas y el empenaje del 728, lo cual también nos incrementa la cartera de pedidos de una forma bastante importante, pero tenemos toda-

vía dos puntos por resolver, que son la contratación del C-295 y el P-3 Orión. La contratación de nueve aviones C-295 ha sido anunciada como una decisión tomada y aceptada a nivel del Ministerio de Defensa y del Ministerio de Industria, pero lo cierto es que hasta la fecha de hoy no hay partidas presupuestarias y no hemos logrado consolidar el contrato de momento, y lo mismo ocurre con el P-3 Orión, lo cual significa que si antes de final de año no logramos obtener estos contratos nuestra cartera de pedidos va a fallar en este aspecto.

Yo diría que este es el punto más preocupante en este momento del plan del año. Cumplimos bien la facturación, lo cual significa que estamos cumpliendo bien las entregas, tenemos las factorías y nuestros centros de trabajo bien cargados, a nivel de plantilla estamos dentro de lo que teníamos previsto, yo diría que el factor preocupante es que, desgraciadamente, no hemos sido todavía capaces de lograr que se contrate en firme el C-295 y el P-3 Orión, y ese es en este momento el punto que más nos preocupa. Si lográramos esa contratación, yo diría que el plan del año lo hemos cumplido al 95 por ciento. Evidentemente, no es que todo funcione bien cumpliendo el plan del año; hay cosas que funcionan bien, otras que funcionan mal, pero en el conjunto estamos cumpliendo bien el plan.

Respecto a plantilla, a la que se refería una de las preguntas que hacía S.S., estamos actualmente en 7.350 personas y proponemos un expediente de jubilación anticipada que estaba previsto antes de final de año, con lo que creemos que nos quedaremos dentro del plan, con 7.200 ó 7.300 personas. Estamos incorporando a lo largo del año algunas personas jóvenes de nuevo empleo. También estamos creando algo de empleo, del orden de 50 personas, y estamos avanzando prudentemente en el esfuerzo de ir rejuveneciendo la plantilla porque ya dije el año pasado que la edad media de la empresa es bastante alta y hay que bajarla poco a poco.

El plan de inversiones del año 1999 es muy agresivo, evidentemente el más agresivo de la historia de Construcciones Aeronáuticas. Intentábamos comprometer a lo largo del año del orden de 20.000 millones de pesetas simplemente por razones de la dinámica de identificar bien las inversiones y para negociar las cosas adecuadamente. Además, en las negociaciones vamos con costes menores de los previstos, y calculo que a final de año habremos comprometido del orden de 16.000 a 18.000 millones de pesetas. A fecha de hoy tenemos comprometidos 14.000 millones.

En conjunto, por tanto, el año 1999 es satisfactorio, y dejo únicamente como nota de preocupación, y preocupación profunda, la cuestión del P-3 y el C-295, porque no hemos logrado la concreción del contrato. A final de año tendremos la nueva planificación a 4-5 años, pero, teniendo en cuenta la evolución positiva de la empresa, deberíamos ser capaces de mantener el plan de crecimiento que desde hace dos años estamos impulsando.

El endeudamiento de la empresa es prácticamente nulo. La empresa está financieramente muy sana, tiene un balance extraordinario, y, por lo tanto, no tenemos ningún problema de *cashflow*, que es positivo, ni de endeudamiento.

El siguiente grupo de preguntas se refería a los presupuestos con el Miner. Yo diría que tenemos con el Miner

dos categorías de producto programa, muy bien conocidos por ustedes: Airbus, en primer lugar, Eurofighter y ayudas a investigación y desarrollo; esta es la segunda categoría, para separarla de los productos facturables. En los presupuestos del Miner para el año 2000 aparecen 93.000 millones correspondientes al programa Eurofighter. Esto no es para CASA, sino que tiene que ser distribuido en la industria, fundamentalmente a CASA, seguida, en orden de importancia, por ITP y en tercer lugar Indra. Como estos fondos se asignan sobre la base de trabajos realizados, dependiendo del progreso del programa puede haber alteraciones de lo que ITP, Indra o nosotros seamos capaces de facturar, pero, en términos generales, CASA se lleva del orden del 50 por ciento de esta cifra, alrededor del 30 ITP y el resto Indra más fabricantes de equipos en España.

En el programa Airbus, correspondiente al programa 340-500-600, hay 3.547 millones previstos. Esto incluye también una partida para el 3XX. El 340-500-600 es un programa avanzado, existen los acuerdos con el Miner y, por lo tanto, digamos que es preciso. El Miner tiene una partida presupuestaria para el caza 295 de 4.500 millones. Esto todavía no está concretado en acuerdos; es una previsión que se basa en la petición hecha por la empresa de soporte reembolsable relacionado con el desarrollo, comercialización y puesta en servicio del C-295.

Como saben ustedes, este avión es el que intentamos comercializar más intensamente, y si todo funciona como Dios manda y nosotros queremos debe mantenernos muy activos en el campo de los aviones de transporte militar durante los próximos 10 ó 15 años. Enlazo con la necesidad de sacar el 295 utilizando el Ejército del Aire, como históricamente siempre ocurre, de cliente lanzador.

El Miner también tiene una partida para el P-3 Orión de 2.800 millones que, evidentemente, no cubre las necesidades presupuestarias del programa y es por lo que digo que esto en sí mismo no resuelve el problema. El programa P-3 Orión es del orden de 17.000 millones de pesetas, es decir, que tenemos claramente el problema de encontrar las partidas presupuestarias para él.

En investigación y desarrollo, como saben, el Miner estableció un programa llamado Plan tecnológico I que fue muy bien utilizado por Construcciones Aeronáuticas en años anteriores y gracias al cual desarrollamos en gran medida la tecnología de fibra de carbono de superficies estabilizadoras de gran superficie, tipo estabilizadores horizontales, incluyendo la produccionalización y la automatización de la producción a través de nuestro centro de Illescas. Desde mi punto de vista, este plan tuvo un gran éxito y ha ayudado a CASA mucho en los aspectos de fibra de carbono y su automatización, puesto que al mismo tiempo permitió la produccionalización o nacionalización en España de todas las inversiones de Illescas que se hacen actualmente con equipos españoles. Es decir, que ha tenido un gran impacto tecnológico, especialmente en el área de fibra de carbono.

Se ha establecido el Plan Tecnológico II, que sustituye y reemplaza al Plan tecnológico I, que tiene una duración de cinco años. Nuestra previsión en este plan no está concretada en términos de aplicación porque está todavía sujeta a negociación, pero prevemos que en el mismo deberíamos ser capaces de generar proyectos de I+D y convencer

al Miner de que los financie en ciertos términos a acordar, lo que debería llevar a CASA una cifra anual en el periodo de cinco años del orden de 1.500 a 2000 millones de pesetas. Básicamente hemos hecho propuestas al Miner tratando de enfocar estos fondos del Plan Tecnológico II por tres caminos. El primero es seguir progresando en la tecnología de materiales compuestos, donde somos líderes a nivel europeo y deseamos mantenernos como tales; el segundo, mejorar en temas tales como emisión y equipos avanzados de aviónica incorporados a nuestros aviones o a aviones a modernizar. Y hay una tercera línea, temas de la división de espacio, donde debemos seguir incidiendo porque hay un mercado de alto margen. Como digo, de todo esto se han hecho las correspondientes propuestas al Miner y estará sujeto a negociación, si los presupuestos se aprueban, a lo largo de los próximos cinco o seis meses, como es normal. Pero prevemos que si todo funciona deberíamos ser capaces de sacar, a través del Plan tecnológico II, una media de 1.500/3000 millones durante el periodo de cinco años.

El Plan tecnológico II aporta un aspecto que yo resalto como muy importante y es que incrementa el número de empresas participantes respecto al Plan tecnológico I. Si la memoria no me falla, en el Plan tecnológico I aprovechamos del orden de cuatro empresas; en el Plan tecnológico II se está hablando del orden de 10 ó 12 las empresas que van a participar. Se está haciendo una labor de distribución de esos fondos más amplia y, por tanto, de desarrollo tecnológico dentro del sector aeroespacial.

Contestando a la pregunta sobre el impacto de los convenios con el Miner, tengo que referirme evidentemente a los convenios actuales, Airbus y Eurofighter. Nadie puede negar la importancia de Airbus o Eurofighter para el sector aeroespacial español; Airbus, en particular, en todo el campo de las estructuras, liderado por Construcciones Aeronáuticas —como ustedes saben, subcontratamos y tratamos de subcontratar cada vez más dentro del país—, y en el caso de Eurofighter aún con mayor importancia para el sector porque por encima de las estructuras representadas por CASA se proyecta el programa Eurofighter a nivel de ITP, empresa fabricante de motores; a nivel de Indra, empresa fabricante de equipos, y algunas otras también fabricantes de equipos, con lo cual no cabe ninguna duda de que ambos programas han sido, son y espero que sean dos de los tres grandes pilares que tiene el sector. Yo creo que es bastante evidente que estos dos programas son un maná del cielo para el sector aeroespacial español en su conjunto.

El Plan de I+D, como ya he dicho, ayuda mucho al sector. Me parece positivo y creo que hay que resaltar que hemos pasado de un Plan tecnológico I, que se cerró con bastante éxito, a un Plan tecnológico II, en el que además se incrementa el número de empresas participantes. Por lo tanto, hay un margen de esperanza para que realmente estemos haciendo crecer el sector de una forma integrada y CASA deje de ser tan mayoritariamente representativa del sector.

En resumen, creo que estos acuerdos con el Miner son absolutamente fundamentales para el sector aeroespacial en su conjunto y están ayudando a su crecimiento, sobre todo de una forma más integrada, es decir, sin enfatizar tanto la aeroestructura que representa CASA, pero enfati-

zando también otras áreas muy importantes, como son equipos motores y especialmente desarrollo de equipos electrónicos.

Se me olvidaba que hay un nuevo programa que aparece a nivel presupuestario en el Miner, que son los aviones regionales. Como ya he dicho, nosotros nos hemos puesto de acuerdo con Gmbh Dornier para fabricar las alas y el empenaje del 728, un avión regional de una familia con capacidad para 50-100 pasajeros, en este caso 70. El Miner tiene una partida presupuestaria para el desarrollo del mercado regional, no de este programa, sino del conjunto del mercado regional, del orden de 10.000 millones de pesetas para el año que viene; esperamos que parte de esos fondos nos ayuden a desarrollar el 728. Digo parte porque previsiblemente, a través del desarrollo del sector regional o del mercado regional, otras empresas, Gamesa, por ejemplo, se pueden beneficiar de estas ayudas del Ministerio de Industria. Digo Gamesa como un ejemplo, pero como uno bastante evidente, no exclusivamente.

La siguiente pregunta era sobre la situación de la SCE, la Single Corporate Entity de Airbus, que el año pasado dio lugar a ríos de actividad, de esfuerzo y de excitación. Como saben, a lo largo del año pasado se produjo públicamente un esfuerzo conjunto, todos a una, por parte de los cuatro socios de Airbus de reanalizar el convertir lo que hoy es un grupo de interés económico en una empresa integrada totalmente, donde todos y cada uno aportarían sus activos al programa. La única excepción a esta aportación de todos y cada uno éramos nosotros, que, como ya dijimos, éramos más pequeños que los demás, y es cierto, acordamos una integración parcial, aportando únicamente las cadenas de montaje con objeto de preservar la tecnología básica de fabricación de elementales y, sobre todo, fibra de carbono, que nos es polivalente y que necesitamos para el resto de los programas.

La realidad es que todas aquellas discusiones fracasaron o por lo menos han quedado paradas el 4 de diciembre del año pasado. Todo el esfuerzo de negociación, discusión, comités, grupos, etcétera, que iba progresando bastante bien, colapsó el 4 de diciembre del año pasado y lo hizo por la simple razón de que, previendo que British Aerospace en ese momento podía fusionarse con DASA, Aeroespacial se negó a progresar en el tema para empezar a intercambiar información o dossiers de evaluación. Ahí se paró el proceso, ahí se pararon las negociaciones y siguen paradas, porque, si bien no se produjo la fusión DASA-British Aerospace, como todos saben mes y medio después se produjo la fusión de British Aerospace con Marconi, lo cual también ha cambiado el equilibrio de poderes dentro de Europa. Por lo tanto, ese proceso ha quedado parado; no digo que esté muerto, sino que está parado desde el 4 de diciembre. No ha habido ninguna actividad con respecto a ese tema y en este momento está bloqueado.

Lo que sí se produjo como consecuencia de la fusión British Aerospace-Marconi, no únicamente, pero evidentemente dentro del proceso de privatización de CASA, fue el acuerdo de fusión entre DASA y Construcciones Aeronáuticas. Respecto a este acuerdo me tiene que disculpar, pero no puedo entrar en detalles lisa y llanamente porque no es mi área de decisión y responsabilidad. Como saben, esos acuerdos son del accionista SEPI y, por lo tanto, es ella

quien conoce y debe informar. Sin embargo, sí puedo decir lo que es público y ha sido expresado por SEPI a nivel público: que es un acuerdo de fusión entre ambas empresas, en el que la parte española es pequeña comparada con la parte alemana y, por tanto, minoritaria. El acuerdo incluye un rango de participación accionarial por parte de la SEPI entre el 11,5 y el 13,5. Su cierre está sujeto a las negociaciones, en las cuales está embarcada la SEPI juntamente con la Daimler-Chrysler.

Pudo decir, y es claro, que en el acuerdo se ha tenido muy en cuenta todo el plan industrial y a futuro de CASA durante los próximos cinco años, que, como ya digo, habíamos establecido en enero. Dentro de lo razonable, todo ello está o estará incorporado en el acuerdo cuando éste termine de concretarse. Es verdad que ha aparecido un comentario en prensa sobre que era un tema bastante inminente. Incluso se hablaba de mediados de octubre como fecha de la firma. No hago más que decir lo mismo que la prensa ha anunciado por boca del señor Ferreras. Doy fe de que se está negociando muy activamente y yo diría que con un progreso importante.

En los detalles del resto del acuerdo no puedo entrar, no es mi responsabilidad y sería pertinente preguntarle a la SEPI. Hay una cosa que está clara: de lo que estamos hablando es de una fusión de ambas empresas. De CASA no queda nada fuera, ya que estamos fusionando ambas empresas. Lo que se hace es coger CASA como conjunto y DASA como conjunto y juntarlas. El resultado es una empresa nueva que se llama NewCo y a la que se pondrá un nombre más preciso cuando se llegue a la firma del acuerdo. CASA, como conjunto, entra dentro de esta empresa, NewCo, que está concretándose.

El acuerdo —se ha hecho público— es trasnacional e intenta ser un ejemplo para subsiguientes pasos trasnacionales a nivel de integración europea; es decir, que es previsible que, dentro de las discusiones que se producen en Europa de integración de los distintos grandes jugadores, éste sea un paso para unos siguientes que se deben o se pueden producir durante los próximos dos años. Evidentemente, en estas negociaciones a nivel europeo, la postura de CASA se refuerza a través de su fusión con DASA. CASA es pequeña en estas discusiones europeas y no cabe ninguna duda de que unida con DASA tendrá una posición más fuerte de negociación, como conjunto, dentro de la integración europea.

Sobre lo que se preguntaba, relacionado con las inversiones específicas, como he dicho, hemos desarrollado y estamos desarrollando un plan de inversiones muy agresivo, el más ambicioso que jamás ha enfrentado CASA durante este año. Esto se ha hecho en línea con la famosa discusión del plan a futuro, a la que usted se refería con corrección, que comenzamos a mediados del año pasado a nivel global de la empresa, incluyendo en primer lugar al Comité Intercentros. En ese plan a futuro que nosotros presentamos como propuesta de la dirección había tres patas: una era el plan comercial —al que ya me he referido—, que se está moviendo adecuadamente, con la preocupación del P-3 y el 295 —incido en ello por la importancia que tiene—; había una segunda pata, que era un plan de inversiones, que intentaba incrementar el nivel tecnológico y la competitividad de nuestros centros de trabajo y, como con-

secuencia, había un plan de ajuste de plantilla. El plan comercial, como he dicho, se está moviendo bien y se ha desarrollado adecuadamente; lo mismo sucede con el plan de inversiones, puesto que aunque no llegamos al acuerdo de plan de futuro, gran parte del plan de inversiones lo hemos mantenido en nuestro plan a cinco años. Y, como no hemos llegado a acuerdo en el conjunto, pero sí especialmente en el tema de ajuste de plantilla con el Comité Intercentros, esto no se ha implementado y no se está implementando. En nuestro plan a cinco años no tenemos en mente reducciones de plantilla, salvo las que se producen por jubilaciones anticipadas, que son aceptadas por el conjunto del Comité Intercentros y de nuestra plantilla. Es decir, que estamos funcionando a dos tercios del plan de futuro que habíamos planteado. La parte comercial se está llevando adelante, la parte de inversiones sustancialmente se está llevando adelante y la parte de ajuste de plantilla no se está produciendo, salvo la jubilación anticipada, que nunca ha sido conflictiva y que la hemos hecho durante muchos años.

El plan de inversiones se hace por especialización tecnológica. Cada centro está especializado y se intenta incidir en su especialización por tecnologías, por lo que las inversiones van acordes con ello. En particular —contestando a una pregunta específica sobre Tablada y las factorías de Cádiz—, en el plan a cinco años, en la provincia de Cádiz tenemos previsto invertir 5.135 millones. Este año, en la provincia de Cádiz ya hemos liberado del orden de 1.000 millones, sobre todo en Puerto Real. Debo aclarar que quien se está beneficiando de estas inversiones, de momento, es Puerto Real más que Puntales.

En las factorías de Tablada y San Pablo, en el plan aprobado a principio de año tenemos previstos del orden de 13.300 millones de pesetas y llevamos liberadas —entendiendo por tal lanzadas o comprometidas— hasta el momento lo siguiente. Si me permiten la libertad de adelantarme un mes, en el próximo consejo habremos llegado a una cifra de alrededor de 2.400 millones en las factorías de San Pablo y Tablada. En el último consejo estábamos a 1.400 más 300, en total 1.700, pero tenemos un paquete de inversiones en San Pablo que adelanto que van a ir al próximo consejo. Como ya he dicho, en el conjunto de la empresa la inversión es muy fuerte y sitúa al conjunto de la empresa muy bien cara al futuro.

Nada más. Si no he contestado a todo he tratado de responder al máximo posible, sin extenderme excesivamente.

El señor **PRESIDENTE**: Señor De la Encina, ¿desea hacer alguna matización?

El señor **DE LA ENCINA ORTEGA**: Un segundo sólo para recalcar más que para preguntar.

A mí me hubiera gustado que hubiera sido más explícito y menos opaco sobre el tema de la negociación. Ya sé que SEPI es la que informa, pero no lo hace adecuadamente. Usted, como presidente de CASA, y dado que la fusión afecta a CASA, quizás debería haber dicho algo más. Plan- tearemos a SEPI esa información, que a la vez nos la requieren los trabajadores, ya que ellos tampoco están informados y tienen dudas. Lógicamente, se trata de su empresa y quieren saber cuál es el futuro de la misma. Ésta

es una pelota que se la pasan unos a otros y, al final, ni el Parlamento ni los trabajadores conocen aquello que necesitarían saber.

Le insistiría de nuevo en si no tiene previsto, fuera de las jubilaciones anticipadas pactadas, ningún tipo de reducción de plantilla.

El señor **PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, S. A.** (Fernández Fernández): En el plan vigente a cuatro años no tenemos prevista ninguna reducción de plantilla, salvo la que corresponde a jubilaciones anticipadas. Desde mi punto de vista de gestor, sigo creyendo que sería positivo que llegáramos a un acuerdo con el Comité Intercentros con objeto de reducir en ciertas zonas la plantilla que no necesitamos o reciclarla siempre que podamos. No lo haremos por lo menos en tanto en cuanto yo esté al frente de la empresa, si no es con un acuerdo con el Comité Intercentros. En otras palabras, la situación de la empresa es sana, la motivación de nuestro personal es fundamental y cualquier cosa que hagamos en este sentido debe ser realizada de acuerdo con el Comité Intercentros. Sigo creyendo que sería positivo que llegáramos a ese acuerdo con el Comité Intercentros, pero, si no, tendremos que seguir utilizando otras vías con objeto de mejorar la competitividad de la empresa. Ese es mi punto de vista en tanto en cuanto ahí estoy como gestor. Previsiblemente, por tanto, el tema pasa por un acuerdo Comité Intercentros-dirección de la empresa que en este momento no tenemos. Yo sigo manteniendo la esperanza de que algún día lleguemos a estar de acuerdo. Es evidente que la falta de acuerdo es un problema de dos, no es un problema de uno. No estamos de acuerdo y tendremos que seguir trabajando para ver si llegamos a él. Mientras ese acuerdo no se produzca seguiremos haciendo reducciones de plantilla, mediante jubilaciones anticipadas que no son traumáticas en absoluto y que son perfectamente aceptadas por la plantilla. Al mismo tiempo, seguiremos tratando de meter —más prudentemente de lo que nos gustaría— plantilla joven con objeto de obtener el rejuvenecimiento de la plantilla, que nos hace falta. **(El señor de la Encina Ortega pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: No pueden establecer ustedes un diálogo continuado.

El señor **DE LA ENCINA ORTEGA**: Sólo quería preguntarle en cuánto estima, como gestor, ese excedente de la plantilla y cuántas jubilaciones anticipadas se han producido en los últimos tres años.

El señor **PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, S.A.** (Fernández Fernández): Las jubilaciones anticipadas son del orden de 150 a 180 personas de media por año.

En cuanto a la cuantificación del excedente de plantilla posiblemente en este momento habría que ponerlo al día en base a las proyecciones de programas de los próximos años, por lo que no quiero lanzar cifras que van a ser inmediatamente mal utilizadas.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Fernández, por su comparecencia a estas horas tan malas, pero hay que tener en cuenta que hay otros compañeros, presidentes de empresas, que todavía tienen que intervenir.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BÁRBARA (VILA VILLAVERDE), A SOLICITUD DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO (Número de expediente 212/002217) Y DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL CONGRESO. (Número de expediente 212/002316.)**

El señor **PRESIDENTE**: Va a intervenir a continuación el presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, don Alfonso Vila Villaverde.

Va a intervenir por el Grupo Socialista el señor Marsal, al que daremos la palabra dentro de un momento. **(Pausa.)**

Pido en primer lugar disculpas al presidente de la Empresa Nacional Santa Bárbara, deberíamos haberlo hecho con algún otro compareciente y hacerlo con el siguiente, porque llevan varias horas presentes, ilustrándose, en cualquier caso, respecto a cómo procedemos en la Comisión, pero no es ella la que ha marcado el horario. No tenemos más solución que admitir todas las comparecencias que nos marcan. Debo decirles que el año pasado entre comparecencia y comparecencia nos habían marcado 20 minutos, este año han sido 45 y ya ven ustedes como van. El año pasado —ya lo saben ustedes— íbamos mucho más retrasados. Como la Presidencia no quisiera ir cortando tiempo, pido que se sea lo más breve posible, aunque todo el mundo pueda expresarse en la línea que desee y le sea necesario.

El señor Marsal, por el Grupo Socialista, tiene la palabra.

El señor **MARSAL MUNTALÁ**: Señor Vila, quiero darle la bienvenida a esta Comisión, por primera vez y seguramente por última, aunque no se sabe. **(Risas.)** Al mismo tiempo, quiero felicitarle por su nombramiento al frente de la empresa Santa Bárbara.

Por ser nuevo, aunque ha asistido a algunas de las comparecencias anteriores, como indicaba el señor presidente, quiero decirle que somos conscientes de que algunas de las peticiones que le vamos a hacer no se pueden responder en este momento. Por lo que tanto, esperamos que la documentación que le pidamos como las respuestas que no pueda darnos ahora nos las hará llegar con la máxima rapidez posible a través de la Presidencia de la Comisión. Esto sí que se lo pedimos porque a veces tardan un poco en enviarlas. No lo digo en el caso de Santa Bárbara pero sí en algunos otros.

En primer lugar, querríamos pedirle que nos hiciese llegar las cuentas anuales y el informe de gestión del año 1998. Por motivos burocráticos y de funcionamiento, sería bueno contar con ello antes de la comparecencia, lo cual agilizaría algunas cosas, pero desgraciadamente siempre lo tenemos a posteriori y esto dificulta el proceso. También quisiera pedirle los datos principales económicos y financieros del presupuesto de 1999 y la previsión del presupuesto del año 2000.

Entrando ya en detalles más concretos, a algunos de los cuales podrá responder a continuación y otros nos los hará

llegar, querría preguntarle sobre la facturación total del año 1998 y la previsión del año 1999. El año pasado su antecesor nos avanzaba que esperaba poder llegar a unos 15.000 millones. Quisiera saber, si se ha cumplido esta previsión, en qué situación estamos y la previsión para el año 2000. Igualmente, deseamos conocer los resultados del año 1998, la previsión de 1999 y la del 2000 y a cuánto asciende en este momento la cartera de pedidos y su traducción en número de horas.

La siguiente pregunta se refiere a la situación laboral de la plantilla, la cantidad global de plantilla que hay en este momento y, si es posible, por centros de producción. Una pregunta tal vez más difícil de responder: ¿Afectará el proceso de privatización a la plantilla? ¿Hará necesarias reducciones o nos daría la alegría de que puede dar lugar a ampliaciones en vez de reducciones?

Entrando en los acuerdos con Industria, respecto al programa llamado de I+D de Industria, que se traduce en el capítulo 8 de este Ministerio y se ejecuta en forma de préstamos reembolsables, quería preguntarle qué cantidades se han comprometido al final, porque a veces las cifras iniciales que constan en el presupuesto a consecuencia de negociaciones a lo largo del año sufren alguna modificación; es decir, qué cantidades se han comprometido realmente al final de año y cuáles se han realizado efectivamente. Por tanto, cuánto se ha cobrado realmente de estos préstamos de Industria en el año 1998, pues en 1999 había inicialmente una primera cantidad asignada para el Leopardo 2-E de 39.299 millones; díganos si es ésta la cantidad final y cuánto se va a cobrar efectivamente. Expónganos la previsión para el 2000 que, de acuerdo con los datos que tenemos, se ha rebajado a 20.093 millones. ¿Cuál es el motivo de esta reducción? Aunque en general se produce en otros proyectos, como en el caso del Eurofighter, que es más comprensible ya que estamos en fases más avanzadas, en el caso del Leopardo no parece muy lógico que se reduzca la cantidad prevista.

Sobre la facturación a Defensa del año 1998, querríamos preguntarle por la que habrá a final de 1999 y la prevista para el año 2000, y los mismos datos respecto a otros clientes, que no son Defensa, son menos, y si en estos años ha habido cantidades ingresadas en concepto de exportación.

Finalmente, respecto a estas preguntas de carácter más financiero, querría saber si en estos momentos Defensa adeuda alguna cantidad a su empresa y, si es así, qué cantidad.

Entrando en temas más de contenido y con cierta rapidez para no alargar más de lo necesario la Comisión, quisiera preguntarle sobre la situación de fabricación del Leopardo. Ya conocemos cuáles son los acuerdos; sólo deseamos saber si se han tenido que realizar inversiones en la cadena, si ya se han realizado y cuál es la perspectiva, si se van a mantener los plazos, si se han retrasado algo. ¿Cuál es la situación?

En cuanto al Pizarro, ¿cuántos se llevan ya entregados, qué previsión hay para este año, qué previsión hay para el año que viene? ¿Hay desviaciones respecto a lo previsto inicialmente? También quisiera saber si hay posibilidades de vender este carro a otros países.

Quiero expresarle nuestra preocupación porque nos han llegado algunos rumores —que no sabemos si son ciertos o no— de que el socio austríaco en algunos momentos está presentando el proyecto Ascod como si fuese un proyecto exclusivamente austríaco, sin participación española. Si fuese así, sería deseable que por parte del Ministerio, pero también de la empresa, se hiciese alguna gestión.

Nos gustaría saber qué participación va a tener Santa Bárbara en la fabricación del Centauro.

Una vez que se ha tomado la decisión de cuál va a ser el fusil de asalto, ¿en qué situación se encuentra su fabricación? ¿Santa Bárbara ha empezado ya a fabricarlo? ¿Cómo ha quedado la factoría de La Coruña en cuanto a los socios y qué relación final tiene con Santa Bárbara?

¿Qué posibilidades de exportación tiene el lanzagranadas? Muchas veces hemos hablado de las posibilidades de exportación de este producto, pero parece que no se acaba de concretar. ¿Se ha avanzado algo en este campo? Respecto al obús 155/52, que fue presentado ya al Ejército de Tierra, ¿qué perspectivas hay en el Ministerio de Defensa para su fabricación?

En cuanto a la homologación de las municiones (tema que ha ocupado a esta Cámara en muchas ocasiones, tanto en esta Comisión como en la de Defensa), ¿en qué situación se encuentra la homologación del calibre 5,56 a las normas del Stanag 4172 y del calibre 5,72 a las normas del Stanag 2310?

Quisiera conocer también —y voy acabando ya, señor presidente— las cantidades destinadas a I+D de recursos propios, aparte de los que proceden del Ministerio de Industria.

Finalmente, respecto a la privatización no voy a pedirle que nos lo explique (ya que es la SEPI quien tendría que hacerlo y, por tanto, a ella nos dirigiremos, si nos lo permite la duración de la legislatura y el ritmo de la privatización), pero sí quiero que, desde su perspectiva de gestor, nos conteste dos preguntas concretas. En primer lugar, si se crearían dificultades a Santa Bárbara en el caso de elegir como opción de privatización la de General Dynamics teniendo en cuenta que el carro que fabricará Santa Bárbara es el Leopardo. En segundo lugar, si también podría crear dificultades para el futuro de Santa Bárbara la separación de los centros de explosivos; es decir, producir una privatización, por un lado, del conjunto de Santa Bárbara y Santa Bárbara Blindados y, por otro, adjudicando a otro adquirente —seguramente español— la fabricación de explosivos. Desde un punto de vista técnico, ¿usted cree que esto crearía dificultades?

El señor **PRESIDENTE**: Señor Marsal, le agradecería que ya que tiene un listado muy concreto, lo entregara a la Mesa de la Comisión para hacérselo llegar a Santa Bárbara, por si quedara alguna contestación pendiente.

El señor **MARSAL MONTALÁ**: Señor presidente, tengo una sola copia, pero ahora se la dejo y así podrá seguir el guión, si quiere. Después me la devuelve y haremos una fotocopia.

El señor **PRESIDENTE**: Se lo decía para el futuro, porque es una batería muy completa de preguntas y fácil que al tomar nota le quede algo pendiente.

El señor **MARSAL MUNTALÁ**: En todo caso, si me queda algo sin contestar, ya se lo recordaré.

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

El señor **LANDETA ÁLVAREZ-VALDÉS**: En primer lugar, agradecemos a don Alfonso Vila su comparecencia ante esta Comisión, que yo creo que será muy interesante para conocer realmente el futuro de Santa Bárbara.

Le voy a hacer una única pregunta: ¿qué previsiones de producción, carga de trabajo, plantilla e inversiones tienen para el año 2000 en las factorías de Oviedo y Trubia?

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Vila para responder a todo lo que pueda de la batería de preguntas que se le han hecho. En todo caso —por eso pedía la relación completa—, puede mandarlas posteriormente por escrito y se las haríamos llegar al señor Marsal. Si puede responderlas todas, tendremos mucho gusto.

Del señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BÁRBARA** (Vila Villaverde): Ante todo quiero agradecer sus palabras de bienvenida y su felicitación por el nuevo puesto que ahora ocupo.

Sin duda alguna, la próxima semana enviaremos todos los datos de cuentas anuales e informe de gestión de 1998, que, como es obvio, está perfectamente documentado y realizado, por tanto sólo hay que fotocopiarlo y enviarlo. Lo mismo digo en lo que se refiere al presupuesto desglosado de los años 1999 y 2000, que también está ya hecho.

Desde el punto de vista de la facturación, en el año 1998, las ventas de Santa Bárbara ascendieron a 8.692 millones de pesetas. En la anterior comparecencia, mi predecesor anunciaba 12.545 millones de pesetas para el año 1999. Esa cifra ha caído porque un capítulo muy importante de la misma era el plan de remunicipiamiento. Lamentablemente, dicho plan no se llevó a cabo y comportaba muchos miles de pesetas. Hemos realizado una UPA a 30 de septiembre —el dato es muy fresco y por tanto muy fiable—, y terminaremos el año con 6.708 millones de pesetas de facturación. ¿Qué tenemos previsto para el año 2000? Tenemos previstos 19.647 millones de pesetas.

En cuanto a resultados, en el año 1997, fueron de unas pérdidas de 6.205 millones de pesetas. En el año 1998, las pérdidas fueron de 6.851 millones de pesetas. En el POA previsto de 1999, contemplábamos unas pérdidas de 3.118 millones de pesetas. En la UPA de 30 de septiembre, que ya son datos muy fiables, contemplamos una desviación, afortunadamente no muy alta, ya que las pérdidas estimadas serán de 3.173 millones de pesetas, o sea, menos de un 50 por ciento de las pérdidas del año anterior. En el presupuesto del año 2000, estimamos unos resultados también de pérdidas por supuesto de 1.141 millones de pesetas, o sea, pretendemos bajar a menos del 50 por ciento de las pérdidas de este año 1999, todo ello tratando de contemplar el objetivo de entrar en el año 2001 en un balance más o

menos equilibrado, y que, aunque sean pequeños, haya un mínimo de beneficios en el año 2002. Esto es lo que todos deseamos con absoluta seguridad.

En cuanto a la cartera de pedidos, para el año 2000 y desglosándolo por capítulos, tenemos: para el Pizarro, 2.608 millones; para el Leopardo, 179 millones, una cifra muy baja, pero es que hay que entregar solamente una barcaza; para el obus y sus municiones, 1.399 millones; en I+D, 616 millones; el plan de remunicipiamiento, que este año pasado se había caído y que esperamos que el año próximo no decaiga, es de 3.490 millones; en armas ligeras, donde entra el fusil que S.S. citaba, 2.388 millones, y restos nacional, que son pequeñas cosas, 3.046 millones. Contemplamos también una acción en misiles en el centro de excelencia que queremos crear en Granada por 2.812 millones, contrataciones con la industria de la aviación, como es Rolls-Snecma, 1.188 millones, y una la planta de pólvora, que tenemos ahora mismo ofertada y que estamos casi absolutamente seguros de que saldrá bien, por 464 millones; el resto, de exterior, por pequeñas cosas que puedan salir por ahí, 1.457 millones. Sumado todo ello, contemplamos una cartera de ventas de 19.647 millones, que es lo que estimamos para el año 2000.

Me preguntaba también la situación laboral y por el número de personas por centros de producción. Actualmente, en la fábrica de Trubia, también a fecha 30 de septiembre, tenemos 449 personas. Como por otra parte, me había preguntado también sobre la evolución posible de la plantilla contemplada en los próximos años, para no tener que volver atrás, le digo a continuación el número que estimamos en el año 2003, en que la privatización habrá pasado, pero ya lo contemplamos ahora.

En Trubia, actualmente, 449 personas y en el 2003, 446 empleados. En Oviedo, 336 y pasarán a 337. En Palencia, 279 y pasarán a 276. La fábrica de Murcia tiene 120 y contemplamos para el 2003 126. En Granada, 169 actuales y contemplamos 168 para el 2003. En La Coruña de 217 pasamos a 183 en el 2003. En Paracuellos del Jarama, nuestro centro técnico, hay 103 actualmente y pasaremos a 102. En Madrid, en nuestras oficinas centrales, 58 actualmente y 61 en el año 2003. En el cómputo total ahora mismo, a 30 de septiembre, componemos la plantilla de Santa Bárbara 1.731 personas y en el año 2003 estarán 1.699, digo estarán por razones obvias de edad y mi documento nacional de identidad.

Me preguntaba en un momento dado por las inversiones de I+D. En inversiones para el período del año 1999 al 2003, es decir, en este mismo período, para que los datos sean homogéneos, hay 12.357 millones.

Respecto al préstamo reembolsable al Miner, que se comprometió y qué se realizó. Teníamos un préstamo en el Miner en el año 1999 de 39.299 millones de pesetas. Se contemplan para el año 2000 20.093 millones. Los 39.299 millones de pesetas se van a gastar en su totalidad en el año 1999 y se han liquidado hasta el momento del orden de 20.000 millones y nos quedan pendientes de efectuar el desembolso 19.000 millones. Respecto a los 20.000 millones de pesetas que hemos gastado han sido distribuidos fundamentalmente para pagos de tecnología, para lo cual en el contrato de cesión de tecnología y en el contrato global con las distintas empresas participantes en el proyecto

se establecieron una serie de hitos. A medida que se han cumplido esos hitos hemos ido haciendo el desembolso. En este desembolso participa Santa Bárbara, por supuesto, porque el contratista principal, como S.S. sabe, es Santa Bárbara Blindados de Sevilla y Santa Bárbara empresa nacional, aun siendo la propietaria de Santa Bárbara Blindados la tenemos que contemplar como un subcontratista. Santa Bárbara ha recibido un 16 por ciento de este cómputo total de los 20.000 millones que han sido desembolsados y los demás, en función de los contratos que tenían realizados en distintas cuantías y en distintos momentos, han realizado también su cobro correspondiente y ahí está por parte alemana, Krauss Maffei, pero también ha habido empresas españolas que afortunadamente participan en este gran proyecto y que han cobrado también su parte correspondiente y así tenemos que citar a Sapa, Aenosa y Bazán, los fabricantes de los motores, todos ellos han percibido su porcentaje. respecto a los 19.000 millones que quedan por desembolsarse, se desembolsarán en este trimestre que queda a medida que los contratistas vayan cumpliendo sus hitos. **(El señor vicepresidente, Gómez Darmendrail, ocupa la Presidencia.)**

En cuanto al año 2000, el presupuesto que contemplamos es de 20.093 millones de pesetas y también responde a las necesidades de los contratos que han sido firmados y están determinados ya los hitos en que esos 20.093 millones tienen que ser desembolsados. O sea, salvo error, las cuentas cuadrarán y haremos los desembolsos correspondientes de acuerdo con lo que está contratado y las necesidades que hemos establecido con el Miner.

Me preguntaba si Defensa nos adeuda algo. No, realmente no tenemos ninguna deuda digna de mención, puesto que en su momento hubo la discusión del IVA famoso, que si se pagaba o no se pagaba. Defensa nos ha reintegrado el IVA y si en su momento, cuando se termine el contencioso que está formulado, nos devuelven el IVA, nosotros se lo reingresaremos a Defensa, que fue quien hizo el abono. Estamos, pues, perfectamente al día de pagos, salvo los pequeños trámites, que no son significativos.

Me preguntaba también S.S. por el Leopardo, que es la estrella de estos años y lo será de los próximos y a ello estamos dedicando un gran esfuerzo. Las relaciones con los tecnólogos son muy cordiales, la relación con Defensa es muy cordial, con todos los rifirafes que normalmente ocurren en estas circunstancias. Entonces hemos terminado ya la planificación y el diseño de una nueva nave. Queremos crear en nuestra fábrica de Trubia un centro de excelencia, no me atrevo a decir que el mejor de Europa, podría decirlo, porque también será el más moderno y lógicamente las cosas que se hacen más modernas son con mejores medios y más tecnológicas.

De acuerdo con nuestras necesidades y con la conversación con los tecnólogos, el taller tendrá 9.400 metros cuadrados, el proceso de fabricación será en flujo, es decir, será de cliente a servidor, el puesto de trabajo siguiente servirá de cliente al puesto de trabajo anterior para que tire de la fabricación y se cumplan perfectamente las programaciones, y se ha diseñado de tal forma que haya cero interferencias con el Pizarro, que podría ser el riesgo que podríamos correr si hubiese partes comunes, cruces en la línea. Será una nave totalmente independiente, adosada práctica-

mente a la nave del Pizarro. El proyecto es francamente bonito. La nave del Pizarro es digna de ser vista, así lo dicen todos los extranjeros que han ido a visitarla, y la del Leopardo será del mismo porte y será en consonancia con ella.

¿Cómo está la situación ahora mismo? En la infraestructura vamos a desembolsar este año 2.526 millones de pesetas para crear la infraestructura de la nave del Leopardo. La maquinaria que entrará a continuación en este taller importa 1.625 millones de pesetas. Quiero significar que la maquinaria, que ya está comprometida, porque, si no, no alcanzaríamos los hitos, es una maquinaria totalmente universal. Esto es muy importante porque en un momento dado el Leopardo se acabará, si todo va bien, el año 2007. Entonces sería una pena que una inversión tan costosa, unos medios tan sofisticados se quedaran sin aplicación alguna. Es por ello por lo que en vez de ir a unas máquinas especiales para fabricar determinadas piezas, vamos a unas máquinas universales, con lo cual a continuación se podrá buscar siempre un acomodo para la utilización de esta nave con blindados ligeros, blindados medios, blindados pesados, labores de mantenimiento; siempre tendremos ocupación en esta nave, no morirá con el proyecto.

Me preguntaba también los hitos de esta nave. El proyecto se inició el 1º de junio de 1999 y se terminó en julio del mismo año. Se ha hecho ya la contratación, se terminó el 29 de julio de 1999. La obra civil se ha iniciado el 2 de agosto de 1999. Terminaremos el día 20 de abril del 2000. La estructura metálica se inicia el 11 de octubre y se terminará el 12 de abril. Las instalaciones las empezaremos simultáneamente el 11 de octubre y terminaremos también simultáneamente el 12 de abril. Iniciaremos las pruebas de toda la infraestructura el día 20 de abril del 2000. Está previsto terminarlas el 27 de abril del 2000 y efectuar la recepción final de todas las instalaciones el 28 de abril del 2000. Recuerdo a estos efectos que la primera barcaza que tenemos que entregar está programada para febrero del 2001, o sea, prácticamente tenemos un año escaso pero casi un año. No quiero extenderme en más datos de las entregas de la barcazas porque sería tremendamente prolijo.

Por lo que se refiere al Pizarro hemos cerrado la configuración porque habíamos hecho los prototipos y estos han estado rodando miles de kilómetros, porque en cualquier prototipo siempre hay cosas que hay que modificar: o porque nos hemos equivocado en el cálculo, cosa que ha ocurrido, o bien porque el cliente encuentra otras necesidades u otras mejoras que se le ocurren a él o a los diseñadores, ¿por qué no? Como consecuencia de ello se fueron introduciendo muchas modificaciones. No sé evaluar cuántas pero, hablamos de cientos de modificaciones. Por todo ello, hasta el mes de junio, que quedó cerrada la posibilidad de cualquier modificación, salvo que haya algo muy importante y muy gordo que se descubra, y sería del género bobo ocultar la cabeza, terminaremos 23 unidades. Están prácticamente terminadas y S.S. podrá verlas desfilar en un batallón el Día de la Fuerzas Armadas por la Castellana.

Lo que este año dejamos de entregar con estas modificaciones lo entregaremos el año próximo, de tal manera que el año que viene, Dios mediante, entregaremos 61 Pizarro al Ejército. A partir de ahí entregaremos cada año 40. La primera fase fue de 144 vehículos Pizarro; ya

contemplamos en nuestro programa la segunda fase, que prácticamente está aprobada, por un total de 163 Pizarro, y luego iríamos a una tercera fase por 60 Pizarro, de tal manera que cumpliríamos las necesidades totales de Pizarro que se estiman en 367 unidades, cuya programación nos lleva al año 2007 con la entrega de las 40 últimas unidades. Aprovecho para hacer el comentario de que últimamente se ha creado una comisión y estamos analizando otras posibles aplicaciones del Pizarro, no solamente como vehículo de combate de infantería o vehículo de mando sino también como vehículo ambulancia, de transmisiones portamorteros, antiaéreo, buscando una gama de aplicaciones del Pizarro, no sólo para el mercado nacional, sino también para el mercado exterior, porque notamos una cierta sensibilidad hacia estas otras necesidades. De hecho un país se ha interesado por un obús de 105, montado sobre la torreta del Pizarro, y ya se han hecho las demostraciones en Austria.

Respecto a ventas a otros países, Ascod, que es 50/50 por ciento Austria-España, es la que está presentando ofertas en otros países. Siempre parece que va a caer algún pedido, pero después siempre se retrasa. Está claro que aquí influye mucho el precio del petróleo, que es de donde se generan los recursos normalmente. Confiemos que con la nueva situación del valor del barril de petróleo se animen y nos compren nuestros vehículos.

Me comentaba S.S. que se ha oído un cierto rumor de que Austria presenta Ascod como cosa propia, olvidándose de que España participa en el 50 por ciento. Afortunadamente no pasa de rumor. No es así. Indudablemente, cada vez que se acude a cualquier mercado extranjero acude Ascod. En Austria acude Steyr, en España acude Santa Bárbara, pero en la relación con cualquier país extranjero acude Ascod. Esto no podría ser de otra manera, ya que tenemos un consejo de administración de Ascod todos los meses, donde se debaten todos los temas, y yo soy el presidente de Ascod, o sea que no lo permitiría en ninguna circunstancia.

Sobre la participación en el Centauro, como tal, no está previsto que participemos. Participaremos, y está previsto, en los *offsets* correspondientes al Centauro. Concretamente se habla de un vehículo del mismo origen, el Dardo, y estamos contemplando la posibilidad de fabricar las barcasas del Dardo en nuestras instalaciones de Santa Bárbara, concretamente en nuestra fábrica de Trubia, que es donde, al final, recaen todas las barcasas y las soldaduras. Estamos en negociaciones con ellos, dado que la barcaza del Dardo es una pieza de aluminio. No se puede soldar en el mismo taller el aluminio y el acero, porque hay problemas de contaminación, pero ya tenemos hecha una previsión de necesidades en un taller que tenemos medio vacío en Trubia para hacer una inversión de 250 millones de pesetas en elementos de soldadura y reacondicionamiento del taller. En el caso de que las conversaciones con los italianos lleguen a buen fin y acordemos la fabricación del Dardo, se acometería en ese mismo taller.

En qué situación se encuentra el fusil. Como sabe S.S. ya ha sido declarado de necesaria uniformidad el HK. Tenemos un acuerdo firmado, un MOU, un *memorandum of understanding*, con HK. El fusil se va a fabricar en La Coruña; lo que ocurre es que todavía no se ha generado

ningún pedido en firme por parte del Ministerio de Defensa. En tanto en cuanto no llegue ese pedido, indudablemente HK no nos da ninguna documentación de tecnología, y tenemos que esperar por ella para ver qué medios son necesarios para la fabricación, qué superficie en planta necesitamos, en qué disposición va a estar esa planta, qué campo de tiro... Estamos un poquito esperando que eso ocurra, no se puede demorar mucho en el tiempo, ya que aunque los 15.000 primeros, de acuerdo con las bases del concurso que había salido en el Boletín Oficial de la Defensa, vienen de Alemania, tenemos que irnos preparando para los 100.000 siguientes, que sí los fabricará la Empresa Nacional Santa Bárbara.

El LAG-40 fue objeto de una remodelación total, de tal manera que era un arma que fallaba como una escopeta de feria, la verdad sea dicha, teníamos una tasa de fallos de un 20 por ciento. Afortunadamente, después de esa remodelación ha quedado reducida a una tasa de fallos de 1,7 por mil, lo cual la hace perfectamente competitiva y homologable de acuerdo con el Stanag de la NATO, Stanag que todavía no está aprobado por la NATO; en el mismo momento en que se apruebe seremos, junto con la de los americanos, las dos primeras armas que se presentarán, ya que las dos han estado participando en Picatiny, en Estados Unidos para la elaboración de dicho Stanag.

¿Posibilidades de exportación? Ahora mismo tenemos un país, y al decir ahora mismo quiere decir que hoy mismo, está allí el personal de comercial, tratando de llegar a acuerdos tecnológicos de cofabricación. Estamos como siempre con el problema de los *offsets*. Entonces vamos a ver qué partes podrían fabricar ellos, qué partes tendríamos que enviarles desde aquí y hacer la integración, las primeras aquí y las siguientes unidades allí.

El obús de 155/52 es la niña de mis ojos, porque yo soy artillero de origen, o sea, que lo quiero mucho. Estoy absolutamente convencido de que tenemos un magnífico producto que nos dará un gran prestigio. Sin duda alguna ahora mismo —no podré decir lo mismo el año que viene, pero ahora sí puedo decirlo— es el mejor obús remolcado que existe en el mercado en todo el mundo. Tan convencidos estamos de ello que por primera vez Santa Bárbara va a llevar una magnífica arma a la feria AUSA, que se desarrolla en Washington a partir del próximo lunes. Ya se encuentra en los Estados Unidos y estamos convencidos de que será una gran estrella en el stand, igual que causó sensación ya cuando la expusimos por primera vez en París, en Satory. Tiene unas grandes virtudes, sobre las que me gustaría estar hablando horas, pero no es el momento ni el lugar, pero sí recomiendo verlo.

La homologación de las municiones. Este año una de las cosas de las que estoy más orgulloso es que hemos hecho una reorganización de la empresa, ya que antes había una disociación entre I+D del centro tecnológico de Paracuellos y las fábricas. Había casi una competencia: yo soy más listo que tú y no nos entendemos muy bien. Eso ha quedado solucionado con la reorganización, ya que han aparecido tres figuras, que corresponden a tres direcciones de producto, de tal manera que estas tres personas son: un director de producto para armas y sistemas, que coordina el I+D con las fábricas del Norte, donde están armas y sistemas; otra persona es el director de municiones y explosi-

vos, que coordina las fábricas de Palencia, Granada y Murcia, que es donde fabricamos pólvoras y explosivos; y, finalmente, hay un director de blindados que es el que coordina toda la fábrica de Sevilla y la parte correspondiente de la fábrica de Trubia que afecta a los blindados. Como consecuencia de ello se ha hecho un esfuerzo tremendo por la homologación de las municiones, ya que era una situación insostenible no tener homologación, porque no se podía vender; si uno sale por ahí fuera a vender y la munición no está homologada, muy difícilmente se puede vender, yo diría que es imposible de vender. Hoy en día están homologadas por la NATO nuestra munición de 9 parabellum y de 7,62 por 51. Ahora mismo tenemos en marcha, como procesos de homologación, el 25 milímetros TPT, que hoy, día 7, termina las pruebas en el polígono y tenemos la munición de 40 para lanzagranadas, porque no se puede salir con el lanzagranadas y no tener munición. Eso es como una escopeta de feria. Terminó la homologación el 30 de septiembre, falta sólo que salga la disposición en el Boletín Oficial. La 105MZ ya está homologada desde el 14 de junio y ha salido ya en el Boletín Oficial número 154. No todo es bueno. Con la TPT hemos picado y tenemos que volver atrás y empezar a trabajar de nuevo con la banda de forzamiento, para la cual nos hemos puesto de acuerdo con la Universidad de Zaragoza en el tema de plásticos, ya que es una banda de plásticos, y no es nuestro fuerte precisamente. El 556 por 45, que es una munición que ha dado mucho la lata y ha sido objeto de muchas intervenciones, el día 15 de octubre está previsto que termine la homologación nacional. A continuación tiene que salir para Pendine para hacer la homologación NATO. De acuerdo con los plazos medios de lo que tarda Pendine en hacer las homologaciones, estimamos que la tendremos terminada el 31 de marzo del año 2000.

Pregunta S.S. qué nos queda pendiente para homologar nuestras municiones y si tenemos un plan para homologarlas durante 2000. Nos queda la 25 Saphei, la 30 MP, la 40 high-explosive y la 40 HEDP, con lo cual tendremos todas nuestras municiones homologadas en el año 2000. En cuanto a los recursos generados por I+D en recursos propios, en fondos dedicados a I+D, para que sirva de referencia, en 1998 se habían aplicado 1.202 millones y en el POA de 1999 teníamos previsto 1.985 millones. En nuestro afán de incrementar I+D, fundamentalmente el obús, nos hemos ido a 2.311 millones. Nos hemos pasado en el gasto, pero con pleno conocimiento y autorización del accionista, como no podía ser de otra manera. Para el año 2000, tenemos previsto en principio 1.335 millones de pesetas.

Finalmente, me preguntaba S.S. por la privatización. ¿Crearía dificultades a SB si el privatizador fuera General Dynamics? No lo sé. Depende del talante con el que los dos se comporten. En principio, no debiera de producirlos puesto que es una mera transferencia de acciones. Hablábamos de HK hace un momento. HK ya no tiene ningún capital alemán. Todo el capital de HK es inglés y los trabajadores de HK ni se han enterado. Los de Oberndorf lo sabe el presidente porque tiene que ir a despachar a Inglaterra, pero los demás son meros gestores. Espero y deseo que no ocurra absolutamente nada y que las relaciones sean cordiales, lo cual no quiere decir que no compitan. Por otra parte, General Dynamics no es ningún desconocedor de los blindados,

pero es el poseedor del Abrams, que está en línea con el Leopard. Espero, que las relaciones sean muy cordiales y que Santa Bárbara no pague el pato de ninguna desavenencia.

Me preguntaba, finalmente, si creía que la separación de los centros, desde un punto de vista técnico, podría causar algún problema. En principio no está contemplado separar ningún centro. El paquete es total e íntegro, es Santa Bárbara, con todos sus defectos y con todas sus virtudes, incluyendo Santa Bárbara Blindados, S.A. Es todo el grupo Santa Bárbara lo que se trata de privatizar. No se contempla que haya ninguna disgregación a priori. Si llegara a ocurrir, cosa que no se espera ni está previsto, los productos son tan dispares que no están encadenados los unos con los otros. El único punto de encadenamiento podría ser la munición del Leopard. Si se emplea la munición que usa Rheinmetall podría tirar de su munición, pero no se contempla qué munición. El Ejército no ha decidido qué tipo de munición va a emplear. De hecho, hay muchos interesados, no solamente Rheinmetall, que tiene una magnífica munición, sino también IMI, Industrias Militares Israelíes, la francesa Giat y otras que están también intentando introducir sus municiones, como no podía ser de otra manera. Ya hemos firmado también un MOU con ellos, de tal manera, que sea la que sea la que se elija, Santa Bárbara este allí. Eso es lo que al final le preocupa a Santa Bárbara.

Por lo que se refiere a la fábrica de Granada, está previsto qué inversiones necesitaría para la producción de la munición del Leopard. De momento no se ha desarrollado ninguna inversión en Granada, sólo unas pequeñísimas, porque mientras no sepamos qué tipo de munición desea el ejército, difícilmente podemos saber qué inversiones vamos a hacer. Tenemos unos estudios previos, pero no nos hemos gastado los dineros de momento.

En cuanto a la plantilla de FAO y de FAT, la plantilla de la fábrica de Oviedo ahora mismo es de 336. Como decía antes, contemplamos un futuro, de cara al año 2000 de 337. La plantilla de Trubia es ahora mismo de 449 y pasa a 446. Realmente los procesos de privatización han sido cerrados y la masa de trabajadores que tenemos ahora mismo, que está en torno a los 1.700, es la necesaria para responder a todas las necesidades de la empresa o a nuevas solicitudes que tengamos de nuestros ministerios. Por tanto, la previsión es mantener esa misma plantilla en cualquier caso.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor Marsal, si desea hacer alguna matización breve, tiene S.S. la palabra.

El señor **MARSAL I MUNTALÁ**: Quiero agradecerle los datos que nos ha dado y únicamente tengo una discrepancia de informaciones respecto al Centauro. La información que tenemos del Ministerio de Defensa, aparte de la participación en el VCC-80 Dardo, es que se iban a fabricar barcazas, torres y en blindaje especial reactivo sabblir del Centauro, tanto para el programa español como para otro clientes del consorcio italiano, así como para la versión del transporte del personal VBC.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail). Tiene la palabra el presidente de Santa Bárbara.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE SANTA BÁRBARA** (Vila Villaverde): Tiene usted toda la razón. Perdón, me había olvidado de ese tema. Lo hemos contemplado. Tenemos ya toda la documentación técnica. Nos hemos reunido diversas veces con los italianos, incluso les hemos pasado ya una oferta en firme del blindaje reactivo, que sería diseño de nuestra I+D y fabricación en nuestra fábrica de Granada. Todos los Centauros que lleguen a España serán dotados con nuestro blindaje reactivo, y no solamente eso, sino que para obtener mayores compensaciones, los otros Centauros que sigan fabricando y por su propia conveniencia, para no inventar dos veces lo mismo, irán dotados de nuestro sistema de blindaje reactivo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor Landeta tiene la palabra.

El señor **LANDETA ÁLVAREZ-VALDES**: Quería hacer una breve aclaración. Nos ha dicho cuál era la inversión para este año en la fábrica de Trubia, alrededor de unos 3.200 millones de pesetas, pero quería saber la inversión que se va a hacer este año en la fábrica de Oviedo.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor presidente de Santa Bárbara.

El señor **PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL SANTA BÁRBARA** (Vila Villaverde): En la fábrica de Trubia la inversión total es de 4.600 millones. Yo hablé solamente de la inversión del Leopardo, pero hay que modernizar el taller de artillería, puesto que el sistema artillero del Leopardo, lo que es la masa oscilante, se fabrica totalmente en Trubia, y eso hay que contabilizarlo. En total, son 4.600 millones. En la fábrica de Oviedo la inversión es de 583 millones de pesetas. De las inversiones que he citado están comprometidos 3.400 millones para el año 1999 y desembolsados 2.291, que es lo que contempla el plan. El resto queda para pagos en el año 2000.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Muchas gracias, señor presidente de la Empresa de Santa Bárbara, por su comparecencia y por sus explicaciones.

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE HUNOSA (DON LUIS TEJUCA SUÁREZ). A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA. (Número de expediente 212/002241.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señorías, damos la bienvenida al presidente de Hunosa, con Luis Tejuca Suárez, a quien aprovecho para pedirle disculpas por estas dos horas de retraso que ha tenido que aguantar estoicamente en la sala.

Esta comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Federal de Izquierda Unida. Tiene la palabra, por consiguiente, el señor Santiso.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Muchas gracias, señor Tejuca, por su comparecencia anual, algo que ya va siendo casi una costumbre.

Es una buena oportunidad para, apoyándonos en los presupuestos y conociendo las previsiones de la empresa para el año que viene, hacer una valoración de lo que ha sucedido en el año 1999, y, por tanto, ver las repercusiones que tendrá en los próximos presupuestos de 2000. Quería también darle la oportunidad de que nos explicara cuáles son las desviaciones, si es que las hay, sobre lo previsto en el ejercicio que va a terminar ahora, sabiendo que siempre será un anticipo, puesto que todavía quedan tres meses para cerrarlo, especialmente en algunos capítulos. En ese apartado me gustaría saber si las previsiones en producción se han cumplido, cómo ha evolucionado el marco que obliga a Hunosa, el propio plan del carbón pactado por los sindicatos y las empresas energéticas y, por tanto, cómo ha repercutido la evolución del propio mercado del carbón, que parece que tiene una tendencia fuerte a la baja que puede provocar dificultades adicionales a su cumplimiento. Si se han cumplido los compromisos en cuanto a las prejubilaciones que tocaba afrontar en este ejercicio o si se van a cumplir dentro del ejercicio. Si se han cumplido las nuevas incorporaciones, el famoso cuatro a once, y, si no es así, cuáles son las dificultades para no haber podido cerrar el cumplimiento de este acuerdo.

En cuanto al ejercicio próximo, quiero detenerme en dos o tres cuestiones. Primero, en la evolución de los gastos externalizados que este año, por lo que veo, están en unos 9.182 millones; qué nivel de ocupación y cuántas subcontratas están en estos momentos trabajando en Hunosa en labores mineras, con las dificultades que eso tiene de diverso tipo; cuál es, en su opinión, la evolución de la política de seguridad minera para el próximo año en función de los propios presupuestos, si usted cree que el esfuerzo que se hace es suficiente ante los graves accidentes que ocurrieron y que ocasionaron un tan elevado número de víctimas y cuál va a ser el futuro de esas explotaciones afectadas por este elevado nivel de grisú.

Para terminar, me gustaría incidir en un tema que, como usted sabe, lleva muchos años en cuestión, cual es qué hacer con los activos ociosos de la empresa Hunosa. Usted sabe que, desde el año 1993 —ya antes, pero se concretó a partir de un acuerdo de la Junta General del Principado—, se vio la necesidad de poner a disposición de los municipios mineros, mediante la negociación y los acuerdos que fueran oportunos, los activos de los espacios mineros ociosos y se llegó a una clasificación en activos industriales de Hunosa, es decir, aquellos que todavía eran útiles para la explotación y activos urbanos y no urbanos; es decir tres niveles de clasificación en función de su ubicación y de las posibilidades de ser útiles a los municipios, lógicamente, con características muy diferentes.

Quisiéramos saber si de verdad se va a retomar este tema que está provocando dificultades en algunos municipios cuyos presupuestos son muy bajos y que a veces cantidades que pueden parecer relativamente pequeñas en cuanto a rescatar algunos terrenos, se convierten de verdad en un lastre importante para municipios que manejan presupuestos inferiores en muchos casos a los 500 ó 100 millones de pesetas. Nos gustaría saber qué van a hacer con esto.

También querría que nos explicara las previsiones en cuanto a la política de diversificación de nuevas actividades, de participación en la reactivación de los municipios mineros a través de estas sociedades en las que participa Hunosa en algunos casos, a veces con actividades que pueden sorprender pero que a lo mejor son necesarias para buscar nuevas alternativas complementarias a la actividad minera. En particular, sobre el proyecto del parque temático para el valle del Lena, el famoso Legendarium —creo que es ese el nombre—, nos gustaría saber cómo está y si todavía forma parte de la leyenda.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): ¿Algún grupo de los que no han pedido la comparecencia quiere intervenir?

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Pérez Cueto, a quien también damos la bienvenida a esta Comisión.

El señor **PÉREZ CUETO**: El primer lugar, agradezco la comparecencia del señor Tejuca.

Quiero empezar, como el señor Santiso, preguntando si la producción planificada para 1999 y para el 2000 estará en la línea de lo pactado con las organizaciones sindicales mineras. Si puede hacerlo, quisiera que nos desglosara la producción prevista hasta el 2001 por centros y por pozos.

Me gustaría saber si ha presentado esta planificación o la va a presentar y, dentro del presupuesto de diversificación previsto, qué cantidades van a ir destinadas —si hay alguna— a las sociedades Sodeco y Sadin. En ese caso, ¿en qué partidas saldrán las cantidades para estas dos sociedades dentro de los presupuestos que hoy presentan? ¿Qué resultados prevé para la central térmica de La Pereda, tanto para el 1999 como para el 2000, teniendo en cuenta que el 2000 puede ser un año menos seco que los anteriores? ¿En qué grado y cuantía se está cumpliendo el compromiso de recolocación de los excedentes laborales pactado con los sindicatos?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Landeta.

El señor **LANDETA ÁLVAREZ-VALDÉS**: Quiero agradecer a don Luis Tejuca su nueva comparecencia, como años anteriores, puesto que consideramos en todo momento que Hunosa es una empresa emblemática y fundamental para la actividad económica y comercial y la vida de las zonas de las cuencas mineras.

En cuanto a las preguntas que le voy a hacer, comparto en parte las alegadas por mis compañeros anteriormente y haré ahora tres concretamente. En primer lugar, si considera el presidente de Hunosa que con los fondos establecidos en los presupuestos actuales del año 2000 se puede cumplir el plan de empresa y el convenio colectivo del período 1998-2001. En producción, plantilla, cumplimiento de admisiones, productividad, inversiones y diversificación. En segundo lugar, cómo se está desarrollando en la empresa la absorción de Minas Figaredo por Hunosa. En tercer lugar, si está preparada la empresa para superar el efecto 2000. En cuarto lugar, la consideración de la Unión

Europea de que durante los años 1994-1996 se incumplió por parte de Hunosa la decisión CECA 3632/1993, ha supuesto la devolución de unas cantidades importantes a la SEPI. Quisiera saber si en estos momentos ya se ha saldado esa cantidad y a cuánto ascendió.

Por último, cómo se está desarrollando la seguridad minera en el año 1999 y qué previsiones tienen para el 2000 respecto a la inversión hombre-plantilla. Me gustaría que me dijera si se está haciendo una buena formación laboral para evitar la importante lacra de la siniestralidad minera.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): El señor presidente de Hunosa tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE HUNOSA** (Tejuca Suárez): Gracias, señor presidente.

Tengo que decir que me sentaría muy bien, desde el punto de vista físico, comparecer con frecuencia en comisiones como ésta, porque me saltaría la comida.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Lo tendremos en cuenta para sucesivas comparecencias y le traeremos a la hora de comer, no se preocupe.

El señor **PRESIDENTE DE HUNOSA** (Tejuca Suárez): Vamos a empezar a contestar a las preguntas de sus señorías.

El señor Santiso pregunta por las desviaciones previstas para el año actual, 1999, en cuanto a producciones. Si en estos tres meses que quedan no se produce ninguna causa excepcional, bien por algún paro laboral o por otro motivo, la producción de este año va a salir prácticamente del mismo nivel que la del año 1998, en el que la producción total fue de 1.958.000 toneladas. Esta cifra es inferior, evidentemente, en 400.000 toneladas a lo previsto en el plan. Esta disminución se debe a las importantes averías que tuvimos, fundamentalmente en una cinta, que hizo que durante un mesuviésemos que parar tres pozos, además de otros problemas —por los que el señor Santiso también preguntaba— que tuvimos en determinadas capas de los pozos Monsaco y San Nicolás, sobre todo por el imposible cumplimiento de una normativa que en Asturias entró en vigor en febrero. Ante la imposibilidad de tener los aparatos captadores de gases que cumpliesen la normativa legal establecida, Hunosa paró las explotaciones de mayor rendimiento, que eran las subterráneas. Quiero decir a SS.SS. que, según mis noticias, la única empresa que paró las explotaciones para cumplir a rajatabla la normativa en este país fue Hunosa. Lo ha hecho y lo volvería a hacer. La seguridad es lo primero y nos ha costado una desviación importante en producción, pero no nos arrepentimos de eso y lo haremos siempre. Este año insisto en que la producción será muy similar a la del año 1998. Hay que tener en cuenta que en el año pasado se han prejubilado 1.918 personas; la plantilla de este año es muy inferior a la del año anterior.

La producción en sí significa poco. Los resultados de una empresa son los importantes. La desviación de producción se debe a estas causas fundamentalmente y a un absentismo algo más elevado del previsto. Lo que de verdad

mide la gestión de la empresa es el resultado final. Los resultados previstos para este año, con unas pérdidas de explotación de 35.000 millones de pesetas, se van a mejorar; aproximadamente, en 3.000 ó 4.000 millones menos. Se puede establecer que los resultados finales serán del orden de los 32.000 ó 33.000 millones de pesetas, en lugar de los 35.000 ó 35.900, que son los que estaban previstos.

En cuanto a la evolución dentro del plan del carbón de Hunosa, tengo que decir que se está cumpliendo todos los parámetros. Respecto al precio del carbón, como ya indicaba el señor Santiso, es cierto que ha bajado más de lo previsto, pero en Hunosa hemos hecho un aseguramiento de la cotización del dólar, con lo cual la repercusión no ha sido importante, de un 7 por ciento, cuando las cifras que se dan en otras empresas mineras son bastante más relevantes. Nosotros tendremos una repercusión de un 7 por ciento, ya prevista en presupuestos, con lo cual los ingresos no van a variar respecto a las previsiones, van a variar solamente en aquella partida de menor producción, pero no en el precio por unidad, por tonelada.

Respecto a los compromisos en prejubilaciones, están cumplidos al cien por cien, yo diría que un poco más, porque teníamos para todo el año unos ingresos para cien personas y ya está cumplido en el mes de septiembre. Las personas que se han contratado nuevamente ya están trabajando. Es más, tengo que decir que este número va a aumentar con otras contrataciones debido a que la plantilla ha evolucionando disminuyendo más de lo previsto. La cifra de las contrataciones previstas de personal que tendrían que entrar en el año 2000-2001 todavía está sin determinar, pero será del orden de 50 personas más. Los ingresos en Hunosa no son exactamente cuatro por once. En el Plan nacional del carbón es un cuatro por once: de cada once personas que se jubilen entrarían cuatro. En Hunosa tenemos fijadas 736 personas a lo largo del plan, desde el año 1998 al 2001; de éstas, 436 tenían que entrar en el año 1998 —han entrado todas—, 100 en cada uno de los tres años siguientes y las correspondientes a este año también han entrado. Es decir, nosotros, a la fecha, llevamos 536 personas, con lo que cumplimos íntegramente el plan con estas 50 personas más que entrarán a finales de año.

Respecto a la evolución de los gastos, dato por el que preguntaba el señor Santiso, se ve una disminución en las subcontratas. Evidentemente, esto está en el debate del presupuesto de explotación, en la segunda fila del proyecto de Presupuestos Generales del Estado referido a la empresa Hunosa. Los aprovisionamientos previstos para el año 2000 son los siguientes: 12.506 millones, entre los que están las subcontratas y los materiales; siendo 12.059 los previstos en el año 1999, y 13.923 los de 1998; van disminuyendo unos 1.000 millones por año. He de decir que las subcontratas de Hunosa están disminuyendo, como tenemos previsto en el plan, que es dejar, a finales del 2001, aproximadamente el 50 por ciento de las contrataciones externas. No son ciertas las informaciones que suelen aparecer con frecuencia en la prensa asturiana y en alguna nacional. No es cierto que no disminuyan las contrataciones, si no que ocurre todo lo contrario. Quiero que sepan SS.SS. que las contrataciones de interior han disminuido, en lo que va de año, hasta el 30 de septiembre, un 21 por ciento y las contrataciones generales de exte-

rior, que son prácticamente fijas, existen en todas las empresas de España y del mundo porque son de limpieza, de transporte de personal y de seguridad, no se pueden disminuir; la media total de disminución, incluyendo las fijas, es de un 12 por ciento. La real es de un 21 por ciento, y es el 12,1 lo que ha disminuido; esa es la evolución que estamos teniendo.

Con relación a si la política de seguridad minera, en lo que se refiere a Hunosa, es suficiente, permítame, señor Santiso, que no conteste sobre una política de seguridad minera del plan nacional. Esa pregunta se la tendría que haber hecho al secretario de Estado, al subsecretario o a quien crea oportuno. Yo no puedo ni debo hablar más que de mi empresa.

En cuanto a la seguridad de Hunosa, es más que suficiente, si es que se puede decir, porque en seguridad nunca hay nada más que suficiente. Enlazando con la pregunta que me formulaba el señor Landeta —formación y seguridad están muy relacionadas—, los gastos previstos por Hunosa en materia de seguridad han evolucionado de la siguiente forma: han pasado de 61 millones de pesetas/año en el periodo 1989-1992 a 680 millones de pesetas en el periodo actual; es decir, en 10 años hemos multiplicado por 10 los gastos en materia de formación. Y en materia de seguridad se ha pasado de 163.000 pesetas por hombre y año en plantilla desde la década de los noventa a 428.000 pesetas en 1998 por hombre y año. Globalmente, la evolución de los gastos de seguridad en Hunosa pasa de 2.826 millones de pesetas en el año 1995 a 3.388 millones en 1998. Hay que tener en cuenta que estos son valores absolutos y que la disminución de la plantilla es importante, por eso la subida es mayor por hombre y año en plantilla. Insisto, la seguridad nunca es suficiente, pero creo que es significativo el esfuerzo tan grande que se está haciendo. No sé si la cifra será suficiente pero es la mayor cantidad que se invierte en seguridad en cualquier empresa no sólo de España sino de toda Europa.

En la seguridad en la mina influyen muchas cosas. Evidentemente, nosotros tenemos que poner los medios necesarios para ello. Decía antes que nosotros cumplimos fielmente toda la normativa, y así lo hemos hecho este mismo año paralizándolo todas las explotaciones de alto rendimiento porque no podíamos cumplir la normativa. Se podría haber bordeado la ley; nosotros no la bordeamos nunca. No puedo decir que la seguridad sea cuestión de suerte. Jamás es cuestión de suerte, pero influyen muchos, demasiados parámetros. Yo llevo 29 años trabajando en minería, creo que conozco el tema de seguridad; fui miembro fundador de la primera comisión de seguridad que creó el Principado de Asturias, que es la primera autonomía que la ha creado. Fui representando a los directores facultativos y también estuve en la comisión nacional y en todos los sitios en cuanto a seguridad. Es decir, conozco algo del tema. Hay que tener en cuenta que depende mucho de la geología, y hay que tener en cuenta que en Asturias tenemos las peores condiciones geológicas, no sólo de España, sino de toda Europa y me atrevería a decir de todo el mundo industrializado. Estamos explotando capas estrechas, capas verticales muy discontinuas, donde el riesgo es mucho mayor, cualquiera puede saberlo, no es lo mismo trabajar en una capa horizontal, donde lo único que puede ocurrir es que te caiga

algo de la parte superior, a hacerlo en una capa vertical donde te puede caer toda la capa de la parte superior más las caídas propias, 60 metros en vertical. También, las características de los astiales: la consistencia, la fiabilidad de las rocas encajantes. Desgraciadamente, en la cuenca central asturiana —hay que distinguir respecto de la occidental— tenemos las condiciones más difíciles. Por eso, a pesar de todo lo que se dice, en Hunosa tenemos los mejores índices en cuanto a gravedad y a frecuencia, a pesar de ser los peores yacimientos de Asturias: tenemos los mejores índices de Asturias, y hay que tenerlo también en cuenta cuando se compara.

Me gusta hablar poco de seguridad porque, ¿cómo vamos de seguridad hasta ahora estadísticamente? Estadísticamente, bien. Tuvimos dos accidentes mortales —para mí, un accidente mortal es mucho—, récord total y absoluto de Hunosa. El menor número de accidentes mortales que se ha producido en Hunosa en los 38 años que tiene de historia —tengo aquí los datos porque las informaciones no son fiables, variaban desde 23, 28, 32 accidentes por año, 27, 26, 27— se produjo en el año 1997 con cinco muertos. Afortunadamente, desde ese punto de vista, este año llevamos dos accidentes; nos faltan todavía tres meses. En accidentes no se puede hablar puntualmente, hay que ir a series largas de cinco, seis, siete o diez años. La serie de los años setenta, cuando se creó, desde 1968 a 1979, la media por año fue de 22. En los años 1980-1989, la media de accidentes mortales por año fue de 11,1; y en el período 1990-1995 fue de 9,8 accidentes. En el período 1996-1998, a pesar de los graves accidentes que tuvimos el año pasado, fue de 6,3. Como pueden ver, la bajada es importante. Me pueden decir que estas cifras son absolutas, y es cierto. La plantilla ha disminuido y eso no es correcto, pero en cifras relativas hay que ir al número de accidentes por cada millón de toneladas o al número de accidentes por cada mil hombres en plantilla. El número de accidentes por cada millón de toneladas ha bajado desde los años setenta de 12, 7 accidentes mortales por cada millón de toneladas lavadas producidas, a 7,5 accidentes en los años 1980-1989, a 5,4 en el período 1994-1995 y a 3,8 en el período 1996-98. He separado siempre el período 1996-1998 porque yo tengo responsabilidades desde el 18 de junio de 1996 (ahora estamos por debajo). En cuanto a hombres en plantilla —porque también se han mejorado los rendimientos, no es lo mismo sacar ahora un millón de toneladas que hace 10 años—, los accidentes mortales por cada 1000 hombres en plantilla ha bajado la cifra desde los años setenta de 2,3 a 1,4 en los años ochenta, 1,2 en el período 1990-95 y 0,8 en el de 1996-1998. Estas son las cifras reales, comprobables y verdaderas. Y cuando se escribe y se dice que estamos teniendo más accidentes que nunca —afortunadamente, ahora llevamos una temporada buena— es rigurosamente falso, las cifras reales son esas. ¿Dónde podemos llegar? ¿Cuál es el objetivo? Accidentes mortales, cero. Ese sigue siendo nuestro objetivo. Yo no me voy a quedar conforme si este año no lo acabamos con la actual cifra estadística, dos sería una cifra estadísticamente buena, pero para mí es mucho.

Sobre los activos ociosos en Hunosa es cierto que desde 1993-1994 hasta el año 1995, cuando se pararon las conversaciones, se produjeron acuerdos de la Junta General del Principado por los que se solicitó a Hunosa la creación

de una fundación, y se habían hecho unos estudios. A mí la palabra ocioso no me gusta aunque está muy en boga, yo prefiero decir no utilizables o activos no mineros, y se distribuían en tres categorías. Desde 1995 no se ha hecho nada porque quien lo tenía que hacer, que no eran ni la empresa Hunosa ni SEPI, no lo hizo. En el año 1996 hemos planteado el tema, hemos preparado lo que iba a ser el plan y el convenio colectivo. No debemos olvidar que en el plan de empresa 1998-2001, firmado por los sindicatos, la empresa y SEPI se contempla la creación de tres sociedades. Una sociedad, Hunosa, dedicada exclusivamente a la producción de carbón; otra sociedad, Sadin, creada en abril de 1999 y dedicada a la diversificación con el objeto de hacer más ágil la diversificación que a través de Hunosa era complicada, porque no nos olvidemos que cualquier diversificación o empresa que se cree a través de Hunosa necesitaba autorización hasta del Consejo de Ministros; y hay una tercera sociedad, aprobada en el plan, de la que formarían parte aquellos activos que se considere que están en desuso. Estamos haciendo un estudio de los activos, que todavía llevará un tiempo. Lo que se pensaba en los años 1993-1994 ha cambiado mucho. El objetivo fundamental, la política prioritaria de Hunosa es que todo activo que sea susceptible de crear un puesto de trabajo es prioridad primera, segunda, tercera y hasta décima, es decir, prioridad única, *única*. Eso creemos que es lo más importante y así lo estamos haciendo. Los activos ya no son los mismos. Antes se consideraba que no eran necesarios ciertos activos que se creían dedicados al ocio y hoy entendemos que aquellas empresas relacionadas con el ocio son muy importantes e incluso muy necesarias para Asturias. Eso está cambiando.

De todas formas, quiero tranquilizar a S.S. diciéndole que aunque a las instituciones, a los ayuntamientos no cedemos gratuitamente los activos, aunque los damos a precios por debajo del mercado, simbólicos —hay ayuntamientos que tienen presupuestos muy bajo—, las deudas que tienen con Hunosa son mucho mayores que los presupuestos de uno, dos y tres años. El problema que hay, en general, en los ayuntamientos de Asturias es comprar, que son dos cosas distintas. Una cosa es comprar y otra es pagar. Comprar compran todos; pagar, muy pocos. Podíamos citar cantidades muy importantes de ayuntamientos. Ningún ayuntamiento tiene un proyecto parado por no tener ni 40 ni 50 ni 400 millones, porque hay deudas superiores con Hunosa.

También hay que decir que los activos que Hunosa tiene no son tantos como cree la gente. Hay pocos activos urbanos, porque estamos prácticamente liquidando. La mayoría son activos relacionados con explotaciones a cielo abierto, donde hay grandes extensiones, pero son en zonas de montaña, a 700, 800 y hasta 1.100 metros, donde se están viendo posibles utilidades para empresas de futuro.

Lo único que tenemos comprometido, acordado y cerrado por todas las partes es constituir una empresa independiente que gestione estos activos, previa una clasificación. La anterior era una fundación que se quería formar pero que nunca se llegó a constituir. Hubo declaración de intenciones, buenas o malas, pero no se pasó de ahí. Tengo una serie de estudios que he mandado al anterior Gobierno del Principado, porque no disponía de ellos. Por eso digo que

Hunosa no va a retomar el tema; Hunosa está con él desde el año 1996 en que yo estoy y lo tenemos orientado y comprometido en este sentido.

En cuanto a la previsión de la política de diversificación es la siguiente: En abril creamos la sociedad Sadin, la presentación oficial será el 15 de este mismo mes, ya está funcionando en Asturias y tiene una serie de empresas creadas. Hasta ahora se han creado exactamente 125 puestos de trabajo, seis empresas, con una inversión total de 1.200 millones de pesetas. Asimismo, hay varias más en marcha.

La previsión que tenemos es: Está comprometida en el plan de 1998 al 2001 una inversión industrial de diversificación de 20.000 millones de pesetas en temas distintos de lo que es la actividad minera. Esto no es la participación en Hunosa; es la inversión de las empresas que se creen independientes del carbón.

Parque temático legendario. Es un proyecto más de los varios que tenemos. Este ha salido a la prensa y nosotros tuvimos que dar alguna información para que por lo menos siguiese las líneas del proyecto, porque cuando sale a la luz y no se dice la línea del proyecto es peor. Se trata de un proyecto relativamente importante, con una fuerte inversión de 9.800 millones de pesetas.

La normativa de la política de diversificación que tiene Hunosa es: Las empresas que crea Hunosa —ya no las crea Hunosa, sino Sadin—, cien por cien capital de Hunosa, pero independiente, tiene una participación mínima del 15 por ciento y máxima del 49. Jamás gestiona las nuevas sociedades, jamás lleva la operación, las controla. A toda sociedad que sea normal —las excepcionales podrán ser de otra forma— se le fija un precio de compra o de venta de las acciones, en un plazo de tres a seis años. Los accionistas, que son los que han presentado la idea y los que las gestionan, tienen la opción de comprarla y la obligación entre los tres y los seis años siguientes. La vocación que tiene Hunosa como empresa pública es recuperar ese dinero para volver a invertirlo en otra nueva empresa y crear puestos de trabajo. Hunosa no pretende, a través de la diversificación, tener unos beneficios, sino crear puestos de trabajo. Tienen también el compromiso de crear hasta un mínimo de 325 puestos de trabajo fuera del carbón.

Con esto creo que he contestado al señor Santiso y paso a continuación a las respuestas al señor Pérez Cueto.

Respecto a la producción planificada. La producción que tenemos para el año 1999 está entregada al personal y planificada pozo a pozo. La del 2000 se entregará a finales del mes de diciembre o enero, pero la producción prevista para el año 2000, consta en los presupuestos, son 2.147.000, incluida la producción a cielo abierto, si no me equivoco. La planificación o la previsión de producción se entregará a finales de diciembre o enero del año 2000. De tal forma que en el mes de enero del año 2000 los trabajadores sepan a qué atenerse en cuanto a producción en cada pozo.

Respecto al presupuesto de diversificación, es lo que acabo de contestar, y con relación a Sodeco y Sadin he de decir que Sodeco tiene una participación, junto al Principado de Asturias, del 50 por ciento. Hunosa tiene previsto 1.000 millones de pesetas de ampliación de capital. Hay un problema, que el otro socio no tiene la disponibilidad. Hunosa ya lo tiene previsto y lo ha anticipado en un crédito

convertible en capital. Tiene los 1.000 millones. El único problema es que el otro socio no los tiene y Hunosa no puede ir a una ampliación de capital porque pasaría a ser mayoritaria.

Los resultados previstos de la central térmica para 1999 serán del orden de unos 400 millones de pesetas de pérdida. En el año 2000 entre 400 y 500. No se entiende que una central térmica pierda, pero tengo que decir, para que SS.SS. lo entiendan, que esta central térmica es tan singular como que es la única que hay en este país con estas condiciones. El combustible a la central térmica le cuesta 5.000 pesetas más, casi el doble que a cualquier otra central de España o, lo que es lo mismo, no tiene la ayuda que tienen el resto de las centrales, que son las 5.000 pesetas. Si pudiésemos o quisiésemos quemar —que no lo debemos hacer como empresa productora de carbón— petróleo, que puede tener un 5 o un 6 por ciento de azufre, pero que lo podemos quemar porque las emisiones a la atmósfera están controladas, por ser una central cuya caldera tiene lecho fluido y las emisiones se encuentran dentro de la normativa, tendríamos unos beneficios, no demasiados, aunque sí invertiríamos totalmente. En lugar de pérdidas tendríamos beneficios. Con esto quiero decir que la central gestionada por cualquier sociedad que pertenezca al sistema eléctrico, trabajando libremente, en lugar de tener unas pérdidas de 400 millones, si las tenía sin hacer nada, nosotros quemamos nuestro carbón y al quemarlo, que no tiene subvención o ayuda, tiene que pagar un 45 por ciento más. Por eso se producen esas pérdidas.

¿Qué grado hay de recolocaciones en los excedentes? Poco más del cien por cien, es decir, que nos pasamos.

Señor Landeta, para el año 2000 cumplimos fielmente lo que está recogido en el plan de empresa, tanto en inversiones como en fondos. La previsión es suficiente para cumplir íntegramente el plan completo en todos sus aspectos.

Sobre la sección de Figaredo debo decir que está totalmente liquidada, sin ningún problema, está integrada la plantilla hasta la estructura salarial, que era lo único que quedaba. En Hunosa se ha hecho en septiembre del año pasado, pero con carácter retroactivo al 1 de enero de 1998 y no hay ningún problema. Hoy día Figaredo es un pozo más de Hunosa y la integración está hecha totalmente.

El efecto del año 2000 Hunosa lo tiene resuelto. Ha hecho unas modificaciones en su sistema informático y está totalmente resuelto.

La Unión Europea, evidentemente, obligó a Hunosa a devolver ayudas recibidas, que devolvió en el año 1998, por un importe de 4.159 millones de pesetas, que ha devuelto a la SEPI, y ha saldado todo lo que le exigía la Unión Europea.

Respecto a la seguridad en 1999 vale lo que he dicho antes. Si quieren alguna ampliación más se la haré llegar, pero creo que es suficiente.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor presidente de Hunosa, don Luis Tejuca Suárez, muchas gracias por su comparecencia y por sus explicaciones, y desde luego nos congratulamos por haber contribuido a mejorar su salud. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE ENRESA (COLINO MARTÍNEZ), A SOLICITUD DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO. (Número de expediente 212/002221)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, vamos a iniciar la sesión de tarde, porque hasta hace unos segundos estábamos en la sesión de la mañana. Espero que podamos cumplir el horario de una forma más rigurosa que la de la mañana.

Esta tarde, en primer lugar, tenemos la comparecencia del presidente de Enresa, don Antonio Colino, que ha sido solicitada por el Grupo Socialista. Hay que tener en cuenta que existe la posibilidad de que otros grupos intervengan, en caso de que la Presidencia, según vayamos de horario, lo pueda permitir. Si fuéramos mal de horario seríamos más rigurosos con los intervinientes. Además, la segunda intervención, según la nota que tenemos para tramitar las comparecencias, tiene que ser muy breve. Pero si somos lo bastante hábiles y somos breves para enterarnos de todo lo que queremos será mucho más cómodo para todos. De todas maneras hay que tener en cuenta que en este momento estamos aquí los solicitantes de la comparecencia, sólo dos grupos más y los comparecientes. Esta mañana estaban aquí todos los comparecientes. El último que ha intervenido, citado para la mañana, estaba esperando intervenir desde las 10, y lo ha hecho a las cuatro de la tarde. Y para la Presidencia no deja de ser violento estar viendo personas que están esperando mientras nos vamos alargando, pero lo que no quiero es que, dentro de ser riguroso en el tiempo, dejemos a los intervinientes con textos escritos y que no puedan expresarlos.

Por tanto, señor Ros, le pido que intervenga ya y sea todo lo conciso que pueda, porque siendo conciso conseguirá una cierta brevedad

El señor **ROS MAORAD**: Señor presidente, he escuchado con mucha atención su plática y voy a intentar no perturbar demasiado las horas extras de las cuatro de la tarde.

Sin más, señor presidente, y dándole la bienvenida al señor Colino, le voy a enseñar este documento, aunque imagino que lo conoce porque es el quinto Plan general de residuos radiactivos, de julio de 1999. Es una realidad y, por tanto, no le insistiré ni le interrogaré más sobre este asunto. Sin embargo, recordando lo que fue su anterior comparecencia aquí y lo que puede ser esta tarde, de acuerdo con lo que dice el Plan, déjeme que al menos le diga que me recuerda una película de cuando era niño, que se llamaba *Solo ante el peligro*, porque me da la sensación de que le han dejado un poco solo ante el peligro o, si me lo permite y en términos más castizos, como a los de Tudela, le han dejado solo. Porque usted era un gran defensor de los ATC y en estos momentos nos encontramos con que en este quinto plan esto pasa a ser residual. Ya veremos cuándo se hace y, desde luego, sin decisión alguna tomada.

Ahora bien, esto no se lo digo sólo por mortificarle, recordándole que usted defendió muchos los ATC y ahora ya se han aplazado por diez años y no sabe lo que va a ocurrir, sino porque me parece que es básico que me conteste a una cuestión, la de si este quinto Plan general de residuos

radiactivos ha influido algo en la elaboración del presupuesto de Enresa, no vaya a ser que hayamos traído aquí un presupuesto.

El señor **PRESIDENTE**: Reconducción del tema perfecta, porque estaba a punto de decirle que se atuviese al tema y ya no se lo puedo decir, estamos en presupuestos.

El señor **ROS MAORAD**: Lo he hecho, señor presidente, porque le he visto una mirada de maldad.

¿Tiene o no tiene que ver algo este quinto Plan? Porque puede tener mucho que ver, casi como en las encuestas, poco, casi nada o nada, pero esto tiene una enorme importancia para el Grupo Socialista, porque hay dos cuestiones básicas que son una novedad. La primera de ellas es que, haciendo caso a un cien por cien de lo que dicen las empresas eléctricas, lo que en el cuarto Plan era una aproximación a una vida útil —por cierto, creo que los que saben de esto ya casi no hablan de vidas útiles de las centrales, pero aquí se sigue hablando de la vida útil— eran 30 años, y en estos momentos ustedes han fijado, taxativamente y sin ningún tipo de dudas, que las centrales españolas tendrán una vida útil de 40 años.

Además, hay otra cuestión, que han modificado el calendario. Ha habido una moratoria en las decisiones, al menos de 10 años, si no de más. Y esto, desde el punto de vista económico sí que tiene una gran importancia, señor Colino. Seguimos partiendo, como nutriente de Enresa, de lo que cada ciudadano, cada consumidor paga en su factura, ese 0,8 por ciento de su tarifa eléctrica. Y si nos encontramos con que este 0,8 por ciento no se ha modificado, y con ese fondo Enresa tenía previsto gestionar los residuos que las centrales nucleares durante 30 años produjesen en España, una de dos, o a partir del año 31 habrá una tecnología que no produzca ningún tipo de residuo o quien tenga que hacer eso, dentro de esos 30 años más 10, se encontrará con que tiene la producción de residuos de más 10 años que, en principio, las eléctricas les han dicho a ustedes que quieren que funcionen las centrales nucleares. Yo no sé si ustedes van a poder dejar ese 0,8 por ciento o van a tener que aumentarlo, porque alguna reflexión han tenido que hacer, si no, este presupuesto no significa absolutamente nada. Algún cálculo han tenido que hacer, porque de golpe y porrazo las eléctricas han decidido que deben gestionar más 10 años de producción, al menos los nueve grupos que hay funcionando en este momento, que no estaban previstos, sobre la misma parte tarifaria del 0,8 por ciento. Por otra parte, al modificarlo ustedes y prolongar en el tiempo la decisión de un ATC o de un almacén —que lo han llevado a 10 ó 15 años—, nos encontramos con la gran paradoja de que habría mucho más tiempo para solucionar ese problema y, por tanto, mucho más dinero acumulado. Con lo cual, ustedes deberían proponer que se baje la tarifa eléctrica, que ese 0,8 por ciento baje. Hay un auténtico galimatías y me gustaría que me lo explicase. Si estas dos cuestiones no estuvieran valoradas e incorporadas al presupuesto de Enresa, estaríamos ante algo que parecería un presupuesto, pero nada quedaría más lejos de ello. Me imagino que usted, como presidente de Enresa, ha sido sensible a esta situación, en la que se encuentra con más 10 de años de producción de residuos radiactivos y con una decisión

demorada, y todo esto no le ha podido dejar indiferente a la hora de presentar este presupuesto.

En segundo lugar, quiero plantearle una cuestión respecto a los municipios. Es cierto que hubo una orden en el año 1994, que esa orden se modificó en el año 1998 y que gracias a ellas —o a pesar de ellas, porque nunca he podido entender muy bien la filosofía global de este asunto; se lo digo de verdad, señor Colino— los ayuntamientos reciben unas asignaciones. Como la filosofía es que todas esas asignaciones repercuten en el entorno de las centrales, y puesto que hay siete localizaciones, nos gustaría que nos dijera, al menos por grupos (si lo tiene, puesto que no viene detallado en el avance que nos han dado; no haría falta que nos desglosara hasta el punto de decir cuánto le corresponde a Brihuega, a Cifuentes, a Las Inviernas, a Masegoso o a Trillo), qué dinero van a recibir los ayuntamientos en el próximo año de este presupuesto que usted trae aquí, ya se trate de Zorita, de Trillo, de Santa María de Garoña, de Cofrentes, de Almaraz, de Ascó o de Vandellós.

Hay otra cuestión que debería tener un reflejo presupuestario, y quiero saber qué decisión ha tomado usted sobre ella. ¿Ha contemplado usted alguna partida para la construcción de ese hipotético almacén de Trillo? ¿Sí o no? ¿Cuánto? Créame que hay un pequeño lío. Unos dicen que lo pagan las eléctricas, otros dicen que lo paga usted, y tendríamos que saberlo porque no es lo mismo; incluso hay alcaldes muy interesados en saber si es la misma empresa u otra distinta, sobre todo de cara a lo que deben ser las tasas y los impuestos municipales, que es algo muy importante. Por eso queremos saber de quién es porque, según de quien sea, a lo mejor algún alcalde puede ponerse realmente contento.

Usted no estaba todavía en estos menesteres de presidente de Enresa, pero cada vez que hubo una comparecencia de los anteriores presidentes de Enresa había un aguerrido diputado del Partido Popular, que se llama Fernández Norniella —respetado, por otra parte—, que siempre se interesaba por la situación del fondo (y es que usted, señor Colino, parece un banquero, más que el presidente de una empresa, porque tiene unos activos realmente envidiables) y, como gran hallazgo de aportación del Partido Popular, dijeron que iban a constituir un comité de seguimiento y de control. Efectivamente, ese comité de seguimiento y de control viene amparado por una orden y tiene unos objetivos. Yo le pregunto: Aquellos esfuerzos tan intensos y tan denonados del señor Fernández Norniella, ¿han servido para que haya un comité de seguimiento y de control que sirva para algo? Si tiene que dar preceptivamente dos informes al año, uno semestral, ¿lo han dado o no?; si tienen que dar su opinión sobre estos presupuestos, ¿se lo han dado o no? Señor Colino, ¿alguna vez le han modificado algún criterio como presidente de Enresa? No vaya a ser que tengamos ahí a cinco o seis personas ilustres, que además me imagino que ni siquiera cobrarán dietas porque todos ellos son altos cargos de otros ministerios... (**Rumores.**) Lo digo sin acritud también, señor Colino. No vaya a ser, como digo, que hayan encontrado la forma perfecta de solucionar estos asuntos con unos informes de cumplimiento, pero que realmente jamás le han hecho a usted una observación que le haya modificado los criterios de Enresa. De verdad, me gustaría saberlo porque, presupuesto tras

presupuesto, esta era prácticamente la piedra de escándalo del Partido Popular en aquellos momentos.

Otra cosa que quiero decirle es que no llevo a entender por qué no coinciden las cifras del Ministerio de Economía y Hacienda, que es el responsable de presentar estos presupuestos. Sólo le daré un ejemplo, referido al famoso fondo que tanto interesaba. Señor Colino, si usted coge los presupuestos de 1998 y de 1999 —solamente estos dos—, en el apartado Balance de situación, donde vienen las columnas de los años 1997, 1998 y 1999, y aunque el año 1997 no estuviese bien calculado —nada diré—, en principio, el balance de situación de 1998 y el que nos vuelven a presentar este año, al menos esa columna, creo que debería coincidir. Mire usted lo que pasa. Vamos a la partida importante: Inmovilizado financiero, 1998, documento de Presupuestos Generales del Estado —presentado ahí abajo, con furgoneta y ministro incluido, etcétera—, 220.870 millones de pesetas. Presupuesto de inmovilizado, 1998 —pero en los papeles que han traído este año, que han cambiado la columna—, 226.831 millones de pesetas. No sabemos a qué se debe eso. Presupuesto de, por ejemplo, provisiones para riesgos y gastos —lo que usted provisionar para ver si alguna vez podemos hacer algo en Enresa—, en columna de 1998 aparecen 240.369 millones de pesetas —la fotografía del señor Rato el año pasado—. En la misma columna —la fotografía del señor Rato este año—, lo que eran 240.000 son 242.927 millones de pesetas. Y no quiero cansarle. Es una cosa inaudita. Esto no coincide de ninguna forma, y son los datos proporcionados por el Ministerio de Economía y Hacienda. Esto no lo descubre ni el señor Landeta —se lo digo yo—, porque está desesperado viendo cómo puede dar una explicación. (**Risas.**) Seguramente hay una explicación, pero reconocerá conmigo que es chocante que unos datos proporcionados por el mismo Ministerio no puedan coincidir.

Señor Colino, también quería hacerle algunas preguntas en relación con los planes de I+D. Ya ha habido varios planes de I+D y muchas veces yo los he presentado como frontispicio del trabajo de Enresa. A mi grupo le gustaría saber qué tiene usted previsto invertir en I+D este año y, sobre todo, en qué proyectos y si hubiese algún proyecto muy singular, que nos datallase los datos. También nos interesaría, incluso al propio presidente de la Comisión, que nos dijera qué piensan hacer ustedes y qué inversiones tienen previstas en Vandellós para el próximo año.

Aunque al principio le preguntaba si conocía el quinto plan de residuos radiactivos, doy por supuesto que ustedes lo conocen y han adecuado los presupuestos para el año 2000 a los criterios recogidos en ese documento. Le voy a hacer dos o tres consideraciones y alguna pregunta más concreta. ¿Puede darnos un detalle de los programas de I+D previstos para el año 2000, indicándonos su denominación y, si son plurianuales, la cuantía prevista para los años siguientes. ¿Hay alguna cuestión que tampoco entendemos muy bien. Por ejemplo, ¿por qué los ingresos de explotación son iguales a los de 1999 si la empresa va a reducir su actividad? No entendemos por qué eso pueda ser así. Hay alguna cuestión más que le podremos plantear dentro de poco cuando venga a la ponencia, pero sí quiero terminar con lo que he empezado.

Si estos presupuestos que usted trae aquí no están adecuados a los criterios del quinto plan, esto nos son los presupuestos, son las cuentas de la vieja que trae aquí para contarnos hoy y pasar un rato agradable entre nosotros. Si los ha adecuado, debe decirnos cómo se traduce exactamente en el presupuesto que usted presenta, porque aunque aparentemente el cuarto y el quinto plan tienen muchas similitudes, no es cierto que ustedes han pagado un par de virajes muy notables: el hecho de que las centrales se les adjudique ya, de acuerdo a lo que siempre han querido las eléctricas, una vida útil de cuarenta años, con el problema de que habrá muchos más residuos, al menos los que produzcan durante diez años, con un mismo criterio y planteamiento desde ahora; y el hecho de que se disponga esta decisión importante, si esto no está contemplado y previsto, habrá cosas que no se podrán explicar, porque ustedes según un criterio tendrán que subir ese 0,8 por ciento de la tarifa y, según otro, deben proceder inmediatamente a que ese 0,8 por ciento desaparezca, porque si Enresa no va a necesitar ese dinero ya en tanto tiempo con nuevas tecnologías, sin AGP, etc. lo que hay que hacer es que los consumidores noten inmediatamente que los criterios han cambiado, no vaya a ser que nadie note en la tarifa eléctrica que los criterios han cambiado, que las cuentas sigan apareciendo y que no hayamos tomado ninguna decisión para el futuro.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Ros, por su agradable intervención.

El señor **PEÓN TORRE**: Señor Presidente, ¿no tenemos derecho a unos minutos para formular una pregunta?

El señor **PRESIDENTE**: Siguiendo la norma al no haber solicitado la comparecencia en el segundo turno podrá hablar. Sigo la norma.

El señor **PEÓN TORRE**: Me parece perfecto que la siga como en todos los casos.

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

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Colino Martínez): Creo que el señor Ros ha preguntado todo, solamente quedan los pararrayos.

Voy a intentar contestar a todas las preguntas pero voy a empezar por el final. En Enresa hacemos muchas cosas y cada vez hacemos más, porque estamos encargándonos de los residuos radioactivos de baja, media y alta intensidad. Estamos desmantelando una central nuclear. Tenemos una actividad como nunca ha tenido la empresa. Estamos en alta con lo de Trillo, que le pilló tan de cerca al señor Ros y estamos desmantelando una central nuclear. Podemos decir que somos los únicos en el mundo, conque algo sí hacemos.

El señor **PRESIDENTE**: Que me pilló a mí.

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Colino Martínez): Que le pilló también de cerca al señor presidente.

Los presupuestos están adecuados. Se ha hablado mucho aquí del quinto Plan general de residuos radiactivos. En Enresa hacemos un plan general de residuos radiactivos todos los años; lo que pasa es que el Gobierno oficializa estos planes cuando cree que ha habido modificaciones importantes. O sea, podemos decir que en Enresa llevamos catorce planes generales de residuos radiactivos, uno cada año. El Gobierno socialista aprobó cuatro y el Gobierno del Partido Popular ha aprobado el quinto, pero nosotros actualizamos el plan general según nuestros cálculos internos en tiempo real y los presupuestos de la empresa están relacionados día a día con los cambios que hay en la gestión de los residuos radiactivos en España. Lo que es verdad es que el Gobierno oficializa estos programas de vez en cuando, se puede decir que una vez cada cuatro años. También se puede decir que no vamos a reducir actividad, sino que, al contrario, estamos aumentando actividad.

Ahora paso a contestar todas las preguntas. Respecto al Plan general de residuos radiactivos, ya en otras comparecencias el señor Ros me dijo que el Gobierno me había dejado solo porque no me apoyaba en la aprobación del quinto Plan general de residuos radiactivos; ya está aprobado. También que no nos apoyaba con el almacén de Trillo; ya está aprobado. Luego desde la última vez aquí algunas cosas han cambiado. Lo hemos discutido muchas veces.

¿Qué ha pasado con el AGP? Yo no era el defensor del AGP, lo eran el primero, segundo, tercer y cuarto Plan general de residuos radiactivos aprobados por el Gobierno socialista; este último en vigor hasta hace unas horas, hasta el 31 de julio de este año. El objetivo de ese plan, que era mi Biblia —lo mismo que para todos los de Enresa—, era el AGP. Estábamos siguiendo un Plan general de residuos radiactivos del año 1994 aprobado por el Gobierno de la nación que en aquel momento era socialista. Yo no era el defensor. El defensor del AGP era el Gobierno socialista que firmó ese Plan general de residuos radiactivos en el año 1994. Yo era un empleado que tenía que llevar a cabo lo que me mandaba mi Gobierno.

¿Qué ha pasado ahora? La ciencia avanza una barbaridad. Todos los países estamos comunicados, cada vez hay más contactos internacionales y con el AGP, que es una solución que tiene problemas políticos porque alguien tiene que decir dónde se va a instalar y que tiene mucho enfrentamiento social dependiendo de los países, en unos países menos que en otros, nos da tiempo a pensar en otras alternativas. Nosotros, Enresa y creo que cualquier persona, estamos abiertos a nuevas alternativas, más una empresa como nosotros que nos caracterizamos por ser la empresa más abierta y la que tiene más investigación y desarrollo. Hemos visto que hay nuevas posibilidades y hemos propuesto estudiar otras alternativas, pero no se abandona el AGP. Es una alternativa, pero si encontramos otra mejor estamos encantados de cogerla. Que otra mejor es la separación y la transmutación, pues se pasa a la transmutación. Que con el tiempo se avanza y existe otra alternativa, pues iremos a esa otra alternativa. En estos momentos, tal y como indica el Plan general de residuos radiactivos, el almacén geológico profundo y cualquier otra solución como la separación y transmutación son complementarias, incluso habiendo separación y transmutación dentro de

cuarenta ó cincuenta años los cálculos que tenemos por ahora es que seguiría haciendo falta al final un almacén geológico profundo, porque la separación y transmutación pueden eliminar los residuos radiactivos hasta un 95 por ciento, pero hasta ahora la ciencia no ha conseguido eliminar el cien por cien de los residuos radiactivos con la separación y la transmutación.

Señor Ros, si no contesto a alguna de las preguntas me lo recuerda.

El señor **PRESIDENTE**: Si hay alguna a la que no puede contestar porque le falta documentación puede remitirla por escrito.

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Colino Martínez): Puede que me falte tiempo pero no conocimiento.

El señor **PRESIDENTE**: No lo dudo, pero puede que no tenga la documentación aquí y puede enviarla después a la Comisión.

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Colino Martínez): La tengo aquí pero no me hace falta. Son demasiados años ya y estoy hablando para expertos. Sé que me salto cosas porque los señores diputados llevan más años que yo con Enresa, yo llevo sólo tres años y algunos diputados llevan tres o cuatro legislaturas. A los taquígrafos les pido disculpas porque a lo mejor me salto palabras pero los diputados las entienden.

La vida útil de las centrales nucleares son treinta o cuarenta años. En los distintos planes generales de residuos radiactivos figuran cuarenta años. En el cuarto Plan general de residuos radiactivos también figuran cuarenta años. Luego no es un cambio tan grande, figura alternativa de treinta años y figura alternativa de cuarenta años para las centrales nucleares. Figuran las dos, luego tampoco hemos hecho un cambio muy grande. Es verdad que al oficializar los cuarenta años se ha retrasado todo diez años y tendríamos que proceder al cierre de las centrales nucleares diez años más tarde, con lo cual hay más tiempo para realizar el AGP, la separación y la transmutación o cualquiera que sea la solución. No es una decisión del quinto plan general de residuos radiactivos; en el cuarto figuraban también cuarenta años de vida de las centrales nucleares.

El calendario ha cambiado, por supuesto. No tengo idea de lo que han podido hacer los eléctricos con el Plan general de residuos radiactivos. Si han querido cambiar más años a la vida lo habrán hecho, pero no soy quien para opinar sobre lo que han hecho los eléctricos con el Ministerio de Industria respecto a si las centrales nucleares duran treinta o cuarenta años. En todos los países del mundo en que tienen menos influencia —los eléctricos, los eléctricos españoles supongo que no tienen tanta influencia en Estados Unidos, en Japón ó Alemania— a pesar de las cosas que están sucediendo las centrales van a 40 años. El calendario ha cambiado y en la información que figura en el Plan general de residuos radiactivos, en los dos, tanto en que tiene el señor Ros en la mano, que es el de 1994, como en el libro blanco, se pueden comparar los dos calendarios. Tengo aquí una curva en la que se ve cómo ha ido laminándose el presupuesto de la empresa porque hay más años. Sí

que hemos tenido en cuenta el calendario, pero no cada vez que se presenta un plan general de residuos radiactivos; lo tenemos en cuenta casi en tiempo real. En cuanto sucede algo que nos afecta cambiamos nuestros presupuestos, una vez al año lo mandamos al Ministerio y cuando éste lo considera oficializa un plan nuestro. Nosotros llevamos ahora cinco planes generales de residuos radiactivos que se han mandado al Ministerio y no han sido aprobados; y ha sido aprobado cuando el Ministerio ha considerado suficientemente el cambio para hacerlo y también una vez que se ha decidido en el Senado, con la famosa ponencia que todos usted conocen para la gestión de residuos radiactivos, no hacerla después de llevar cinco años esperando. Una vez que se decidió no hacerla hemos podido sacar el quinto Plan de residuos radiactivos. El Ministerio no podía sacar un plan general de residuos radiactivos cuando había una ponencia que estaba tratando el tema. Ya he dicho varias veces —no le gusta la palabra al señor Ros— que creo que ha sido una deferencia del Ministerio a la ponencia del Senado.

Respecto a más tiempo más dinero, le diré que las dos cosas. Si funcionan más tiempo las centrales nucleares durante más tiempo vamos a estar recibiendo dinero a través de la cuota, pero también se generan más residuos radiactivos, con lo cual se equilibra. Es verdad que el presupuesto de Enresa ha ido bajando en pesetas constantes de un año determinado, el que se quiera, por supuesto que va subiendo en pesetas corrientes de cada año, pero en pesetas constantes el presupuesto cada vez es menor, aunque las cifras parezcan cada vez mayores; el 1,6 billones de pesetas es menor que el 1,4 que había antes porque son más años y si lo deflactamos a pesetas corrientes cualquier año es menor.

Por lo que se refiere a asignaciones a ayuntamientos, como saben SS.SS. hay un decreto en el que se fijan las asignaciones que la empresa Enresa debe dar a todos los municipios en los que exista una instalación con material nuclear. Este decreto se modificó hace dos años. Damos unas subvenciones que varían entre 3.000, 3.200 y 3.300 millones de pesetas. Se reparte entre los siete emplazamientos nucleares, también El Cabril y Vandellós, que es una central que aunque está en desmantelamiento ha tenido material nuclear. Se reparten alrededor de unos 300 millones de pesetas en cada zona. ¿Cómo se reparten? Esta orden ministerial lo fija con unas fórmulas polinómicas que tienen en cuenta la distancia a la central, de 10 a 20 kilómetros, de 8 a 16, según la instalación y la superficie. Existen unos listados públicos y oficiales con lo que se da a cada municipio. Tengo aquí una copia y todos los pueblos que ha mencionado el señor Ros de la provincia de Guadalajara figuran uno a uno. Hay ciertos topes. Los pueblos que más reciben son Trillo y Cifuentes, que reciben alrededor de 78 millones de pesetas año. Hay algunos pequeñitos, como Enche, que reciben alrededor de 1.560.000 pesetas por habitante y año. Son pocos habitantes que están cerca de la central y como es inversamente proporcional a la distancia de la población toca eso. Está todo controlado. Nosotros no hacemos nada; lo único que hacemos es aplicar las fórmulas que vienen en la orden ministerial y las cantidades que se nos han fijado. Sabemos que esto genera mucha discusión, pero nosotros estamos fuera del tema porque paga-

mos lo que nos mandan. Está todo controlado, repito. En el presupuesto total de la empresa hay destinados casi 150.000 millones de pesetas para asignaciones a los ayuntamientos para contribuir al bienestar y desarrollo de las zonas en las que hay instalaciones nucleares, pero no están fijados por nosotros.

Almacén de Trillo. ¿Quién paga? Después de muchísimos años de negociación —y me voy a saltar todas las etapas porque SS.SS. lo saben perfectamente—, el 31 de julio, en el último Consejo de Ministros antes de verano, se decidió que la central nuclear de Trillo era de interés nacional porque produce alrededor del 5,6 por ciento de la energía eléctrica del país y se aprobó el almacén. Pero este procedimiento que ha tenido que seguir el Gobierno para llegar a un Consejo de Ministros ha sido el que pidieron los alcaldes de la zona. Éstos decidieron que era mucha carga para los alcaldes de municipios de 3.000 habitantes tener que decidir sobre inversiones de centenares de miles de millones de pesetas. El alcalde de Trillo recibió la carta del ministro pidiéndole que opinara sobre el tema. Él contestó diciendo que debería ser un organismo superior el que decidiera y es por lo que el Gobierno procedió a decidirlo a través del Consejo de Ministros, con lo cual, la decisión sobre el almacén de Trillo ha seguido todos los trámites, no solamente los legales sino los requeridos por los interesados. ¿Quién paga? El almacén de Trillo es para almacenar sólo, sólo, sólo, el combustible de Trillo. Ya saben por qué digo tres veces sólo. Podemos justificarlo con los planos. Ha habido una carta del secretario de Estado dirigida a todas las fuerzas vivas alrededor de la zona en la que se dice que es sólo para el combustible gastado en la central nuclear de Trillo. Si hacemos un almacén para 80 de contenedores que se hacen en España, con diseño Enresa, cada contenedor puede albergar 21 elementos combustibles, en cada recarga salen 45, dos contenedores y un poco, en 30 ó 35 años salen alrededor de 80 contenedores. O sea, que aunque quisiéramos no cabe nada más que lo de Trillo, contando con la capacidad de la piscina que tiene tres recargas. Por tanto, es imposible para Enresa meter en ese almacén de Trillo más combustible de fuera; no hay sitio. Además, el secretario de Estado de Industria y Energía mandó una carta personal a todos los interesados. ¿Quién paga este almacén? Este almacén pertenece a la gestión de los residuos radiactivos, en este caso de alta actividad, y es responsabilidad de Enresa, la empresa nacional creada para esa gestión. No podemos llevarlo a otro sitio, como pasa en otros países; enresa no lo puede llevar a otro sitio. En el único sitio que nos cabe es en las piscinas de las centrales nucleares, que es lo que hemos hecho ampliando las piscinas de todas las centrales en España, ahí podemos guardar el combustible gastado hasta los años 2013, 2014 ó 2015, pero en Trillo, por ser la única central en España que hay de diseño alemán, es imposible físicamente aumentar la capacidad de las piscinas de combustible gastado, con lo cual hemos tenido que hacer algo, pero lo que hemos hecho en Trillo es lo mismo que se ha hecho en las otras nuevas centrales nucleares españolas. No hacemos nada nuevo. Las otras tienen una piscina dentro y nosotros, como no cabe dentro, la hacemos fuera. No es tanto más lo que hacemos; la diferencia es pequinísima, está 20 metros fuera, no más. No estamos haciendo nada nuevo. En todas las demás centrales se ha

hecho la mismo. Se guarda el combustible dentro y aquí, como no se podía, pedimos hacer un edificio fuera. Esto pertenece a la gestión, luego es responsabilidad de Enresa y el edificio lo paga Enresa. Lo que pasa es que, por estar metidos en el campo nuclear, dentro de un emplazamiento nuclear sólo puede haber un operador responsable en España y en cualquier país del mundo. Según el Consejo de Seguridad Nuclear nadie puede tener responsabilidad dentro de la central nuclear de Trillo más que la propiedad de Trillo, pero por otro lado era de nuestra responsabilidad. El almacén se hace dentro de Trillo, pasa a ser responsabilidad de los propietarios de Trillo, que son los únicos que pueden ser propietarios de algo en ese emplazamiento, pero pagamos nosotros. Nosotros controlamos los gastos, por supuesto, que no son muchos. Como saben SS.SS., en otros países que han visitado este combustible gastado se puede guardar perfectamente en el campo. Hay unos contenedores especiales donde se mete el combustible y se puede llegar a tocar. Creo que algunos de ustedes han llegado a tocar estos contenedores con combustible. O sea, mucho peligro pero resulta que se puede llegar a tocar. Por motivos estéticos en Trillo se decidió hacer el almacén, que luego ha sido la causa de todos los problemas por no tener la licencia municipal. Se va a empezar la construcción del almacén de Trillo, que ya está autorizado, y lo paga Enresa porque es responsabilidad suya.

Situación del fondo. Como SS.SS. saben, Enresa se financia con una cuota sobre la tarifa eléctrica, que está alrededor de los dos billones de pesetas. Tenemos unos cálculos complejos, que creo que conocen SS.SS., que hacemos continuamente y hallamos qué porcentaje tienen que pagar por kilowatio-hora. En estos momentos estamos en el 0,8 por ciento, pero cuando se creó la empresa, en 1984, era el 1,4. Como hacemos planes anuales y los vamos actualizando hemos ido bajando y en estos momentos estamos en el 0,8, que es el punto más bajo. Si sobrara dinero, como ha preguntado el señor Ros, bajaríamos, pero si faltara dinero tendríamos que subir. Esperemos que nunca falte porque hacemos revisiones continuamente. ¿Qué se recibe? Si la facturación es alrededor de dos billones bajan las tarifas eléctricas, un 8,5, luego un 1 cada año. Está previsto que los años que vienen bajen un 1 por ciento pero el consumo está creciendo un 6 por ciento. Se puede decir que al final recibimos más. Nos bajan un poquito por un lado pero sube mucho más por otro, porque el consumo está alrededor del 6 por ciento. Con el dinero que recibimos, 2 billones por 0,8, suponen 16.000 ó 17.000 millones de pesetas. ¿Por qué no 16.000? Porque se recibe el dinero de todos los pagos que van haciendo a las empresas eléctricas, con lo cual a veces estamos recibiendo dinero desde el año 1987 ó 1988. No por nosotros, que no lo controlamos, pero cuando abonan las empresas (antes era a Ofico y ahora es a la Comisión de sectores, que cambiará dentro de poco tiempo también) lo que se ha facturado no es justo los 2 billones de ese año, vienen cosas muy atrasadas que a veces llevan la cuota del 1,2 por ciento.

El Comité de seguimiento y control. El dinero que recibimos de la cuota todos los años se invierte. Para invertir este dinero se aprobó la creación, alrededor del 4 de marzo de 1996, un Comité de control y seguimiento del fondo, con el gobierno socialista; después de las elecciones de

1996 es cuando se creó. Este Comité está constituido por el secretario de Estado de Industria y Energía, el interventor general del Estado, el director general del Tesoro y el director general de la Energía, el secretario o el subdirector general de Energía Nuclear. Participamos también el director financiero y el presidente de Enresa, sin voto. Nos reunimos, como indica el decreto, al menos una vez al semestre y nos fijan las directrices. También tenemos que interpretar, y a veces nos cuesta muchísimo, lo que indica el decreto de 1996. Uno de los motivos es que ha cambiado mucho el sistema financiero. Yo no soy experto. Existen tantas actividades financieras que no existían hace seis meses y tantos nuevos modelos que a veces es imposible ajustar lo que se dijo hace tres o cuatro años a la nueva situación financiera, porque hay nuevos sistemas de préstamos. Pero sí que nos controla. El acta de estos comités se pasa a los ministros de Industria y de Hacienda y está a disposición de los señores diputados. Las actas existen y ahí tienen toda la información. Nos hacen muchas observaciones. Estamos intentando siempre cumplir lo que indica el decreto, que a veces es difícil, porque ha cambiado la manera de actuar en el sector financiero. Lo que sí es verdad es que hemos estado invirtiendo siempre el cien por cien en renta fija. En estos momentos si es renta fija es un desastre porque nos pueden dar el 3 ó el 4 por ciento de rendimiento, cuando en las épocas anteriores se estaba consiguiendo el 15 y el 16 por ciento. Siguiendo el ejemplo de todos los fondos de otros países, no sólo fondos de residuos radiactivos sino de otros grandes fondos, estamos analizando, controlados por nuestro Comité de control, la conveniencia de ir a renta variable. Digo renta variable pero es en nuestro argot. Esto lo he traído escrito y lo voy a leer para que no haya duda. He dicho que invertíamos al cien por cien en renta fija. A rendimiento de renta fija, con los tipos de interés que hay, a diez años supone 3,60 ó 3,70. El Plan general de residuos se basa en que saquemos 2,5 por ciento por encima del IPC. Si un IPC es el 2,5 tenemos que hacer inversiones siempre al 5 por ciento, con lo cual si nos quedamos en renta fija a veces podría ser no difícil sino imposible. Por eso tenemos que pensar en nuevos modelos. Hemos visto que todos los fondos del mundo están empezando a pasar a renta variable, incluso los fondos de residuos radiactivos en otros países. Les explico lo que nosotros entendemos por renta variable, que no es ir a bolsa ir comprar. Se puede decir que es renta fija indexada a renta variable, que en el argot nuestro decimos renta variable. El gestor juega con variables pero nosotros tenemos siempre asegurado el capital. Es decir, si metemos 10.000, 20.000 ó los millones que sean en cualquier emisión, no digo renta fija, que ésa por supuesto, en lo que nosotros llamamos renta fija indexada renta variable, pase lo que pase no podemos perder nunca el capital que hemos metido, lo que pasa es que también nos ponen alguna condición en los bancos, y es que si ellos sacan un rendimiento del 15 por ciento nos van a dar sólo el 8. Por otro lado, si sacan un rendimiento del menos cinco a nosotros no nos pueden dar un cinco, nos tienen que dar el cero. Nosotros a eso lo llamamos renta variable pero en realidad es renta fija indexada a renta variable, con lo cual no existe nunca peligro de perder el capital.

La coincidencia de cifras también la hemos detectado nosotros. ¿Por qué no coinciden exactamente las cifras? Primero, por la propia entidad de la empresa. Cuando hablamos de los pueblos (asignaciones a los municipios) nos piden un presupuesto y damos el del año 2000. Si se mira la orden, hay un término fijo que estaba en 284 millones por zona, más alrededor de tres millones y pico por tonelada de combustible gastado que entre en la piscina. Sabemos más o menos, pero no exactamente, cuánto material va a entrar el año siguiente. Sí sabemos el del pasado año. Por ahí puede haber diferencias. Pero la gran diferencia que se produce en los datos que tienen SS.SS. y en los que tenemos nosotros es que nosotros, además de ser empresa nacional, estamos controlados por SEPI. Aunque SEPI sólo tiene un 20 por ciento de la empresa nos controla, como a todas las empresas que han pasado por aquí esta mañana y las que van a seguir pasando esta tarde. Todos los documentos se basan en lo que hacemos todas las empresas que es el POA, el plan operativo anual, que luego incluye cuatro años de plan a medio plazo. Nos están preguntando sobre el año 2000, y la única documentación que existe sobre el año 2000 para nosotros es la que hicimos en el POA del año 1998, que incluíamos el 1999 con bastante precisión y el 2000. Pero la documentación que tienen ustedes —supongo que estará hecha en la Oficina Presupuestaria— está basada en unos documentos que nosotros hacemos oficialmente a SEPI, pero los hicimos en el año 1998. Nosotros no tenemos el presupuesto de 1999 terminado, tenemos el presupuesto pero no hemos terminado el de 1999 y mucho menos tenemos el del 2000, y ustedes nos están preguntando por éste. Lo que pasa es que desde que presentamos en el año 1998 este POA (supongo que le pasa a todas las empresas, no solamente a las nacionales de SEPI sino a cualquier otra empresa) el presupuesto del año 2000 no lo tenemos tan exacto. Es más, nos están ustedes preguntando por el presupuesto del año 2000 y sin embargo vamos a hacer la presentación del presupuesto el 2 de noviembre a SEPI. O sea que nos están preguntando, se puede decir, un poco por adelantado. No importa, no vamos a cambiar los grandes números, pero las discrepancias pueden venir por ahí, porque a veces dos años de desfase. El presupuesto del 2000 no lo tenemos nosotros presentado todavía y ustedes nos lo están pidiendo aquí. No van a cambiar grandes números, pero si me habla de diferencias de 10 millones tengo que decir que incluso en nuestra contabilidad ahora también estaría esto mal.

Los planes de I+D también los hemos ido adaptando. Vuelvo a repetir que nosotros hacemos el programa general de residuos todos los años, lo que pasa es que desde este año de 1999, después del último que fue el 94, han pasado cinco años sin que tuviéramos una nueva revisión y la empresa ha ido cambiando y los presupuestos han ido cambiando. Ha habido un gran cambio en el quinto plan, como ha indicado también S.S., y es que el AGP se retrasa diez años, lo que quiere decir que también las inversiones previstas para el AGP se han ido retrasando. Pero, por otro lado, a lo mejor también tenemos que hacer más almacenes como el de Trillo. Ya se ha indicado que a lo mejor tenemos que hacer un almacén para cada central —el que llaman almacén temporal individualizado— o uno centralizado para toda España, o dos o tres, ya se verá, pero en los

almacenes temporales individualizados hay que guardar no sólo el combustible de las centrales nucleares. O sea que si cada central nuclear española, las diez con Vandellós, tuviera su almacén temporal individualizado seguiríamos teniendo problemas, porque hay material radiactivo de alta que no proviene de las centrales nucleares, puede provenir de otros sitios, de reprocesos, de desmantelamiento, incluso de hospitales. ¿Dónde llevaríamos ese material? Si se obliga a que cada central tenga un almacén temporal individualizado y que en cualquiera de ellos no puede entrar nada que no sea de esa central, las cosas que nos sobran en una central, ¿dónde las llevaríamos?

Nos hemos ido adaptando en el Plan de I+D. Somos una empresa que en estos momentos podemos contar que el 24 por ciento de los gastos hasta ahora han sido para I+D. Estamos intentando subir en España del 0,8 al 1,2. Nosotros hasta este año llevamos un 24 por ciento. No hay duda de que a lo largo de la vida de la empresa va a bajar y será alrededor del 10 por ciento. Somos una de las empresas que dedicamos más inversión —porque para nosotros no es un gasto, es una inversión— a I+D. Al ir retrasándose al almacén geológico profundo, que se puede decir que es una de las mayores fuentes de nuestras inversiones de I+D, hemos empezado a estudiar otras alternativas y en estos momentos en el plan de I+D que tenemos aquí —que no necesita la aprobación del Consejo de Ministros, es un plan interno de la empresa— se puede ver, primero, que baja la inversión de I+D. Aquí tengo unos gráficos. ¿Los puedo repartir? (**Asentimiento.**) Luego lo reparto sin cobrar. Se puede ver en ellos que los gastos de I+D han ido bajando, bajan sobre todo en el campo del almacén geológico profundo, vamos a decir en ciencias de la tierra, y se verá también que hay una curva ascendente que es lo de separación y transmutación. O sea que sí que nos hemos adaptado, no solamente en los presupuestos sino también en los planes de I+D, a las nuevas directrices del Plan general de residuos radiactivos.

En Vandellós I sigue el desmantelamiento. El primer año estuvimos haciendo actividades prenucleares, porque para desmantelar la central nuclear tendríamos que cortar todos los sistemas eléctricos, de agua, de aire acondicionado, con lo cual no podíamos desmantelarlo directamente porque mientras que estamos en desmantelamiento sigue siendo una central nuclear. Por eso nos han preguntado algunas veces por el incremento de la plantilla y es que las once personas con licencia nuclear concedida por el Consejo de Seguridad Nuclear que estaban trabajando con la empresa propietaria han pasado durante cuatro o cinco años a la plantilla de Enresa porque lo obliga el Consejo de Seguridad Nuclear. Si somos los operadores responsables de Vandellós I todas las licencias nucleares las tenemos que tener nosotros en la plantilla. Entonces estos once empleados de la antigua propiedad, Hifrensa, que estaban operando la central nuclear están ahora con nosotros. Durante este año lo que hemos hecho ha sido montar todos los sistemas auxiliares que nos permitieran desmantelar la central, porque no podíamos cortar los cables porque nos quedaríamos sin luz, no podíamos cortar el aire acondicionado porque había que refrigerar los equipos y el agua nos hace falta. Lo que hemos estado haciendo durante el primer año es montar todos los servicios auxiliares, limpiando lo que se podía

limpiar, por supuesto, pero ya desde principios de año ha empezado el desmantelamiento que podríamos llamar nuclear. Tenemos nuestros sistemas y sabemos que podemos cortar la energía en un sitio porque podemos suministrar energía por otro. Estamos en desmantelamiento nuclear, se están desmantelando partes activas. Y estamos en programa.

Creo que con esto he contestado a casi todas las preguntas, no sé si quedará alguna.

El señor **PRESIDENTE:** Señor Ros, ¿una segunda intervención para aclaraciones?

El señor **ROS MAORAD:** Señor presidente, solamente un par de minutos. Señor Colino, una cosa es que venga usted y lo diga con cara de buen chico y otra cosa es que nos cuente unas cosas que no son así. En el cuarto plan hay un abanico abierto —no le quiero leer todo lo que pone en la página 5— que contemplaba una expectativa de vida útil para las centrales entre 30 y 40 años. Eso es lo que pone aquí. Además, este mismo plan dice que se contempla la opción más conservadora, la de 30 años, en base al 0,8 por ciento. Eso dice el cuarto plan. Ustedes estos dos párrafos los han sustituido por una redacción que ocupa seis palabras. Dice: Vida útil, se establece el valor de cuarenta años. Punto y final. No diga que ponía lo mismo en el cuarto plan que en el quinto, no es exactamente lo mismo.

Por cierto, cuando han cambiado el bastidor de alguna central, ¿cuánto le ha costado a Enresa? ¿Los cambios de bastidores en las piscinas quién los ha pagado? ¿Lo ha pagado usted o lo han pagado las empresas propietarias?

Si es tan amable, señor Colino —es una petición, señor presidente—, a ver si nos puede enviar las actas del Comité de control a través del señor presidente.

Tres cuestiones para terminar. ¿Quién es el que gestiona ese montón de duros, señor Colino? Porque eso debe ser muy interesante. ¿Lo han elegido al azar? ¿Estaba en las guías telefónicas, en las páginas amarillas? Porque gestionar todo eso tiene que ser tremendo. Además es interesante, por saber quién es, sólo por pura curiosidad.

Sé que nos va a mandar usted la información sin cobrar, pero ya que ha insistido en lo del dinero, ¿cobran o no cobran dietas los señores del Comité de control? Ha dicho usted lo del dinero. Usted sabrá si cobran o no dietas, no lo he dicho yo, ha sido usted el que lo ha introducido en el debate. Sólo es por curiosidad.

Para finalizar, señor Colino, han comparecido —y termino, señor presidente— otras veces en la ponencia distintos expertos en asuntos hospitalarios, gente que está gestionando determinados servicios, que manipulan material radiactivo y desde luego nunca les he oído a ninguno hablar de que ellos utilicen material de alta, que tengan residuos de alta actividad en los hospitales; a ninguno. Usted en su afán de llenar el almacén de Trillo, como no tenía suficiente con eso, nos ha metido los hospitales y muchísimas más cosas. No diga que en los hospitales hay elementos radiactivos de alta, residuos radiactivos de alta, porque eso es un notición, mañana es usted primera página en todos los medios de comunicación.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Había pedido la palabra, señor Peón?

El señor **PEÓN TORRE**: No. Gracias, señor presidente. Consideramos que ha sido suficientemente explicativo ya el presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Colino, tiene la palabra para contestar a las últimas observaciones que ha hecho el señor Ros.

El señor **PRESIDENTE DE ENRESA** (Colino Martínez): El período de los cuarenta años he dicho que era una de las alternativas que figuraba en el cuarto Plan, y es la que se ha escogido.

Bastidores. Es lo mismo que en Trillo; si en Trillo hubiéramos podido meter bastidores de alta densidad en las piscinas, no hubiéramos hecho el almacén de Trillo. Los bastidores se deben a la gestión, que es responsabilidad exclusiva de Enresa, de los combustibles gastados de las centrales. Los bastidores los ha pagado Enresa y más o menos puede salir a unos 1.000 millones de pesetas por central, depende que sea Almaraz, que son 970 millones, o que sea Zorita; la media ha sido unos 11.000 millones en total y si son nueve grupos sale a unos 1.000 ó 1.100 millones, pero son unos distintos de otros, según el diseño, los hay de agua a presión o de agua en ebullición, pero la media es de unos 1.000 millones por central.

Actas del comité de control. Las actas existen, pero no me las tienen que pedir a mí. He dicho que no quiero opinar sobre el tema porque no soy del comité de control. El director financiero y el presidente de Enresa asistimos con voz pero sin voto. Creo que no cobran dietas, pero no lo sé, yo puedo decir que no cobro.

¿Quién gestiona el fondo? El fondo lo gestiona Enresa. Tenemos una dirección financiera que tiene terminales conectados con todos los centros financieros y lo gestionamos nosotros; es responsabilidad exclusiva de Enresa gestionar el fondo. Lo que sí es verdad es que contamos con la ayuda del comité de control y sí que nos basamos en todos los bancos del mundo, no sólo en los bancos españoles. Le puedo decir que no solamente los bancos sino los agentes se acercan a nosotros a presentarnos operaciones, éstas se estudian y a veces nosotros proponemos. Nos gustan mucho las operaciones que sean IPC más 2,75 o IPC más 3, porque si viene alguien —y en estos momentos es uno de los nuevos sistemas que está circulando en el mundo financiero— nos pondrá emisiones que nos aseguren el IPC más 3 puntos. Esto para nosotros es maravilloso, porque cumplimos el requisito del Plan general de residuos, que es IPC más 2,5. Cuanto más dinero saquemos en el rendimiento del fondo, menos dinero tenemos que pedir a través de la cuota; o sea que no es que si ganamos mucho en el fondo sobra dinero, no, es que si ganamos mucho en el fondo tendremos que pedir menos en la cuota. A lo largo de toda la historia de la empresa, al final más o menos un 60 por ciento del presupuesto será de la cuota y un 40 por ciento habrá sido rendimientos del fondo, sobre 1,6 billones, se puede decir que eso será un 60-40; depende, estoy hablando hasta el año 2070, puede cambiar, pero por ahora son las previsiones que se tienen. Por tanto, el fondo es muy importante.

Los bancos no nos gestionan el fondo, nos proponen operaciones o nosotros se las proponemos a ellos.

Materiales de alta. A El Cabril va material de baja y de media. El Consejo de Seguridad Nuclear fija los componentes, pero tenemos unas condiciones por cada uno de los isótopos; aunque cuando se va allí se ve mucho hormigón, nosotros sabemos la carga radiactiva de cada pieza. Lo que se mete en los bidones que todos ustedes han visto no se mete a boleto, sabemos la carga y según la carga se pone fuera o dentro de los contenedores y fuera o dentro de las celdas, para tener una carga homogénea en cada celda, en cada contenedor y en cada bidón. Pero tenemos unas limitaciones por cada uno de los isótopos, más de 30 isótopos que cada uno tiene, limitaciones generales sobre contenido en alfas, en radiactividad alfa, que es la que dura más pero la menos penetrante, por otro lado. Hay equipos en hospitales que no pueden ir a El Cabril porque tienen algo que está fuera de lo permitido para entrar en El Cabril. Cuando decimos eso de alta, muchas veces también por deformación, que es lo que no va a El Cabril, no es por el combustible, es que hay muchos aparatos que se usan en hospitales que no son combustible —no voy a compararlo con el combustible de alta—, pero que por el isótopo que tienen no está permitido que entren en El Cabril. Hay que guardarlo en otro sitio. Está el caso que han dicho: el americio de los pararrayos; el americio 241 no fue a El Cabril, pero hay otros aparatos de terapia, como la bomba de cobalto, que tampoco van a El Cabril. Necesitaríamos un ATC no para el combustible, sino para otros equipos que hay por ahí.

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

Señor Ros, le ruego que dé al letrado la solicitud de las actas que pedirá por escrito la Comisión.

Señor Colino, muchas gracias por su presencia. Con ello damos por terminada la comparecencia del presidente de Enresa.

— **DEL PRESIDENTE DE BABCOCK WILCOX (GOROSTIZA FERNÁNDEZ DE VILLARÁN), A SOLICITUD DEL GRUPO PARLAMENTARIO FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA (Número de expediente 212/002252) Y DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR. (Número de expediente 212/002313.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, la siguiente comparecencia es del presidente de Babcock Wilcox, don Eduardo Gorostiza. El señor Gorostiza es una de las personas que desde esta mañana está presente en la Comisión, o sea que sabe de nuestras inquietudes con el tiempo. Lógicamente el tiempo es el que necesitamos, aunque pidamos brevedad, pero dentro de lo necesario para que todo el mundo pueda pedir información y que el compareciente dé la que él crea conveniente.

Esta comparecencia del señor Gorostiza ha sido solicitada por los grupos parlamentarios de Izquierda Unida y Popular.

Por el Grupo de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor Navas.

El señor **NAVAS AMORES**: Señor presidente de Babcock Wilcox, como usted ha podido comprobar a lo largo de la mañana, el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida ha hecho una serie de reflexiones al presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales sobre la situación y perspectivas de futuro de la empresa que usted preside, Babcock Wilcox.

Todos hemos coincidido en el análisis de la preocupación, basada en la situación actual de la empresa por cuanto se trata de un proceso de privatización demasiado largo y que está teniendo efectos sobre el funcionamiento regular de la empresa. Curiosamente, en un momento en el que debería encontrarse la empresa más sólida y ponerse atractiva de cara al posible comprador, nos encontramos con que es uno de los momentos más dramáticos y delicados por los que ha atravesado. Es fundamental que a muy corto plazo consigamos invertir el proceso de contrataciones que tiene la empresa porque si no los compradores lo que van a analizar es que adquirirán una empresa con muy escasa capacidad de contratación industrial y podría darse el caso de que estuvieran diseñando una empresa demasiado reducida para lo que es la dimensión actual. Y no nos preocupa sólo en términos absolutos, en cuanto a instalaciones y personal, sino que ese futuro no se sostenga sobre un proyecto industrial lo suficientemente sólido para que Babcock no sea un instrumento marginal en el futuro holding del comprador, sea el que sea, sino que, debido a su propia trayectoria, experiencia y cualificación Babcock sea un elemento tecnológico, industrial, constructor y a la vez gestor de proyectos de ingeniería, para lo cual ha demostrado que tiene suficiente capacitación. Cualquier proceso privatizador o de captación de socio tecnológico tiene que venir acompañado de un plan industrial y quisiera que usted como presidente situase unas coordenadas de cuáles deberían ser los contenidos de ese futuro plan industrial. Evidentemente, lo va a negociar el propietario accionarial de Babcock y el futuro comprador, pero usted tiene un conocimiento privilegiado de lo que es Babcock, de su potencial, y sería bueno que nos aportase las líneas maestras que podría contener ese plan.

Esta mañana el presidente de la SEPI no nos ha podido dar razones de por qué en un momento de expansión de la contratación de las centrales de ciclo combinado, en las que distintas compañías están desarrollando proyectos o pretenden desarrollarlos a corto plazo (Repsol, Gas Natural, Endesa, Iberdrola) Babcock esté al margen cuando es el escenario ideal para que la empresa estuviese en disposición de ofrecer proyectos competitivos para hacerse merecedora de estos contratos. Además, en el proceso en el que está inmersa Babcock debería tener una buena cartera y un buen mercado estable para tener capacidad de negociación con los futuros compradores de la empresa. No comprendemos como se ha podido dar esta situación.

También sería bueno conocer cuál es el mercado sobre el que Babcock va a hacerse fuerte en este ínterin en el cual el accionista está llamando permanentemente a la calma, al sosiego, a la discreción, que es el mejor aliado de este proceso. Nosotros no podemos estar permanentemente en actos de fe, necesitamos resultados, no estamos analizando un proceso que se haya iniciado hace un mes. Es el momento de que se empiece a decir algo más que discreción,

calma, que el tiempo va a jugar a favor para conseguir un acuerdo mejor, cuando a la vez se está diciendo por parte de la SEPI que cada mes que pasa la situación es peor. Eso es una contradicción.

Si mezclamos esto con la complejidad de las administraciones que intervienen, que si el Gobierno vasco, por la incidencia sobre el propio País Vasco en el que se va a desarrollar una parte de estos proyectos energéticos, podría actuar y participar para conseguir de alguna forma fortalecer la cartera de Babcock, al final lo que tenemos que pedirle es que Babcock tiene que hacerse más fuerte. En la medida de la responsabilidad que usted tiene, eso pasa por un compromiso claro de aumentar la carga de trabajo de la compañía y sobre todo porque no tenemos ningún calendario ni compromiso concreto sobre el que podamos basarnos para poder pensar que eso nos invite a la calma, al sosiego, a una discreción porque en ese plazo de tiempo, en esa planificación, podemos conseguir metas y objetivos. Hoy no hay planificadas ni metas ni objetivos ni a corto ni a medio plazo. Incluso el proceso de privatización tampoco está limitado, sobre todo si pensamos en el tiempo que se lleva en esta situación.

También quisiera que hiciese mención de cuál es la situación actual de las filiales de Babcock porque, al fin y al cabo, son un elemento sustancial de la empresa. Incluso cuál puede ser el futuro del centro de Madrid, no sólo en este momento, cuando es una empresa pública cien por cien, sino qué podría ocurrir con dicho centro en un hipotético proceso privatizador cuando nos adquiera cualquiera de las empresas que ahora están pujando, tanto McDermott como Steinmüller. Podría hacer un análisis de las características de las distintas compañías que pretenden captar la propiedad de Babcock.

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

El señor **PEÓN TORRE**: Señor presidente, no vamos a extendernos demasiado sobre lo que se ha dicho por algún otro grupo para ganar el tiempo de retraso que nuevamente vamos acumulando. Por supuesto, damos la bienvenida al presidente de Babcock, y la enhorabuena por el nombramiento, relativamente reciente, aunque es verdad que ya venía desarrollando las labores de dirección del grupo con el presidente anterior, el señor Clotet. Y sea bienvenido también en mi calidad de compatriota del terruño, porque yo también soy vasco de Bilbao, como el actual presidente de Babcock. Me honro en darle la bienvenida para hablar de la empresa Babcock Wilcox.

Es verdad que hay preocupación, porque aunque la apuesta decidida por parte de SEPI, desde el primer momento de la legislatura, ha sido tratar de conseguir que Babcock Wilcox siguiera siendo una gran empresa del sector de bienes de equipo, también es verdad que no ha acompañado demasiado la suerte, porque en esto a veces también hace falta suerte. Cuando en su momento se optó por el grupo noruego Kvaerner para fijarlo como socio industrial, como grupo en el que incardinar la labor de Babcock Wilcox en un conjunto de actividades de nivel internacional (con un grupo de la importancia de Kvaerner) y cuando ya parecía que ese proceso estaba ultimado, incluso con el

beneplácito, el apoyo y el impulso del propio Gobierno vasco, se pudo saber que la situación de Kvaerner no era todo lo saneada que se suponía. Y como decía el presidente de SEPI esta misma mañana, afortunadamente se pudo saber antes de dar luz verde definitiva a ese proceso. Por eso, cuando esta mañana el presidente de SEPI hacía, una vez más, mención a la necesidad de discreción y de prudencia, en un proceso de privatización, nosotros tenemos que estar de acuerdo con él. No consideramos que sea malo. La discreción, la prudencia, en este proceso es necesaria y se ha demostrado, además, que lo es por lo ocurrido en el proceso de Kvaerner, pero al mismo tiempo también le decíamos que no se puede demorar demasiado la situación porque eso sí acaba lastrando la capacidad de gestión del grupo. Ahora yo no puedo estar de acuerdo —y ya se lo digo también, presidente— con lo que en concreto mi compañero señor Navas mantiene sobre que se haya dicho por parte de SEPI que el tiempo va a jugar a favor. Yo he entendido lo contrario. Ahí está el «Diario de Sesiones». El presidente de SEPI ha dicho que el tiempo no juega a favor, pero que tampoco podemos marcarnos unos plazos que jugarían en contra en la medida en que esos plazos o esas prisas no las tiene el potencial comprador. Eso es algo tremendamente sensato y todos lo podemos comprender.

Babcock Wilcox es una gran empresa en un sector importante, en un sector en expansión, en un sector en el que se están produciendo grandes contrataciones, como ya se ha dicho, en centrales de cogeneración de ciclo combinado. La verdad es que a nuestro grupo sí le interesaría, sobre todo, la opinión del presidente sobre lo que es el proceso de privatización, que puede ser interesante, pero ya sabemos que no es la responsabilidad del presidente, porque el presidente del grupo tiene que gestionar y la decisión de la privatización corresponde al accionista. Además, es una política que diferencia claramente lo que es el modelo de privatizaciones de este Gobierno del anterior, donde el gestor de la empresa al mismo tiempo se ocupaba del proceso de privatización. Este Gobierno ha optado por otro modelo. El accionista se ocupa de la privatización y el gestor se ocupa de la gestión. Al margen, como digo, de que quiera darnos su opinión, si lo considera oportuno, queremos preguntarle, desde su punto de vista de la gestión, cuáles serían los hitos principales, como ya le ha preguntado también el señor Navas, los puntos fundamentales en los que tendría que asentarse un plan industrial que permita recuperar el potencial de Babcock Wilcox y sobre todo que permita lo que también ha sido siempre un objetivo prioritario de SEPI en el enfoque de la privatización del grupo, que es matener el máximo nivel de empleo en lo que se refiere a ese plan de privatización y al mismo tiempo que se trate de obtener también el máximo nivel de inversión que sea capaz de garantizar ese empleo.

Ese sería el interés de hoy, que nos dé explicación, desde el punto de vista de la gestión, sobre cuáles serían los hitos fundamentales que a su juicio necesitaría el grupo para poder recuperar cartera de pedido.

Nada más.

El señor **PRESIDENTE:** Para hacer uso del turno de los grupos que no han solicitado la comparecencia, la señora Mendizábal tiene la palabra.

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA:** En primer lugar, quiero dar la bienvenida al señor Gorostiza. Esto es un duelo entre bilbaínos, aunque Navas y yo no somos del mismo Bilbao. En cualquier caso, nos comprometemos a que el duelo sea de igual a igual. **(Risas.)**

Mi grupo no ha pedido la comparecencia, pero ya que estamos aquí quisiéramos hacer algunas reflexiones o pedir algunos datos e informaciones.

El Gobierno ha incumplido durante el año 1999 la obligación de remitir trimestralmente al Congreso la información de las empresas dependientes de la SEPI. Por ello, le requeriríamos que nos diera la siguiente información —no hace falta que lo haga ahora, puede hacerlo por escrito—: los datos económicos financieros básicos de la empresa para los ejercicios 1999 y 2000, con el detalle de ventas nacionales, exportación, plantillas, carga de trabajo de las factorías, resultados ordinarios y extraordinarios y las aportaciones del accionista al endeudamiento.

También quisiéramos tener la memoria y las cuentas anuales e informe de gestión del ejercicio de 1998 y los estados previsionales para 1999 y 2000. Esto respecto a los datos de la empresa.

Como han dicho mis compañeros, no sé si usted tiene la responsabilidad o no, yo creo que no. El accionista es el que tiene la responsabilidad de lo que está ocurriendo en el proceso de privatización. Incluso creo que también tiene la responsabilidad de haber elegido mal o de no haber investigado cuál era la situación del comprador al que asignó la empresa antes de hacer una negociación. No se puede venir a decir aquí que no salió tan mal porque al fin y al cabo Kvaerner? quebró antes de que comprara. La obligación del que va a vender es conocer en qué situación está el que va a comprar. Por tanto, no se trata de lavarse las manos. Me estoy refiriendo al accionista, pero quisiera saber si tiene alguna opinión sobre las dificultades existentes para la venta; si usted ha presentado algún plan estratégico o de empresa a SEPI para el período que falta hasta la venta, cuya duración lógicamente no conocemos cuál puede ser.

También quisiera que nos diera información respecto a si la empresa —usted y el accionista— ha desarrollado alguna actuación respecto a las incertidumbres que aparecían en el último informe de auditoría del grupo, correspondiente al ejercicio de 1998.

Finalmente, me gustaría que nos señalara si con la ampliación de capital de 40.000 millones que ha habido hay algún plan, si sería conveniente presentarlo en Bruselas, si esta ampliación ha resuelto los desequilibrios financieros a corto plazo y qué prioridades hay para dejar de pagar deudas.

También quisiera que nos explicara las razones por las que los grandes clientes del mercado en el que actúa Babcock, como son Repsol, Gas Natural, Iberdrola, estén una situación en la que ni tan siquiera pidan ofertas. De hecho, se ha conocido la adjudicación de Endesa a Gas Natural de contratos para bienes de equipo a centrales de ciclo combinado y Babcock ha quedado fuera. ¿Habían presentado oferta? ¿Qué razones puede haber para tal fracaso?

Con esto es suficiente.

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

El señor **PRESIDENTE DE BABCOCK WILCOX** (Gorostiza Fernández de Villarán): Señor presidente, señorías, yo tampoco soy de Bilbao; soy de Portugalete. Ni siquiera Javier de Irala es de Bilbao, aunque lo pregona por ahí. **(Risas.)** Luego haremos a la salida un chiste sobre eso, pues aquí en público no se puede hacer porque resultaría procaz.

Empezaré contestando al señor Navas y voy a tratar de ser muy escueto. Ni puedo ni debo pronunciarme en razón de mi cargo y de mi dependencia jerárquica y funcional sobre la privatización. Es evidente que como trabajador, durante los últimos 26 años, de la Babcock Wilcox me preocupa esa situación, pero entiendo que está en buenas manos.

Se ha hablado aquí de una serie de circunstancias que acompañan seguramente a muchos otros procesos de privatización. He tenido ocasión de vivir en primera persona el de los tubos sin soldadura, en el cual también atravesamos circunstancias delicadas pero que luego culminó con gran éxito. Entiendo, además, que la SEPI en todo este proceso lo que está procurando es que el proyecto industrial y su garantía de futuro sean consistentes y sólidos y en eso es en lo que hay que profundizar.

Las coordenadas básicas del plan industrial. Para este tipo de sector, en un entorno de mercado muy difícil y con una capacidad instalada totalmente excedentaria hoy en día en el mundo, es difícil por un lado, pero por otro fácilmente evidenciable y pasa por una cierta reestructuración y adecuación de nuestros medios a lo que es la demanda y por una tecnología que nos asegure ese futuro en el campo de lo que es nuestra actuación natural.

A lo largo de su intervención, el señor Navas hace mención al tema de los ciclos combinados e indica que Babcock Wilcox se ha quedado al margen, pero yo creo que no es así.

Los ciclos combinados son una nueva técnica en la cual el peso fundamental, al revés que en tiempos pasados, lo llevan los fabricantes de turbinas, que en el mundo son cuatro. Babcock Wilcox ya se preocupó, en su momento, de adquirir una referencia técnica importantísima como es la central de Docksud, en Argentina, que es uno de los pioneros en esta técnica de ciclos combinados, y en estos momentos en España se están empezando a adjudicar esos ciclos combinados a los protagonistas del negocio, que son los turbineros.

Los dos primeros se han adjudicado a ABB y queda por ver a quién contrata ABB las calderas correspondientes a esos ciclos combinados. Las informaciones que aparecen en la prensa no se corresponden con la realidad y éste es un tema que está abierto y en el que Babcock Wilcox no desespera, en absoluto, sino que, al contrario, tiene esperanzas fundadas de participar. No son los ciclos combinados de Endesa, como es natural, los únicos que se están manejando en estos momentos en el país. Hay otros importantísimos, como puede ser el de Iberdrola, en Castellón, que lo tiene General Electric y el de Bahía de Vizcaya que también es muy importante, junto con la planta de regasificación. Estoy convencido de que Babcock Wilcox va a tener una participación importante de esos ciclos combinados, porque estamos en buena situación técnica, tecnológica, profesional y las ofertas que hemos cursado y las que

vamos a cursar van a ser lo suficientemente consistentes y atractivas para que así sea. Y, además de todo eso, tenemos el apoyo decidido del accionista que se está pronunciando ante los clientes de una manera natural. Quiero decir que son clientes que tienen capacidad de decisión por tratarse de empresas privadas, pero que tendrán en consideración nuestra experiencia y nuestra capacidad de gestión frente a la de otros.

No puedo por menos, señor Navas, que estar totalmente de acuerdo con las manifestaciones del señor Ferreras. Yo también echo a veces de menos la discreción, no nuestra ni de ustedes, evidentemente, pero sí de algunos medios y de algunas personas, porque éstos son temas muy delicados, todos lo sabemos, en que determinadas manifestaciones extemporáneas pueden dar lugar a que el que está enfrente adquiera determinadas ventajas y eso no es bueno.

Me hago cargo de que el proceso está siendo dilatado, pero hemos tenido una circunstancia —la de quebrar— se puede considerar por algunos un fracaso, creo que fue un acierto, en último término, el partenaire se nos puso malito y eso al final fue un acierto.

Vamos a ver si he tomado bien las notas. La situación actual en lo que es la gestión en lo que me compete de la propia empresa es menos mala de lo que se dice, si la comparamos con la situación del pasado. Tenemos una cartera viva de 32.000 millones de pesetas, que no es poco, y si la comparamos con la cartera del ejercicio anterior y deflactamos aquellos pedidos que no lo eran en sí, como puede ser la planta de Itabo, estaríamos comparando 32.000 millones de hoy con 25.000 de hace un año, a la misma altura de las circunstancias.

Si las cosas no se nos tuercen en exceso, y los indicios en este sentido son positivos —de vez en cuando la Babcock también tiene algunas buenas noticias que dar—, podremos llegar a final de año con una cartera importante. Además, no va a ser una ensoñación, estamos hablando exclusivamente de mercado nacional, por tanto de algo que creo que podemos afirmar sería y consistentemente. Yo diría que estos son los datos fundamentales.

Por otro lado, se está intentando poner un cierto orden en la compañía, se ha reforzado, sobre el último esquema del departamento comercial, con 15 profesionales, todos provenientes de la casa, técnicos de alta calificación. Estamos en una contención importante del gasto corriente que el año pasado se situó del orden de los 1.840 millones y este año será del orden de los 1.5000. Esto no es definitivo, no es algo determinante de cara a nuestros resultados, pero por lo menos es un detalle hacia nuestros accionistas, en el sentido de que nos estamos restringiendo.

Por último —estoy yendo a uña de caballo— hay una mención respecto a las filiales. Nosotros sólo tenemos una filial, en su conjunto, que es el grupo de montajes. El grupo de montajes va razonablemente bien, es un grupo que tiene beneficios, que este año está encarando unos beneficios del 100 por cien, pero que sobre todo nos aporta un valor añadido importante y una presencia complementaria a los proyectos, tanto desde el punto de vista de montaje mecánico como de montaje eléctrico.

Me preguntaba también por la oficina de Madrid. A futuro lo que yo diga tiene poca entidad pero si mi opinión personal vale en ese sentido, creo que Babcock Wilcox, tal

como se configura, siempre tiene que tener una presencia en Madrid, y así se lo he trasladado a los empleados de Madrid desde que he desembarcado en este cargo. Por tanto, si en ese sentido existe alguna incertidumbre de tipo social creía haberla despejado, pero, si no, lo hago aquí.

Finalmente, respecto al análisis que me merecen los dos compradores es evidente que yo tengo mis ideas pero que de ninguna manera las voy a decir, porque sería desleal a lo que soy y a lo que se supone que debo ser.

Señor Peón, le doy muchísimas gracias por su bienvenida, al igual que a sus colegas. Efectivamente, me reitero en que el tema de Kwarner es un poco como la salsa china agridulce, que tiene un componente de fracaso pero también otro componente muy importante de acierto, y todo lo que podamos abundar en discreción y en prudencia, en estas últimas etapas de nuestra venta y privatización, será bienvenido. A nadie nos gusta que esto se dilate, pero son procesos muy difíciles, en los cuales los que están negociando conocen hasta dónde pueden estirar la cuerda y los que estamos fuera tenemos que confiar, porque son gente con un expediente muy limpio y muy brillante en el resto de las privatizaciones, por lo que son merecedores de confianza.

Es evidente que Babcock Wilcox tiene una dilatada experiencia y un prestigio, con activos profesionales y técnicos que no se pueden perder, así como unas economías externas y una subcontratación y una generación de empleo adicional, sobre la que no voy a insistir, porque creo que ese es un valor y un activo que está en la mente de todo el mundo.

El plan industrial, ¿cómo lo veo? Está claro que este equipo directivo tiene sus propias ideas sobre lo que debe ser la Babcock Wilcox del futuro. Pero la Babcock Wilcox del futuro no se concibe si no es en manos de un grupo multinacional, con tecnología propia, dentro de lo que es nuestro campo de actuación, que es el de los caldereros, para entendernos, y cualquier de los dos que están en liza cumple, en borrador, ese tipo de requisitos. Es quizá un poco prematuro porque luego habrá que definir con ellos, en base a los productos y a los mercados para los que normalmente estamos mejor preparados y mejor implantados, Latinoamérica, norte de África y Península Ibérica, de qué tipo de estructura nos debemos dotar. Nosotros tenemos pedidos muy cambiantes. Por lo tanto, indicar más en detalle las cosas resulta difícil. Hay pedidos que significan mucho trabajo en los talleres y poco trabajo de otro estilo, hay otros que significan un montón de subcontratación, un montón de gestión y poco trabajo para nuestros talleres. En virtud de esa estructura, que deberá indicar el comprador, definiremos más en detalle ese plan industrial. A mi juicio, no va a ser una Babcock tal como se configura hoy en día, pero qué duda cabe que habrá que salvar muchísimo de ella, porque está claro, y muy próximamente tendremos muestras —espero— de lo que todavía pesa y vale en este área de negocio. Quiero decir que estamos todavía muy vivos, gracias a Dios, y con grandes profesionales en la casa, que saben dar muy bien la talla de lo que somos.

He creído entender que la señora Mendizábal me ha pedido los datos económicos de los años 1999 y 2000. Los de 1999 no van a estar disponibles hasta el cierre del ejercicio y del 2000, como el resto de empresas de la SEPI, en el

mes de octubre empezamos a elaborar lo que es el presupuesto del año que viene. Del ejercicio pasado, estaré encantado de enviarle todas las memorias, las cuentas anuales, etcétera, y del resto me reservo la opinión, hasta consultar con el accionista, de qué elementos puedo disponer para enviar, en el sentido de que estamos en un ejercicio todavía sin finiquitar y del año que viene ni siquiera tenemos elaborado enteramente el presupuesto.

Ha hecho referencia también a Kwarner. Creo que ya me he expresado suficientemente. Esto fue algo en lo que, en su momento, parecía que estábamos todos de acuerdo, pero luego se torció, y ha sido una mala suerte. Respecto al plan estratégico, hasta que esto se venda, nosotros vamos a seguir actuando y vamos a elaborar, a menos que el accionista nos indique otra cosa, un presupuesto para el año que viene, sin fijarnos en los aspectos de venta o de privatización. Vamos a suponer que nos tenemos que seguir valiendo por nosotros mismos y con la ayuda de nuestro accionista, porque sería una elucubración —a mi juicio demasiado arriesgada— pensar que vamos a estar colaborando con unos o con otros. Por lo tanto, haremos eso, que es el trámite y que además nos va a servir como guía de orientación. Si en un momento dado, de aquí a fin de año o cuando sea, se produce un cambio, los presupuestos se pueden adecuar, y así lo haremos.

Tengo aquí un apunte: actuación de la empresa sobre las incertidumbres, ejercicio 1998. Debo confesar que no sé qué me preguntaba su señoría.

El señor **PRESIDENTE**: Señora Mendizábal, ¿quiere aclarar su pregunta?

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA**: Me refería al informe de auditoría del grupo Babcock Wilcox consolidado, correspondiente al ejercicio 1998, en el que se señala una serie de incertidumbres. No se las voy a enumerar; si quiere, luego se las entrego. Quería saber si ha habido por parte de la dirección de la empresa alguna actuación para solucionar estos pequeños temas.

El señor **PRESIDENTE DE BABCOCK WILCOX** (Gorostiza Fernández de Villarán): En estos momentos, no me siento capaz de pormenorizar este tipo de cosas, pero gustosamente lo veré con usted en detalle. Seguro que en algunos aspectos lo habremos tratado de paliar y en otros estaremos en curso de hacerlo.

Respecto a la ampliación de los 41.000 millones de pesetas, es evidente —y además contábamos con ello— que esto nos ha supuesto un tercer expediente en Bruselas, pero también es verdad que ha cambiado totalmente la situación societaria de la empresa puesto que nos encontramos, de nuevo, con unos fondos propios importantes —del orden de 20.000 millones de pesetas— y, por lo tanto, a cubierto de cualquier incertidumbre financiera, tanto en este ejercicio como en el siguiente, por lo menos; eso dependerá un poco de los resultados de la compañía. Por lo tanto, la generosidad del accionista —como siempre, en nuestra casa— hay que agradecerla, y esperemos que no termine.

Por último, la señora Mendizábal hacía alusión a los ciclos combinados. Ahí se mezclan cosas, porque debo

decir que, al principio, ha mencionado a Repsol. Repsol era un cliente que teníamos perdido y que, por actuaciones equivocadas, nos había puesto en la lista negra. Hemos tenido la alegría de recuperarlo. Hemos suministrado dos grandes condensadores últimamente a Petronor, y además con un mes de antelación, ambos, sobre su plazo contractual, lo cual nos ha supuesto un premio, y estamos perfectamente implantados. Repsol no participa en los ciclos combinados. Vuelvo a repetir que es un tema en el que nosotros no podemos ser líderes, como se podía pretender. Eso sería una ensoñación. Hay cuatro grandes tecnólogos que están en el mundo de las turbinas y que en estos momentos los clientes hacen cola. Hemos pasado de tratar de implantar ese nuevo sistema en el mundo, y que la turbina se introduzca, a este momento en el que el plazo de entrega de una turbina de estas características es de tres o cuatro años, y además tienes que efectuar un pago por adelantado para que la suministren. Nosotros, como el resto de los caldereros, los propios que conviven con un turbinero (el caso de Alstom-Boveri) tienen que ir al rebufo; sin embargo, no perdemos la esperanza de ir al rebufo. ¿Por qué? Porque tenemos una gran experiencia en este tipo de calderas, porque tenemos una serie de referencias técnicas muy importantes, porque hemos hecho esfuerzos de todo estilo —de gestión, económicos, financieros— para posicionarnos y porque creemos, sinceramente, que los clientes no pueden confiar en otras alternativas que no tienen ningún tipo de referencia. Las espadas están en alto en ese tema. Lo que se dice en prensa, yo interpreto que no es cierto y, por lo tanto, espero que en los próximos meses —antes de fin de año, si Dios quiere— tengamos buenas noticias en este terreno de los ciclos combinados y que Babcock participe de manera importante. Que así sea.

El señor **PRESIDENTE**: Terminada la comparecencia del presidente de Babcock Wilcox, don Eduardo Gorostiza, le damos las gracias por su presencia en esta Comisión. **(El señor vicepresidente, Gómez Darmendrail, ocupa la Presidencia.)**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE BAZÁN (CASANOVA GALLOSO). A SOLICITUD DEL GRUPO SOCIALISTA DEL CONGRESO. (Número de expediente 212/002218.)**

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señorías, reanudamos la sesión con la comparecencia del presidente de Bazán, don José Antonio Casanova Galloso, a quien damos la bienvenida a esta Comisión.

La comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Socialista. Tiene la palabra el señor Marsal.

El señor **MARSAL MUNTALÁ**: Doy la bienvenida al señor Casanova en nombre de mi grupo, aunque sea antiguo conocido de esta Comisión y esta vez comparezca en un campo diferente y haya pasado de la tierra al mar. Felicitaciones también por este nombramiento.

Ya sabe usted que de las preguntas y las peticiones de información que acostumbramos a realizar, aquellas sobre las que no disponga la respuesta en este momento nos la puede hacer llegar por escrito a través de la Presidencia. Lo

que sí le pediríamos es que sean enviadas con la máxima diligencia posible.

En primer lugar, queremos pedirle las cuentas anuales y el informe de gestión del año 1998 y también los datos económico-financieros que nos pueda avanzar del presupuesto de 1999 y de la previsión presupuestaria para el 2000.

Entrando en unas preguntas más concretas de aspecto económico-financiero, querríamos pedir la facturación definitiva de 1998, cuál es la previsión para 1999 y la del 2000 e, igualmente, en lo que hace referencia a los resultados, los de 1998, la previsión para 1999 y también para el 2000.

¿A cuánto asciende en este momento la cartera de pedidos? También pedimos la traducción en número de horas y queremos los números sobre la situación de la plantilla, tanto global como por centros de producción.

Respecto a las aportaciones del Ministerio de Industria que realiza a partir del capítulo 8 en forma de préstamos, ¿cuál ha sido la cantidad definitiva concedida para 1998, 1999 y la previsión para el 2000, así como lo que se ha realizado en el año 1998 y la previsión de lo que se va a realizar para 1999.

Asimismo, queremos pedirle la facturación a Defensa de los años 1998, previsión de 1999 y del 2000, así como la facturación de estos años también a otros clientes, con especial mención de los datos de exportación, de ventas al exterior ¿Adeuda Defensa en estos momentos alguna cantidad a la empresa?

Dejando los aspectos más financieros y económicos, querríamos preguntarle ya sobre la situación de alguno de los proyectos que en este momento realiza Bazán. Sabemos ya todos los contratos con la Armada respecto a las fragatas F-100, por tanto, no voy a incidir en ello, pero sí quiero pedirle las perspectivas que se abren a Bazán a partir de la alianza con Lockheed Martin para la venta de fragatas a otros países, aparte del concurso ya en marcha en Noruega. Esperemos que siga con la buena gestión que ha habido y también con buena suerte, aunque teniendo en cuenta que los planes de Lockheed Martin son ambiciosos, son amplios y algunos de estos programas que tiene previsto afectan a algún país sensible políticamente y tal vez podría crear algún problema.

El siguiente programa al que querría hacer referencia es al segundo LPD, que ha ido sufriendo un incremento de costos respecto a lo que había previsto en 1998, en 1999, y para el año 2000 ha sufrido un nuevo incremento. Sabemos, en parte al menos, a qué se deben estos incrementos, aunque a veces tenemos algún dato contradictorio sobre, por ejemplo, el sistema de mando y control, que primero se nos informó que estaba previsto en los costes no desde 1998, pero sí desde 1999. En cambio, ahora se nos dice que el coste de la incorporación del sistema de mando y control no estaba previsto en 1998, sino para 1999. Esperemos que el coste previsto en 1999 sea el definitivo o va a haber algún incremento. El incremento de costes no depende únicamente de Bazán, sino de lo que el cliente en cada momento va a añadiendo y puede haber cosas que usted no conozca en este momento.

Respecto a la situación del proyecto de submarinos Scorpène para la Armada española, usted es consciente de que se está aplazando, porque no dispone de consignacio-

nes para comprometerse en una adquisición de una serie de cuatro o una serie de dos y dos. Quería confirmar si el modelo, el estudio que tiene que presentar a finales de este año, incorpora el sistema de propulsión anaeróbica, a diferencia de los pedidos de algún otro país sudamericano que esperemos se mantengan ¿Qué consecuencias podría tener para Bazán que hubiese un excesivo aplazamiento del encargo de estos submarinos?

En parecida situación se encuentra la segunda serie de cazaminas para el presupuesto del año 2000. Como también sabe, la consignación ha desaparecido y es previsible un aplazamiento. Sabemos que desde la Armada, y supongo que también desde Bazán, se están buscando posibilidades de financiación no normales, aunque se están convirtiendo en normales en los presupuestos de industria a través del mecanismo del capítulo 8 ¿Qué puede informar respecto a esas posibilidades y qué consecuencias podría tener el aplazamiento del encargo de esta segunda serie de cazaminas?

A continuación, voy a preguntarle sobre la situación de las ventas del motor Bravo en la fábrica de motores y turbinas ¿Cuántos motores se han entregado ya y qué previsión de entrega hay para este año y los siguientes del motor para el Pizarro?

Respecto a los proyectos de I+D, querría preguntarle por dos de ellos ¿En qué situación se encuentra el proyecto de buques de propulsión eléctrica dentro del marco OTAN, que creo realizan conjuntamente con otros países pertenecientes a esta organización? ¿Cómo se encuentra el proyecto que se realiza, entre otros, con la Universidad Politécnica de Cataluña para la evaluación de la firma Radar? ¿Puede indicarnos, aparte de las aportaciones de industria del capítulo 8, qué recursos propios de Bazán se han dedicado en el año 1999 a I+D y qué previsión hay de recursos de I+D para el año 2000?

Finalmente, ha aparecido en algunos medios de comunicación un posible proyecto de fusión de Bazán con Astilleros. Es una decisión política, por tanto, no le voy a preguntar por su valoración, pero desde un punto de vista técnico, ¿qué ventajas e inconvenientes podría tener para Bazán un plan de estas características?

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Peón.

El señor **PEÓN TORRE**: Aunque nuestro grupo no ha pedido la comparecencia del presidente de Bazán, queremos aprovechar este turno que por deferencia nos concede la Presidencia, según lo acordado por la Mesa, para dar la enhorabuena al presidente de Bazán, la bienvenida a la Comisión y felicitarle en nombre de nuestro grupo por lo que consideramos una muy buena gestión de la empresa Bazán. Que estemos a esta altura de la legislatura, después de poco más de tres años, con una cartera de pedidos de 400.000 millones de pesetas, cuando hace unos años había ciertas incertidumbres, tenemos que celebrarlo y todos los grupos sin excepción nos alegramos de ese éxito.

Quería preguntarle si el plan que se aprobó el pasado año 1998 para Bazán, para el período 1999-2002, contemplaba unas nuevas incorporaciones de 550 trabajadores y

otra serie de previsiones, por ejemplo, la externalización de las obligaciones sociales y una serie de inversiones, por si nos puede concretar brevemente cómo va el cumplimiento de ese plan.

En cuanto a los pedidos, programas y clientes, el diputado del Grupo Socialista ha hecho una prolija mención de cuáles son y, por tanto, le contestará diciendo cuál es el grado de cumplimiento y la expectativas para todos ellos.

Nosotros queríamos hacer hincapié en cómo puede incidir en concreto lo que se ha definido como un país sudamericano y una situación conflictiva que se ha producido totalmente al margen de la voluntad y del deseo de la empresa Bazán, en esos otros submarinos Scorpène, para ver si hay expectativas de que se vaya a mantener el compromiso y se vaya a hacer el pedido en firme.

Por último, cómo se encuentra el encargo de las cinco fragatas para la Armada noruega, que dan lugar también a una serie de retornos para empresas españolas y que no tienen que ver necesariamente con el tema de la construcción naval, por lo que existe una buena expectativa de beneficio indirecto inducido para empresas nacionales a propósito de este gran pedido de la Armada noruega.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor Casanova, presidente de Bazán, tiene usted la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE BAZÁN** (Casanova Galloso): Voy a intentar contestar al máximo de preguntas y aquéllas que no pueda se las remitiremos por escrito inmediatamente.

En cuanto a las cuentas anuales de los años 1999 y 2000, le puedo dar las cifras que tenemos en expectativa. Los ingresos normales de explotación son 8.422 millones. Esto creo que lo vamos a cumplir estrictamente. Teníamos previsto unos beneficios de 2.287 millones, pero como el plan se ha atrasado a lo largo del año 1999, hay unas fluctuaciones en cuanto a los campos financieros y de tesorería que nos van a llevar a una situación de alrededor de los 1.000 millones de beneficio. Con lo cual Bazán, por primera vez, entra en esta situación después de haber pasado muchos años por la triste historia de números rojos.

La previsión para el año 2000 es pasar a 91.734 millones. Esta cifra, que es muy importante en el incremento de facturación, viene dada por el impacto que produce estar trabajando en las F-100 a un ritmo muy intenso. Estimamos que vamos a pasar a unos resultados en el año 1999, como decía antes, de 900 millones, y de un cierre de 5.961 millones de pérdidas en el año 1998, sin contar nada más que los contratos que tenemos en este momento en la mano, en el año 2000, vamos a pasar a 4.000 millones de beneficio.

La cartera que va a tener la Empresa Nacional Bazán a finales de 1999 será de 294.000 millones, en la cual está incluidos los LPD-2, las F-100 y los cazaminas por 8.000 millones. Este es un tema que tenemos en expectativa, aunque no sabemos cómo se va a mover el presupuesto nacional. Por tanto, para nosotros sigue la oferta puesta en el deseo de la Armada y tenemos nuestra disponibilidad porque el cazaminas es un tema muy importante para nosotros. Al empezar la segunda etapa del cazaminas se aprove-

cha la curva de experiencias, y si en ése proceso, que es muy avanzado tecnológicamente, se para el arranque puede ser mucho más costoso. Lo que pasa es que no tenemos previsto que haya financiaciones extraordinarias, sino nada más que el presupuesto encaje dentro de las posibilidades de la Armada.

Tenemos en grandes carenas 553 millones; el Scorpene chileno tiene el mismo proceso, con 20.000 millones. Este es el Scorpène. Este año no teníamos nada en submarinos, pero había 59.000 millones en el año 2000. En programas de exportación tenemos previstos 31.000 millones y el resto de 52.000 millones en otras actividades, propulsores, turbinas, etc.

En cuanto a la situación de la plantilla, en este momento se ha cumplimentado básicamente el plan que se inició a principios de este año que se había previsto para el año, pasado. Se ha ajustado la capacidad productiva. En este momento tenemos en plantilla 5.344 personas, contra las siete mil y pico. Se han jubilado ya 2.127 personas. En este momento hay una serie de personas que van a tener que quedarse por proceso de continuidad tecnológica. Son doscientas y pico personas a las que se les va a pedir que se queden hasta el 2001, e incluso pueden llegar hasta el 2002, de acuerdo con el plan.

También vamos a hacer las incorporaciones previstas. Hemos hecho el plan de incorporación, que se realizarán a lo largo de este último trimestre y primer semestre del año que viene. Hemos iniciado el plan de formación que estaba previsto en el plan.

La aportación del Miner para el año 2000, referente a las fragatas, va a ser de 38.939 millones. No tengo en este momento lo referente a los años 1998 y 1999 y se lo remitiremos.

Tengo la facturación globalizada a Defensa, pero no la tengo repartida. También se lo remitiré. Con la exportación pasa lo mismo, hemos hablado de una cifra y es mejor que se lo mande clarificado en un documento expreso. No tenemos ninguna deuda de Defensa más que las habituales. En este momento no tenemos ninguna situación de riesgo por deudas de Defensa. Los programas de defensa se van pagando de acuerdo con lo previsto.

Respecto a los proyectos que tenemos en marcha, en este momento hemos iniciado el proyecto del submarino español y estamos en fase de negociación con la DCN francesa. El submarino español no es una copia, en absoluto, del submarino que se está realizando para Chile porque tiene unas condiciones distintas. Todavía no está definido y en este momento se está iniciando la etapa de negociación. DCN es reticente a hacer un cambio sustancial en el proyecto del Scorpène, porque eso no es más que sacar fotocopias. Nuestra obligación es pelearnos en ese campo para hacer el submarino que la Armada necesita. Estamos en ese dilema. Hay reuniones en Francia, donde tenemos personas destacadas, y también tenemos reuniones aquí continuamente.

En cuanto a otros proyectos están los de Faba, en la parte de armas, que son proyectos de comunicaciones y de radar que estamos desarrollando. Los proyectos que había implementados, más los anteproyectos nuevos que estamos presentando para previsión de futuras ofertas, están dentro de un plan que venía trazado el año pasado. No ha habido

sustancialmente cambios en este aspecto. Vamos a acelerarlos lo máximo posible para estar preparados en el momento que se nos soliciten.

Por lo que se refiere al tema de las perspectivas con Lockheed Martin Bazán ha jugado una apuesta muy importante y España también al decidir las fragatas F-100. Ahí es donde Bazán ha dado el salto tecnológico más importante de toda su historia porque, no cabe duda, ha conseguido meter un sistema de defensa dentro de una plataforma que ni los propios americanos eran capaces de hacer. Eso lo ha conseguido Bazán y es el sistema Aegis. Esto produce unas expectativas tremendas de poder llegar a consolidar ese producto como un producto estándar muy avanzado con el correspondiente deseo por parte de muchos países.

En estos momentos estamos en el tema noruego y con esto contesto a las dos preguntas. Precisamente he llegado esta mañana de Noruega porque el día 8, o sea mañana, tenemos que entregar los hitos que nos ha pedido Marina para pasárselo a Defensa. Son los contratos firmes con los astilleros de Noruega. Anoche hemos firmado el último contrato. Lockheed Martin tiene que firmar el suyo con Consverg, que es la empresa de armas noruega. En este momento, están manteniendo una negociación muy difícil, pero la oferta de Lockheed es muy generosa. Si Consverg no se decide a firmar, Lockheed Martin puede acabar presentando, firmado por él, el contrato a Defensa y que Noruega tome la decisión que quiera.

Nos han aplazado un poco más la presentación de las opciones de *offset* directos y ahí estamos en bastante buena posición. Técnicamente en *offset* directos hemos aventajado a los alemanes. Decir que hemos ganado no es posible hasta que eso ocurra. La situación de Noruega es muy compleja. Noruega es un país que está muy vinculado a Alemania por un comercio muy fluido y muy potente. Alemania tiene un poder que nosotros no tenemos, a pesar de que nos consta que el producto nuestro les tiene encantados, tanto el de Marina como el de Defensa, Las relaciones van mejorando sistemáticamente. Ya estamos en una situación en que con nosotros tienen un trato muy preferente. Sin embargo, nadie se atreve a dar un paso y decir en la prensa: los que me gustan son estos. Nos han asegurado que lo van a decir a lo largo de este mes, pero habrá que seguir esperando y luchando en ese campo. Es un tema complicado y muy difícil.

En cuanto al futuro de este tipo de tecnología, Lockheed Martin, por ser una empresa de corte americano, me imagino que estará hablando con países sensibles para nosotros. Nos atenderemos a la legislación vigente y no podremos ofertar en aquellos países en los que no se nos permita. Eso es así de claro. No podemos ir a Taiwan o a algún sitio parecido.

El incremento de costo del LPD ya estaba negociado. En este momento los alcances y las definiciones como producto ya están encajados dentro del presupuesto y también los millones que iba a costar, salvo esta última que está en Ferrol, que ya ha sido botada y en este momento está en el proceso de terminación para proceder a su entrega el año que viene. No hay ninguna variación, salvo que en el último momento Defensa o Marina decidan incorporar alguna cosa. El LPD incorpora unas condiciones de comunicación y de mando muy parecidas a las del portaaviones, pero eso

ya está definido globalmente, salvo pequeños detalles, y el incremento de costo también.

El Scorpène España, aplazamiento y motorización. Como he dicho antes, la motorización es una cosa que hay que definir. Es posible que haya que ir al motor anaerobio, dado que es un submarino de máxima navegación en inmersión.

Aplazamiento. En principio parece que sí. La construcción sí puede que se aplace. Es un proyecto con un plazo bastante dilatado porque es un ciclo muy largo. Nosotros ya hemos empezado a estudiarlo. SEPI nos ha ayudado en el plan I+D. Estamos empezando a desarrollar el proyecto por nuestra cuenta en aquello que nos compete y tenemos que ir encajando con DCN en la colaboración. Tendremos que pedirle ayuda a DCN porque yo calculo que va a costar un millón de horas de proyecto. En este momento Bazán no tiene esa capacidad, por lo tanto tendrá que apoyarse en DCN, como estaba previsto.

Para la segunda serie de cazaminas, efectivamente, no hay consignación en el presupuesto. Estoy a la espera de que me digan alguna cosa. Yo estoy preparado para hacer la segunda serie de cazaminas, pero no me consta que en el presupuesto haya una consignación para ese capítulo.

Del motor Bravo no tengo las cifras de entrega en este momento. Es un motor que va magníficamente bien. En este momento estamos saturados en la capacidad de producción. No tengo las cifras de entrega de este año ni del anterior, pero ha sido un acierto haberse independizado, como con el acuerdo que se hizo con Caterpillar. Estamos muy satisfechos y además tenemos una cartera importante.

El motor del Pizarro se va entregando de acuerdo con las condiciones que se establecieron en el contrato, lo mismo que se entregará la del Leopard en el momento que se empiece a demandar. Sobre las cifras de I+D para buques de propulsión de producción eléctrica, no me consta que en este momento estemos haciendo nada. Estamos haciendo estudios de oficina técnica, pero no con un proyecto definido. Tenemos un sistema en Bazán de ir recomponiendo las iniciativas punteras de I+D dentro de la propia cultura de catálogo de la compañía, pero en este momento no me consta que haya un proyecto al respecto. Lo revisaré y si hay alguna cosa se la remitiré. Lo mismo que la producción de la firma Radar y las cifras de I+D 1998, 1999 y 2000.

Aquí termino con las preguntas que me han hecho. Agradezco a los dos la felicitación por mi aterrizaje en Bazán, del cual me siento muy orgulloso, porque es una empresa magnífica y puede que sea la envidia de muchos de los que hay por aquí. Bazán es una empresa que tiene unas características muy especiales en España. Es una empresa que tiene una capacidad tecnológica no frecuente en un país como España. Al estar detrás de una institución como es Defensa, no se ha proyectado mucho hacia la comunicación del público, pero tiene unos valores muy importantes como empresa tecnológica. El plan que ha sido aprobado se está llevando a cabo según lo previsto, con el pequeño aplazamiento que hubo en la externalización, lo cual nos lleva al hecho de que podíamos haber tenido un beneficio, y este beneficio no se consolida con los 2.000 millones, sino que estaremos en torno a los 900 ó 1.000 millones de pesetas de beneficio al finalizar el año. La

incorporación de las 150 personas ya está programada. Estamos incorporando a esa gente, que lo hará en un plazo de nueve meses a partir de la fecha, y estamos procediendo a la formación y a los pactos que ha habido sobre la reducción de gremios, que es una cosa muy importante para la potenciación del futuro de Bazán.

La externalización encaja en el contrato que ha hecho SEPI con Musini. En cuanto a Chile, he estado allí y la relación personal técnica es buena. Otro tipo de relación es un poco extraña porque las cosas que se oyen no son muy de recibo, pero es la verdad. No vamos a ocultar que hay una tensión importante en los temas que estamos tratando, sobre todo con la Armada. Cuando hablas con los altos jefes de la Armada nos echan en cara cosas que estamos viendo en los periódicos. En cambio, no tenemos ningún problema a nivel técnico, ni se intenta soslayar la entrega prevista para el año 2002 del submarino que tiene que entregar Bazán a Chile. Es un futuro tan largo que en este momento nadie se atreve a tomar ninguna decisión, y el programa sigue exactamente igual sin ningún problema. No es más que la relación personal, que aunque no es incorrecta, tiene el pequeño rifirrafe que todos sabemos.

El tema de Noruega está en la situación en la que está. Con el trabajo que se está haciendo y si nos acompaña un poco la buena suerte, antes de final de año podremos cerrar esa etapa que va a ser importante, no sólo para Bazán, sino como país, porque va a ser la exportación más grande que hace España en toda su historia. Es una exportación tecnológica, acompañada de integrador para el principal, a Lockheed Martin, donde él viene como subcontratado nuestro. Nosotros somos los que vamos a tener el protagonismo.

Creo que he ido enumerando las preguntas que me han hecho.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Señor Marsall, ¿quiere hacer alguna matización?

El señor **MARSALL MONTALÁ**: Muy rápidamente.

Quiero agradecerle las informaciones que nos ha dado, pedirle que nos haga llegar las que no ha podido darnos en este momento y hacerle tres precisiones. En primer lugar, si puede confirmarme que en el primer semestre de este año Industria ha hecho efectivo un pago de 26.000 millones de pesetas procedentes del capítulo 8, concretamente 26.052.200.000 pesetas. Si no puede confirmármelo ahora, me lo envía en los documentos escritos que me haga llegar.

En segundo lugar, están los dos proyectos de I+D a los cuales he hecho referencia. De ellos informó su antecesor en una comparecencia anterior hace unos meses en el Senado como dos proyectos de I+D que estaban en marcha y que, concretamente, el primero estaba conjuntamente con otros países OTAN, como he dicho, y el segundo con la Universidad Politécnica de Cataluña y con algún otro. Quisiera saber que me lo confirmara. En cualquier caso, pediría que en la medida de lo posible, con la información que ha de remitir, me facilitara un detalle de los proyectos de I+D en los que se está trabajando y las características que tengan.

Finalmente, no ha hecho ninguna referencia a la pregunta que le formulaba sobre un proceso de posible fusión

con Astilleros, las consecuencias positivas o negativas que podía tener.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): El señor Casanova tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE BAZÁN** (Casanova Galloso): Efectivamente, no he hecho referencia quizá porque no he sabido encontrarla en mis anotaciones.

Acerca del tema de I+D, al que mi antecesor hizo referencia en el Senado, la verdad es que no he entrado en el detalle de ese proyecto porque no tengo el conocimiento suficiente. He estado muy volcado en una serie de procesos de tipo más comercial que en este momento son el punto crítico de Bazán y no tengo conocimiento de lo que me pregunta; la verdad es que no lo sé, pero mi gente seguro que lo tiene y le enviaremos sin duda la información.

En cuanto a la noticia de prensa, parece ser, por el conocimiento que tengo, que es una noticia avanzada sobre un hecho que se está llevando a nivel interno dentro de SEPI. Me consta que en este momento no hay ninguna decisión, porque se me ha comunicado así; no hay ninguna declaración en la que se diga que hay unas inercias o unas situaciones favorables para una fusión. Éste es un tema que lo está estudiando internamente el accionista. Nosotros somos meros informadores de datos, tecnologías, mercados; no estamos aportando ninguna capacidad de decisión, y considero que es bueno que los gestores no estemos en este momento metidos en ese tipo de decisiones; eso debe valorarlo el accionista. Lo que pase en el futuro no lo sé. Desde luego, lo que sí puedo garantizarle es que tanto un grupo como otro pondría su mejor sabor para poder salvar una situación que —comprendo a mi colega de Astilleros— es dramática. Bazán por supuesto en este momento se ha salvado, ha sacado la cabeza fuera del agua. Pero es un tema en el que, como digo, no estoy capacitado en absoluto para tomar decisiones, ni siquiera para dar opiniones; además, si mi accionista no me pide opinión yo en absoluto la puedo dar a nadie que no sea él.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Gómez Darmendrail): Muchas gracias, señor Casanova por su comparecencia, por sus explicaciones y también por su concisión, porque es la única que se ha sometido a los tiempos previstos por la Mesa. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)**

— **DEL SEÑOR PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES (ALONSO LÓPEZ), A PETICIÓN DE LOS GRUPOS FEDERAL DE IZQUIERDA UNIDA (Número de expediente 212/2253.), POPULAR EN EL CONGRESO (Número de expediente 212/2315.) Y SOCIALISTA DEL CONGRESO (Número de expediente 212/2222.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, la última comparecencia en este trámite es la del presidente de Astilleros Españoles, don Marcelino Alonso López, al que damos la bienvenida. Su comparecencia ha sido solicitada por los Grupos de Izquierda Unida, Grupo Popular y Grupo Socialista.

Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor De la Encina.

El señor **DE LA ENCINA ORTEGA**: Gracias por su comparecencia, señor Alonso.

Le voy a decir algo que también le he manifestado a otro compareciente que es que, por la política de opacidad informativa del Gobierno, la información disponible sobre los planes de la empresa es raquítica para el Parlamento, por lo menos para el Grupo Parlamentario Socialista. Es algo ya habitual desde el año 1996 que el Gobierno incumpla la obligación de remitir trimestralmente al Congreso la información que se le requiere sobre las empresas dependientes de la SEPI. Por eso le pido que nos informe de aquellos datos que le voy ahora a pedir y de los que no pueda disponer espero que los remita, como datos financieros económicos básicos de Astilleros Españoles en los ejercicios 1999 y 2000, detallando ventas nacionales y de exportación, plantillas, cargas de trabajo de las factorías, resultados ordinarios, extraordinarios y totales, aportaciones del accionista y endeudamiento, así como la memoria, la cuenta anual, e informe de la gestión del ejercicio de 1998 y los estados financieros provisionales para el 1999 y el 2000.

Le pregunto, qué medidas ha puesto en marcha para abordar los efectos negativos que se han derivado de la crisis asiática sobre las ventas y la rentabilidad del grupo. No cabe duda de que la situación de los astilleros españoles es preocupante, por no decir, como acaba de manifestar su predecesor en la comparecencia, el presidente de Bazán, dramática —lo ha dicho él hace unos segundos—; concretamente ese calificativo en algunas factorías como la de Puerto Real, en Cádiz, es a todas luces así. La carga de trabajo que tiene, ya que los pedidos son muy escasos, en conjunto es dramática y en concreto en algunas factorías mucho más. Por eso le pregunto qué medidas están poniendo para abordar esos efectos negativos en este caso derivados de la crisis asiática? ¿Qué iniciativas ha adoptado, junto con las demás constructoras navales de la Unión Europea, para superar las dificultades existentes y qué resultados ha obtenido de la Comisión?

En el año 1998 se cumplió el período de ejecución del PEC y, por tanto, ya no cabe la posibilidad de obtener ayudas adicionales sin la conformidad de la Comisión Europea. Los servicios de la Comisión han elaborado un informe sobre previsiones y realidades del PEC. Por ello, le pregunto, ¿Puede enviarnos, si existe, el informe de esos servicios de la Comisión Europea? Me gustaría que concretamente me dijera qué opciones baraja la dirección de Astilleros ante la difícil situación financiera si Bruselas decide no continuar con las ayudas. ¿Cuáles son los resultados reales del PEC en relación con los objetivos y las previsiones iniciales que tenía? ¿Qué volumen de fondos reales ha aportado el accionista público para financiación de los costes del PEC en relación con las previsiones y detallado, según aplicaciones sobre costes laborales, aportaciones de capital, cobertura de gastos extraordinarios, inversiones, etcétera? ¿Han realizado ustedes o están previstas nuevas aportaciones de fondos para los ejercicios de 1999 y siguientes? ¿Cuántas y en cuáles conceptos? ¿Cuál es actualmente la planificación estratégica de referencia del

grupo AESA? ¿Ha elaborado, desde que usted es presidente, algún documento estratégico y lo ha presentado a la aprobación de la SEPI y del Ministerio?

Con referencia concreta ya a los presupuestos del 2000, en la sección 20, en el programa 723. B, referido a reconversión y reindustrialización, figuran dos créditos por importe de 6.000 millones de pesetas para primas a la construcción naval a empresas públicas, dotación igual que la de 1999. En relación con este tema le pregunto, ¿cuál es la previsión de la empresa de ingresos por prima a los contratos durante 1999? ¿Cuál es el importe de las primas devengadas y pendientes de cobro? ¿Existe dotación suficiente en el presupuesto del Miner para el año 2000 para satisfacer el importe devengado y pendiente de cobro? ¿Qué provisiones de ingresos maneja en el concepto de compensación de intereses a los créditos para la construcción naval? ¿Han construido algún barco para armadores beneficiados por la línea de ayudas públicas en forma de avales a la financiación bancaria para ellos? ¿Qué efecto considera que tendrá sobre el grupo la nueva regulación de ayudas al sector en la que van a desaparecer las primas a los contratos?

El señor **PRESIDENTE**: El compareciente solicita que vaya un poco más despacio.

El señor **DE LA ENCINA ORTEGA**: Es que lo pillamos una vez al año y hay que hacer una batería de preguntas. (**Risas.**)

El señor **PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES** (Alonso López): No tengo ninguna objeción, solamente quiero que me dé tiempo a tomar nota del máximo número posible de preguntas.

Me había quedado en los armadores que podíamos haber contratado con avales establecidos de acuerdo con la legislación.

El señor **DE LA ENCINA ORTEGA**: ¿Qué provisiones de ingreso tiene en el concepto de compensación de intereses a los créditos para la construcción naval? ¿Han construido algún barco para armadores beneficiados por la línea de ayudas públicas en forma de avales a la financiación bancaria para ellos? Preguntaba, al final, qué efectos tendrá sobre el grupo la nueva regulación de ayudas al sector naval en la que desaparecerán las primas a los contratos.

En unas declaraciones realizadas por usted, señor Alonso, en la pasada primavera, al poco tiempo de tomar posesión de su cargo, se manifestó contrario al sistema de prejubilaciones como mecanismo para adecuar las plantillas de la empresa. Probablemente eso quiera decir que se va a mantener el empleo en el grupo AESA, por eso, ante esta duda, le pregunto: ¿Cuál es la situación actual de la negociación colectiva y qué provisiones existen para el año 2000? ¿Existe algún programa de bajas voluntarias en vigor? En este caso, ¿cuáles son sus resultados? ¿Piensa usted rejuvenecer la plantilla de Astilleros? Porque eso es vital, es una apuesta decidida por el futuro ¿En 1999, cuál es la valoración del coste salarial unitario y qué provisiones tiene para el 2000?

Como punto final, respecto al proceso de privatizaciones, me gustaría hacerle unas preguntas. ¿Cuáles han sido los resultados para la matriz derivados de la venta de Barreras? ¿Existe algún riesgo pendiente derivado de la venta? ¿Qué mejoras para el resto del grupo se han derivado de la venta de Barreras? ¿Cuál es la situación actual de Astander? ¿Tienen ustedes provisiones de venta de las demás factorías?

Por último, quiero decirle que en el último año han aparecido noticias de manera constante sobre la cartera de pedidos del grupo AESA. En unas declaraciones suyas, realizadas también en primavera, se aludía a esta situación y se preveía su mejora si se conseguían dos contratos importantes en fase de decisión: uno, de Repsol, para el transporte de crudo a largo plazo; otro, de Trasmediterránea, para renovación de la flota. ¿Cuál es la situación actual de estos contratos? Me gustaría que confirmara si el de Repsol se ha ido al traste. ¿Cómo está? ¿A qué astilleros se han asignado, si es que se han asignado? ¿Cuál es la situación actual de la cartera de pedidos de Astano? ¿Qué influencia positiva sobre Astano ha tenido la decisión de la Comisión Europea sobre la naturaleza y características de las plataformas *offshore* a efectos de que su construcción pueda beneficiarse de las primas a la construcción naval?

Termino —y le prometo que acabo la batería de preguntas— con una pregunta que es obligada, que ya se la ha hecho mi compañero anteriormente al presidente de Bazán. Aprovechando su comparecencia quisiéramos que se manifestara sobre ello. Es sobre la noticia aparecida en *Cinco días* sobre que McKinsey aconseja a SEPI para que Bazán se fusione con AESA para reducir pérdidas. Nosotros ya habíamos oído hablar de ello y considerábamos que su difusión podría tener consecuencias del tipo de las que se están produciendo. Nos gustaría que usted, como presidente de Astilleros, nos hablara sobre este informe y sobre lo que puede ocurrir en cuanto que la SEPI pudiera aceptar en un futuro fusionar Bazán y Astilleros.

El señor **PRESIDENTE**: Al estar ausente el portavoz del Grupo de Izquierda Unida, pasa el turno al Grupo Popular, en cuyo nombre tiene la palabra el señor Peón.

El señor **PEÓN TORRE**: Quiero dar también la bienvenida al presidente de Astilleros Españoles y aprovecho el turno que nos corresponde como solicitantes de la comparecencia para pedirle información sobre algunos aspectos que afectan a la división de construcción naval, pero también para hacer alguna reflexión al hilo de algunas manifestaciones realizadas por el representante del Grupo Socialista.

Efectivamente, en este momento la situación de Astilleros no satisface a nadie, seguro que tampoco al presidente de la empresa, pero es importante que hagamos un esfuerzo de rigor para ver por qué estamos en esta situación que, desde luego, no se debe a problemas de gestión, ni siquiera a problemas específicos o exclusivamente pertenecientes a la empresa de Astilleros Españoles. Tenía una referencia de prensa de hace pocos meses, en la que se decía que no ya la construcción naval española sino la construcción naval europea lanzaba un SOS a la Comisión Europea. Se planteaba entonces la patronal de los astilleros europeos, si la

normativa comunitaria, el nuevo reglamento comunitario de ayudas iba a ser suficiente para conseguir el objetivo que pretendían, que era que la construcción naval europea sea competitiva y pueda resistir la ofensiva de los países del sudeste asiático. Además, esa señal de aviso, esa señal de socorro que lanzaba el conjunto de la industria de construcción naval europea encuentra fundamentos muy legítimos, porque como entonces se decía hay motivos para pensar que se está produciendo una auténtica competencia desleal sobre todo por parte de Corea. Para la industria naval europea es muy difícil poder competir con países y empresas de países que están ofertando los buques un 40 o un 50 por ciento más baratos que las empresas europeas de construcción naval. Pero esto sería legítimo en unas reglas de libre mercado si no tuviéramos en cuenta que este mismo país, Corea, se está beneficiando de importantes recursos del Fondo Monetario Internacional, que está permitiendo la condonación de importantes niveles de deuda de esas empresas de construcción naval coreana. Esa queja de competencia desleal sinceramente parece tener bastante sentido. Por eso, el Grupo Popular apoya lo que hemos defendido en muchas ocasiones, que nuestro país va a ser un importante defensor de la reconsideración de los planes de la Unión Europea para la construcción naval. De hecho, en la primera quincena de noviembre parece que la Comisión Europea va a abordar esta cuestión y seguramente tendrá que tomar decisiones sobre estos asuntos.

Pongamos, por tanto, la situación de los astilleros españoles en su contexto. Estamos convencidos de que el conjunto del sector naval en Europa necesita de esa atención por parte de los poderes públicos, y en ese nuevo contexto astilleros españoles va a tener oportunidad de afrontar con garantías su futuro.

En segundo lugar, digamos que el punto de partida no era sencillo. El presidente conoce muy bien la empresa, conoce los esfuerzos que se han hecho en estos tres últimos años por parte de los gestores y también por parte de los trabajadores; pero es que el punto de partida era complicado. Diez años de ayudas por importe de 284.123 millones no frenaron la agonía de los astilleros. El Gobierno perdió la década 1984-94 con la aplicación de políticas de reestructuración de los astilleros que no dieron los frutos esperados. Esto no lo dice el Grupo Parlamentario Popular, lo dice el Tribunal de Cuentas. Ahí se perdió una enorme, una gran oportunidad en un contexto internacional muy diferente al actual para hacer una auténtica política de reindustrialización, de refluotación de una empresa, a pesar de que se invirtieron, como decía, prácticamente 300.000 millones de pesetas en los astilleros públicos españoles.

Dicho esto, con ánimo de ser conscientes de que tenemos una situación que no es halagüeña pero que hay que colocar en su contexto, pediríamos al presidente de Astilleros que trate de explicar muy brevemente cuáles son a su juicio los ejes por los que debería pasar ese plan que permita contemplar un relanzamiento de Astilleros Españoles y de Astano, que hemos citado hace un momento, porque es lo que vamos a poder valorar como grupo parlamentario desde el punto de vista de la gestión.

En algunas preguntas que se han hecho a lo largo del día de hoy a otros presidentes sobre las privatizaciones, nosotros hemos intentado recordar lo que se ha dicho en

muchas ocasiones, en esta Comisión y en otros foros parlamentarios, por parte de los responsables del Ministerio de Industria y Energía, pero no por repetido está de más que volvamos a recordarlo. Los gestores no deciden sobre los procesos de privatización. No deciden que ha de hacerse con Astander, no deciden que ha de hacerse con otras empresas que están participadas por accionistas SEPI; por lo tanto, esas decisiones de privatización, previo saneamiento de esas sociedades o grupos, corresponden al accionista. Además, el balance que cabe hacer de esa política, de ese modelo en el que el gestor se ha dedicado a gestionar y el accionista a decidir las políticas estratégicamente adecuadas para esos procesos de privatización, es que ha dado sus frutos, por diferencia con lo que ocurría con el modelo anterior, en el que había una confusión de gestores que al mismo tiempo se dedicaban a vender las empresas con resultados poco gratificantes como consecuencia de ese proceso. Por supuesto, es libre y como presidente de Astilleros Españoles puede opinar, pero nosotros ya hemos insistido en muchas ocasiones en ese tipo de preguntas y no entendíamos la razón de las mismas, porque creo que todas SS.SS. ya saben que el gestor ni decide ni tiene capacidad para hacerlo con el modelo de privatizaciones que ha desarrollado el Gobierno del Partido Popular.

Poco más añadiré por mi parte en esta primera intervención. Únicamente, acreca de Astano y los beneficios que se han producido como consecuencia de las decisiones de la Unión Europea, nosotros teníamos la referencia de la última contestación que dio el Gobierno a una pregunta de un diputado del Grupo Mixto en la que se explicaba que la posibilidad de Astano no se limita sólo a las plataformas *off-shore* sino que se extiende a cualquier unidad flotante, a cualquier unidad FPSO o similares. Creemos que esa decisión fue muy positiva para el grupo, pero en cualquier caso estaremos encantados de escuchar explicaciones más exhaustivas sobre este particular. Terminó aquí mi intervención, señor presidente, en reserva de hacer una última una vez que escuchemos las explicaciones del presidente.

El señor **PRESIDENTE:** Señor Alonso, tiene usted la palabra para contestar a todas las preguntas planteadas. Perdona un momento, señor Alonso, porque ahora llega el portavoz del Grupo de Izquierda Unida y antes de que usted responda debo preguntar al señor Navas si desea intervenir brevemente.

El señor **NAVAS AMORES:** Muy brevemente, señor presidente, rogándoles que disculpen el retraso.

Señor presidente, yo también le doy la bienvenida. La reflexión de mi grupo sobre Astilleros Españoles —también hemos comentado esta mañana con el presidente de SEPI este mismo asunto— trata de concretar un poco más lo que es el diagnóstico de la situación actual y sobre todo la necesidad que tienen estos astilleros, en el conjunto de los astilleros de la Unión Europea, de estar situados en el mercado internacional en las mismas condiciones que el resto de los grandes astilleros, que son nuestros competidores. No podemos aceptar una situación en la cual nuestros principales competidores tienen ayudas encubiertas, ayudas a veces menos cubiertas y nosotros estar en un momento en el que hay una gran incertidumbre sobre si la Unión

va a apostar por la renovación de las ayudas a la construcción o no. Porque, si no fuese así, la posibilidad de pervivencia de los astilleros, no sólo españoles, sino del resto de la Unión Europea, estaría prácticamente decantada. Antes de la regulación del mercado internacional de la construcción de buques, hay que asentar cuáles son las bases comunes que nos van a regir a todos. Hoy por hoy no podemos situar un campo de juego con las reglas como están ahora, para unos con proteccionismo y para nosotros sin proteccionismo.

En otro orden de cosas, una vez cumplido el Plan estratégico de competitividad y estando también en procesos de privatización que el Gobierno pretende llevar a cabo, entendemos que el grupo Astilleros Españoles ya ha demostrado una gran capacidad industrial y tecnológica, ya es una marca internacional. La propia unidad de acción del grupo es en sí misma un valor, y un fraccionamiento, aunque fuese parcial, de cualquiera de sus astilleros tendría consecuencias en la estabilidad del grupo. Por tanto, quisiéramos conocer los planes industriales de futuro que ustedes están desarrollando, si ha quedado por desarrollar algún elemento sustancial del Plan estratégico de competitividad, sobre todo, para situarnos en perspectivas de futuro sólidas, de una cierta solvencia en cuanto a la estabilidad de los astilleros. Hoy la cartera de pedidos no es la que debería haber para garantizar o mirar con optimismo el corto plazo. No es que tengamos que reducir costos por astillero o por trabajador ni que el I+D o la tecnología que estamos aplicando estén obsoletos, aunque siempre hay márgenes de mejoría, pero estamos situados en un nivel de competitividad muy alto y los astilleros españoles están en el mínimo que les permite funcionar, pero una hipotética reducción tanto de su capacidad de registro bruto, de construcción o de reparación no sería asumible sin el grave riesgo de fractura. Por tanto, la única posibilidad inmediata que vemos es la renovación del plan de ayudas, hacer unas negociaciones en el marco internacional para que todos los astilleros puedan competir con las mismas armas en el mercado.

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

El señor **PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES** (Alonso López): Gracias por la bienvenida, señor presidente, señorías.

Trataré de contestar el máximo de preguntas formuladas y a las que no pueda, evidentemente, responderé por escrito.

Empezando la contestación por el señor De la Encina, del Grupo Socialista, he de hacer una matización en primer lugar y después seguiré cronológicamente las preguntas porque ante la magnitud de las formuladas sería casi imposible enumerarlas. Se ha quejado de información raquítica y de que no se envía información trimestral a la Cámara sobre las cuentas de las distintas compañías. Como he oído la observación del compañero de su grupo en la intervención previa y al anterior presidente, he intentado asegurarme de cómo era el tema. La responsable de tramitar estos temas me asegura que trimestralmente se envía la información. Le puedo asegurar que desde Astilleros Españoles se remite y me aseguran de la SEPI, que es el coordinador,

que se envía también. Curiosamente, me parece que fue en el trámite parlamentario de discusión de los presupuestos para el año 1998, en octubre de 1997 hubo una queja parecida de su grupo al entonces presidente de la Agencia Industrial del Estado, donde yo estaba en aquel momento, de que no se enviaba la información. Era entonces mi responsabilidad remitirla; comprobado, demostrado y enviado a la Cámara un escrito, la información llega y se encuentra generalmente en los archivos sin hacer mucho uso de ella. Lo digo porque si me reconocen desde la SEPI que se envía la información, no sé si se distribuye o no se preocupan de buscarla, pero parece que está. Desde luego, en el año 1997 le puedo asegurar que sucedió este hecho y por la Cámara se pudo comprobar que la información había llegado. Digo esto solamente como comentario. De todas maneras, si no, está hace bien en reclamarla.

Me pide los datos financieros básicos para el año 1999 y 2000, con un cierto desglose. Voy a tratar de dárselos. Le voy a dar los datos de previsión que tenemos para el año 2000. Tanto los de 1999 como los de 2000 están influenciados fundamentalmente —no estamos a diciembre de 1999 ni mucho menos en el año 2000— y están basados en una previsión de contrataciones que lamentablemente, y por causas que iremos analizando, pero fundamentalmente por la tremenda competencia de los países del Asia más extremo, no se está produciendo.

La previsión de nuestra compañía, en términos globales, es poder cerrar a día de hoy con ciertas incertidumbres, que desde luego no le puedo asegurar, una situación de fondo y de resultados negativos en torno a los 12.000 millones de pesetas para el año 1999, siempre que puedan producirse una serie de movimientos y de ajustes patrimoniales que en buena medida están a expensas de alguien tercero distinto a Astilleros Españoles, como es nuestro accionista. Me estoy refiriendo a algunas desinversiones, por ejemplo, que dependen de la SEPI, como es la desinversión de Musini. Como S.S. conocerá, los accionistas de Musini, antes mutualistas y ahora accionistas, somos en buena medida las empresas públicas, somos socios de estas compañías; esa desinversión va a producir unas plusvalías más que importantes a Astilleros Españoles que permitirán mejorar la situación de los resultados puramente operativos. Asimismo, se están estudiando operaciones de algunas deudas garantizadas por bancos nacionales para poder solventarlas antes del fin del ejercicio y que nos permitan llegar a una situación de resultados en torno a los 12.000 millones después de impuestos.

Por supuesto las cifras del año 1998 están absolutamente disponibles, según la memoria editada, que le haremos llegar a la Cámara a través de su presidente.

Por lo que se refiere a una serie de datos, como ventas nacionales y de exportación, le daré las ventas totales, puesto que en el año 1999 las ventas han sido el cien por cien. Salvo pequeñas reparaciones a algunos armadores nacionales, nuestra empresa es netamente exportadora. Toda nuestra producción es para exportación, coo recientemente ha salido en prensa, y después de las petroleras y de alguna compañía de este sector, después de Construcciones Aeronáuticas, Astilleros Españoles, es la primera empresa exportadora del país. Las cifras de ventas previstas para el año 1999 —éstas son bastante solventes— son 150.266

millones de pesetas, que se sitúan en la línea de las del año 1998. Insisto en que prácticamente el 99 por ciento, salvo pequeñas reparaciones, corresponden a exportación.

Sobre estas cifras, tengo que señalar la notable mejora que se ha venido produciendo en los resultados año tras año, y después lo analizaremos con la petición que ha hecho sobre evolución del PEC y demás. Tendríamos unos costes de producción y unos resultados financieros y administración que nos permitirían llegar a esa cifra global con estas medidas patrimoniales adicionales de los 12.000 millones de pesetas. La distribución por astilleros es bastante heterogénea. Sí he de señalarle que las pérdidas más importantes se producen en el astillero de Puerto Real, que tiene su significación; también en el astillero de Cádiz un año más, y no es echar culpas a nadie. Probablemente, Puerto Real ha sido el astillero que más ha sufrido un proceso de reconversión en el sentido industrial. Puerto Real, como casi todo el mundo conoce, fue un astillero diseñado y puesto en funcionamiento en el año 1973 para la producción de grandes petroleros y tiene unas dimensiones y unos talleres y medios de producción muy específicos para ese tema. Los últimos barcos de este tipo entregados por el astillero de Puerto Real me parece que lo fueron en los años 1995 ó 1996 y, a partir de ahí, éste es uno de los nichos de mercado donde antes de los efectos de la crisis asiática, de las devaluaciones del won y de otra serie de políticas, que luego comentaremos, empezaba a haber unas grandes diferencias de precio con los países de Asia —fundamentalmente porque sus costes de mano de obra, por un montón de incidencias, como la no existencia de cargas sociales, también son más baratos— en buques como los *bulkcarrier*, los grandes barcos portadores de productos a granel o los petroleros, que tienen muy poca sofisticación, mucho acero y, por tanto, mucha mano de obra empleada directamente en sistemas poco sofisticados, de forma que los precios eran absolutamente inalcanzables para la construcción naval europea.

El sector de los petroleros en su sentido amplio, transportadores de petróleo o de productos derivados del petróleo está prácticamente abandonado. Puerto Real tuvo que cambiar inmediatamente a otra serie de nichos. Se abordó el plan de buques de pasaje y buques de carga rodada y ha habido que pagar un *fee*, por llamarlo así, una factura de entrada bastante importante.

Es cierto que se están mejorando los resultados en el astillero, se está renovando toda la planificación —y luego lo comentaremos—, pero todavía sigue arrastrando las consecuencias de una de las primeras contrataciones, de un buque (en terminología local lo llamamos el subferry) para un armador sueco y otros dos para Stena que han supuesto un serio sacrificio a la compañía.

Sin embargo, en otro tipo de barcos en los que se está trabajando actualmente, como un MT, un tanque multipropósito para la compañía Navión, y un shuttle —lanzadera— porque también parte de los astilleros del grupo tenían ya un conocimiento mayor, en éstos se está alcanzando buenos resultados, y esperamos terminar las obras con resultado positivo. Sin embargo, en los barcos de pasaje estamos pagando un *fee* importante.

Las pérdidas de Cádiz también son consecuencia de unos proyectos muy grandes, de unas plataformas y de las

conversiones contratadas fundamentalmente con Petrobras, con una tremenda tecnología y con unos contratos de adhesión; por la terminología del contrato era de adhesión puro, y las modificaciones o mayores trabajos que pudiera haber que hacer o que pidiera el contratista había prácticamente que realizarlos y después discutir, por lo que ha sido francamente difícil llegar a acuerdo con la compañía brasileña. Sin embargo, hay que señalar que estas construcciones han aportado una carga de trabajo tremenda tanto al astillero como a la comarca y a la ciudad de Cádiz.

El astillero de Sestao este año va a tener un comportamiento ligeramente peor que el de años anteriores, con unas pérdidas en torno a los 3.000 millones, debido fundamentalmente a la contratación, junto con Juliana, que también manifiesta esas mismas pérdidas, de unos buques bastante nuevos y con sistemas de propulsión absolutamente novedosos, impuestos por el armador, que son unos químicos de acero inoxidable, de los cuales cuatro construye Juliana y dos el astillero de Sestao, que han generado bastantes complicaciones, y también era un producto nuevo. Hasta ahora los químicos que habíamos hecho eran de acero pintado —así se llama en la terminología— y éstos eran de acero inoxidable. Los temas de la propulsión corearon unas complicaciones enormes.

El astillero de reparaciones de Santander acusa la crisis que hay, y también la notamos en Astano y, por supuesto, en Cádiz, en el propio mercado de reparaciones, consecuencia de los bajos precios que están ofertando los astilleros de Asia. Cuando un armador tiene que hacer las grandes reparaciones de un buque (de carenado, de revisión de cascos, pintura y demás) aprovecha tráfico para poder reparar allí donde le es más barato.

Debemos señalar que, en reparaciones serias, que también estamos habituados a hacer, se ha producido un descenso muy notable en el año 1999, y se espera lo mismo para el año 2000, por dos razones: una, bajos precios y, otra, menos horas contratadas. Esto es consecuencia del nivel bajísimo de fletes que tienen los armadores; a causa también de la sobrecapacidad que existe a nivel mundial en construcción naval, los precios de los buques están bajando y los fletes están bajando tremendamente. Los armadores se están resintiendo o intentan aguantar al máximo las reparaciones y hacerlas lo más barato posible para que les permitan cubrir sus fletes porque, con la situación que tienen, parar los barcos les provoca un serio problema. En este sentido, prevemos que el astillero de Santander, que había tenido resultados algo mejores en los años anteriores, en el año 1999, va a perder en torno a 1.000 millones de pesetas.

La fábrica de motores de Manises es un caso particular, pero no ajeno a la situación general del sector. Se prevén unas pérdidas sobre los 2.500 millones de pesetas. La problemática de Manises es su mercado y la situación de la competencia. La fábrica de Manises es licenciataria de Man Burmeister, socio al 20 por ciento junto con Astilleros Españoles en esta compañía para la fabricación de motores de dos tiempos. Los motores de dos tiempos no están en desuso, pero se instalan fundamentalmente en un tipo de barcos donde los europeos estamos prácticamente fuera. Se trata de petroleros *Bulkcarrier* y grandes cajones transportadores de productos. Estos barcos se están fabricando, prácticamente en su totalidad, en Corea y algunos en Japón

todavía, por lo que ni siquiera Astilleros Españoles es capaz de demandar los motores que fabrica Manises para instalar en los barcos que hemos venido contratando a lo largo de los últimos años. Estamos negociando con Manises —y luego lo hablaré desde el punto de vista de los planes— la posibilidad de obtener licencias para el mercado europeo, —cosa que, en mi opinión, no creo que pueda solventar mucho la situación, pero algo es algo— y la obtención de licencias para fabricar motores de cuatro tiempos, pues los técnicos de la fábrica de motores están absolutamente capacitados, y algunos se han hecho, pero los constructores de motores, fundamentalmente Man Burmaister y el grupo Warsila-Sulzer después de la fusión de estos dos constructores de motores, tienen una política absolutamente restrictiva de concesión de licencias. Tan es así que Bazán, teniendo licencia para cuatro tiempos de motores no le ha sido renovada la última tecnología en estos motores y también está un poco obsoleto en ese tipo de motores. Afortunadamente, está desarrollando otros motores muy capaces. Lo explico por señalar la política de los constructores y los licenciantes de este tipo de motores, que no están dando más licencias. Para ellos, la situación no es tan grave porque todo lo que no fabrican en sus fábricas de aquí, los ingresos que no producen, los están consiguiendo porque son los mismos que conceden licencias a constructores japoneses y coreanos y lo que no construyen aquí lo recuperan por vía de *royalties* desde países coreanos. Ésa es una tónica un tanto habitual en los fabricantes de componentes y de servicios y equipos de la Unión Europea. Yo creo que no están viendo mucho el problema, siguen vendiendo licencias a los coreanos y a los japoneses, fundamentalmente a los coreanos, con la sensación de que están ganando por *royalties* lo que no ganan en fabricación, pero algún día dejarán de fabricar y de cobrar *royalties* porque los coreanos, igual que se han introducido en la tecnología de la construcción naval, se van a introducir en la tecnología de los equipos. Quería aclarar por qué la situación de Manises.

Sin embargo, por lo que respecta a Astano, en el año 1999, no voy a atreverme a decir que las previsiones son de cuenta de resultados equilibrada, pero desde luego sí bastante próxima o, por ser un poco prudente, en torno a los 1.000 millones de pérdidas; situación que Astano estaba lejísimos de alcanzar en toda su historia. Solamente voy a recordar que Astano, en el año 1998, tuvo unas pérdidas de 3.677 millones después de impuestos y que en años anteriores fueron de 5.000 e incluso de 16.000 millones de pesetas. Astano está así en este momento por una buena gestión de los técnicos y trabajadores de la compañía, pero también porque, casi por primera vez, se ha podido contratar una serie de tres unidades en un mercado tan complicado y tan singular en cada tipo de unidad como son, valga la redundancia, las unidades *offshore*. Astano ha podido contratar tres unidades de perforación en aguas profundas con la compañía norteamericana Transocean y esto ha permitido, evidentemente, desarrollar una tecnología, amortizar los costes de inversión y de desarrollo del producto en tres unidades en lugar de en sólo una, y un aprendizaje de técnicos y trabajadores de la compañía, que han llevado a una situación francamente halagüeña en cuanto a estas tres unidades. Concretamente, ayer tuvo lugar la entrega de la

segunda de ellas en el astillero de Astano, con absoluta satisfacción y felicitación, tanto por parte del cliente directo, Transocean, como del operador para el que va a trabajar Transocean, el dueño del campo petrolífero donde va a perforar para explorar campos. Luego comentaremos cuál es la situación y qué planes hay sobre el *offshore*, que siguen siendo delicados a pesar de la subida del precio del barril; desde luego, esto no puede dar lugar sino a una satisfacción. Teniendo en cuenta todos estos temas, esperamos (no deja de ser una previsión, y arriesgada) poder cerrar con esa cifra de resultados que le comentaba anteriormente.

Sin embargo, y lamentablemente, por lo que respecta al año 2000 las previsiones son peores, como consecuencia de la falta de contratación, que luego comentaré también. Como ustedes saben (por lo menos les sonará porque ha salido en prensa y creo que es bastante conocido), a raíz del gran crecimiento de la capacidad de construcción —sobre todo por parte de Corea, porque Japón se ha mantenido más o menos en los términos de capacidad y de cuota de mercado en torno al 30/35 por ciento que tenía—, Corea, en los últimos diez años, ha multiplicado por tres o por cuatro su capacidad de producción con novísimas, recentísimas y perfectamente equipadas instalaciones en diques y en astilleros, y ese exceso de producción ha traído como consecuencia un descenso generalizado de los precios. La política coreana es llenar los astilleros sin importar cuál es el precio; incluso en reuniones con el que era presidente de AWES, la asociación de constructores navales de toda Europa occidental, no sólo de los países comunitarios, y con el anterior comisario de Industria, señor Bangemann, se les manifestó públicamente que su política es llenar los astilleros y que el FEE que tienen que pagar hoy, ya lo recuperarán algún día. Ésas son manifestaciones hechas a mí personalmente por el señor Antonini, presidente de AWES en ese momento. Ponganlas entre las comillas que quieran, pero son manifestaciones que circulan y que son públicas.

Si a eso añadimos que en el año 1997 se produce una devaluación que reduce a la mitad el precio del won, con lo que su capacidad de exportación es prácticamente el doble o pueden reducir los precios a la mitad porque todo el mercado naval se produce en dólares, los precios se han venido todavía más abajo. En consecuencia, el grupo Astilleros Españoles, como le ha pasado al resto de la construcción naval europea (excepto en un sector, que es el de cruceros, donde hay cuatro astilleros exclusivos y absolutamente posicionados), han sufrido un declive tremendo de la contratación. Concretamente, Astilleros Españoles ha estado 18 meses sin contratar una sola unidad, situación que se ha roto, afortunadamente, en el mes de junio con las contrataciones, de Trasmediterránea, del buque-hospital para el Instituto Social de la Marina de la transformación de un buque atunero para Venezuela, que se está realizando en Cádiz, y con las expectativas de mercado que comentaré a continuación.

Con esta situación, las pérdidas que estamos barajando para el año 2000 se sitúan en los 16.000 millones de pesetas —situación delicada—. De esos 16.000 millones de pesetas, nuestra previsión (con una determinada contratación que esperamos cerrar todavía a lo largo de este ejercicio y que pasaré a comentar más tarde) es cifrar en 13.000 millones de pesetas los costes de subactividad del grupo

para ese ejercicio, como consecuencia precisamente de la falta de contratos. Si la situación se hubiese mantenido como en el año 1997 (cuando hubo un récord de contratación en Astilleros, y luego lo comentaré), o fuera la que había antes de iniciarse tanto la elaboración como el desarrollo del PEC, seguramente no estaríamos hablando de una subactividad de 13.000 millones de pesetas y podríamos estar hablando de una subactividad, como en el año 1998, de unos 5.000 millones de pesetas. Una subactividad ciertamente estructural y que trataremos de corregir, que se produce por la situación de gremios y trabajos que todavía se asumen en el astillero y otros que no se pueden asumir. Pero lo que está gravando y comprometiendo tremendamente las cuentas de resultados del año 2000 es la falta de contratación, que, insisto, no creo que sea causa exclusivamente —me atrevo a decir que en ningún caso— del comportamiento tanto de los técnicos como de los trabajadores del grupo Astilleros Españoles.

Si me permite S.S., quiero señalar que la demanda se ha venido abajo por ese efecto de sobrecapacidad acaecida sobre todo en Corea. Valga como dato la evolución de peticiones de ofertas a nuestro grupo de astilleros, ofertas presentadas y ganadas a lo largo de los últimos años. En el año 1994, tuvimos 324 solicitudes de presentación de ofertas para construir barcos, se presentaron 148 ofertas y se contrataron 20 unidades; en el año 1995, sobre una cifra de 308 solicitudes, se presentaron 109 y contratamos 13; en el año 1996, sobre 326 solicitudes, se presentaron 72 y se contrataron 14; en el año 1997, sobre 384 solicitudes, se presentaron 118 ofertas y se contrataron 20 unidades, por valor de 200.000 millones de pesetas, fue el año récord de contratación; en 1998, se contrataron 4 unidades; y en 1999, 3 unidades, contra 73 ofertas presentadas y solamente 157, la mitad de solicitudes. Son datos que significan una cierta caída de la demanda. Si en el año 1997 fuimos capaces de contratar 20 unidades por 200.000 millones, estoy seguro —porque hablamos diariamente con los armadores, yo personalmente también— de que esto no es porque ahora no sepamos hacer las mismas unidades que hacíamos, porque nuestra capacidad tecnológica haya disminuido o porque nuestros astilleros estén peor preparados, sino que se debe a un puro problema de precio. Lo estamos sufriendo en cada contrato, en buques de pasaje, en Puerto Real y en Sevilla, donde expedían pasaje-carga-rodada en los que estamos trabajando especialmente; en los químicos, en los LNG y en todo tipo de construcción. Tan es así que, por citar un ejemplo, algún armador al que le estamos construyendo ahora mismo dos unidades en Sevilla, contratadas en torno a 47 millones de dólares, nos pide unidades gemelas a las que se le están construyendo con una reducción en torno al 35 por ciento. Pero no es que nos las pida caprichosamente, es que ciertamente está obteniendo precios de ese calibre en astilleros coreanos e incluso en algunos chinos que empiezan a emerger en este mercado. Esta es la situación que existe. En Puerto Real, estamos fabricando todavía los ropax buques de carga y pasaje, para el armador sueco Stena; el segundo se ha entregado la semana pasada y nos quedan dos en producción. Pues bien, el armador nos está pidiendo dos más, con un alargamiento del 30 metros, lo cual no solamente necesita meter más acero, sino cambiar prácticamente toda la acomodación y el diseño del

barco en cuanto a estabilidad, navegabilidad y otra serie de circunstancias que los técnicos conocen mucho mejor que yo, y con un precio más pequeño, porque tiene ofertas, que nos ha enseñado, de astilleros de Asia que le están ofertando un precio más barato. Esta es la situación real de la construcción naval en España y en Europa. Si esta situación no mejora, en el año 2000 vamos a tener unas pérdidas francamente complicadas. Insisto, nuestros astilleros —y probablemente nuestros competidores europeos también— han conseguido mejorar su capacidad y su productividad. Concretamente los nuestros, los del grupo público Astilleros Españoles, han conseguido mejorar su capacidad —y luego daré los datos concretos— en más de un 35 por ciento, que era lo que el PEC pedía y tenía previsto.

En cuanto a las aportaciones que me pedía S.S. sobre estos ejercicios, comentaré que desde que empieza el PEC, en los años 1996, 1997 y 1998, las aportaciones del accionista se han ceñido estrictamente a lo autorizado por la Unión Europea, que son 254.102 millones de pesetas, si la memoria no me falla. En cuanto a su desglose, le diré que para reposición de pérdidas y capitalización se han dedicado 104.104 millones de pesetas. Las aportaciones de reestructuración que venían anticipadas más el coste de los tratamientos de los excedentes prejubilaciones: personal pasivo transitorio, etc., han sido de 80.000 millones de pesetas. 10.000 millones de pesetas más los aportados para la inversión adicional a la normal dentro de los astilleros, comprometida dentro del PEC y con la Unión Europea, destinar 10.000 millones a inversiones más allá de los 6.000 que se preveían en el período de forma ordinaria; y por créditos fiscales, otros 58.000 millones de pesetas. Ése es el desglose y la suma de 252.104 millones de pesetas. Por lo que se refiere al desglose entre períodos, fueron 39.000 en números redondos en el año 1995; 90.490, en 1996; 110.000, en 1997 y 12.998, en 1998. Eso suma exactamente los 252.104 millones de pesetas y no ha habido ni una peseta más. La última aportación pública se realizó en el año 1998, como consecuencia de las pérdidas de 1997, y este año no hemos tenido necesidad de aportaciones extraordinarias de nuestro accionista. Para el año 2000 esperemos que tampoco si la gestión nos acompaña —voy a apelar a la suerte— y lo hacemos bien para poder tener resultados de la magnitud que he comentado anteriormente. Los resultados y la memoria con informe de auditoría y el informe del Consejo de 1998 se le remitirá inmediatamente.

Me preguntaba S.S. qué medidas hemos tomado para paliar los efectos de la crisis asiática. Créame, señoría, que como compañía se vienen tomando medidas más o menos acertadas desde tiempos inmemoriales. Por referirnos a los años en los que el PEC ha estado operativo, años 1996, 1997 y 1998, el esfuerzo ha sido constante en las áreas que se presumían como objetivos para cumplimiento y consecución de los compromisos adquiridos con la Unión Europea. Usted recordará —y me va a permitir que mezcle aquí otra pregunta que me hacía, que era el grado de cumplimiento del PEC; ligo este asunto con las medidas que hemos tenido que tomar— que, en base a los compromisos adquiridos con la Unión Europea, se aprobaron las ayudas tarde, porque recuerde S.S. que el PEC se aprueba entre la empresa, los sindicatos y la entonces Agencia Industrial del Estado y el Ministerio de Industria en el mes de octubre del

año 1995, pero lamentablemente, la aprobación desde Bruselas llegó en abril de 1997. En cualquier caso, los compromisos eran: no tener más ayudas que las autorizadas, esos 252.104 millones de pesetas y hasta el 31 de diciembre de 1998; aplicación de las aportaciones de esos 252.000 millones por los límites autorizados para reestructuración de plantillas, inversiones y reposición de pérdidas, tal y como le he informado anteriormente; el seguimiento trimestral, hasta el 30 de junio de 1999, acaba de terminarse la última visita realizada por la Unión Europea y no tenemos el informe del *monitoring* de la Unión Europea que se acaba de producir el 30 de junio de 1999. Sin embargo, le comentaré que en todos los anteriores *monitoring* realizados trimestralmente, los informes del grupo de funcionarios de Bruselas que ha venido visitando todos los astilleros al menos una vez y algunos más de una, recabando toda la información trimestral, las memorias, las cuentas anuales, etcétera, han sido siempre positivos en el sentido de cumplimiento y solamente han manifestado alguna duda respecto a la viabilidad del grupo, más allá del período de *monitoring*, sobre todo, a lo largo del año 1998 y parte de 1999, viendo cómo está el mercado de la construcción naval en toda Europa. No hace falta ser un genio para expresar esa duda sobre la viabilidad económica o financiera de acuerdo con esta situación. También han manifestado —se lo anticipo porque no tengo el último informe— ciertas dudas sobre la capacidad de cumplimiento de otra de las limitaciones impuestas por la Unión Europea para aprobar nuevas ayudas, cual es la restricción al grupo público Astilleros Españoles de 210.000 TRBC —toneladas de registro bruto compensado— como máxima producción en cada año. Eso incluía al entonces público astillero Hijos de J. Barreras en Vigo y, después, en 191.500. Tengo que decirle que no se ha sobrepasado ningún año esa capacidad de producción y que lamentablemente no creemos que la vayamos a pasar —digo lamentablemente a pesar de que pudiéramos incumplir las condiciones de Bruselas— en el año 2.000.

Por lo que se refiere a los objetivos que se impusieron para alcanzar estos compromisos, fueron básicamente los siguientes: una mejora de la productividad de los astilleros del 35 por ciento, para pasar de 34 TRBC hombre/año a 46; reducción neta de los costes de materiales en un 8 por ciento sobre los de 1994; reducción de los costes financieros hasta alcanzar un 4 por ciento sobre las ventas; congelación salarial en 1997 y 1998; mayor flexibilidad y mayor movilidad de los empleados entre los distintos astilleros; una utilización óptima de la capacidad, tratar de compensar y trabajar como grupo y que donde hubiera un exceso se pudiera suplir con otros astilleros; reducción de los plazos de construcción en el 40 por ciento y en definitiva, como objetivo final, el tener unos fondos propios equivalentes al 50 por ciento del inmovilizado y alcanzar la rentabilidad de todos y cada uno de los centros a 31 de diciembre de 1998.

De todos estos objetivos, los incrementos de productividad, la reducción en el plazo de construcción, la limitación de los costes financieros al 4 por ciento sobre las ventas y todos los demás que ha citado, se han cumplido todos excepto el equilibrar la cuenta de resultados a 31 de diciembre de 1998; la congelación salarial en el año 1997 y 1998, que con el convenio colectivo no se ha podido alcanzar, y

obtener el grado de flexibilidad y movilidad deseado para hacer todavía más competitivos o más rentables cada uno de los centros de trabajo. El equilibrar la cuenta de resultados era un objetivo francamente ambicioso, pero la evolución de resultados que venía sucediéndose a lo largo de los años hacía pensar que esto hubiera podido suceder en el marco en el que se había pensado el PEC. El PEC estaba pensado con un sostenimiento e, incluso, un cierto crecimiento de la demanda y un crecimiento de los precios de las nuevas unidades a contratar. Esto se vino abajo prácticamente desde el primer momento cuando la demanda no creció, los precios empezaron a bajar, y, como he señalado antes, mucho más desde la crisis de la banca coreana en el año 1997, donde la devaluación y el exceso de capacidad producida tiraron de los precios para atrás. Piense S.S. que los precios que tenemos hoy en construcción naval en general —hay barcos con una mejor situación y, otros, con otra peor— son parecidos a los del año 1989, y si lo comparamos con pesetas o con dólares constantes, han crecido un 10 por ciento sobre el precio de aquella época. Le puedo asegurar que los costes, tanto de materiales como de la subcontratación y demás, han crecido un 10 por ciento en términos de monedas constantes.

En cuanto a la congelación salarial de 1997 y 1998, la de 1997 fue prácticamente imposible, porque, a pesar de que se establecía un marco de relaciones laborales que debería acompañar al PEC, que debería haberse firmado y haber llegado a un convenio prácticamente en el año 1995, primeros de 1996, la negociación del convenio colectivo se prolongaron hasta marzo de 1997 y entró en vigor en julio de ese año. Desde luego no se consiguió la congelación salarial completa en 1997 ni en 1998, como tampoco se consiguió la mayor flexibilidad deseada en cuanto a una reagrupación de categorías profesionales en los distintos astilleros. No se consiguió esa flexibilidad que el PEC pintaba —creo que era cierto— como mayor abundancia o una mejora de competitividad que se podía lograr. Cabe decir que la pretensión de ese acuerdo global para todos los astilleros, el convenio único, no llegó nunca a realizarse. El Astillero de Sestao nunca ratificó el convenio único que figuraba para todos.

En cuanto al resto de las condiciones y objetivos establecidos en el PEC, que permitirían alcanzar los compromisos, se han cumplido todos, incluidos los esfuerzos de todas las partes de la empresa, de la Administración y de los propios trabajadores para conseguir las mejoras de productividad que estaban previstas.

Ha hecho usted una calificación de situación dramática en los astilleros de Cádiz y Puerto Real. Pues bien, el de Puerto Real probablemente hoy sea el astillero con la mejor situación de carga de trabajo en el grupo. El astillero de Puerto Real tiene carga de trabajo asegurada hasta abril de 2001, en que se entregará el buque de Trasmediterránea, —luego lo comentaré porque ha hecho una pregunta expresa— contratado. A lo largo del 2000 se irán entregando otras unidades que, si no recuerdo mal, se trata de un tanque y un shuttle para un avión, dos barcos de Stena, y éste de Trasmediterránea. Naturalmente que la situación no es la de carga de trabajo que todos queremos. Y yo soy el primero que está más preocupado pero Puerto Real no está en esa situación dramática.

Por lo que se refiere al Astillero de Cádiz, su plantilla no tienen una situación tan grave como aparentan. Tenga S.S. en cuenta que el astillero de Cádiz no tiene abierta la construcción de nuevas unidades. Se dedica a transformaciones y a reparación con una plantilla bastante ajustada; tan ajustada que en esa dramática situación ni siquiera ha hecho falta hacer uso del expediente de regulación temporal de empleo que estaba previsto y pactado con los sindicatos, porque se han contratado una serie de unidades de reparaciones y una transformación no muy grande: el agrandamiento de un atunero procedente de Venezuela. Eso asegura carga de trabajo hasta diciembre de este año, aunque es verdad que esto no es una joya. Las grandes transformaciones a las que venía estando acostumbrada Cádiz eran también para el mercado *offshore*: eran plataformas de producción y almacenamiento de petróleo, o plataformas puras, como fue la P-26 de Petrogras. Lo que quiero decirle es que la situación de la plantilla y del propio astillero no es tan grave en un mercado de reparaciones y de ciertas transformaciones.

Si pensamos en cuál es el efecto sobre la contratación o la subcontratación de industrias auxiliares, es otra cosa. Es verdad que este año estaban trabajando en torno a 800 personas más de la propia plantilla en el astillero de Cádiz en las grandes transformaciones que se han podido contratar, pero no olvidemos nunca que el PEC no se diseñó por los actuales gestores de la SEPI ni de Astilleros Españoles y se previó una cierta prejubilación de muchas personas pensando en que íbamos a pasar a otro tipo de trabajo, en que íbamos a ir más hacia astilleros de síntesis que hacia astilleros de fabricación integral de todo el buque. En ese sentido, la evolución de la subcontratación ha aumentado tremendamente de la que había en el año 1994, y tengo datos aquí encima que si le interesan se los podría dar. Se ha duplicado la subcontratación a industrias auxiliares. Ahora bien, precisamente lo que se buscaba era adecuar las plantillas y la capacidad de la compañía a aquellos momentos en que pudieran venir valle y no de pico, y que no sufriesen tanto las plantillas. Si lo que se pretende es, como pasó en alguna época en 1986, si Astilleros se constipa que las compañías auxiliares tengan pulmonía y, por tanto, ingresarlas, como se hizo entonces en algún astillero, dentro de la propia compañía, creo que ese no es el camino. La situación en Cádiz está bastante paliada y en Puerto Real no es ésa. Otra cosa es que en un mercado de reparaciones es mucho más imprevisible fijar cuál va a ser la carga de trabajo a largo plazo. Cuando se contrata una nueva construcción se sabe que van a ser dos años y la carga de trabajo está programada y, en cambio, la reparaciones son un tema distinto.

Me preguntaba S.S. también sobre las iniciativas con otros constructores de la Unión Europea y que qué ha hecho la Comisión Europea para paliar la situación actual. Las iniciativas han sido grandes, sobre todo por parte de los constructores de la Unión Europea. A través de la asociación de constructores de los países de la Unión Europea, se han venido presentando un buen número de propuestas y medidas que permitiesen paliar la situación, en cualquier caso, denunciando fuertemente la competencia desleal que viene ejerciendo Corea. Se han reclamado medidas al Consejo de Ministros de Industria en las diversas reuniones que se han venido celebrando. Es verdad que en la de abril de

este mismo año hubo una primera manifestación del Consejo de Ministros de Industria en el sentido de la preocupación que producía la situación. En el Consejo de Ministros de julio, ya bajo Presidencia finlandesa, se adoptó la decisión de encargar a unos consultores independientes el trabajo de analizar si realmente están existiendo casos de dumping o de contratación por debajo de costes en los astilleros coreanos, trabajo que debe ser presentado al propio Consejo de Ministros de Industria en su reunión prevista para el 9 de noviembre en Finlandia. Ese informe no está finalizado y deberá presentarse así, pero sí se conocen sus conclusiones, que son absolutamente claras: de 9 casos examinados, con cinco de los principales astilleros coreanos, en los 9 se demuestra que están contratados los barcos por debajo de coste.

¿Qué están haciendo los coreanos? Pues bien, están haciendo dumping —usted ha mencionado ayudas encubiertas, y de qué manera—, fundamentalmente por las siguientes vías y hasta donde yo conozco, y le aseguro que estoy en estas reuniones con los demás colegas europeos del sector. Ese gran crecimiento de capacidad de los astilleros coreanos a lo largo de los últimos diez años ha ido aparejado de unas inversiones, y en los sistemas normales que conocemos dentro de los países occidentales, un coste más del astillero es la amortización de esos bienes. Eso no figura o los consultores no somos capaces de encontrar cuál es el coste de amortización de las nuevas inversiones. Esas inversiones han debido ser financiadas de alguna manera. Cuando se analiza por los consultores cuál es el coste de la financiación atribuible a los astilleros, no figura. Daewoo y Hyundai en su conjunto tienen unos costes financieros, Daewoo con una deuda —lo vemos todos los días últimamente en los periódicos— de unos 7, 7,2 billones de pesetas —billones de los nuestros— y no figuran costes financieros en el coste de los barcos. Una parte tendrá que ser también de la construcción naval, no todo va a ser de la industria del automóvil; o cómo se ha financiado el crecimiento, los nuevos astilleros y la robotización de todos sus sistemas. Este informe viene a demostrar —se pondrá de manifiesto en el Consejo de Ministros de Industria— que los astilleros coreanos, al menos en los 9 contratos analizados, contratan por debajo de los costes ordinarios.

¿Qué hay que pedir a la Comisión y qué estamos haciendo los constructores? Creo que también van a pedirlo públicamente los sindicatos de toda Europa. Permítame que le diga que bienvenidas sean todas las voces que clamen en favor de la industria naval, porque realmente la situación es caótica y de una competencia absolutamente desvergonzada por parte de algunos constructores. Además de una serie de medidas esbozadas algunas hasta pintorescas, se está planteando incluso rebajar la tributación a las distintas industrias implicadas en la construcción naval, o trabajar sobre el sistema de cotizaciones a la Seguridad Social, incluso medidas como la Jones Act americana en la que los buques que operan entre puertos exclusivamente europeos sean necesariamente construidos en Europa, que se reduzca el número o la antigüedad de los barcos y se obligue a nuevas construcciones y no existen barcos tan obsoletos, etcétera. La primera, que van a pedir expresa y paulatinamente los constructores (aunque hay alguna discrepancia por parte de algunos países del área del Norte,

Suecia que no tiene construcción naval, Finlandia que dice que no necesita ayudas —no sé cómo lo hace—, eso sí, el Gobierno finlandés está interesadísimo en arreglar el problema de Kvacrna-Masa, pero lo demás no son ayudas; si no hay concordancia con los países del Norte veremos, pero es claro que existen coincidencias por parte de Francia, Alemania, Italia, España y Holanda es que se deje sin vigor el plazo de validez, hasta 31 de diciembre del 2000, de las ayudas a la construcción naval, es decir, que se mantenga abierto el plazo, y que se revise la cuantía de esas ayudas.

Esa es la propuesta que la asociación de constructores va a formular al Consejo de Ministros de Industria, porque las otras medidas que se puedan adoptar (hay algunas como incluso decir que si los astilleros coreanos están dispuestos a hundir la construcción naval europea, a lo mejor una medida es frenar la importación de coches coreanos), mientras surten efecto y llega una solución, es posible que queden muy pocos o ningún astillero europeo para poderlo contar. Por tanto, la primera y fundamentalmente medida que se va a pedir es la no aplicación de la derogación de las primas el 31 de diciembre del 2000.

En cuanto a las ayudas adicionales y los informes del servicio de la Comisión, ya le he contestado que no tenemos el informe definitivo. Respecto a los resultados del PEC y las previsiones, básicamente las he comentado. Si S.S. quiere algún dato concreto —los tengo absolutamente todos en cuanto a incrementos de productividades, costes financieros o demás—, se lo puedo proporcionar. Los fondos reales aportados por el accionista los he comentado, han sido 252.104 millones de pesetas en los distintos conceptos. Nuevas aportaciones de fondos en 1999 y siguientes. En 1999 no se han hecho aportaciones, y para el 2000 esperamos que tampoco haya necesidad de realizarlas, y en eso venimos trabajando.

Pregunta S.S. por la planificación estratégica del grupo Astilleros Españoles. La planificación estratégica, por lo que respecta a la responsabilidad que yo ostento como presidente del grupo de Astilleros Españoles y de Astano, es conseguir la máxima carga de trabajo para todos y cada uno de los centros del grupo y trabajar con ese perímetro que es el que tengo hoy. Hay hoy siete astilleros, una fábrica de motores y los servicios centrales, y mientras nuestro accionista no nos diga que hay otro perímetro por privatizaciones o por no privatizaciones, el objetivo es trabajar coordinadamente como grupo, y eso se viene realizando. Hay algunos astilleros que tienen sobrantes en algún momento en su capacidad de ingeniería y están prestando trabajos para otros astilleros que están trabajando en ofertas de diseño para otros, o que tienen una saturación de carga de trabajo en algunos elementos, como puede ser el astillero de Sestao, y ha encargado que le fabrique 19 bloques el astillero de Astano. Hay una serie de planes que nos permiten ir mejorando la gestión cada día y, fundamentalmente, terminar de implantar el nuevo modelo de gestión. Es un modelo que viene diseñado desde 1997 como consecuencia del PEC y una nueva herramienta informática integrada de aplicación y coordinación para todo el grupo. Consiste en un nuevo sistema de planificación de la producción y del diseño en todo el grupo; un nuevo modelo de presupuestación y de presentación de las ofertas con un sistema distinto de estudio y análisis; un punto fundamental,

que es el nuevo plan de compras y subcontratación. Y digo fundamental porque, de los costes totales de la compañía, el 70 por ciento es compra de materiales y subcontratación. Existe la idea de que estamos yéndonos a astilleros de síntesis, donde casi todo nos viene de fuera, y lo que hacemos es diseñar cómo integrar, e integrar la mayor parte, aunque sigue habiendo mucha parte de corte de acero y otros trabajos de la casa, pero el 70 por ciento del coste son compras y subcontratación. Además de actuar en que los costes salariales se moderen o no se incrementen, hay que trabajar donde está la parte del león de los costes: compras y subcontratación. En este sentido, se ha elaborado una implantación de sistemas de oficinas nuevos en cada uno de los astilleros, con un desarrollo enorme en cuanto al tipo de empresas con las que subcontratar que no sean débiles financieramente, si se puede, que tengan una implantación a nivel nacional, que puedan suministrarlos varios astilleros a la vez, que tengan el trato legal con sus trabajadores, exigiéndoles que estén al día en seguros sociales, pago de nóminas y finiquitos a la hora de terminar los trabajos y demás. Este plan ha sido objeto de presentación a las centrales sindicales mayoritarias, Comisiones Obreras y UGT, que son las que tienen representación en toda la casa, y ha sido de su absoluta aprobación.

Se está trabajando en un plan de reforzamiento de la ingeniería. Insisto otra vez en la idea de que si nuestro trabajo viene más por diseñar e integrar que por la propia realización de los trabajos en sí, la ingeniería es un punto básico. Se están rediseñando las oficinas técnicas y su equipamiento, tanto humano como técnico, dentro de cada uno de los astilleros. Se está poniendo en práctica el plan de aplicar las mejores prácticas, es decir, puesta en común de todos los proyectos, sean trabajados o por oferta, que ha hecho un astillero a todos los astilleros del grupo, porque muchas veces son equivalentes y redoblan esfuerzos. Se está estudiando e incrementando el equipo humano en ingeniería. En definitiva, se trata de potenciar el área de ingeniería puesto que —y me referiré después al sistema de prejubilaciones— hemos tenido una cierta pérdida de capacidad tecnológica, porque los que han abandonado la casa ha sido los más expertos y los que más años llevaban en la casa y ha habido un cierto desajuste en ese área. Por último, el trabajo en un plan comercial absolutamente agresivo y de dedicación para conseguir contratar trabajo. Primero, en el campo *offshore* y, segundo, en el tipo de buques donde creemos que todavía somos capaces de competir. No estamos trabajando, salvo que nos pidan una oferta para un Bulk Carrier, porque si nos la piden se estudia, se ve si tienen referencias de Corea y por dónde van, porque si no merece la pena diseñar para saber que no vas a contratar, porque hay una diferencia de precio del 50 por ciento, que es algo absolutamente inalcanzable. Donde más dedicación estamos poniendo, además del tema *offshore*, es en el de buques de carga rodada, buques de carga rodada y pasaje, ferrys, shttle tankers, químicos y los LNG, que puede ser un producto estratégico para la compañía.

El señor **PRESIDENTE**: Debe ir terminando, lleva una hora.

El señor **PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES** (Alonso López): Señor presidente, intento contestar a los grupos. Intentaré ser más breve, muchas gracias.

En cuanto al documento estratégico presentado a la SEPI y al Consejo de Ministros, no sé a qué se refiere con documento estratégico. El único documento estratégico presentado, que no es estratégico, es un documento habitual —por otra parte, la estrategia de las compañías la realiza y la aprueba el accionista, no nosotros—, son los presupuestos de cada año y el que se envía a la SEPI como control del accionista.

En cuanto a las primas a la construcción naval, 6.000 millones de partida presupuestaria y los ingresos por primas, me es muy difícil decirle cuál es el importe de las primas, porque, como usted sabe, el importe de las primas es un máximo del 9 por ciento de las nuevas construcciones. Por tanto, si le doy el presupuesto de cuánto está previsto que pudiéramos contratar en este ejercicio o el que viene, podría sacarse, pero no es así, porque esas primas vienen reducidas en las nuevas construcciones. Unas veces, si se utiliza un instrumento financiero, que es el de descuento de tipos de interés —sobre el que también pregunta S.S.—, el Real Decreto 442 —o al menos así lo conocemos en los términos habituales—, pues descuenta; y otras, si se utilizan y se instrumentan los nuevos esquemas fiscales previstos por la ley de acompañamiento del año pasado, de la amortización acelerada, denominado *tax lease*, pues se acaban comiendo las primas en su totalidad. Por tanto, en función de que el armador pida esos instrumentos o no los pida, es muy difícil calcular cuál va a ser el importe de las primas. Yo cuento con un sistema o con otro, con primas directas o con esos dos instrumentos financieros que se comen las primas, pero en cada caso el armador tiene su financiación, instrumenta sus temas en el Reino Unido o en otro sitio, digo el Reino Unido porque ser un sitio habitual. Lo mismo pasa con el presupuesto de intereses de efectos del Real Decreto 442 en el Ministerio de Industria. En cualquier caso, la cifra que esté en el Ministerio de Industria obedecerá a algún cálculo, pero no exclusivamente al nuestro y, desde luego, tampoco ha sido con datos absolutamente claros, no claros en el sentido de decir: yo pienso contratar 150, por tanto los intereses pueden venir por esta vía. No sé a qué obedece la técnica presupuestaria del Ministerio.

En cuanto a los armadores que podamos haber construido con el plan de avales establecido por la legislación, no hemos hecho ningún tipo de financiación, pero tenga en cuenta que todos nuestros armadores no son nacionales, y eso está previsto por armadores nacionales, excepto Trasmediterránea, y creo que no lo ha utilizado.

Por lo que se refiere a los efectos de la desaparición de las primas, con la poca ventaja que tenemos, ese 9 por ciento, para mejorar los precios con Corea, si desaparece, contrataremos mucho peor. Será catastrófico que desaparezcan.

Por otro lado, me dice que yo he manifestado que soy contrario al sistema de prejubilaciones, es que el sistema de prejubilaciones sin más y por levas, todo el mundo fuera cuando cumple 55 años, a mi me parece que es dañino para las compañías. En el planteamiento inicial del PEC —que era una bajada de 10.017 empleados a 31 de diciembre de 1995 en el Grupo Astilleros Españoles, a 6.100 a la termi-

nación del PEC— presentado por la empresa en aquel momento, la Agencia Industrial del Estado y el Ministerio de Industria, y estoy hablando de los años 1994 y 1995, se preveían 1.000 bajas incentivadas nominativas. Pues hubo que renunciar a ello por los gestores de la empresa y del accionista y se fue a un plan de todas las salidas por prejubilaciones. Las salidas por prejubilaciones son muy delicadas, porque se puede estar estropeando mucha experiencia y gente muy buena y hoy lo estamos sufriendo un poco, teniendo el doble de subcontratación que teníamos entonces, no sólo a la ingeniería, es que los jefes de talleres, los capataces, gente que conoce el astillero y cada taller palmo a palmo se han marchado prejubilados y hoy gestionar una masa tremenda de subcontratación se hace cuando menos más difícil. Esta es mi opinión y el porqué de que sea contrario. Creo que no es bueno el sistema de prejubilaciones.

En cuanto a rejuvenecimiento de la plantilla, es verdad que el PEC preveía 174 incorporaciones, además de otras 1.200 siempre que se cumplieren los objetivos del PEC, entre ellos se decía expresamente que se alcanzase la rentabilidad de los centros a 31 de diciembre de 1998 y que las situaciones de mercado y la demanda lo permitiesen. Lamentablemente, lo digo con franqueza, ninguno de los dos objetivos se ha cumplido y, por tanto, no hemos podido hacer esas incorporaciones, pero las 174, independientemente de esas que se preveían, no solamente se han cumplido, sino que a 31 de diciembre de 1998 se habían incorporado 250 personas, y se prevé o estamos trabajando la posibilidad de incorporar otras 50 durante el año 1999 para reforzar, fundamentalmente, aquello que también se decía en el PEC con esas 174, que eran las áreas técnicas y de gestión. No es que hayamos incumplido la cifra de empleos que se preveía en el PEC, es que ha habido más salidas, porque ha habido gente que se ha marchado voluntariamente, ha habido bajas vegetativas y ha habido más bajas incentivadas de las que en aquel momento se preveían. Por tanto, sí que estamos haciendo una cierta política de rejuvenecimiento de la plantilla, sobre todo en las áreas técnica y de gestión, tal como preveía el PEC.

No tengo aquí, pero se lo mandaremos a S.S., la valoración del coste salarial unitario en los años 1999 y 2000. Tengo cifras absolutas de plantilla, pero se lo mandaremos.

En cuanto a los resultados en la matriz por la venta de Barreras, ni resultados positivos ni negativos. Barreras, afortunadamente, está funcionando muy bien, nos hace competencia en muchos casos, lo cual no es malo y seguimos trabajando con acuerdos de cooperación con el astillero de Vigo, además en general bastante bien, tanto en compras conjuntas como en diseños de algunas unidades y además seguimos trabajando contratos que venían de cuando éramos grupo y participamos conjuntamente, como es uno que está a punto de resolverse, espero que no más allá de final de este mes o mediados de noviembre, que es un contrato de dos ferrys para una compañía nacional argelina. Aquello viene desde hace dos años y pico y se sigue trabajando conjuntamente por los astilleros de Sevilla y de Barreras; se siguen realizando compras conjuntas y adelanto en uno de los contratos importantes que yo citaba en algún momento en la primavera, el de Trasmediterránea, que finalmente ha decidido adjudicar un barco a Barreras y otro al grupo Astilleros Españoles en Puerto Real por un

tema, no se fiaba de que fuésemos capaces en un solo astillero de entregarle los dos barcos en plazo —y desde luego los plazos son ajustadísimos— para cuando Trasmediterránea los solicitaba, que era abril del 2001. Finalmente, y muy a pesar desde luego mío, supongo que para Barreras muy bien, adjudicó uno a Barreras y otro a nosotros y se están diseñando, comprando y trabajando conjuntamente y, por tanto, hay una magnífica relación.

Me pregunta si hay riesgos pendientes de la venta de Barreras. Hay algunos, porque Barreras construyó unas unidades, nosotros otras y Barreras se ha responsabilizado con sus accionistas de las posibles reclamaciones que pudiera haber en alguno de los barcos, concretamente hay una de Naviera Armas donde expresamente se preveía en el contrato. Si surgen dificultades, que están surgiendo algunas, con este armador, es Barreras el que está responsabilizándose de los posibles subsanamientos en cuanto a las reparaciones o lo que tuviera que surgir. Hay alguna reclamación por parte de esta naviera. Creo que no hay ninguno más pendiente, de verdad, sinceramente no lo recuerdo en este momento y creo que no hay ninguno más; los riesgos de las puras actividades que Barreras por un lado se ha quedado y nosotros por otro.

La situación de Astander. En la situación de Astander más allá de las pérdidas y de la situación de gestión que le pudiera comentar, si usted se está refiriendo a la privatización de Astander por disciplina con nuestro accionista y porque también estoy convencido de que es mejor que el accionista gestione las acciones y nosotros los contratos y los trabajos, no debería entrar, sin embargo le voy a dar, porque he estado presente en una reunión a petición de la SEPI, un dato. El martes pasado tuvimos una reunión con el comité de empresa donde SEPI —y con introducción del comité de nuestra casa— informó al comité de empresa, como suele ser habitual cuando hay privatizaciones, de cuáles eran las ofertas recibidas y trataba de exponerles a los señores del comité de empresa en representación de todos los trabajadores cuáles eran los planes de privatización de la SEPI o de las tres ofertas recibidas y por qué le parecía una mejor que la otra. Hay una nueva reunión prevista para la semana que viene, después de un período de reflexión por parte de los trabajadores y supongo que SEPI fijará su posición y quizás haya una privatización, pero desde luego no está acordada por el consejo de la SEPI ni tampoco por el consejo de Astilleros Españoles que todavía es propietario de las acciones de Astander.

Los contratos importantes que me citaba. El de Trasmediterránea más o menos se lo he aclarado y el de Repsol está en un momento en el que la información que le puedo dar es casi de terceros. Repsol —y a veces nos lo ha dicho así de crudo— no contrata barcos, Repsol ha contratado unos armadores con la exigencia de que construyan unos barcos para que hagan un determinado transporte de gas natural licuado durante 20 años. Estos armadores, como seguramente sabrán, son los seleccionados en julio por Repsol: Naviera Elcano, Naviera Fernández Tapias y Knutson; dos son españoles y el otro es noruego, pero es el principal cliente de Astilleros Españoles para el que se han fabricado 19 unidades y se han transformado otras tres; de su flota de 22 barcos todos menos los dos primeros están hechos por Astilleros Españoles. Por tanto no voy a decir

que es español, pero desde luego la flota está construida toda en España. Las informaciones que tengo, insisto, son siempre a través de los armadores. Los dos armadores españoles, como todos los demás que habían presentado oferta a Repsol y que finalmente no fueron seleccionados, tenían una oferta de barcos construidos en Corea y de barcos construidos en el grupo Astilleros Españoles. En Astilleros Españoles por imposición de la oferta de Repsol tuvimos que asociarnos con Chantiers de L'Atlantique, colega francés, porque nos pedían experiencia reciente en este tipo de construcción. Astilleros Españoles hizo no un LNG sino un LPG para transportar gas derivado del petróleo, no gas natural, hace 20 años, Laietaa que todavía está operando. Esto nos obligó a asociarnos con alguien cercano, como es el grupo Chantiers de L'Atlantique que participaba en varios comités, que tiene experiencia porque ha construido para Gaz de France; el transporte del gas se ha construido todo en Francia, han hecho 10 barcos en los últimos años y nosotros nos tuvimos que asociar con ellos.

Los armadores españoles tenían oferta de astilleros coreanos y de Astilleros Españoles y el armador noruego exclusivamente tenía oferta nuestra porque no quiso solicitar oferta a astilleros de ningún otro país. La solución final fue adjudicarles un barco más una opción a cada uno de estos tres armadores; la opción debe decidirse en el mes de enero por Repsol, al menos esa era su intención inicial. Hasta donde yo conozco hoy el precio de los astilleros coreanos vuelve a ser mucho más bajo que el precio de Astilleros Españoles y hay riesgos grandes de que los armadores que tenían ofertas de Corea se vayan a construir allí. Eso es lo que le puedo decir; sin embargo, tengo confianza en que el armador noruego construya con nosotros porque el precio de Astilleros Españoles le encajaba; a lo mejor ha trabajado temas de *tax lease*, que aquí también tenemos, o lo ha trabajado en el Reino Unido o en otros sitios, pero el caso es que el armador noruego va a construir con nosotros.

Situación de cartera de Astano. La situación de cartera actual de Astano, en mi opinión, es la más delicada. Como digo, ayer se entregó la segunda unidad de los Discoverer, salió anoche mismo de la ría de Ferrol para el Golfo de México y queda otra tercera unidad que se entregará en febrero o marzo del año 2001. No tenemos ninguna contratación más para Astano. Astano, como saben, está dedicada exclusivamente al mercado *offshore*, que es el de exploración, producción de petróleo. Y la situación del petróleo, aunque ha mejorado el precio del barril hay dos circunstancias por las cuales los armadores siguen sin decidirse a operar nuevos campos —desde luego, estos artefactos lo que hacen es trabajar en esos campos—: por un lado, el ver si se estabilizan los precios del barril y en qué precios, si va a haber rebotes hacia abajo o no los va a haber, y por tanto están expectantes; segundo, se está produciendo una fusión, que es de todos conocida, a nivel de muchísimas compañías francesas, no francesas, americanas, incluso Petrobrás, con PDVSA, de Venezuela están hablando de cooperaciones y demás, que están frenando la toma de decisiones. Todos los analistas prevén que a cortísimo plazo no va a haber decisiones nuevas de aperturas de campos. Por tanto, tenemos una situación muy delicada en Astano por lo que respecta a carga de trabajo. Sin embar-

go se están trabajando ofertas con algunos armadores operadores de campos europeos y también brasileños —algunas están muy avanzadas— que, con un poco de esfuerzo y de suerte, puede que cerremos antes de final de año o en el mes de enero. Concretamente, una bastante grande con Elf Aquitaine para Angola.

Por último ha preguntado usted por la fusión con Bazán. Le voy a contestar lo que sé de ese tema. Creo que es cierto que la SEPI ha contratado a un consultor, que debe de ser McKinsey, para hacer un estudio. La SEPI está haciendo un estudio como accionista, y grave sería que no lo hiciera, de cuál es la situación del grupo Astilleros Españoles y de la construcción naval en general y de cómo debemos afrontarla. Una de las posibilidades pasa por la cooperación, fusión o absorción —no sé que fórmula— entre Astilleros Españoles y Bazán, cosa que por otra parte no es rara; prácticamente todos los grupos europeos tienen bastante cruce de las dos cosas, no se trata de hacer aviones y barcos, se trata de hacer barcos. Por tanto, las capacidades sobre todo tecnológicas, tienen cierto viso de poder ser aprovechadas. Insisto en que lo único que sé es que se está realizando un estudio. Lo sé porque los directivos de Astilleros Españoles han tenido entrevistas con este grupo consultor; no yo personalmente, pero sí prácticamente el resto de los directores de primer nivel y algunos de segundo, y han hecho visitas a nuestros Astilleros. Sería absurdo decirle que no sé nada, pero sé hasta ahí. No sé, de verdad, si hay conclusiones sobre ese estudio, si existen borradores o no. En este caso, tengo bastante lío dentro de casa como para preocuparme de los que no me competen. No le puedo avanzar nada más.

Señor Peón, la situación de Astano no satisface a nadie; lo dice bien, le aseguro que a mí es al primero que no satisface. Pero es la que es, es la que tenemos y está bastante mejor de lo que estaba. Solamente cabe recordar —ya lo ha dicho usted— que en el año 1994 la compañía perdió en torno a 50.000 millones de pesetas; en el año 1995, también; en el año 1996 fueron 90.000, aunque hay que deducir un 40 ó 45 porque se pagaron las primas —aquí no ha habido externalizaciones, se hicieron en su momento— por el plan de pago de las jubilaciones; en el año 1997 se redujeron las pérdidas a unos 25.000 millones; en el año 1998, a unos 18.000 millones y, si conseguimos este año ir a los 12.000 millones hay una progresión, excepto que puede verse truncada en el año 2000 por falta de contratación. Desde luego, la evolución ha sido francamente positiva.

Desde la casa se están haciendo todos los esfuerzos por paliar la situación, pero hay más que el esfuerzo de la compañía. Con los precios existentes actualmente es difícilísimo competir; hay tipos de barcos en los que el precio que nos piden los armadores porque se lo ofrecen en Corea ni siquiera cubre el coste de los materiales; ya no hablo de los costes fijos, sino del coste de materiales. Contratar en esos términos, en mi opinión como responsable de la gestión, sería condenar aún más al suicidio a la compañía.

En cuanto a los planteamientos de CESA y de los constructores europeos, creo que he explicado básicamente por dónde van las líneas de actuación desde el punto de vista de los constructores y de la sociedad de constructores europeos.

Sobre los fundamentos de la competencia desleal de Corea, también he hecho alusión a una serie de factores como las amortizaciones y los costes financieros, que no aparecen por ningún sitio; ni siquiera los consultores son capaces de encontrarlos dentro de los costes de los astilleros coreanos. Todos estamos ávidos de ver el informe de los consultores y qué es lo que plantea porque será sustancial para que pueda tomar una decisión el Consejo de Ministro de la Unión Europea, espero que sean capaces de tomarla.

Las ayudas de los poderes públicos que usted mencionaba, en este sentido son importantes y las reclamamos, reclamamos ayudas, por supuesto, de nuestra propia Administración, pero creo que está más arriba aún el nivel, que es en la Unión Europea, y en ese sentido me consta la defensa, por lo menos, de nuestro ministro de Industria ante la Comisión Europea y el Consejo de Ministro de la Unión Europea.

El punto de partida era muy difícil. Además de estas aportaciones realizadas en años anteriores durante los planes de reconversión desde el año 1984 hasta 1995, Astilleros Españoles perdió el 50 por ciento, lamentablemente, del empleo que tenía y ha seguido manteniendo una situación prácticamente similar.

Los ejes por los que debería pasar el plan que permita contemplar el reforzamiento de Astilleros Españoles son: el mantenimiento de las ayudas, si no reforzarlas mantenerlas al menos en el nivel en que están ahora, la mejora de la práctica diaria de la compañía y la reducción de costes, que es muy importante, no solamente de los costes laborales sino los costes por mejor contratación, por ser más eficientes, los que implican una mejor organización y un mejor diseño de las factorías y del sistema de trabajo, en definitiva, la planificación. Creo que ahí existe todavía un recorrido que ganar. Con ello podremos incrementar otro 10 ó 15 por ciento la productividad en un plazo determinado, estoy seguro, pero no alcanzaremos nunca el nivel de precios separados que tenemos ahora mismo; por tanto, ayuda por parte de las instituciones, esfuerzo y planteamientos serios y rigurosos por parte de la casa.

En cuanto a Astano, señor Peón, como me han hecho una pregunta concreta y me he referido anteriormente a ella, imagino que me la dará por contestada. Es verdad que no son solamente las plataformas y que se consiguió que no fuese sólo la plataforma, típicamente entendida, las cuatro patas y una torre que perfora. La Unión Europea nos discutía sobre ello. Pero la vida evoluciona y las plataformas se han convertido en algo que efectivamente se parece mucho a un barco. La gran diferencia es que no tienen propulsión o que están dedicados especialmente a la extracción, elaboración y almacenamiento de petróleo. Ahí están los FPSO, que son las unidades flotantes de producción, almacenamiento, extracción de petróleo y un montón de derivadas que no son solamente plataformas puras.

La pregunta que me hacía el señor Santiso, del Grupo de Izquierda Unida, sobre la posición de otros competidores con ayudas encubiertas, creo que está suficientemente contestada y denunciada, si me permiten la expresión, por parte de Astilleros Españoles, yo siempre que he tenido oportunidad lo he dicho, así como por el resto de los colegas europeos.

En relación a lo que me decía el señor Navas sobre el cumplimiento del PEC, la política de privatizaciones y separar las capacidades tecnológicas del grupo, vuelvo a lo mismo, no voy a entrar en el tema de las privatizaciones. El perímetro del grupo Astilleros Españoles que me toque gestionar, porque así me lo diga mi accionista, desde luego funcionará como grupo y compartiendo recursos al máximo, tratando de mejorar en todos los ámbitos que sea posible, pero sobre el perímetro que me den. Si se privatiza mañana, entre comillas, o dentro de tres meses o no se privatiza Astander, trabajaremos igual porque es un magnífico astillero. Si se privatiza también le ayudaremos, pero no me compete a mí definir si eso va a dismantelar el grupo o no. Yo creo que no, pero, en cualquier caso, estaré a lo que señale el perímetro por parte del accionista.

En cuanto a los elementos no alcanzados del PEC, he hecho referencia a lo largo de la exposición y de las contestaciones a otros grupos, a cuáles eran los objetivos y en qué grado se habían alcanzado. También me he referido a que la reducción de costes no solamente permite asegurar el futuro. Si no conseguimos mejorar la situación de competencia con otros países de Asia va a ser muy difícil, pero hay que trabajar y mejorar los costes de la casa día a día.

Por último, sobre la pregunta de la negociación del convenio colectivo del señor Encina, el convenio colectivo estaba vigente, terminado y cumplido el 31 de diciembre de 1998. Está abierta desde el mes de abril la mesa de negociación con los sindicatos representativos de todos y cada uno de los centros de trabajo y estamos en fase de presentar propuestas y trabajar sobre ellas. Si quiere mi opinión acerca de por dónde debe ir, tengo que reclamar que cuando menos sea un convenio que permita mayor flexibilidad de la que tenemos actualmente dentro de las disponibilidades, tanto horarias como de intercambio de trabajos, de los propios operarios de la compañía y de no incremento del coste salarial dadas las circunstancias en las que se encuentra la compañía, y si es posible incluso rebajar el coste. La competitividad y la productividad no se ganan sólo por la reducción de los costes salariales, sino también en mejoras en inversiones en I+D, que están planteadas y son cuantiosas; tenemos presentados unos programas de más de 20.000 millones de pesetas, y en definitiva en todos aquellos medios que permiten incrementar la productividad.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Alonso. **(El señor De la Encina Ortega pide la palabra.)**

Señor De la Encina, hemos gastado mucho tiempo, llevamos casi dos horas. Le doy medio minuto.

El señor **DE LA ENCINA ORTEGA**: Señor presidente, en primer lugar, agradecer al señor Alonso la amplia respuesta, que se ha ajustado a todo lo que le había requerido, lo cual es de agradecer. Lo que pasa es que se ha quedado una pregunta. ¿Podría aclararme las pérdidas en Puerto Real y en Cádiz? Porque ha hablado de ellas pero no las ha cuantificado. Ha dicho que en Puerto Real se está mejorando el resultado, pero ¿cuál es la previsión de pérdidas? Y también las de Cádiz.

Y al señor Peón, como el señor Alonso me ha dado una explicación muy amplia, decirle que estoy de acuerdo en lo que ha dicho, en el rigor que piden ahora. Lo que pasa es

que echo de menos que cuando estaban ustedes en la oposición no tenían ese...

El señor **PRESIDENTE**: No debatirán. Sin comentarios.

Señor Santiso.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Agradezco toda la comparecencia, que creo que ha sido muy interesante, y sólo formularé una pregunta muy concreta que no sé si había efectuado mi compañero y es si hay algo de cierto en la posibilidad de fusión entre Juliana Constructora y Naval Gijón. Al parecer, en este momento el ambiente de Astilleros en Gijón está generando inquietud, no sé si es un problema de distorsión, si se está buscando una colaboración o si va más lejos este planteamiento.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Peón, también brevemente.

El señor **PEÓN TORRE**: Muy brevemente y sin ánimo de debatir, pero ya que se han hecho alusiones, quiero decirle al señor De la Encina que el rigor del Partido Popular en la oposición y en el Gobierno lo juzgarán los ciudadanos igual que van a juzgar el rigor del Partido Socialista en el Gobierno y en la oposición.

El señor **PRESIDENTE**: Así será en su momento. Señor Alonso, para responder a las últimas cuestiones.

El señor **PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES** (Alonso López): Muy brevemente, señor presidente.

Señor De la Encina, las pérdidas de Cádiz y Puerto Real dependen de la instrumentación de estas otras medidas que son conjuntas y que luego inciden en cascada sobre el resto de los astilleros. Sin embargo, estamos previendo unas pérdidas —antes de esas medidas— por tanto lo que incida en las otras va a ser absolutamente determinante, y si suma todas las demás no le van a salir por el efecto que le digo, pero están en torno a los 6.000 millones en Puerto Real y 3.000 millones en Cádiz.

Señor Santiso, acerca de su pregunta sobre posibles fusiones entre Gijón y Juliana, le aseguro que lo desconozco. Lo que sé de ese tema es que a lo mejor la SEPI está trabajando en un plan, pero así como he dicho lo de Astander McKinsey, creo que en este caso no hay nada estudiado. Sí le puedo decir que el presidente de Naval Gijón se encarga de hablar por ahí. Como compite con nosotros en un contrato que es el de Argelia, cuando han ido los señores de Argelia a visitar los distintos astilleros —permítame que sea hasta mal pensado, bueno, no mal pensado, es competencia pura— ha ido predicando con los señores argelinos que el astillero que había al otro lado de la valla dentro de poco iba a ser suyo. Eso es poco serio, pero de verdad que desconozco si hay cualquier propuesta de rigor.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Alonso, muchas gracias por su magnífica y documentada intervención, que puede sernos muy positiva.

Señorías, han terminado las comparencias a celebrar por la Comisión de Industria, Energía y Turismo en relación con la tramitación del proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2000. No me queda más que agradecer a todos los comparecientes que ha habido en el día de hoy sus intervenciones y su paciencia. A sus acompañantes y asesores, también muchas gracias. A los medios informativos que durante muchas horas del día han estado presentes en el debate de las comparencias. Cómo no, a los servicios de la Cámara, que están aguantando y haciendo su labor y nos permitirán con su trabajo que dentro de unos días tengamos en letra escrita todas las palabras que hoy se han dicho aquí. Asimismo quiero dar las gracias

a los portavoces de los distintos grupos, y aunque las personas que no son habituales de la casa habrán visto que somos pocos, tengo que decir que están los representantes de los grupos, porque otros portavoces están en otras comisiones que a lo largo de esta semana se están realizando con vistas a llevar a buen fin el proyecto de ley de presupuestos. A ustedes, señorías, también les doy las gracias por su colaboración y, habiendo acabado ya, levantamos la sesión.

Se levanta la sesión.

Eran las ocho y treinta y cinco 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