



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2000

VI Legislatura

Núm. 836

INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO

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

Sesión núm. 59 (extraordinaria)

celebrada el martes, 11 de enero de 2000

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia urgente, a petición del Gobierno, del señor Presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (Ferrerías Díez) para informar del desarrollo de la privatización de la compañía Iberia. (Número de expediente 212/002451.)

Página

24820

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

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, buenas tardes.

Vamos a empezar esta sesión extraordinaria de la Comisión de Industria, Energía y Turismo, convocada por el presidente del Congreso de los Diputados, en virtud de lo dispuesto en el artículo 61.3 del Reglamento de la Cámara, en la que tenemos como único punto del orden del día la comparecencia urgente, a petición del Gobierno, del presidente de SEPI para informar del desarrollo de la privatización de la compañía Iberia.

Intervendrá, en primer lugar, el señor Ferreras, presidente de SEPI; después lo harán los grupos por un tiempo de quince minutos, con la benevolencia que se tiene en esta Comisión en cuanto al tiempo y, si procede, tendrán una segunda intervención para matizaciones después de las respuestas que dé el señor Ferreras.

Tiene la palabra el señor Ferreras.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES** (Ferreras Díez): Es un honor estar en este que, supongo, es uno de los últimos actos parlamentarios de la legislatura —no sé si es el último o si tienen previsto alguno más— y aprovecho para felicitar a SS.SS. el año nuevo.

Nos trae aquí la comparecencia, a propósito de la privatización de Iberia, que se ha solicitado habida cuenta de las críticas que ha merecido en los últimos días del año por parte del principal grupo de la oposición, esta operación de privatización; operación de privatización de la que digo, antes de conocer oficialmente —no por la prensa— esos puntos críticos, que la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales y yo, como presidente de la misma, nos sentimos absolutamente orgullosos, ya que, me parece, es, sin duda, una de las operaciones más bonitas y más completas que hemos podido realizar. Digo a propósito de esas críticas porque en un tono que ya es conocido se habló de que se había hecho una rebaja del orden de 120.000 millones en favor de no sé si se dijo de amigos o de amiguetes y que parece que había algunos problemas en el entendimiento de lo que era la valoración de la compañía Iberia. Por ello vamos a explicar nuevamente qué es lo que se ha hecho con esta compañía, y digo nuevamente porque si nos hemos tomado la molestia de examinar cuáles han sido las comparecencias parlamentarias, las preguntas, las explicaciones que de una u otra manera se han dado en las distintas Cámaras acerca de Iberia exclusivamente, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales ha intervenido en 388 iniciativas parlamentarias en esta legislatura: hay tres sesiones de comparecencia del ministro; una comparecencia específica del presidente de SEPI sobre Iberia y nueve sobre las actividades de SEPI en general; 25 comparecencias del presidente de Iberia; 13 interpelaciones o mociones; 11 proposiciones no de ley; 40 preguntas orales; 287 preguntas escritas y 11 peticiones de documentación; 388 iniciativas parlamentarias.

Personalmente, por no referirme a otros ámbitos, he explicado, creo que con claridad —al menos así consta en el «Diario de Sesiones»—, la privatización de Iberia con

todos los datos y, si me permiten la expresión, con pelos y señales. Finalmente, cuando ya estaba concluido todo el proceso en la subcomisión de privatizaciones, exactamente el día 14 de diciembre, a las diez de la mañana, tuve la ocasión de explicar concretamente todas y cada una de las partidas conforme a las cuales se conformaba el precio de Iberia. Ciertamente es que los representantes del Grupo Parlamentario Socialista no encontraron conveniente acudir a aquella sesión, sin embargo, el resto de los grupos parlamentarios que así lo tuvieron por conveniente escucharon, preguntaron, y entiendo que quedaron suficientemente satisfechos. Dicho esto, no tenemos ningún inconveniente ¡faltaba más!, en volver a explicar una operación de la que, repito, nos sentimos profundamente orgullosos.

A principios del año 1996, como es conocido, Iberia estaba en una situación, no digo muy difícil, sino en quiebra técnica; había acumulado en los últimos años 250.000 millones de pesetas de pérdidas y sus fondos propios eran negativos en 17.500 millones de pesetas en el balance cerrado en 1995. Prueba de ello es que el anterior Gobierno hizo, y además lo hizo bien en este sentido, un expediente en Bruselas para dar unas ayudas a Iberia, aprobando una ampliación de capital por 107.000 millones de pesetas. En los primeros días de 1996 se desembolsaron 87.000 millones y quedaron pendientes de desembolso en fases posteriores 20.000 millones de pesetas, según los requisitos que marcó en ese momento la Comisión en Bruselas, que eran unos requisitos ligados al cumplimiento de los objetivos que se habían marcado para esa ampliación. Digo esto porque esa ampliación de 20.000 millones de pesetas parece que ha causado especial escándalo en el Grupo Parlamentario Socialista. Esta es la Iberia que nos encontramos, insisto, una Iberia en quiebra, a la que se le acababa de poner una inyección de 87.000 millones de pesetas, y pendiente de cubrir otra ampliación, una vez que se cumplan los requisitos, de 20.000 millones.

La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, por encargo del Ministerio de Industria y dentro del Plan de modernización del sector público que aborda a partir de mayo de 1996, centra su estrategia respecto de Iberia en cinco puntos fundamentales. Uno es la elaboración del llamado Plan director. Este Plan director tenía por objeto fijar esos objetivos, las estrategias y los métodos para conseguir esos objetivos durante los años 1996, 1997, 1998 y 1999. En realidad el Plan director está configurado a partir de octubre del año 1996. El objetivo era establecer ahí una serie de medidas, entre otras de índole comercial, organizativa, en fin, de estructura interna de la compañía, con el fin de ponerla en rentabilidad. Yo creo que ese objetivo, después de los casi cuatro años transcurridos, se ha conseguido y se ha hecho con absoluto éxito: de los 17.500 millones de fondos propios negativos que teníamos en el año 1995 hemos pasado a una rentabilidad, después de impuestos, de 3.000 millones en el año 1996, 17.000 en el año 1997, 53.000 en el año 1998, y por encima de los 26.000 en el año 1999, cuando se cierran las cuentas.

El segundo objetivo era la renovación de la flota de Iberia que estaba bastante anticuada. En estos años se han contratado 103 nuevos aviones. En su gran mayoría, como saben, son productos de Airbus, tanto en la modalidad del 320 para corto y medio recorrido como del 340 para los aviones de largo

recorrido, objetivo también cumplido, y se ha invertido ahí del orden de 600.000 millones de pesetas.

En tercer lugar, el saneamiento de las participaciones de Iberia en otras compañías. Iberia tenía causas internas, como cualquier compañía, para entendernos, las causas de su mal funcionamiento económico, y tenía unas causas excesivamente visibles, que eran unas participaciones en compañías de transporte aéreo en Venezuela, Viasa, en Chile, Ladeco, y en Argentina, Aerolíneas Argentinas, las tres productoras de déficit absolutamente crónicos desde el momento en que se adquirieron esas participaciones —estamos hablando de los años noventa—, que no se había conseguido de ninguna manera reconducir a la rentabilidad y a poner orden en esas compañías. Les decía antes que en la última década Iberia había acumulado pérdidas del orden de 250.000 millones de pesetas; esa cifra viene a coincidir también con las pérdidas que ha producido esa alegría de expansión iberoamericana de Iberia a Argentina en Aerolíneas Argentinas, a Venezuela, en Viasa, o Chile, en Ladeco. Están solucionados ya los temas de Viasa y de Ladeco. La participación de Ladeco se vendió relativamente bien, por lo menos sin pérdidas especialmente notables, y se cerró la operación de Viasa porque en su día se presentó un plan, que era duro, muy similar al propio que se había hecho en Iberia, y tanto el entonces Gobierno venezolano como los trabajadores de la compañía, y sustancialmente los pilotos, se negaron a colaborar en ese proyecto. La conclusión que sacamos en aquel momento era la de que si ellos no querían salvar su compañía no tenía sentido que nosotros hiciéramos los esfuerzos que había que hacer, sobre todo desde el punto de vista financiero, para sacar adelante una compañía que su propio Gobierno y sus propios trabajadores no querían, y desde luego es imposible remontar una compañía en contra del Gobierno en ese caso y en contra de los trabajadores. Por tanto, se suspendió pagos, se cerró, se recuperó por vía de ejecución hipotecaria sobre edificios, aviones, etcétera, lo que había que recuperar y, en definitiva, básicamente se sanearon las cuentas de Iberia en sus participaciones latinoamericanas.

La cuarta línea estratégica eran las alianzas internacionales. No me voy a extender especialmente en este tema, creo que lo hemos hablado muchas veces y hoy día ya todo el mundo da por supuesto que la globalización y la internacionalización requieren que las compañías presten servicios en todo el mundo, puedan atender a sus clientes en todo el mundo; es imposible para una compañía aérea, ni siquiera las más grandes, la propia American Airlines o British Airways, tener servicio a todos los lugares en todos los aeropuertos del mundo, y la solución a la que se ha ido llegando por todas las compañías aéreas es ir concentrándose en determinados núcleos de alianzas con el fin de dar un servicio global a sus ciudadanos de manera que con un billete de Iberia, para entendernos, puedas dar la vuelta al mundo aunque estés volando en siete compañías distintas y vas con el billete de Iberia en código compartido, etcétera, con todos los beneficios correspondientes a ese tema. También hemos conseguido esa fase —luego volveré sobre ella porque enlaza también con la fase de la privatización— haciendo una alianza con American Airlines y otra con British Airways, sumando esas alianzas bilaterales que ya teníamos con American Airlines y British Airways a la entrada

de Iberia en una alianza más general, que es la alianza Oneworld, que es algo que ya conocen perfectamente. Siempre que montan en un avión, desde hace un año, les recuerdan que se da la bienvenida a los clientes de la alianza Oneworld. Quizá resulta un poco pesado para los que viajamos mucho en los mismos aviones, pero no me cabe duda de que al viajero australiano que monta en ese avión de Iberia le hace ilusión que le digan que le dan bienvenida por viajar en Oneworld.

Por último, la privatización. Se diseñó un sistema que consistía en lo siguiente. En primer lugar, nos gustaba la presencia de unos socios industriales, unos socios ligados al transporte aéreo. Entendíamos que era suficiente con que tuvieran un diez por ciento del capital. Queríamos que otra compañía aérea estuviera vinculada al capital de Iberia, a la gestión de Iberia, pero con una participación que no le diera, en ningún caso, el poder suficiente para imponerse en la gestión de la compañía de bandera aérea española. Por eso entendimos que era conveniente limitarlo a un 10 por ciento y que otro 30 por ciento podría obtenerse con socios institucionales —les llamamos así para separarlos de los industriales—. En definitiva, cualquier entidad, cualquier socio, cualquier institución que con carácter estrictamente financiero quisiera tener una participación en Iberia. Para ello reservábamos un 30 por ciento y el resto a la Bolsa.

Para intentar transmitir lo que queríamos, y con la mayor brevedad, la presencia del socio industrial tenía que aportar dos cosas. No nos iba a decir —cuando digo nos, me refiero a Iberia— cómo se tiene que gestionar una compañía aérea o cómo tienen que volar los aviones. La compañía aérea estaba siendo gestionada magníficamente, al menos en estos años, así lo creo y los resultados lo avalan. Tampoco nos iba a descubrir el Mediterráneo sobre cómo se gestiona una compañía aérea. Es más, a lo largo de estos años de discusión con otras compañías, hemos notado con legítimo orgullo cómo otras compañías como American Airlines o British Airways alaban profundamente muchas de las cosas que se hacen en Iberia diciéndonos: lo hacen ustedes mucho mejor que nosotros y lo tenemos que copiar. No era un problema de que tuvieran que aportar la tecnología de la compañía aérea, sino de intentar reforzar, de un lado, la alianza comercial —este era el objetivo fundamental— y, de otro lado, dar credibilidad al proyecto. No es lo mismo ir a vender una compañía como Iberia, que hace tres años estaba en quiebra, con un gran socio internacional del sector y que hace una apuesta económica y efectiva por la compañía, que venderla diciendo: nosotros creemos en ella. Pero es que, además de creer en ella, hay otras compañías que creen en esta compañía española. Prescindiendo de nombres, porque en ese momento no los conocíamos, en el diseño genérico se completaba que ese 10 por ciento de los socios industriales y ese 30 por ciento de los socios institucionales, debería estar sindicado en el sentido de que tuvieran un pacto de gobernación de la compañía entre los unos y los otros, con el fin de que operara ese 40 por ciento de consuno, conjuntamente, en beneficio de la propia compañía. ¿Con qué finalidad? Uno, evitar que el socio industrial quisiera hacer valer su pretendido mayor conocimiento del sector en los órganos de gobierno de la compañía y, dos, evitar en su caso que los socios financieros pretendieran

hacer valer, frente al socio industrial, su mayor participación en el capital y desoir o despreciar las recomendaciones que hiciera el socio industrial. Por tanto, 10 por ciento de socios industriales y 30 por ciento institucionales en un pacto de sindicación que los agrupara a todos en la gestión, y el resto en la Bolsa.

A partir de ese diseño se pone en marcha el proceso de privatización de la compañía. El proceso sigue las siguientes fases y fechas. Fuimos relativamente rápidos en poner en marcha estas cosas. Recuerdo la fecha de toma de posesión en la Presidencia de Teneo, que en aquel momento simultaneaba con la Subsecretaría del Ministerio de Industria, y fue el 11 de junio. Inmediatamente después de la vuelta de vacaciones se puso en marcha el proceso de búsqueda de esos socios industriales para Iberia. Se acordó en el consejo de administración de SEPI de 4 de octubre de 1996, iniciando el proceso de selección de asesor. Se seleccionaron once firmas asesoras en función de su experiencia y del conocimiento del sector. Después de analizar y valorar todas las propuestas presentadas, el 8 de noviembre de 1996, en el consejo de administración de SEPI se designó a Merrill Lynch y Bank Trust —posteriormente por vía de fusión transformado en Deutsche Bank— como asesores para esos trabajos de alianza estratégica de Iberia. Para la elección de ese socio estratégico para Iberia se analizaron todos los potenciales socios. Me gustaría destacar que se trabajó muy estrechamente como candidatos americanos con American Airlines, Continental, TWA United y Delta. También con europeos, por supuesto British Airways; se trabajó muy estrechamente con KLM, Air France, Lufthansa, Swissair y con Alitalia. Prácticamente no había ninguna compañía aérea en el mundo occidental con la que no estuviéramos trabajando intensamente. Es un tema sobre el que empezamos a trabajar desde el primer día. Si me permiten la anécdota casi personal les contaré que al día siguiente de la toma de posesión en Teneo, la primera reunión que tuve en aquella casa fue con el vicepresidente de la TWA, que estaba citado por mi antecesor para el día siguiente, y que ya traía su borrador de alianzas para firmar con Iberia. Le explicamos que todavía no sabíamos muy bien qué eran los códigos compartidos y los viajeros frecuentes y que preferíamos asentarnos un poco más en lo que era ese tema. Pero la TWA ya quería firmar aquel día, 12 de junio de 1996, una alianza.

Se realizó todo el análisis de cada una de las compañías muy a fondo. En este proceso alguien ha llegado a contabilizar en SEPI 500.000 kilómetros de viajes de distintas personas para un lado y otro, viéndose con unos y con otros, con el fin de estudiar todas y cada una de las compañías y hablar y negociar con todos y cada uno de ellos. Fue un trabajo muy intenso y muy bonito. El 18 de julio de 1997 se tomó la decisión de que nuestros socios de Iberia deberían ser American Airlines y British Airways. Se juntaban en los dos condiciones muy especiales. La complementariedad entre Iberia y British resulta bastante evidente. British opera en todo el tráfico europeo y sobre todo en el tráfico del Atlántico Norte y asiático, e Iberia opera en todo el tráfico europeo pero además, y sobre todo, en el tráfico con Sudamérica. Por otra parte, American Airlines cubría perfectamente no sólo la vertiente entre Madrid y Estados Unidos, que esa la cubrían todas las compañías americanas,

sino también, y muy especialmente, la vertiente entre Estados Unidos y el cono sur, donde teníamos y seguimos teniendo notables intereses en Aerolíneas Argentinas. Quiero que tengan presente una cosa, para que no haya malentendidos. En este momento no se está hablando con ninguna de esas compañías de toma de participación en el capital de Iberia; es más, algunas de esas compañías están dispuestas a comprar el cien por cien de Iberia, y nos negamos a hablar ni de valoraciones ni de tomas de participaciones ni de comprar una sola acción; estamos buscando un socio industrial, una alianza, que no tiene nada que ver con que tenga una participación en el capital o no. Se puede ser aliado sin tener participación en el capital —que es la situación más normal en las alianzas aeronáuticas— o se puede tener aliado y además reforzar eso con una participación en el capital, que sin duda supone un plus y, por tanto, un mayor compromiso de esos aliados. Pero hasta este momento no se está hablado de la toma de participación en el capital. Estamos buscando el mejor socio industrial para Iberia.

Pues bien, en julio de 1997 se hacen esos acuerdos de entendimiento, se establecen con American Airlines y con British Airways los códigos compartidos y viajeros frecuentes y se establece la posibilidad de que ambas partes estudien la oportunidad de que por parte de American y British se tome una participación en el capital de Iberia o no. Esto era un acuerdo de intenciones, y el 12 de febrero de 1999 se suscribe ya un acuerdo efectivo con British Airways y American Airlines, el acuerdo de intenciones inicial se sustituye ya por el compromiso efectivo en dos puntos fundamentales: el acuerdo de inversión y el acuerdo comercial. El acuerdo comercial significa establecer acuerdos bilaterales de viajeros frecuentes, de códigos compartidos y la entrada de Iberia en Oneworld, que es el tema estrictamente de alianzas. Además, se hace, insisto, separadamente con British Airways y separadamente con American Airlines. Les recuerdo que American y British a su vez tienen su propia alianza, pero esa alianza en ese momento está sometida a la autorización de Bruselas por razones de competencia, autorización que todavía no se ha dado, y para no entorpecer y bloquear nuestro propio proceso de alianzas, en lugar de sumarnos a la alianza que tienen ellos dos, hacemos una independiente, evidentemente coordinada con cada uno de ellos.

El acuerdo de inversión respecto de la toma de participación consiste en la adquisición de un 10 por ciento por American y British. Inicialmente era un 5 por ciento cada uno; después, por conveniencias básicamente contables de unos y otros, fundamentalmente de British, a efectos de consolidación de balances de resultados de Iberia en sus propias cuentas, se llega a la distribución entre el 9 y el 1, pero a través de un vehículo común, que es una newcom, una nueva compañía, se establece la toma de esa participación del 10 por ciento. Se establece un precio máximo, e insisto en la palabra máximo —y así consta en el «Diario de Sesiones» y en los contratos cada vez que nos referimos a ello—, de 580.000 millones de pesetas, y este precio máximo de 580.000 de pesetas está sujeto a los ajustes que procedan de dos conceptos: uno, el valor final de la OPV o de lo que sea, en aquel momento incluso se estaba hablando de una fusión, de Amadeus; y, dos, el valor final de los terrenos excedentes de La Muñozza por parte de Iberia. Asi-

mismo, se acuerda y se pacta con British Airways y American que en ningún caso el precio pagado por ellos va a ser superior al que se pague en la oferta pública de venta que en su día se haga en Iberia.

Por tanto, teniendo ya los socios industriales, con un contrato firmado y precio fijado, se procede a la segunda fase, que es la entrada de los socios institucionales españoles. El consejo de administración de SEPI celebrado el 26 de febrero aprueba convocar el concurso para la adjudicación de hasta un 30 por ciento del capital de Iberia y se establecen las siguientes condiciones: una, el precio mínimo a ofrecer —recuerden que cuando se trataba de British y American era máximo— para ser aceptado en ese concurso sería de 580.000 millones; o sea, lo menos que puede ofrecer ese socio institucional es el máximo que en su caso pagaría el socio industrial, entre otras razones, porque la estimación de las aportaciones que la alianza hace a la cuenta de resultados de Iberia se cifra en unos 15.000 millones de pesetas anuales, que en consecuencia deberían ser pagados por el nuevo adquirente, porque es un nuevo valor, un nuevo activo que tiene la compañía y que no está dispuesto a pagar el aliado, porque eso lo aporta también él. Por tanto, el precio mínimo es de 580.000 millones de pesetas. Ese precio se ajusta, exactamente igual que en el caso de American y British, en función del valor final de Amadeus, de la participación de Amadeus, y del resultado final de los valores de La Muñoza. Se establece también la necesidad de que en el propio concurso se haga un pacto de accionistas con los socios industriales, que implicará la necesidad de que los acuerdos se adopten entre ese 40 por ciento por mayoría y sin que en ningún caso pueda existir ningún derecho de veto. En ese acuerdo también se establecerá el derecho de cada uno de los accionistas de recomprar las participaciones del resto de los miembros de ese núcleo estable, una vez transcurra el período de permanencia a que se hayan comprometido. Se establece también la condición de que la permanencia mínima deberá ser de tres años. Es la misma que tienen establecido como condición en el contrato American Airlines y British Airways.

Convocado el concurso el 26 de febrero, se mantuvo contacto con 18 inversores; los que firmaron el acuerdo de confidencialidad, que fueron 16, recibieron el cuaderno de venta de Iberia. Se les dieron todas las explicaciones que pidieron sobre la compañía. El 26 de marzo se presentaron las ofertas correspondientes y el 28 de abril se realizó por el consejo de administración de la SEPI la adjudicación de ese 30 por ciento. Resultaron adjudicatarios —sistema de puntuación en función del precio ofertado y el plazo de permanencia fundamentalmente—: Caja Madrid, con un 10 por ciento; el BBV, con un 7,3; Logista, con un 6,7 por ciento; el Corte Inglés, con un 3 por ciento; y Ahorro Corporación, con un 3 por ciento.

Podría decirse que el 28 de abril, cuando el consejo hizo esa adjudicación por parte de SEPI, habíamos concluido prácticamente los trabajos. A partir de ese momento —que, si recuerdan, coincidió con la famosa huelga de semana santa y las negociaciones con los pilotos de Iberia, que llegaron a feliz término, afortunadamente— y durante todo ese tiempo los socios industriales y los socios institucionales estuvieron negociando por sí y entre sí dentro de aquellos parámetros que se habían marcado en el concurso,

cuáles eran los acuerdos para la gobernabilidad de la compañía, etcétera. Durante todo este proceso conviene destacar que, como en todas las operaciones, porque así lo establece el acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996, SEPI ha contado con la colaboración de asesores externos. En este caso, como ya he dicho, se designó, mediante el correspondiente concurso, a Merrill Lynch y Bank Trust, hoy Deutsche Bank.

En cuanto a cómo se ha determinado el valor de Iberia, que parece que es uno de los puntos difíciles, es una satisfacción que podamos explicarlo, porque creo que ha quedado claro que a finales del año 1995 valía menos 17.500 millones de pesetas, y si a finales de 1999 vendemos el 40 por ciento valorando el cien por cien en 454.350 millones de pesetas, quiere decirse que hemos mejorado mucho durante todo este tiempo. Pero evidentemente también hay que justificar por qué son esas cifras y no otras.

En la determinación del precio de Iberia teníamos algunos inconvenientes, por supuesto: el historial de pérdidas de la compañía, la falta de expectativas sólidas que pudiéramos acreditar respecto de la consolidación futura y, además, la existencia por valores estrictamente contables simbólicos —si me permiten la expresión— de activos tan importantes, como se ha demostrado con posterioridad, como los terrenos de Iberia en La Muñoza y la participación de Iberia en el sistema de reservas Amadeus. A lo largo del proceso, entendimos que la mejor manera de valorar la compañía —y así lo ratificaron en su día los asesores designados— era separar tres capítulos fundamentales: uno, el negocio de transporte aéreo, que es independiente de los activos y de otros ingredientes de la compañía; lo que básicamente se valora son cuotas de mercado y de rentabilidades. En segundo lugar, aquellos activos que, no estando estrictamente ligados al negocio del transporte aéreo, tenían sin embargo un valor sustancial de modo que, de haberlos vendido conjuntamente con el negocio del transporte aéreo, hubiéramos tenido pérdidas importantes; éstos eran: la participación en la central de reservas Amadeus y los terrenos de La Muñoza. Con ese planteamiento —negocio de transporte aéreo, Amadeus y La Muñoza por separado— creímos que conseguíamos restar importancia al historial de pérdidas. Recuerden que empezamos estas negociaciones en el año 1996 y les anticipo que el precio del que estamos hablando hoy se cerró en una reunión en Londres a principios de septiembre de 1997. El único historial que teníamos hasta ese momento —y perdón que insista en ello— eran 250.000 millones de pérdidas acumuladas y 3.000 millones de beneficios en el año 1996. Hay que convencer a aquel que tienes delante y que dice que va a participar en tu compañía aérea de que ésta vale realmente lo que le estás diciendo. Restábamos importancia, como decía, al historial de pérdidas. Se trataba también de desvincular el precio final de la compañía a pagar por los socios de la evolución bursátil. Aunque Iberia no cotizaba en Bolsa, intentábamos desligarlo de las variaciones de los precios bursátiles y poner en valor activos como los de Amadeus y La Muñoza y, además, convertirlos en sumandos del precio. Lo que estamos diciendo no es baladía. En la central de reservas Amadeus, además de Iberia, están Lufthansa, Air France y Continental y en las cotizaciones de Lufthansa y Air France no se ha notado ningún ascenso ni

descenso por razón de las subidas o bajadas de Amadeus de los últimos tiempos, que supongo que conocen. Esto quiere decir que está englobado en su valor y no se ha tomado en consideración aparte. El hecho de que nosotros los separáramos nos ha permitido hacer una mejor valoración y rentabilización del proceso. Si lo dejamos dentro y aplicamos luego el sistema de descuentos de flujos de caja, que tanto le gusta al Consejo Consultivo de Privatizaciones, habríamos vendido la compañía por 210.000 millones, incluidos Amadeus y La Muñoza.

En septiembre de 1998 se fijó el precio del negocio del transporte aéreo en 330.000 millones de pesetas y, en cuanto a Amadeus y La Muñoza, optamos por fijar aquéllos que son precios máximos dentro de los rangos de valoración a los que teníamos acceso; precios máximos a determinar finalmente en función de circunstancias objetivas y en base a los cuales se ajustaría el precio. ¿Por qué teníamos que fijar los precios máximos? Porque las entidades —en este caso British Airways y American Airlines— necesitaban tener ese precio máximo —el del compromiso máximo que estaban asumiendo— para obtener la correspondiente autorización de sus consejos de administración. Necesitábamos fijar ese máximo. El valor de Amadeus se fijó en 200.000 millones de pesetas, pendiente del ajuste que correspondiera en función de la salida a Bolsa o fusión definitiva de la que se hablaba en su momento, y el de La Muñoza en 50.000 millones de pesetas, pendiente también de la tasación de un experto independiente. Por tanto, el precio de Iberia —insisto— era de 580.000 millones como máximo, de los cuales 330.000 millones correspondían al valor del transporte aéreo, 200.000 como máximo a la participación en la central de reservas Amadeus y 50.000 como máximo a la participación en los terrenos de La Muñoza. Los 330.000 eran inamovibles, ya estaban fijados; el valor de Amadeus y el de La Muñoza se fijarían uno por el valor de salida a Bolsa y el otro por la tasación de un experto independiente.

Eso es lo que ha ocurrido. En su momento salió a Bolsa Amadeus, se fijó su valor en Bolsa y nos limitamos a cumplir el contrato en sus propios términos, tal como se pactó, tal como está escrito y tal como se ha dado cuenta reiteradamente ante el Congreso; era un precio máximo sujeto a los ajustes de Amadeus y La Muñoza. En cuanto al valor bruto, Iberia tenía 147.500.000 acciones en Amadeus, el precio de la acción en la OPV fue de 5,75 euros —956,7195 pesetas— y el valor bruto de la participación de Iberia en Amadeus tras la OPV era de 141.116 millones de pesetas que, descontado el 25 por ciento de tasa impositiva, deja un valor neto de 106.000 millones de pesetas.

Lo mismo ocurrió con La Muñoza. En el caso de La Muñoza, la valoración de Richard Ellis del total de los terrenos más las instalaciones, estén o no ligadas al negocio del transporte aéreo, es de 53.440 millones. El valor neto de los terrenos de La Muñoza no incluidos en el negocio aéreo de Iberia, lo único que es objeto de valoración separada —para entendernos, los hangares donde guarda sus aviones forman parte del negocio del transporte aéreo—, la extensión libre y vacía que tiene por allí, es de 18.350 millones de pesetas. La diferencia entre los 50.000 y los 18.350 es el ajuste que se hace al precio.

Dicho esto, como ya hemos explicado y venimos diciendo desde el principio, alguien querría que sacáramos

más y, probablemente, hasta podría haber sido posible sacar más, esto nunca se sabe; lo que pasa es que es muy difícil juzgar estas cosas hasta que no se está en la mesa de negociación correspondiente. Lo que sí les puedo asegurar es que el precio que se ha fijado para Iberia, además de correcto y explicable hasta el último céntimo —faltaría más—, es especialmente bueno y les voy a dar unos datos de contraste: se ha triplicado el valor contable de la compañía de manera que esto va a generar a SEPI unas plusvalías, sólo en la venta de ese 40 por ciento, de 110.000 millones de pesetas; esto contrasta vivamente con la situación de fondos propios negativos de 17.500 millones de pesetas de finales de 1995.

Respecto del sistema de valoración que se ha utilizado, hemos combinado el de múltiplos con el de descuentos de flujos de caja; y digo hemos combinado, como pueden imaginar, después de un asesoramiento con todos los bancos especialistas de negocios que están interviniendo en la operación. Nos parecía, y por eso lo hicimos, que utilizar exclusivamente en este caso un sistema de descuentos de flujos de caja iba a penalizar sustancialmente el valor de la compañía Iberia. ¿Por qué? Porque es una compañía especialmente cíclica; no tienen más que ver que, en los últimos años, dentro de una línea constante de beneficios, se están notando vaivenes en esos beneficios, lo que influye especialmente en los descuentos de flujos de caja. Si comparamos la valoración alcanzada por Iberia con la que tenía al inicio del proceso de consolidación de la compañía en 1996, podemos ver que se ha triplicado en relación con el valor contable; es el 283 por ciento. Respecto a la valoración que tenía la compañía a comienzos de 1996 de 17.500 millones negativos, se ha pasado de unas expectativas de ingresos por privatización iguales a cero a medio billón de pesetas prácticamente, en el caso de que se venda al cien por cien.

En relación con la valoración que el mercado fija para otras compañías aéreas homologables, y creo que es ahí donde tenemos que ver la corrección de las cifras, podemos utilizar diferentes variables para establecer la comparación. Uno de los ratios más habituales en los mercados bursátiles es el PER. Calculado con los valores de 1999 el precio de venta de Iberia a los inversores institucionales resulta superior al del resto de compañías aéreas comparables de Europa y Estados Unidos. En el caso de Iberia es un PER; del 24,7, Lufthansa, el 22,5; KLM, el 15,7; SAS, el 15, Swissair, el 14,8; American, el 14,7; Austrian, el 13,6; Air France, el 13,1; Continental, el 8,4; Norwest, el 7,8; Delta, el 7,3; United, el 7,3. Si hallamos la media, homogeneizando esos PER, la valoración alcanzada en la venta de Iberia es de un 56,49 por ciento superior a la media de las seis compañías europeas de referencia y un 171,4 por ciento superior a la media de las americanas. Por tanto, el valor es sensiblemente interesante. Dicho de otro modo, en la venta de ese 40 por ciento de Iberia a los socios industriales institucionales se ha reconocido un valor a la compañía aérea española, si nos atenemos a estos criterios del PER, superior en casi 165.000 millones de pesetas a la media del sector. Por utilizar otros criterios, si la comparación es entre el valor y el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y alquiler de aeronaves, el resultado también es muy positivo para Iberia. En el caso

de Iberia es el 8,2; KLM, el 7,9; Austrian, el 7; Lufthansa, el 6,4; American, el 5,8; SAS el 5,8; Swissair, el 5,7; Continental, el 5,5; United, el 5,3; Northwest, el 5,3; Air France, el 4,8; Delta, el 4,2. Son datos, comprendo que es un poco aburrido, pero son datos y de la comparación de esos datos resulta la verdad o no de lo que se está diciendo. Homogeneizando también este múltiplo se deduce que el valor de Iberia es un 30,85 por ciento superior a la media de las compañías europeas y un 56,43 por ciento superior a la media de las compañías americanas.

Más datos, si homogeneizamos a partir del volumen de ingresos... (**Rumores.**) Es que temo que no me crean, porque es tan bueno el valor que temo que no me crean, por eso me veo en la necesidad de establecer comparaciones con otras compañías para que, a partir de ahí, dispongan de todos los datos razonables. Si homogeneizamos a partir del volumen de ingresos, el valor de Iberia es un 61,5 por ciento superior a la media de las mayores compañías de bandera europeas. Suponiendo la media igual a 100, Lufthansa, el 171,9; Iberia, el 161,4; Swissair, el 107,8; Air France, 84,1; British Airways, 83,5; y KLM, 52,7. Y si homogeneizamos a partir del resultado del último ejercicio, el valor de Iberia es un 72,7 por ciento también superior a la media, Iberia sobre la media de 100 estaría en el 172,7; Lufthansa, el 154; Swissair, el 101,4; Air France, 89,6; KLM, 54,6.

En conclusión, antes de este proceso —y ya termino— Iberia estaba en quiebra técnica y después de este proceso es una de las empresas de transporte aéreo más rentables de Europa. Iberia costaba grandes sumas de dinero a los ciudadanos españoles y ha generado ya importantes ingresos al Estado, 35.300 millones de pesetas de dividendos ha repartido a la SEPI a cargo del ejercicio 1998, además de 38.000 millones más por la venta de la participación que SEPI tenía en Aviaco, a los que se suman ahora los ingresos por la privatización de este 40 por ciento. Sus fondos propios a finales de 1995 eran negativos en 17.500 millones de pesetas. Hoy hemos firmado y ha aprobado el Consejo de Ministros la venta a unos socios institucionales valorando la compañía en 454.350 millones de pesetas, después de haber pagado esas cantidades y esos dividendos. Estaba entre las compañías peor valoradas, lógicamente, estando en quiebra, y en el año 1998 fue la compañía más rentable de las de transporte aéreo en Europa. Hoy Iberia ocupa un lugar muy alto entre las compañías de bandera europeas y además, como he demostrado con esos datos, con un magnífico ratio de valoración. En las ofertas que se hicieron en su día prácticamente había que poner dinero para que se llevaran la compañía y hoy los ingresos globales previstos en la privatización superan el medio billón de pesetas.

Esta es la explicación que creo que ya hemos dado varias veces. Podemos darla más veces o explicar más detalles. En cualquier caso, para concluir, la operación de Iberia ha sido un enorme éxito, al menos yo lo siento como tal y no tanto porque sea un éxito personal o de la SEPI o del Ministerio de Industria, sino como un éxito de todos al conseguir reflotar una compañía como Iberia, que hoy es una gran compañía y creo que está magníficamente bien vendida, con unos magníficos socios y magníficamente bien valorada.

El señor **PRESIDENTE:** Muchas gracias, señor Ferreras, por su información.

Ahora vamos a proceder a la intervención de los distintos grupos, como es normal, de mayor a menor. Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Cuevas.

El señor **CUEVAS DELGADO:** Señor Ferreras, ha empezado diciendo que para usted es un honor estar en esta Comisión. Para el diputado que le habla, y creo que para muchos otros diputados, lo realmente honroso para esta Cámara hubiera sido que ahí estuviera el ministro dando la cara y explicando sus responsabilidades políticas. Usted tendrá otras responsabilidades o no las tendrá, pero no las políticas, esas las tiene el ministro y el Gobierno, y nos las están asumiendo. Por eso está usted aquí, porque esta comparecencia trata de salvar que tengan que dar explicaciones políticas sobre esta escandalosa reducción del precio de Iberia en 120.000 millones, que es el 24 por ciento en apenas un mes, sobre un precio que ya han fijado ustedes de forma unilateral, porque, como dice el propio Consejo Consultivo de Privatizaciones, ustedes no han utilizado un asesor externo, un valorador externo, sino que han utilizado a los mismos asesores de la privatización; o sea, sus propios empleados, a los que pagan, son quienes han valorado la compañía en ese precio.

Pero fíjese que dice usted que tiene que venir a explicarlo nuevamente aunque ya lo ha explicado con pelos y señales. Faltaría más, tendrá que explicar los pelillos y las señales de estos 120.000 millones, porque usted lo que ha explicado ha sido su marcha adelante, y su marcha atrás. Pero lo más grave no es eso; usted podría explicar eso de muchas formas pero no como lo ha hecho. Usted podría explicarlo —y he creído que iba a ir por ahí— aduciendo las dificultades de negociación, la conveniencia de hacerlo aunque ese precio no sea el valor real de Iberia, en fin, una explicación elegante y política. No, usted viene aquí a decir que Iberia no valía ni una peseta, haciendo una cosa insólita, porque usted está hablando para todo el país y hay muchos ciudadanos que saben de lo que está hablando. Usted además no se puede contradecir permanentemente. El valor de una compañía aérea fluctúa según las necesidades del mercado, según que haya temporadas buenas o malas, que las ha habido, y en esa época todas las compañías en Europa perdían y en Estados Unidos también. Pero es que además tampoco puede hacer comparaciones falsas. Usted no puede valorar una compañía porque ese año los resultados sean negativos 2.000 ó 10.000 millones y valorar otra en función de otros parámetros. ¿Por qué no valora ahora la compañía Iberia en los resultados que ha tenido? Me parece absurdo. Es igual que la última comparación que ha hecho, que es un ejercicio para intentar justificar algo injustificable. Usted no puede comparar empresas que cotizan en Bolsa con Iberia que no cotiza en Bolsa. Luego la valoración de una compañía aérea como Iberia habrá que hacerla con otros parámetros, pero en eso entraremos un poco después.

Quiero dejar algo claro. Hay cosas que no son ciertas pero que se repiten muchas veces y con muchos altavoces, y ustedes tienen muchos altavoces. (**Rumores.**) Los altavoces están muy claros, los altavoces lo han conseguido precisamente con el proceso de privatizaciones y esos privatizadores, esos amigos suyos a los que les han dado la

empresa, como en este caso, y se lo voy a demostrar luego, se han dedicado a comprar el periódico, emisoras de radio y televisión que ahora están a su servicio. Está claro, no es nada extraño. Ya sé que no les gusta, pero esto es exactamente así. **(Rumores.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, por favor. Continúe, señor Cuevas.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Sí, porque yo he estado muy callado; he hecho algunos gestos al señor Ferreras pero he estado muy callado.

Antes de nada, quiero desmontar esa falacia de que cuando ustedes llegaron esta empresa estaba en quiebra. ¿Qué barbaridad están diciendo ustedes? En el año 1996 la facturación de Iberia fue de 555.000 millones; en el año 1997 fue de 609.000 millones y ahora está en términos parecidos. Lógicamente, en Iberia y en las demás compañías ha habido un incremento de facturación, pero cuando ustedes llegaron al Gobierno fue al final de esa etapa. Luego los beneficios consolidados antes de impuestos en esas comparaciones estaban ligados a una serie de vicisitudes de esa época. Es verdad que se hicieron unas inversiones, pero no las hicimos con ingeniería financiera, como ustedes las han hecho, porque ustedes hablan de lo que ha costado o de la carga que ha supuesto para Iberia la inversión en Aerolíneas, o lo que va a suponer para la SEPI, y también hablaremos de Aerolíneas Argentinas. Iberia ya no tiene esa carga, de acuerdo; pero es que ustedes se olvidan de algo, de que con un gobierno socialista ya se hizo algo muy importante, se hizo el plan que iba a sacar a Iberia de esa situación. Se hizo además una ampliación de capital muy importante, con autorización de la Comunidad Europea. Usted lo ha recordado, lo que pasa es que lo ha dicho como si hubiera sido algo que hubieran hecho ustedes, y ustedes se han limitado a cumplir con la segunda parte de los 20.000 millones. Por tanto, Iberia estaba capitalizada y no estuvo en ese proceso de quiebra que usted dice, pero Iberia no valía, ni ahora ni hace cinco ni hace diez años, lo que ustedes dicen; Iberia siempre ha tenido un valor importante y ustedes, a la hora de fijar el valor de Iberia, ahora incluyen los terrenos, la participación en Amadeus, y antes no. No pueden hacer eso, tienen que hacer una valoración homogénea y no la hacen. ¿Saben por qué no la hacen? Porque lo que intentan es liar a los ciudadanos diciendo que los gobiernos socialistas lo hicimos muy mal, cuando parte de los éxitos de Iberia se deben a aquellos acuerdos que hubo con los trabajadores, que han supuesto una paz laboral durante mucho tiempo; desde luego no dejábamos a los ciudadanos en tierra y les cobrábamos el billete como ahora. Iberia funcionaba bien. Es verdad que era una época en la que ni Iberia ni otras compañías aéreas tenían excesivos beneficios, algunas tenían pérdidas y algunas compañías importantes quebraron, pero eso usted lo obvia y quiere justificar la rebaja que están haciendo en el precio de Iberia en base a eso. Eso es una auténtica falacia, no es digno que usted lo diga aquí, porque usted no es un político, no es el que toma las decisiones políticas, usted es el gestor; límitese a decir cómo han hecho la privatización, que ya entraremos en eso, y si el ministro tiene a bien comparecer le preguntaremos el porqué de esas decisiones y

por qué explican eso de la forma que lo explican. Así es como explican tantas cosas, porque ahora son los máximos defensores de la Constitución; claro, todo es posible explicarlo o a todo es posible darle el sesgo que ustedes quieran.

Los efectos del saneamiento o de la desinversión de Aerolíneas también benefició la cuenta de resultados de Iberia. Por cierto, ya he dicho antes que a ver qué pasa con los 136.000 millones, porque en todo este tiempo Aerolíneas no se ha vendido, que era el acuerdo que ustedes tenían con American Airlines. Usted también ha dicho que Iberia gestionaba mejor que American Airlines, cosa que no se entiende; resulta que ahora lo hacen peor que Iberia cuando era pública. Eso lo dice usted, que es un defensor de la empresa privada; hasta tal punto, que ha dicho en unas declaraciones que cualquier participación del Estado en una empresa lo que hace es desvirtuar a esa empresa. No se entiende, son contradicciones que ustedes van largando a medida que van caminando para justificar el fin último, porque esto, señor Ferreras, aunque parezca complicado es muy sencillo. Hay una especie de timo que es el de los trileros, que consiste una bolita con tres vasos. Bueno, pues siempre gana el de los vasos y el de la bolita, nunca sabemos dónde está la bolita. Pues esto es muy sencillo, aunque le podemos dar diez mil vueltas: ustedes encargan un informe por aquí, el flujo de caja, el Consejo Consultivo, y nos tiene aquí absolutamente mareados, pero el final, la cuestión está que venden una cosa por un importe muy inferior a su precio y alguien se beneficia de esa diferencia, y ese alguien siempre es amigo suyo. Siempre. Estén en el núcleo duro, estén en la corporación A o B, están ahí. Al final, utilizarán otros criterios de valoración para repartirse las opciones sobre acciones; entonces sí, lo que valga en Bolsa. Amadeus no vale lo que vale en Bolsa, ¿verdad? Ahora, Telefónica sí y Terra también para aplicar las opciones sobre acciones. Son ustedes magníficos, intentan que nos creamos —nosotros y todos los ciudadanos— que el patrimonio de todos los españoles vale lo que ustedes dicen en cada momento según les interesa y según a quien se lo vendan. Ya es demasiado.

Le voy a decir algo, aunque el Consejo Consultivo al final diga que todo está bien y que se respeta la concurrencia y la transparencia, léaselo con detenimiento, porque es un informe envenenado; lo que dice el Consejo, sin ser todo lo que ha pasado —porque el Consejo solamente entra en los procedimientos—, ya es suficientemente grave para que ustedes lo tengan en cuenta, porque además al final el Consejo no puede decir otra cosa, tiene que decir que todo se ha hecho con transparencia y libre concurrencia, porque, entre otras cosas, al Consejo le pagan ustedes. ¿Qué van a decir? Si no, les quitan del Consejo y podrán a otros o no les dejarán que pasen a las empresas que privatizan. Es muy sencillo. Si la remuneración del Consejo no es suficiente, pase usted a Telefónica que vale más.

Todas estas historias y estos mecanismos ya no son de ingeniería financiera, porque eso es otra cosa, sino que más bien son trucos. Es el mismo proceso que denuncia el Consejo, por ejemplo, en los plazos que ustedes dan; ustedes dan unos plazos imposibles, prácticamente un mes para que presenten las ofertas, con reuniones el día antes explicando las cosas a los compradores. Es lógico que la mitad diga: mire usted, en estas condiciones no entro. Además, fijan ustedes un precio y hay muchos posibles comprado-

res, institucionales también, que deciden no entrar porque no están dispuestos a pagar ese precio y luego ustedes se lo rebajan a los que se quedan en 120.000 millones. Cómo llama usted a eso: ¿ingeniería? ¿truco? ¿Cómo es eso? Si usted fuera de la parte contraria, si usted fuera uno que quiere comprar Iberia, ¿qué estaría diciendo ahora? Diría: Me han engañado, porque me han dicho que valía tanto y me he retirado y al final se lo han rebajado a los que han quedado.

No sé si eso serán irregularidades muy graves o si tendrán alguna repercusión de algún tipo, ya lo veremos; con el tiempo lo iremos viendo, porque una cosa que sí sucede, señor Ferreras, es que todo esto deja rastro y no se acaba en esta comparecencia ni se acabó en la última reunión de la Comisión en la que se liquidó la subcomisión de privatizaciones. Esto va para largo y ya sé que usted no es el responsable político, pero sí es el responsable de cómo se están haciendo las privatizaciones en nuestro país.

No quiero entrar mucho en esa comparación de valores que ustedes han hecho, porque ya digo que hay que partir de que quienes lo hacen son los mismos asesores que ustedes están pagando, que además están muy interesados en la venta de la compañía. El propio Consejo dice que el asesor al final va a cobrar si la empresa se vende; entonces el precio de venta le va a dar más o menos igual, le interesa más que se venda antes, cobrando la comisión correspondiente, que esperar a un precio mayor. Luego partiendo de eso, cualquier otro estudio que usted traiga aquí carece de mucho sentido, pero si encima vemos que técnicamente no es sostenible que ustedes comparen en términos de PER esas mayores empresas europeas o americanas, que la mayoría o todas cotizan en Bolsa, con Iberia que no cotiza y hagan esa valoración tan extraña y esa comparación diciendo que Iberia supera a la media, ¿de qué estamos hablando aquí? ¿Por qué estamos vendiendo Iberia? Vamos a comprar. Si Iberia es la que mejor gestiona, vamos a comprar, pero no vamos a dar el 10 por ciento a British ni nada, vamos a acudir al mercado. Si Iberia funciona tan bien, si es la que mejor lo hace, la que mejor funciona y además está valorada por encima de la media de las empresas europeas y el 50 por ciento de las americanas, no sé de qué estamos hablando aquí, señor Ferreras. Esto es magnífico. Pero fíjese que de todas formas, por muy difícil que sea esto, hay cosas muy claras por las cuales podemos ver el ovillo siguiendo un poco el hilo.

Recientemente se ha vendido un 49 por ciento de Virgin, que es una empresa que, usted estará de acuerdo, no es comparable con Iberia en ningún sentido. De ese 49 por ciento de Virgin, si hacemos una extrapolación, que a usted le gusta mucho, al cien por cien de su valor, salen 340.000 millones. El negocio aéreo de Iberia ustedes lo han valorado en 330.000 millones, ¿verdad? Virgin tiene 29 aviones; Iberia tiene doscientos y pico. Virgin tiene una facturación de 265 millardos; la de Iberia es de casi el triple. Virgin opera en 18 destinos; Iberia en 97. Virgin tiene el 2 por ciento de los derechos en el aeropuerto de Londres, en Heathrow; Iberia tiene más del 60 por ciento en Barajas, aparte de otros ingresos, y, desde luego, el prestigio y el aval de Iberia. ¿Usted puede comparar esto? Es imposible, ¿verdad? Lo que sí podemos comparar es el precio de ese 49 por

ciento que se ha vendido de Virgin con el precio que ustedes quieren vender Iberia; eso sí es comparable.

La valoración de Amadeus. Ustedes han hecho varias valoraciones de Amadeus. Al final, la última cifra que me he quedado es la de 106.000 millones, descontando una serie de cuestiones y haciendo una serie de consideraciones sobre su valor, incluyendo la de que Amadeus no vale lo que vale en Bolsa. Desde luego alguien se va a embolsar los beneficios de Amadeus si decide vender al día siguiente sus acciones en Bolsa, porque las acciones de Amadeus en Bolsa valen 350.000 millones y ustedes la van a vender por 106.000. Alguien se va a hacer con ese beneficio. Pero es que, y esto ya es más grave, ustedes habían vinculado el precio de la venta de Iberia a la cotización en Bolsa de Amadeus; eso no lo han hecho. Además, usted dijo que el precio de Iberia si se revisaba se hacía al alza. Son unas declaraciones tuyas del día 14 de octubre de 1999: La SEPI asegura que la valoración de Iberia sólo se revisará al alza. Cuatro o cinco meses después usted mismo la revisa a la baja, no sé este alza a qué se refería, porque la información no es completa, pero decía algo más.

Señor Ferreras, esto no es sostenible, ustedes no pueden explicar de ninguna forma que en un mes —que además coincide con el de las rebajas, aunque esto no es nuevo, ya lo han dicho— hayan hecho ese regalo de 126.000 millones, que es el 24 por ciento del precio de la compañía, ya de por sí bajo, y esto es un escándalo. Esto es un escándalo —usted lo llamará como sea, pero yo lo voy a llamar por su nombre— y un saqueo al patrimonio de este país. **(Rumores.)** Sí, es un saqueo que se suma al saqueo anterior, estamos cerca de los cinco billones. Por eso aquí tenía que estar el responsable, porque usted no lo es. A usted le han dicho lo que tiene que hacer y el responsable de eso será el señor ministro o el señor Aznar, que por sus últimas declaraciones están muy interesados en este negocio. Usted se contradice bastante y ya no es muy creíble. Aparte de lo que ha dicho de que Iberia no se revisaría nada más que al alza, hay otra serie de declaraciones tuyas, como la que le he comentado antes sobre la gestión de la empresa pública o la privada, diciendo que una empresa privada gestiona peor que una empresa pública; sin embargo, usted luego hace unas declaraciones diciendo que no, que las empresas públicas lo único que hacen es lastrar a las empresas privadas, etcétera.

En un documento del día 12 de febrero, que fue distribuido por SEPI, se aseguraba que ese precio de 580.000 millones se ajustaría finalmente en el momento de la formalización de la compra; dicho ajuste estará en función del precio final de Amadeus. Eso no lo han hecho.

Le voy a dar otro dato más significativo, porque usted en su intervención ha hecho referencia a esto pero de una forma sesgada y equivocada, cómo no, diciendo que parecía que había habido alguna controversia o que el Partido Socialista había tenido alguna declaración no correcta respecto al desembolso de 20.000 millones de la ampliación de capital. Le aclaro que no era por la ampliación de capital. Nosotros lo único que hemos dicho es que en esa ampliación de capital, aprobada por Iberia en junta de accionistas, se le adjudica a Iberia un valor de 600.000 millones. En consecuencia, ustedes han pagado la acción a 658 pesetas. Un poco después la van a vender a 497. ¿Cómo valora-

ron antes que Iberia valía 600.000 millones? Están permanentemente intentando hacernos creer que lo que hacen además tiene un soporte técnico, documental. No es nada de eso, es simplemente que ustedes tiran y aflojan, y ya veremos al final cómo termina este proceso. De momento, en un mes ustedes han quitado de la circulación, del patrimonio de los españoles, 120.000 millones, sin tener en cuenta la valoración primera que hicieron de Iberia.

No sé si usted quiere que se lo diga más claro. En ese informe del Consejo Consultivo hay un apartado donde se habla otra vez de que el asesor no tendría que ser el valorador; dice que este asesor recibe una parte en forma de comisión por éxito y podría estar teóricamente interesado en una valoración o en una modificación de la misma que facilitara la venta. Lo de facilitar, figura en el informe del Consejo entre comillas, no lo estoy diciendo yo. El propio informe del Consejo pone entre comillas que «facilita-
renta» la venta.

Señor Ferreras, a usted, como ejecutor, y al Gobierno que lo nombró, en este proceso de Iberia y en tantos otros en los que ha tenido ocasión de oírme, se les ve demasiado el plumero y se les cae por el bolsillo una riada de dinero público que, ¡qué casualidad!, siempre encuentra un amigo cercano que lo recoge. Aquí ya tienen uno; tienen al señor Irala y al señor Blesa ¿colocados?, que fueron los presidentes de Iberia cuando era pública. El señor Irala seguirá siendo presidente de la Iberia privatizada. Ya lo ha decidido el núcleo duro institucional que ustedes han montado con tanto celo, con esa limitación de plazo, con ese proceso que relata el Consejo Consultivo y algunas cosas más en las que no merece la pena insistir aquí porque no tenemos mucho tiempo, pero ya tienen quién va a gestionar la compañía. Pero inmediatamente después de que sea privada, como ya no podemos venir al Congreso a pedir explicaciones, el viejo presidente, señor Irala, será muy diligente a la hora de pedir opciones sobre acciones; es decir, ¿de lo mío qué? Ya está privatizada, aquí ya todo el mundo tiene beneficios, ¿y ahora, qué? Ahora opciones sobre acciones. No estoy hablando de algo hipotético ni me lo estoy inventando; estoy hablando de algo que ha sucedido en casi todas las empresas que ustedes han privatizado, porque en la vida, señor Ferreras, como usted bien sabe porque se ha dedicado a la actividad privada, nada es gratis, en los negocios nada es gratis, todo tiene un precio. Tiene un precio la información, tienen un precio los favores, tienen un precio las rebajas, tiene un precio el Boletín Oficial del Estado y tienen un precio las acciones de oro. Todo tiene un precio, al final tiene que cuadrar siempre, ¿verdad, señor Ferreras? Esa es la cuestión. La cuestión es que, aunque se trate de ingeniería financiera, la contabilidad tiene que cuadrar cien, como ya vimos y cuadró en Telefónica, Indra, Argentaria, Tabacalera, etcétera. Y esto es lo que tenía que estar escuchando hoy aquí el ministro de Industria, pero el ministro de Industria, siendo además portavoz del Gobierno, no da la cara. No da la cara, pero le aseguro que la dará, si no es ahora, dentro de unos días y, si no, la legislatura que viene, pero la dará.

No se comprende el exiguo valor en el que han tasado Iberia en comparación con el resto de compañías europeas y americanas y el PER resultante, que es el más alto de todos con diferencia, si está además mejor gestionada y si,

como dicen ustedes públicamente y acaba de decir usted ahora, el valor de Iberia supera en casi 165.000 millones el precio medio de las aerolíneas europeas —no sé lo que dirán de las americanas, pero también lo supera—. Usted también lo dice; lo ha dicho en un medio de comunicación. ¿Cómo es posible que en esta situación de Iberia nosotros diseñemos la operación que usted ha explicado? Sería mucho más lógico hacer una alianza de igual a igual con otra compañía; sería lo más lógico, porque estos datos no los tendrán de ahora, sino de antes. Esto quiere decir que esa no es la cuestión. Además, eso no es cierto, señor Ferreras, porque Iberia ha estado bien gestionada no solamente ahora, sino también anteriormente, y anteriormente, además de haber estado bien gestionada, ha prestado un buen servicio público. Que coyunturas de inversiones en Sudamérica en su momento generaron un déficit contable, que se subsanó además en el mismo año. De acuerdo. Que los ciclos del transporte aéreo coincidieron. También de acuerdo. Pero Iberia siempre ha sido una compañía rentable e importante, aunque no en los términos en que ustedes quieren valorarla.

Voy a intentar acabar porque, según el presidente, tengo que ir terminando. Sobre el Consejo de Privatizaciones, aunque me gustaría extenderme en algunas cuestiones, no lo voy a hacer porque, como el documento está muy claro, cualquiera que tenga interés puede leerlo y sabrá que lo que dice al final no tiene nada que ver con lo que se dice en el informe. Y eso que no creo que sea un informe exhaustivo, sino que trata por encima todos los procesos de privatización, pero lo hace con mucha claridad, lo que a ustedes no les beneficia.

Sí quiero decir algo en relación con Aerolíneas Argentinas, porque que ustedes pongan énfasis en decir que American Airlines gestiona mal Aerolíneas Argentinas y al mismo tiempo la SEPI encargue a American que gestione Aerolíneas, cuando anteriormente, según usted, estaba mejor gestionada, no se entiende. No sé a quién le vamos a cargar la responsabilidad de esto, porque es para partirse de risa que la SEPI contrate a American Airlines y le dé el poder en la compañía, que ni siquiera intervenga en ninguno de los procesos que allí ha habido, y luego resulte que en poco tiempo le genere unas deudas de 136.000 millones de pesetas, que tendremos que pagar todos los españoles, porque los va a pagar la SEPI, y además dice que la gestión no convence. Pero hay otras preguntas también muy sustanciosas en relación con Aerolíneas. ¿Cómo pueden ceder a American Airlines en estas condiciones que usted dice los contratos de servicio de Aerolíneas Argentinas con empresas de capital español mayoritario cuestionando la viabilidad de la inversión y de la gestión en Argentina? ¿Cómo pueden hacerlo y cómo pueden admitir que se haya entregado a American Airlines el control de Aerolíneas sin establecer ningún mecanismo de vigilancia sobre ese proceso, cuando al final ustedes tendrán que pagar porque ya ha cumplido la fecha en la que vencían los compromisos de American Airlines, que tenía que buscar un comprador para Aerolíneas, lo que no ha hecho? No sé lo que van a hacer ustedes. Me imagino que denunciarán el contrato, retomarán la gestión, no sé cómo lo van a solventar. De momento, esa cuestión, que no tiene que ver ni con la valoración ni con nada

que no sea la gestión de la SEPI, nos va a costar 136.000 millones, aparte del dinero que ustedes ya han puesto.

Muchas más preguntas habría que hacer en este sentido, pero no me queda mucho tiempo y no me voy a extender más. Voy a concluir diciéndole, señor Ferreras, que usted ha cumplido un penoso trámite en esta reunión de la Comisión, que le han exigido que esté aquí y explique lo inexplicable porque el ministro no quiere saber nada y no contesta. En la próxima reunión de la Diputación Permanente pediremos que el ministro comparezca. Seguramente tampoco tendremos éxito, no vendrá y tendremos que esperar a la próxima legislatura. Pero no dude usted que, igual que se cerró en falso la subcomisión, esto también se está cerrando en falso. Ustedes sigan tomando decisiones. Nosotros hemos pedido que se paralice este proceso porque tampoco es bueno actuar en época electoral, cuando no hay un control efectivo de la Cámara, pero los españoles sabrán, si nos dan su confianza, lo que ha pasado en Iberia y en otras muchas compañías que eran de todos los españoles. Eso es lo que tienen que saber los ciudadanos, y solamente lo sabrán si obtenemos la mayoría suficiente para que los anteriores responsables de esto, o sea, usted y su ministro, comparezcan en esta Cámara para dar las explicaciones necesarias.

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

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Agradezco al señor Ferreras su comparecencia para centrarnos una vez más en el debate de Iberia. Hay que constatar que, efectivamente, se encuentra satisfecho de lo realizado hasta ahora, pero la verdad es que a nosotros nos siguen quedando dudas importantes sobre el proceso. La primera de ellas es la de fondo. Nosotros seguimos pensando que una compañía bandera como Iberia debería tener una participación pública significativa que permitiera evitar a medio y largo plazo su desaparición cuando está ya prácticamente privatizada y además con presencia no ya sólo de capital inglés y americano, sino también con presencia indirecta de capital italiano e incluso de capital público francés. Es decir, a partir de la toma de posición de Seita Logista, vamos a observar la paradoja de que nosotros abandonamos nuestro capital público en la compañía bandera y, sin embargo, Francia tiene presencia con capital público indirecto en la compañía bandera española y también Italia a través de la alianza del BBV con los italianos, recientemente celebrada, que además hace saltar por los aires, en nuestra opinión, el intento de que en manos españolas quedara garantizada todavía la función de compañía bandera. Por lo tanto, creo que algunas de las cuestiones que ustedes trataban de evitar quedan al menos debilitadas con estas nuevas situaciones que se han producido.

En cuanto al tema de fondo de la comparecencia, que es la valoración, a nosotros, a pesar de haber escuchado también la explicación en la subcomisión sobre privatizaciones, no nos parece suficiente. Y no nos parece suficiente por un par de cuestiones. La primera se refiere a la valoración de otras compañías privatizadas, como Retevisión. La valoración inicial que hace el Gobierno de una parte de Retevisión, concretamente del 60 por ciento, fue de 45.000

millones. Después de las negociaciones y de valoraciones independientes y demás actuaciones necesarias para poner en el mercado el 60 por ciento, la compañía se terminó vendiendo en 116.000 millones, cuando lo que las empresas encargadas de su valoración por el Gobierno habían establecido eran 45.000 millones de salida. Es decir, hubo un proceso competitivo entre distintas empresas, y el valor final duplicó en la práctica la valoración inicial. En este caso asistimos a lo contrario. Hay una valoración inicial, suponemos que rigurosa, de dos aspectos fundamentales que usted ha citado, como han sido los terrenos de Iberia de La Muñoza y la participación en Amadeus, y suponemos que la valoración no sería aleatoria. De todas maneras, hay un problema inicial que me gustaría que nos aclarara. ¿Quién hizo esa valoración de La Muñoza y de la participación en Amadeus? Porque, según se deduce del informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones, parece que fue la propia compañía, es decir, ustedes mismos los que hacen una valoración, por lo que creí entender, en la idea de buscar un precio de negociación. Es decir, para no pillarse los dedos, fijan ustedes un precio más o menos aleatorio, pero tan aleatorio que se desvía, si tenemos que creer sus explicaciones, en 32.000 millones en el caso de La Muñoza y en 94.000 millones en el caso de Amadeus. Esto nos parece bastante burdo o que la valoración inicial efectuada era muy irreal, porque una cosa es dejar un margen de 2.000, 3.000, incluso 5.000 millones y otra es equivocarse en 100.000 millones en un caso y en 32.000 en el otro.

Nosotros seguimos sin entender, en primer lugar, en el caso de La Muñoza, por qué hay ese cambio de criterio tan abismal entre la valoración inicial de 50.000 millones y la actual de 18.000 millones. Cuáles son las razones urbanísticas y los informes que avalan que unos terrenos que inicialmente se valoran por ustedes mismos en 50.000 millones terminan en 18.000 millones. En segundo lugar, nos gustaría que se extendiera un poco más sobre cuál es hoy el valor real en Bolsa de Amadeus para tener también una valoración de fondo, porque puede haber un defecto en origen; es decir, que en un momento de la negociación se entendía que el precio de salida a Bolsa de Amadeus tenía un valor suficiente suficiente, sin prever la posible evolución posterior de este tipo de valores. Es verdad que a veces son valores que están sujetos a los avatares de la Bolsa y se pueden duplicar en estos momentos por la situación internacional de los mercados de valores. Si esto es así, también hay que reconocer que no se calculó el valor real que podría tener Amadeus al cabo de un tiempo por esta evolución, igual que han tenido otros valores, como ha sido el caso de Terra o de otros que considero que, en el fondo, son especulativos, pero que, al fin y al cabo, cuando uno pone en venta algo tiene que intentar obtener, como mínimo, el valor real de la compañía.

A nosotros nos sigue preocupando el fondo de la cuestión. Ustedes pueden estar muy contentos de que van a obtener a corto plazo unos ingresos significativos por la venta de la compañía, pero nos preocupa fundamentalmente que Iberia siga siendo la compañía bandera. Está muy bien esto de estar escuchando en cada viaje las alianzas internacionales que tenemos pero, sinceramente, cuando voy a Asturias lo que me preocupa es llegar con puntualidad. El servicio se ha deteriorado y desde el famoso acuer-

do no escrito con otras compañías competidoras hoy ir a Asturias cuesta el doble que hace cuatro años. Sale más barato ir a Nueva York —eso será por las alianzas— que a Asturias. Creo que los españoles también tienen que ser conscientes —y lo son— de que lo que exigen a este tipo de compañías de transporte, en un caso, o telefónicas en otro, es inicialmente un servicio adecuado y de calidad que garantice sus horarios y que garantice también que no puede escapar al control ni poner los precios que les parezca al cabo de un tiempo.

Estas son las cuestiones de fondo que el tiempo dará y quitará razones y veremos si hay situaciones como la que ha producido la liberalización en Estados Unidos hace años, donde inicialmente las compañías fueron muy competitivas hasta que las grandes devoraron a las pequeñas y hoy ya son mercados cautivos donde las grandes compañías, entre otras American Airlines, imponen sus precios porque ya no tienen competencia. Por tanto, podemos caer en una situación de monopolio, y en este momento casi duopolio, donde lógicamente es muy fácil ponerse de acuerdo en los precios. En nuestra opinión no vemos por ninguna parte la competencia real en lo que ustedes llaman liberalización del transporte aéreo en nuestro país.

Pensamos también que la compañía se está vendiendo por debajo de su valor real, quizá porque había prisa o porque son alianzas difíciles de establecer; son muchos los competidores a nivel mundial y era fácil dejar que se deteriorara Iberia y, por tanto, ser víctimas posteriormente de la entrada de otras compañías que la dejaran fuera. Entendemos las dificultades de esa situación, pero nos gustaría que se profundizara más en esas dos cuestiones fundamentales, que son las de hoy: por qué ese cambio, cuál es el valor actual de Amadeus y, por tanto, cómo se puede explicar que en tan poco tiempo la diferencia sea en un caso de 94.000 millones y, en otro, 32.000.

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

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Gracias, señor Ferreras, por su intervención y por sus explicaciones, que a mí me parece que sí son oportunas, ya que si alguien tiene que dar explicaciones es usted, cosa que no cuestiono, porque puede que aquí no haya razones para tener un debate en este momento, o al menos, no más que las que había cuando ya compareció en la subcomisión sobre privatizaciones. No comparto esa calificación de que usted es un mero gestor y no tiene nada que decir. No la comparto objetivamente —y no se crea usted que lo digo en su favor— porque hay que estar a las duras y a las maduras. Creo que le hemos venido pidiendo explicaciones durante toda esta legislatura, como responsable político que es, y, por tanto, si alguna cosa se ha hecho bien, en la medida en que se haya hecho bien, también podrá usted apuntarse el tanto. Por tanto, esa descalificación de que usted, al fin y al cabo, no es más que un gestor y que aquí quien tendría que estar es otro, no la comparto.

También quería subrayar en este caso, a diferencia de lo que ha sido la comparecencia de esta mañana en el caso de Trasmediterránea —donde también se ha hecho referencia

a la última sesión de la subcomisión de seguimiento de las privatizaciones—, que esa referencia estaba menos justificada. En el caso de Trasmediterránea, la información que allí se facilitó era prácticamente un mero enunciado, era tremendamente incompleta. Por tanto, no se puede decir que esa información ya se había dado. Ese no es el caso de la comparecencia que estamos celebrando ahora. Efectivamente, el 90 por ciento, puede que haya habido algunos comentarios y precisiones más, la práctica totalidad de lo que ha sido su intervención de esta tarde coincide con lo que fue su intervención ante quienes decidimos asistir a la subcomisión del seguimiento de las privatizaciones, y creo que eso hay que decirlo bien claro. Fue una subcomisión en la que no había «Diario de Sesiones», no había luz ni taquígrafos —luz, sí; taquígrafos no—, pero la información política que recibimos los portavoces se corresponde exactamente con la que hemos tenido hoy, y creo que eso es de justicia decirlo.

En cuanto al fondo del tema que estamos discutiendo, no replantearía, ni creo que es el momento de ir a examinar en conjunto, lo que pueda haber sido ni todo el proceso de privatizaciones y, a lo mejor, ni siquiera, todo lo que puede haber sido el proceso de Iberia, aunque, quizá algo más sí. Básicamente parece que el conflicto está en el tema del precio.

Nosotros, por fijar un punto de partida previo, comparáramos la necesidad de privatizar Iberia porque parece que, incluso, en alguna de las intervenciones se cuestiona el hecho de que Iberia se privatice. Independientemente de que Iberia funcionara bien o mal, somos partidarios de que se privatice y sólo se puede privatizar si funciona bien. Por tanto, no acabo de entender el razonamiento de que, en el caso de que funcione bien, lo que hay que hacer es fusionarse con otros. Yo creo que lo primero es privatizar y que la empresa privatizada sea la que decide si se fusiona o no con otros.

Respecto a lo que es propiamente el debate sobre el valor de la compañía, ése sí que entiendo que es tremendamente difícil. Lo es en el caso de Iberia y de cualquier compañía que tenga que ser o privatizada o simplemente vendida en un proceso de fusión, de absorción, y alguna experiencia hemos tenido en ese ámbito. Quien pretenda reducir un debate de valor, tanto usted mismo en su intervención, como quienes critican su propia intervención, creo que está haciendo demagogia. Hace demagogia quien le critica a usted, pero ha hecho demagogia usted también en su intervención al pretender decir que Iberia, cuando usted llegó a la SEPI, era un chiringuito, prácticamente un puesto de sardinas que ustedes han convertido en una compañía aérea que merece la pena ser privatizada. Ni es cierto hablar de saqueo en este momento y jugar con las cifras como está haciendo la oposición, tomando lo que fue un precio máximo en su momento por un valor cerrado (ese es un juego que no es lícito; es un juego en la demagogia política, pero no de la seriedad con la que algunos pretendemos funcionar), como tampoco nos parece correcto, señor Ferreras, que tome como punto de referencia el minusvalor que pudiera tener Iberia cuando usted llegó a la función que ocupa ahora y pretenda convencernos de que recibió un coche de segunda mano y está vendiendo una joya. Lo que usted recibió era una joya. Iberia era absolutamente una joya en el año 1996 y tenía una serie de activos muy importantes, aunque evi-

dentamente estuviera en pérdidas. No confundamos a la opinión pública. A usted le legitima su discurso el hecho de no entrar en el juego de confundir a la opinión pública, haciendo comparaciones que no se corresponden con la realidad; le legitima su propio discurso para neutralizar el discurso demagógico que puedan hacer otros. Pretender que el valor de una compañía se fija sencillamente en las pérdidas que pueda tener, usted sabe perfectamente que no se sostiene, pero puede que alguno de los lectores de prensa y la opinión pública no lo sepa. No hay más que ver lo que son las compañías de Internet y comprobar si el valor de Amazon, por poner un ejemplo, se mide por las pérdidas anuales que tiene o por lo que vale en Bolsa; a ver si alguien cree que Amazon no vale nada sencillamente por considerar las pérdidas anuales que lleva acumulando desde su fundación. Así que, por favor, no haga usted demagogia con las cifras porque entiendo que no va en su beneficio, va en su perjuicio. Creo que la venta de Iberia puede ser en su globalidad un proceso bien llevado y merece una opinión positiva, pero pierde usted la razón cuando pretende ridiculizar lo que era Iberia cuando llegó y cuando entra usted mismo en el juego de hacer una demagogia con los números de unos y otros.

Dicho esto, insisto en que todas las valoraciones son discutibles, siempre es discutible saber cómo se valora un terreno, cómo se valoran las acciones en Bolsa antes de que el mercado propiamente les haya puesto un precio. Es muy difícil —este portavoz no se atreve, ni creo que se deba atrever la Comisión, pero respeto que otros lo hagan— entrar en un juego donde los expertos son quienes tienen que acabar opinando, porque algunos tenemos alguna experiencia de que esto es como la autoría de los cuadros. Se puede estar discutiendo si un cuadro es de Rembrandt o no. Hay Rembrandt que lo han sido durante muchos años y un día dejan de serlo y pasan a ser Van Dyck. ¿Qué es lo que vale un terreno? No lo sé.

Sí es cierto, y esa sería quizá una de las primeras preguntas que le formularía, que no se acaba de entender la enorme diferencia entre el precio máximo que se estableció para La Muñozza y el valor que finalmente le atribuyó Richard Ellis; o Richard Ellis es un genio o quien lo hizo antes no; o lo que sería peor, quien era un genio es quien hizo la valoración inicial y se han equivocado ustedes al escoger a Richard Ellis como valorador de La Muñozza, lo cual también puede ser. No parto de la base de que la hipótesis negativa sea la de quien hizo esa valoración máxima, a lo mejor lo que había que haber hecho era pedir una segunda opinión además de la de Richard Ellis. En esa diferencia entre los 50.000 millones originarios y los 18.000 en los que se ha quedado, aparte de que ha hecho usted un juego —no en el sentido despectivo de la expresión—, yo me he confundido un poco en la valoración de lo que eran terrenos libres, terrenos ocupados. Esa distinción no parecía que estuviera en la descripción inicial del precio, pero no hace falta que entre usted en ese detalle. En todo caso, a mí lo que me confunde es que exista una diferencia tan importante entre uno y otro, pero insisto en que creo que es muy importante que lo que era un precio máximo ha quedado como tal y, por tanto, no se puede decir que se esté vendiendo por debajo de un precio pactado, ese es un principio que creo que está claro.

Algo similar puede ocurrir en el caso de Amadeus. ¿Cómo se valoró esa participación en Amadeus, en función de qué valor? Me refiero a la inicial, porque si la que está mal hecha es la valoración inicial lo que es correcto es el resultado del precio al que se está vendiendo y, por tanto, no tiene que haber ningún debate, o nosotros no nos apuntaríamos al debate sobre el precio de venta de Iberia. Lo que sí haríamos es un debate sobre la calificación profesional de los asesores de la SEPI, que ese sí que es un debate perfectamente asumible y que en términos políticos alguien tendrá que rendir cuentas de si hay asesores negligentes en la intervención de la SEPI. Insisto en que es perfectamente posible que se dé, pero una de las dos cosas falla.

Se planteaba también en el informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones el hecho de que los llamados inversores institucionales tenían que haber sido escogidos por concurso público en función del valor de sus ofertas, y sobre eso también ha habido una cierta polémica. Nosotros no nos apuntamos a ese debate. Respeto la estrategia que supone buscar unos inversores institucionales más allá del valor concreto que estuvieran dispuestos a pagar, evidentemente por encima de los mínimos, y, partiendo de ellos, de su participación, para dar una cierta estabilidad en la noción de bandera o no, que es más discutible y en la que ya entraríamos en otro tipo de filosofías. Pero para dar una cierta estabilidad a la compañía, el hecho de que existieran una serie de inversores estables, seleccionados en función de su solvencia, no estrictamente en función del precio que estuvieran dispuestos a ofrecer, nos parece un valor perfectamente asumible, y ahí no hay la más mínima reticencia por nuestra parte. Sí se podría explicar un poco más (porque ese es uno de los puntos que se sustancia en el propio Consejo Consultivo), para aclarar posibles críticas que se puedan formular —es una explicación que no hemos recibido—, por qué fueron esos y no otros, con qué criterios se elaboró ese *pool* de inversores institucionales. Insisto en que algún grupo de inversores institucionales tenía que haber, pero interesaría conocer con qué criterios se cerró ese equipo, donde evidentemente —y quiero ser claro en esto— tiene que haber un punto no sé si de discrecionalidad, pero de algo que vaya más allá del concurso público. Yo no critico el hecho de que haya una decisión política detrás, donde en el fondo estemos hablando de que determinadas empresas merezcan confianza por su solvencia, por su tradición, por lo que puedan aportar, etcétera, para ser nombradas —entre comillas— inversores institucionales, pero conocer un poco los criterios con los que eso se hizo quizá hubiera sido bueno, y todavía estamos a tiempo, no sé si ahora o en otro momento.

Puede que haya habido algún error de previsión en cuanto a la permanencia en la —valgan comillas de nuevo— españolidad de esos inversores institucionales, cosa por otro lado perfectamente previsible. Lo sorprendente es que no se hubiera previsto, puesto que, en la medida en que se trataba de empresas privadas, las manifestaciones en el sentido de que claramente la compañía quedaba en manos españolas se van diluyendo como un terrón de azúcar progresivamente, pues es muy difícil pretender que eso sea así. Ya ha puesto el portavoz de Izquierda Unida algunos ejemplos. La entrada francesa, además de que sea de capital público, en Tabacalera o en la internacionalización del BBV introduce

elementos que hacen que esa noción, ese prurito nacionalista, entendido en otros términos que los que mi partido suele utilizar de preservar la bandera de la compañía a largo plazo incluso a medio plazo, es muy difícil de mantener.

Pueden quedar pendientes otros temas, pero escapan de las manos de la SEPI en el momento de la privatización, como es el propio futuro de British Airways como socio industrial, que es un futuro que no está claro y que no depende de usted, que no lo controla. Quizá en su momento, cuando se escogió a British Airways como socio industrial tenía unas garantías de continuidad que hoy no tiene, a juzgar por la propia prensa económica inglesa y por algunos responsables políticos británicos. No nos vamos a meter aquí en berenjenales de saber cuál es el futuro de British Airways, puesto que bastante tiene esta Comisión de Industria con Iberia como para intentar controlar a British Airways y su gestión. En todo caso, lo que está claro es que no estamos hablando de una perla en fase ascendente, sino más bien lo contrario. No es lo mismo en el caso de American Airlines.

Compartimos la inquietud, aunque no creo que sea el objeto de esta comparecencia pero querría dejarlo encima de la mesa, sobre el futuro de Aerolíneas, en la medida en que ese es un fleco que si somos un poco honrados todos juntos no se puede dar por cerrado. No es cierto que haya desaparecido estrictamente de lo que es la órbita de Iberia, pero si elevamos un poco la perspectiva y hablamos del conjunto del proceso privatizador de Iberia, el fleco Aerolíneas no ha quedado bien cerrado, y creo que no se haría un buen servicio a la verdad si se intentara meter este tema debajo de la alfombra, porque no está resuelto correctamente.

No compartimos que haya que hacer un gran debate político sobre el valor por el que la Compañía Iberia ha sido vendida. Creemos que se ha hecho una demagogia con este tema, que el conjunto del proceso privatizador puede ser aceptado, y así lo tomamos. Los triunfalismos no nos convencen. El triunfalismo con el que usted ha comparecido, quizá provocado por la mención del saqueo de España que han estado utilizando otros, le ha llevado a decir: no sólo no hay saqueo sino que hemos hecho lo mejor que se podía haber hecho en Europa. Yo creo que ni tanto ni tan calvo. Es posible que Iberia se hubiera podido vender a un precio superior. Cualquiera que ha vendido la empresa sabe que en el momento de esa venta hay que reconocer que es posible que se podía haber vendido a más. Creo que lo honrado sería decir: quizá se podría haber vendido a más, pero el que piense eso que venga y lo pruebe. Lo cierto es que quienes están atacando en este momento no pueden probar objetivamente que eso se hubiera vendido a más, e incluso algunas de las críticas que hacen confundiendo ese precio máximo con el precio final de venta son pura demagogia. Ahora bien, tampoco pretendan ustedes decir, porque en ese viaje no les acompañaremos, que Iberia se ha vendido al mejor de los precios posibles, en terminología de Leibniz, si me permite, en el mejor de los mundos posibles, y además haciendo la demagogia de compararlo con la situación en la que estaba Iberia en 1996, porque esa es una demagogia que nosotros no compartimos.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Vasco (PNV), tiene la palabra el señor González de Txabari.

El señor **GONZÁLEZ DE TXABARRI MIRANDA**: También en nombre del Grupo Parlamentario Vasco quisiera darle la bienvenida y agradecerle sus explicaciones, señor Ferreras.

Ha comenzado usted su explicación en términos triunfalistas. Ha dicho que estaba absolutamente orgulloso de las valoraciones y de los parámetros a través de los cuales estaba fomentando la privatización de Iberia, y quizá es ahí donde esta comparecencia ha empezado un poco con pie quebrado. Estar orgulloso es una posición triunfalista que ha predeterminado, quizá en exceso, su intervención. No creo que se trate de repetir, comparecencia tras comparecencia, los mismos términos. A veces me recuerda a ese profesor machaca que insiste en que los alumnos intenten entender las integrales o un concepto un tanto abstracto sin conseguir salirse de los mismos términos, quizá para no equivocarse. Lo que se trata es de centrar los puntos en el debate. Estamos hablando de la valoración, de unas patas que no están bien aseguradas, un tanto quebradas. Lo que hay que hacer es intentar centrar el debate en esos tres puntos. Eso es lo que voy a hacer en mi intervención.

Nosotros podemos entender, ya que usted ha empezado por la valoración, que es razonable el parámetro a través del cual se está estableciendo la privatización de Iberia. Si hay que poner nota académica, están haciendo las cosas razonablemente bien, pero hay que huir de los triunfalismos que lo elevan de tal forma que hacen que el debate político se polarice y no se centre en los puntos que son los importantes de cara al futuro. El Grupo Parlamentario Vasco cree que el proyecto que se está exponiendo tiene credibilidad, tiene un diseño correcto y razonable en su planteamiento inicial y que desde dicha perspectiva lo que hay que hacer es centrar esos puntos que necesitan algún ajuste de cara al futuro.

Es cierto que los precios son fluctuantes, que sin ser arbitrarios admiten mucho margen de exposición, pero lo que queremos, señor Ferreras, es que desde la SEPI se explique el salto desde el precio inicial a los valores que se están compartiendo hoy. Ese es el salto que hay que explicar. Lo que no se puede pedir en sede parlamentaria, como el profesor al que antes me refería, es instinto para saber resolver las integrales. No es cuestión de instinto. Esto se hizo así y este valor está así. Ese es el salto que hay que explicar. Todo lo demás, por lo menos desde la perspectiva del Grupo Parlamentario Vasco, parece razonable y bien diseñado, pero hay un ahí un salto que hay que explicar sin recurrir al instinto. Cuando esté privatizada y salga el valor a Bolsa, el propio mercado irá poniendo las cosas en su sitio y mucha gente tendrá que recordar las cosas que dijo en esta comparecencia. Es cuestión de rigor. Pero hay un salto que en nuestra opinión necesita mayor explicación, al igual que el tema de Aerolíneas Argentinas. Creo que ha pasado usted de puntillas por este tema. Lo ha dicho el señor Guardans en una intervención que comparto íntegramente. Hay que decir qué soluciones se prevén para el tema de Aerolíneas Argentinas. Por los datos de que dispone este grupo parlamentario, son el ocho por ciento del total del patrimonio de Iberia, y este aspecto de la operación puede echarla al traste. Ello exige más matices, más explicaciones. Se debe explicar cuál va ser el futuro de esta parte quebrada, si la postura de SEPI es la misma que la de Iberia en este

momento, si la SEPI se va a quedar con esta parte, si esta postura por parte de la SEPI condiciona la postura de Iberia. Lo que hay es un mundo de nebulosas que, junto con el salto de la valoración, hace tener dudas razonables en torno a este proyecto. Creemos que el tema de la Aerolíneas Argentinas hay que plantearlo con crudeza y decir las cosas con claridad, no intentar pasar de puntillas sobre este tema.

Quisiéramos que desde la presidencia de la SEPI se realizara una valoración del informe del Consejo de Privatizaciones. Estamos hablando de organismos institucionales que discrepan razonablemente en sus valoraciones y en sus pretensiones. En este momento en que se pide esta comparecencia en torno a la valoración, es razonable que el presidente de la SEPI haga una valoración de ese informe. Todo lo demás está suficientemente explicado. Desde el Grupo Parlamentario Vasco lo consideramos razonable, pero no cumpliríamos con nuestros objetivos en el día de hoy si estos tres aspectos, el de la variación del precio, el de la posición de la SEPI ante las acciones en Aerolíneas Argentinas y la valoración del informe del Consejo de Privatizaciones no quedasen más claros que lo que han quedado en su primera intervención. Ese sería nuestro deseo.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario de Coalición Canaria, tiene la palabra don Jesús Gómez.

El señor **GÓMEZ RODRÍGUEZ**: Muchas gracias, señor Ferreras, por su acertada intervención y por su conveniente comparecencia.

Nosotros consideramos que ha habido un salto impresionante en la valoración de la empresa desde el comienzo de la legislatura hasta el final de la misma. Y no por deformación profesional, por el hecho de que utilice mucho los registros mercantiles, sino por una convicción general de todos los sectores económicos y empresariales de este país en que la compañía bandera se ha enriquecido en patrimonio y ha aumentado en valoración. No cabe la menor duda de que si nos fuéramos a las cuentas anuales de 1996 y las comparáramos con las de 1998 veríamos una situación completamente distinta, tanto en los ratios de garantías, en los ratios de liquidez, como en los ratios de patrimonio, etcétera.

Usted atribuye este cambio impresionante de la imagen de la empresa a las cuentas anuales. Se diga lo que se diga, la política son decisiones, pero los hechos contables, los hechos económicos, los hechos financieros están en las cuentas anuales. Ahí se va a la valoración de las empresas. Esa es la fuente fundamental. Nosotros consideramos que, aparte de razones coyunturales, no se puede negar que el plan director que ustedes trajeron en 1996 se ha cumplido en los cinco objetivos que usted ha señalado perfectamente: El establecimiento de los fondos propios, la renovación del equipo, todas las cuestiones de saneamiento de las otras compañías, las alianzas internacionales y la política de privatizaciones.

Desde Coalición Canaria decimos claramente que somos partidarios de la filosofía de la privatización. Repito, somos partidarios a ultranza de la filosofía de la privatización. Nos parece acertada la creación de esos núcleos duros, en donde existen unos pactos, unos blindajes para un período de tiempo y unas proporciones en el tanto por

ciento. A pesar de que la compañía, en los aspectos contables, económico financieros, haya realizado un avance impresionante, que ha llenado de prestigio a la empresa, si embargo, nosotros no estamos conformes con otra actividad, que es la calidad del servicio. Desde Canarias denostamos continuamente la mala calidad del servicio de la compañía Iberia, los retrasos impresionantes, las demoras que son abusivas, las prestaciones, la falta de coordinación con AENA y los problemas con los aeropuertos. No quiero seguir porque no es una cuestión suya, pero tengo que decir que no todo es brillante. El aspecto económico financiero es brillante, pero en cuanto a la prestación a los ciudadanos, por lo menos a los españoles que vivimos allí, los canarios, tenemos un gran problema. Siempre hemos soñado con acercar las islas a la Península. Ya que tenemos una distancia de dos mil kilómetros con Madrid, siempre pretendemos acercarnos más a la Península y a Europa. Ya sé que no es una cuestión suya, porque esa política de subvenciones para que los peninsulares conozcan mejor Canarias y más barato y los canarios conozcan mejor la península y más barato, es del Gobierno. Pero volviendo al tema que nos concita hoy, que se fundamenta en el debate sobre el valor de la compañía, podríamos estar hablando horas y horas ya que existen muchas técnicas valorativas.

Al hablar de valoraciones y también de privatizaciones he echado de menos que usted no haya hablado del proceso de privatización de la empresa filial Binter Canarias, cuya venta, como es sabido, ya ha sido aprobada por el consejo de administración de la compañía. Al mismo tiempo, ya se tiene el informe de la SEPI, que la ha valorado en 5.500 millones de pesetas. En el registro vemos que son 3.300 millones de pesetas. Magnífico, muy bien, no entramos en la discusión del precio, pero sí en la de la formación del núcleo duro. Nosotros no queremos compañías foráneas, extranjeras, sean de Portugal, de la Península, de Francia, de Inglaterra, de Estados Unidos, que formen el núcleo duro de algo tan sustancial y tan importante como es la intercomunicación entre nuestras islas. Nosotros no estamos por esta labor y estamos propiciando el criterio de que ese 40 por ciento debe quedar en manos de entidades canarias y fundamentalmente de las cajas de ahorros, de la Caja de Ahorros de Tenerife y de la Caja Insular de Gran Canaria.

Le agradeceríamos que nos informara de por qué no se ha producido ese informe preceptivo, pero no vinculante, del Consejo de Privatizaciones. Es necesario ese informe para saber si se han respetado los criterios de transparencia y libre competencia, porque es una cuestión que está viva. Todos los días la prensa canaria, tanto de una provincia como de otra, trata el tema. Mañana, en el Parlamento de Canarias va a haber una comparecencia precisamente sobre esta cuestión. Por tanto, nos aclararía mucho el tema si en su respuesta pudiera darme alguna información sobre ello.

El señor **PRESIDENTE**: Pasamos a la intervención del Grupo Mixto. Por Nueva Izquierda, tiene la palabra el señor Peralta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Señor Ferreras, la petición de comparecencia del Gobierno, a quien usted ha dicho representar en este acto, tiene lugar a instancia del

propio Gobierno y a petición de grupos de la oposición, aunque se hubiera pedido en la persona del ministro de Industria, para explicar un tema muy concreto, y es el porqué se produce una rebaja en la valoración de Iberia al acordarse por el Gobierno la adjudicación del 40 por ciento de la misma, pasando la valoración global de 580.000 millones a 460.000. Ese es el tema que se ha suscitado como polémico y en relación con el cual se quería conocer exactamente qué explicación se daba desde el Gobierno, y en la medida en que esa explicación conllevara responsabilidades políticas, se planteaba la exigencia de que apareciera un responsable político adecuado para asumir esa responsabilidad.

En relación con este tema, señor Ferreras, no se obtiene ninguna explicación en la afirmación que usted realiza acerca del valor que la compañía tenía en el año 1996. El dato del valor que tuviera la compañía en el año 1996 no sirve para explicar la rebaja de 580.000 a 460.000 millones. Pero es que además usted sabe que ese dato es absolutamente insuficiente, por no utilizar otra expresión. Ha hecho usted referencia, por ejemplo, a que esta compañía tiene un fuerte carácter cíclico, y resulta que siendo conscientes de eso, pretende usted establecer una reiterada comparación con resultados del año. No nos sirve para nada esa referencia al año 1996 ni el valor que usted asigna a la compañía Iberia en dicho año, por una razón adicional: la Iberia de 1996 no tiene nada que ver con la Iberia actual, ni en sus activos ni en sus pasivos. Hoy ha hablado usted de una Iberia a la que no se le tiene en consideración operaciones como la de Argentina. Hoy ha dicho usted que ya no tiene pendientes temas como Venezuela o como Chile y, a su vez, se han llevado a cabo todos unos procesos de ampliación de capital y de inversiones que hacen que sea radicalmente distinta esta Iberia de aquella. Créame, señor Ferreras, no es como consecuencia de la actuación de este Gobierno, y le voy a dar un dato muy claro.

Dice usted que en 1996 el valor era de menos 17.500 millones de pesetas. En septiembre de 1997, no en diciembre, al año escaso de gobernar el Partido Popular, la valoración que se hace de Iberia es de 580.000 millones de pesetas, señal de que en el año 1996 la valoración de Iberia no era la que usted le atribuye de una manera tan sesgada y tan ideológica por carencia de datos reales. En todo caso, insisto, en el tema que nos ocupa hoy, que es el porqué se produce esa rebaja del valor de Iberia de 580.000 millones a 460.000, no tiene que ver absolutamente nada el dato del año 1996. El tema es mucho más claro y más sencillo, aunque no lo quiera usted abordar desde esa perspectiva.

Señor Ferreras, ¿cómo es posible que en noviembre de 1999 se haga efectiva una ampliación de capital con cargo al Estado y se valore la acción a 658 pesetas y el Estado la pague a ese precio, y en diciembre de 1999 el Estado venda acciones, un mes después, a 497 pesetas? Estos son los dos datos que usted debería explicar, qué pasa en ese mes para que el Estado, cuando tiene que comprar acciones en la ampliación de capital de 20.000 millones, las compre a 658 pesetas, y en diciembre de 1999 las venda a 497 pesetas. Señor Ferreras, ¿cuál de las dos valoraciones está mal hecha, la de noviembre, en la que el Estado paga caro, o la de diciembre, en la que el Estado vende barato? Permítame que dé una opinión, seguramente las dos. En las dos hay un

dato coincidente, señor Ferreras. El perjudicado es el interés público, el Estado. Paga alto y vende barato, con la diferencia de un mes, de 658 pesetas a 497. Se ha producido una actuación que es evidente que tiene unos responsables, quienes han llevado a cabo esas valoraciones, quienes ejecutaron las valoraciones del año 1997 y quienes han decidido las rebajas del valor de unos terrenos en relación con el que se otorgó en 1997. Precisamente en unos años en que ha subido el valor inmobiliario, resulta que ustedes acuerdan una rebaja de precios. También son responsables quienes han decidido una rebaja de Amadeus: de los 200.000 millones de pesetas en que se tasó en su momento baja a poco más de 100.000 millones, precisamente cuando el valor en Bolsa se ha triplicado.

En definitiva, señor Ferreras, nos encontramos en presencia de una operación que tiene algunos datos muy claros. Hay unos perjudicados evidentes: el Estado y el interés público. Hay unos beneficiarios también muy claros: los socios industriales y los que usted ha llamado socios institucionales: Caja Madrid, BBV, Logista, El Corte Inglés, etcétera, que han resultado claramente beneficiados; optaron a unos precios determinados y han conseguido finalmente una rebaja significativa. Hay un responsable claro de esa actuación: ustedes, que han gestionado el proceso de valoración y han decidido las rebajas. Por tanto, son ustedes responsables de los perjuicios y de que algunos hayan resultado beneficiados. Sin embargo, señor Ferreras, creo que estamos tratando con personas que porque son nobles, sabrán ser agradecidas y se tendrá en cuenta.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Peralta, simplemente para que conste en el «Diario de Sesiones» y puesto que ha mencionado usted a la petición de grupos parlamentarios de la oposición, quiero decirle que la comparecencia de hoy es única y exclusivamente a solicitud del Gobierno. Quedan pendientes de resolución por parte de la Diputación Permanente, que se reunirá pasado mañana, solicitudes del Grupo Parlamentario Mixto y de Izquierda Unida para que se reúna la Comisión de Industria con la comparecencia del ministro.

Por el Grupo Parlamentario Mixto, Bloque Nacionalista Galego, tiene la palabra don Francisco Rodríguez.

El señor **RODRÍGUEZ SÁNCHEZ**: En representación del Bloque Nacionalista Galego no vamos a hacer un juicio sobre cuestiones de método, aunque los métodos pueden también ser sintomáticos y aclaratorios, sino sobre la cuestión de fondo. La cuestión política de fondo es que estamos asistiendo a un hito más en el proceso de dilapidación del patrimonio público del Estado en aspectos fundamentales para el papel económico de éste y para el funcionamiento de sectores estratégicos de la economía y de los servicios públicos. Esto se hace en función de privilegiar sin duda alguna intereses privados de carácter más o menos oligárquico y por medio de unas decisiones políticas que tienen en cuenta solamente el estado de la cuestión a corto plazo. No les voy a recordar el nombre de Endesa en relación con el sector energético, de Telefónica en cuanto a telecomunicaciones y ahora de Iberia en el sector del transporte. Todos ellos son sectores estratégicos que, tal como se están privatizando, contribuyen a conformar un Estado

transnacionalizado al margen del Estado tradicional y de las instituciones de carácter democrático.

Señor Ferreras, hay cuestiones de método que pueden ser sintomáticas de otras de fondo, sobre las que nos gustaría saber su opinión. Usted sabe que el Consejo Consultivo de Privatizaciones mostró ciertas reticencias en cuanto a la elección del socio industrial; consideraba que se había hecho sin tener en cuenta el carácter competitivo de la pugna que toda privatización debe tener y más bien en función de criterios inexplicables. ¿Por qué el mejor socio industrial es British Airways, sobre la cual ya se habló aquí sobre determinado tipo de estado en cuanto a sus perspectivas de futuro? ¿Es British Airways, como empresa de transportes, cualitativamente distinta de la Iberia tradicional? ¿No hay en esta alianza con British Airways y American Airlines, en esta búsqueda de socios industriales, una elección por motivos políticos más que estrictamente comerciales o económicos, que recuerda la alianza formal del Gobierno español en política internacional y diplomática incluso en caso de conflictos bélicos? Es curioso que el Consejo Consultivo de Privatizaciones remarcase que parecía haber un punto de partida previo por el cual existía una decisión política a favor de British Airways, que encubría la entrega a American Airlines.

Esta cuestión de método que posibilita que los socios llamados industriales o comerciales se apoderen del 10 por ciento de la compañía plantea muchos interrogantes en cuanto al futuro, respecto de la absorción pura y dura e incluso en cuanto a la continuidad del proyecto Iberia como lo que ustedes llaman núcleo institucional español. Es curiosa la terminología; hasta ahora, por lo regular, el término institucional se utilizaba solamente para aquellos organismos que tenían algo que ver con el sector público. Está bien que llamen ustedes presuntos socios estables a corto plazo al Banco de Bilbao-Vizcaya, a Caja Madrid, a Logista, a El Corte Inglés o a Ahorro Corporación, pero sin duda todos estos socios actuarán en función de intereses guiados exclusivamente por la ganancia.

Hay un dato incontrovertible, que se puede conseguir el 40 por ciento de las acciones por 181.741 millones de pesetas. Es un dato real sobre lo que teóricamente puede valer la compañía en una pugna de mercado y a partir del mismo se pueden hacer las derivaciones oportunas. Está claro que aunque se pueda llegar a esa cifra próxima al medio billón, ustedes esperan sacar la parte del león a partir de la oferta pública de venta de acciones; acciones que ustedes mismos contribuyeron a revalorizar de forma poderosa no solamente a través de la institucionalización de los socios estables y de la venta del 40 por ciento de la compañía, sino también a partir de la ampliación del capital público antes del proceso de privatización. Esto habría que contabilizarlo en el debe y el haber para saber qué juego nos traemos entre manos. En todo caso, los intereses privados oligárquicos y transnacionalizados están llevando al Estado español a un modelo más parecido al argentino que al francés. Sería curioso ver si al final no nos vamos a encontrar en una situación similar, con los grandes aeropuertos del Estado español servidos básicamente o exclusivamente por compañías extranjeras.

Usted hablaba al principio de que posiblemente esta será la última Comisión que se celebre en esta legislatura.

Posiblemente, también será la última vez que un cargo del Estado tenga la responsabilidad de una gran empresa pública, con lo cual nos van a hurtar ustedes el debate político por un lado y el debate empresarial por otro, porque al señor Martín Villa ya no le vemos por aquí y al señor Villalonga tampoco; por cierto, que lo llevaban muy mal a pesar de que esto es totalmente inocuo. **(Risas.)** Deben de estar celebrándolo y diciendo: menos mal que nos deshicimos de aquellos pordioseros; la correlación era de este tenor. **(Risas.)** Bueno, pues profundizaremos en esto.

Por último, nos gustaría saber qué incidencia puede tener este proceso en la política industrial aeronáutica. ¿Está garantizado que esto beneficia la creación de un grupo aeronáutico netamente europeo? ¿Refuerza las posiciones de los socios americanos o la relación con el sector industrial americano de construcción naval? Creo que tendrá alguna trascendencia a largo plazo.

Por fin, quisiera saber si podría contestarme a una cuestión. Antes de que se sacaran todos esa foto triunfante, en la que se notaba muy bien quién era el inglés, quién el americano y quiénes los socios españoles y los políticos del Estado español que posibilitaron tan gran hazaña, ¿qué conflictos hubo? Creo que pondrían de manifiesto qué intereses persigue cada uno. Hubo tensiones grandes entre los socios industriales, que sin duda, como buenos ingleses y americanos, se llevarán estupendamente, no sé si con los socios estables o con los representantes del Gobierno. Sin duda eso podría echar luz sobre los objetivos que persigue cada una de las partes interesadas, que son las que van a gobernar, las que tienen el 40 por ciento. No me voy a creer que gobernarán los señores que vayan a la oferta pública de venta de acciones en el mercado, que no se van a enterar de nada, los pobres.

Para terminar quiero expresar mi admiración por este capitalismo esquizofrénico que, según usted, logra revalorizar una empresa cuyo funcionamiento, como dijo el representante de Coalición Canaria, crea el disgusto social de todo el mundo. Esto sí que es notable en la evolución del capitalismo: una empresa se revaloriza justo cuando más denostada es por el servicio público que presta. Es bastante interesante en cuanto a cómo se funciona aquí desde el punto de vista financiero y de la revalorización de las empresas.

El señor **PRESIDENTE:** Para dar respuesta, por lo menos intelectualmente... **(El señor Aguirre Rodríguez pide la palabra.)**

Perdón, tiene la palabra don Ramón Aguirre, por el Grupo Popular.

El señor **AGUIRRE RODRÍGUEZ:** Supone la Presidencia que el discurso que pueda desarrollar el Grupo Popular no va a estar muy distante del que hemos escuchado en la tarde de hoy al presidente de la SEPI, señor Ferreras, al que le damos la bienvenida en nombre del Grupo Popular y le agradecemos la exposición que ha realizado en la tarde de hoy, por cierto, exposición que otros miembros de esta Comisión y de esta Cámara ya conocían, porque ya había sido realizada en la subcomisión de privatizaciones, que aprobó un informe que yo recomendaría a algún grupo parlamentario que leyera, porque le va a venir

muy bien a la hora de comprender en su conjunto qué es eso de privatizar y qué es eso de privatizar en un mercado liberalizado.

Lo digo porque parece que la gente olvida que el plan de modernización del sector empresarial público que aprobó el Consejo de Ministros del día 28 de junio de 1996 tenía algunas partes muy interesantes que de alguna forma contrastan, creo que en positivo, con la forma de privatizar de otros períodos políticos de esta democracia. Y digo que creo que en positivo porque esto de privatizar no es una manía ni es una práctica ni es una teoría del Partido Popular; esto de privatizar viene de antiguo dentro de nuestra democracia, y ahí están las 60 empresas privatizadas en el período de 1982 a 1996, pero con una curiosidad, que 33 de ellas se privatizaron por adjudicación directa. Yo creo que esto de la adjudicación directa y todo lo que conlleva no es precisamente un control democrático riguroso, pero en cualquier caso ahí está esa práctica que podemos comparar con el plan de privatización o de modernización del sector público empresarial que aprobó el Consejo de Ministros, en el que exigía que hubiera siempre una valoración de la empresa, y en esta lo hay, señorías, y luego hablaremos de ello, porque aquí se ha hecho mucho hincapié en que la valoración de la empresa por parte de un experto externo no existe en el caso de Iberia. La hay y además curiosamente queda bien subrayado en el informe del Consejo Consultivo, pero luego entraremos en ello.

Hay un informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones. Por cierto, también hablaremos luego de la opinión que le merecía al Grupo Socialista esto del Consejo Consultivo. Es muy bueno saber cómo ha sido tratado durante todo este año y los dos anteriores y el anterior y es curioso escuchar cómo hoy ha sido elevado a los cielos de la satisfacción socialista el informe de dicho Consejo Consultivo. Luego sabremos por qué esa gran contradicción. Se exigía publicidad, transparencia, libre concurrencia, aprobación del Consejo de Ministros e informe de la IGAE. Por tanto, buenos controles, buenos estudios y ante todo transparencia, que es lo que se busca en estos procesos, alejándonos de la opacidad que pueden encerrar las adjudicaciones directas.

Ya me temía que estábamos en la antesala de la campaña electoral y era evidente que si esa antesala comenzaba a hacer bullir la sangre de los políticos, era también evidente que íbamos a encontrar buenas dosis de demagogia y de abandono del rigor, que íbamos a encontrar un buen libro de calificativos y ningún argumento detrás, y así hemos podido ver que esta mañana —y no lo voy a traer a la memoria— hemos asistido a una ceremonia de volverle a colocar el sambenito de los amiguetes al Gobierno del Partido Popular, y esta tarde más y supongo que el día de la Diputación Permanente un poquito más. Si no quieres café, como mínimo va a haber siete tazas. Es curioso que hoy hayamos asistido a esta puesta en escena de los regalos del Gobierno del Partido Popular, que alguien se ha atrevido a llamar saqueo, cuando de saqueos otros saben un montón y esos saqueos además están en los tribunales y algunos ya han sido sentenciados con condenados en prisión. **(Varios señores diputados: ¡Muy bien!)** Allá ellos si quieren seguir por la senda de esos calificativos.

Decía que se pedían valoraciones de expertos externos e independientes y alguien se ha atrevido a decir que no hay tales valoraciones porque la única valoración que se puede tomar, se decía, es la del asesor del grupo y que, claro, ese, de independiente, no tiene nada. Pues miren ustedes, no llevo a comprender cómo la British Airways, que supongo que tendrá sus bancos financieros y sus departamentos de estudio, puede haber hecho un estudio que haya sido negativo y haya comprado; o que a la American Airlines le pase lo mismo, o a Caja Madrid, o el BBV, o a Logista, o a El Corte Inglés, o a Ahorro Corporación, o a Deutsche Bank o a Merrill Lynch. O sea, todos estos señores que están metidos en la operación de futuro de Iberia son tontos y el valor que se ha puesto en negociación se lo han creído, porque el señor Ferreras es un gran mago del engaño. Permítame que el tono de la ironía lo deje ahí. Yo creo que tanta gente seria con firmas tan serias y con tanta proyección de pasado, de presente y de futuro no se puede involucrar en una operación si no es de solvencia.

Pero por si faltara poco, siempre está a debate si hace falta un par de estudios y además del que ya ha emitido el asesor, que se ha mencionado y sobre el que no se cree nadie nada —digo la oposición—, según consta en el informe del Consejo Consultivo, Arthur Andersen hace y emite un segundo informe precisamente sobre el precio, y si no cojan y léanse el informe del Consejo Consultivo y verán como es así.

Se hablaba sobre si la compañía Iberia había o no arrasado pérdidas. He creído interpretar, señor Ferreras, que usted hablaba de pérdidas acumuladas, no de pérdidas del ejercicio de 1996, como alguien ha querido aquí arteramente dejarnos entrever, no, de pérdidas acumuladas. ¿Por qué? Porque acuérdense —y es bueno que se traiga a la memoria— qué hacían ustedes antes, digo los mandatarios socialistas, para cubrir las pérdidas de Iberia. Cuando había un agujero en las cuentas de Iberia, importante agujero, por cierto, de 130.000 millones, privatizaron Endesa y el resultado de la privatización de Endesa lo aplicaron a taponar el agujero de Iberia. ¿Solucionaron algo? No, al poco tiempo Iberia estaba exactamente igual de pérdidas, de mala gestión, de malas compras y de malas alianzas, como han quedado aquí resaltadas, porque sobre las alianzas, en esa alegría de expansión iberoamericana alguna responsabilidad tendrán los mandatarios socialistas, digo yo. Ha habido que solucionarlas por otra vía y se están solucionando las que quedan pendientes.

Sobre el informe del Consejo Consultivo —curiosidad—, el Grupo Socialista a través de su máximo portavoz en esta materia, el señor Martínez Noval, se ha pasado toda la legislatura en el Pleno del Congreso de los Diputados repitiéndonos la siguiente frase, que leo textualmente: también quiero destacar el control del proceso ejercido con carácter previo por el Consejo Consultivo de Privatizaciones, que tiene que velar por determinados principios y posteriormente por la fiscalización de la Intervención General y del Tribunal de Cuentas, para decir que el Consejo Consultivo no es independiente, que está presidido por un diputado del Partido Popular, que en definitiva sus consejeros o vocales al final terminan en otros destinos de trabajo, en definitiva, que los informes del Consejo Consultivo son sencilla y llanamente papel mojado o un papel interesado o

con una finalidad concreta, y ahora, curiosamente, se le da al informe del Consejo Consultivo el valor de la prueba de que aquí hay algo que no va bien. ¿Cuándo teníamos razón, cuando los 43 informes que ha emitido el Consejo Consultivo de Privatizaciones eran descalificados por parte del Grupo Socialista o con éste? ¿Este es bueno porque les interesa la táctica de la dialéctica y la polémica parlamentaria y los otros son malos? ¿Cómo se le llama a esto? Yo no me atrevo ni a ponerle calificativo. Pero por si a alguien le queda alguna duda —y por lo menos para dejar constancia en el «Diario de Sesiones»— diré que el informe del Consejo consultivo relativo a Iberia lo valora como básicamente positivo estimando que ha existido suficiente concurrencia, suficiente transparencia y suficiente publicidad. Y si alguien quiere discutir sobre este informe discutimos, parte por parte, porque además parte por parte queda demostrada también la posición favorable del Consejo consultivo a todo el trámite y el trayecto de la privatización de Iberia hasta el punto en el que nos encontramos.

Señor Ferreras, creo que no le queda más remedio que volver a hablarnos sobre el precio y volver a darnos una explicación sobre el precio. Así que le ruego que nos haga otra docta intervención para ver si al final lo conseguimos entender, porque veo que unas veces porque no venimos a clase y otras veces porque estamos distraídos, no nos enteramos de qué va la cosa.

En definitiva, señorías, como decía un diputado esta tarde, parece que hay que comprar Iberia en el momento en que esto se ponga en marcha, porque si dos socios industriales, como British Airways y American Airlines, y cinco socios institucionales están en el barco de esta operación, no parece que estén ustedes mal respaldados. Si ahora usted consigue explicar o por lo menos dejar claro lo del precio, redonda la tarde parlamentaria. **(Aplausos.)**

El señor **PRESIDENTE**: Ahora sí, daré la palabra al señor Ferreras para dar respuesta a las intervenciones de los no menos intelectualmente ricos portavoces de los grupos, en esta oportuna comparecencia; digo lo de la oportuna comparecencia porque hoy estamos al completo, señor Ferreras, tenemos intervenciones de todos y cada uno de los grupos, cosa que no es habitual en esta Comisión. Por tanto, esperamos su respuesta, señor Ferreras.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES** (Ferreras Díaz): Voy a intentar explicar de nuevo, con carácter general, la cuestión del precio. Tengo la sensación de que ya les tiene que aburrir, porque estoy convencido de que se entiende claramente.

Se fija un precio en tres partes: negocio de transporte aéreo, 330.000 millones de pesetas. Esto es la compañía aérea pelada, si se quiere decir así, sin otros activos especialmente significativos. Este no ha sido objeto de discusión y no es objeto de polémica en este foro. Segunda parte: hay dos activos de Iberia que entendemos que tienen un valor posiblemente muy alto, que es un valor no contrastado por el mercado, primera condición; segunda, que es un valor no contrastable en ese momento con el mercado, porque no nos corresponde a nosotros, ni a SEPI ni a Iberia decir cuál es el valor de mercado de Amadeus, porque eso

lo dirá en su día el mercado cuando salga a Bolsa, y lo demás sería una discusión de valoraciones que en definitiva llevaría a sucesivas correcciones. Tampoco podemos determinar en ese momento exactamente cuál es el valor de los terrenos sobrantes de Iberia de La Muñozza, al lado del aeropuerto, donde están sus hangares, sus talleres, etcétera, porque todavía no sabemos cuáles son los terrenos sobrantes. Segundo, se está iniciando en ese momento toda la replanificación urbanística, si recuerdan, con la posible ampliación del aeropuerto, traslado del aeropuerto, y todo aquel tipo de cosas.

En definitiva, tenemos la convicción de que hay dos activos de un enorme valor dentro de Iberia que no podemos dejar que se valoren conjuntamente con Iberia porque entonces tenemos la seguridad de que saldremos perdiendo y dejamos esa valoración separada y con un criterio que no es tan de ingeniería financiera, porque ya lo dice el Código Civil y lo tenían descubierto los romanos, que es la determinación del precio por referencia a algo cierto, objetivo y no discutible. Ese precio de referencia, cierto, objetivo y no discutible se establece contractualmente que sea por el precio de salida a Bolsa de Amadeus, cuando salga, no sabemos si va a salir dentro de un mes, dentro de seis meses o dentro de dos años; es más, en el primer contrato que se celebra con British Airways, como no sabemos cuándo va a salir Amadeus, le decimos que en el caso de que no llegara a salir a Bolsa en los dos años siguientes se confirma el precio que hemos fijado como máximo, para no tener esto indefinido durante mucho tiempo. En el caso de La Muñozza exactamente lo mismo; puesto que tiene que haber una previa definición por parte de Iberia de cuáles son los terrenos que necesita o no o en cuáles necesita ampliación o cuáles en su caso podrían ser objeto de edificación o de cualquier otro concepto, lo referimos al dictamen de un experto, un tercero, ajeno a las partes —en este caso se acordó que fuera Richard Ellis, que nos merecía y nos sigue mereciendo toda la confianza, como podía haber sido cualquier otro experto inmobiliario—, para que una vez que Iberia defina sus necesidades sean ellos quienes determinen qué es lo que valen los terrenos sobrantes.

Creo que eso se entiende. Decimos: precio máximo 580.000 millones; 330.000 millones valor de transporte aéreo, 200.000 millones máximo Amadeus y 50.000 millones máximo La Muñozza. Luego se produce un salto importante. ¿Por qué hemos puesto 200.000 millones a Amadeus? Porque es la referencia que tenemos de los expertos que nos están diciendo cuál es el valor teórico de Amadeus en cada momento. Tenemos unas valoraciones de Amadeus —que como se pueden imaginar cifran 10.000 ó 5.000 arriba o abajo, porque en ese momento no está cotizando en ningún sitio— que se establecen entre los 110.000 y los 200.000 millones de pesetas. Como sencillamente no nos queremos pillar los dedos en una negociación donde luego puede haber una revisión a la baja pero no al alza —porque el requisito que nos están pidiendo es: dígame a cuánto me comprometo como máximo porque a eso me va a autorizar mi consejo—, nosotros ponemos el precio máximo, que son 200.000 millones, y ya se revisará en su día. La revisión podría haber sido de 5.000 millones, de cero o de 100.000 millones. Nosotros no controlamos esa salida a Bolsa. Iberia tiene un 29,2 por ciento en su día, después

bajó a un 25, de Amadeus, y lo tiene con Continental, con Air France y con Lufthansa, que espero que se me crea que no están a disposición de la SEPI para decirnos qué valor tienen que asignar ellos, sus bancos y el mercado, para que rebajando de esta manera —80.000 millones— el valor de Amadeus le podamos hacer un favor a no sé qué amigos. No sé si alguien puede creer que nosotros podemos convencer a esas compañías aéreas y a esos bancos para que hagan esa valoración y todo justo a nuestro criterio para hacer esa rebaja. Evidentemente no. Fijamos un precio máximo en los máximos que teníamos, esos 200.000 millones de valoración de Amadeus. Preguntaba el señor Guardans: Cuando se trata del ajuste de La Muñoza, la valoración de Richard Ellis, del total de los terrenos e instalaciones, no de los sobrantes, todo, es de 53.440 millones. Pues bien, nosotros decimos: fijamos un valor de 50.000 millones para esto y ya sabemos que es excesivo el valor porque evidentemente los hangares donde se hacen las reparaciones de los aviones no los vamos a vender, no se van a vender a nadie, no es que no se vaya a vender a nadie sino que no hay ahí un valor enajenable, esto está ligado al negocio. Cuando se separa todo esto y queda sólo lo que está desligado del transporte aéreo, quiere decir que se trata exclusivamente de una tenencia inmobiliaria ajena al negocio principal, y es cuando se da el valor neto de 18.350 millones de pesetas. Por tanto, lo único que hemos hecho es fijar valores máximos para no pillarnos los dedos porque, por encima de esto, si la valoración de Amadeus hubiera sido en lugar de 200.000 de 250.000, no podríamos cobrar esos 50.000, por eso ponemos ese precio máximo. Cuando ese valor se determina objetivamente en el mercado por terceros, que es algo absolutamente ajeno a nosotros —y, desde luego, en el caso de la fijación bursátil de Amadeus creo que está fuera de lugar que nosotros podamos intervenir al respecto—, en ese momento, cuando tenemos el valor de salida a Bolsa es cuando se establece la corrección correspondiente. Y, según los contratos, es el valor de salida a Bolsa de la OPV, no el valor de cotización de 15 días, tres o seis meses después, porque a lo mejor Amadeus dentro de cuatro meses vale la mitad de lo que vale hoy, y quizá entonces nos estaban pidiendo que devolviéramos dinero; no. El precio determinado por referencia que, insisto, es un sistema perfectamente utilizado, y no es ingeniería financiera salvo que sea romana, en el Código Civil se establece la determinación, la referencia al precio de la OPV de Amadeus. Así es como se ha determinado el precio. ¿Cómo se ha llegado a esas valoraciones? Naturalmente a través de las valoraciones de los expertos que han sido designados en cada caso. Por nuestra parte, y en cumplimiento del acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio de 1996, lo que se hizo por un concurso público fue designar a Merrill Lynch y Bankers Trust. Fíjese, no uno, dos bancos para que hicieran esa valoración, que se presentaron en consorcio, que además, y a lo largo del proceso, Bankers Trust, por vía de fusión, se convirtió también en el Deutsche Bank. Esos son los bancos que nos han estado asesorando a nosotros como asesores de parte. Ciertamente les pagamos pero, señor Cuevas, al menos yo soy de la opinión de que en esta vida no todo se compra con dinero, ni siquiera pagando una factura. Creo que hay mucha gente y muchos profesionales, y estoy seguro de que éstos tam-

bién, que no estarían dispuestos a firmar nada ni a hacer nada que fuera contrario a lo que su honestidad profesional les está marcando. Estoy seguro de que ellos lo han hecho así, independientemente de que les paguemos la factura o no, o precisamente por ello, porque les estamos pagando una factura tienen un deber hacia nosotros de lealtad y honradez al hacer esa valoración.

Además de nuestros propios bancos asesores han intervenido en la operación también los bancos asesores de los demás. Ha intervenido UBS por British Airways, ha intervenido Morgan Stanley por los americanos, ha intervenido el BBV cuando va a comprar, ha intervenido Caja Madrid, han intervenido todos. Espero que no crea que hemos manipulado todas y cada una de las operaciones. No ha habido ni una sola rebaja en el precio. El precio se ha determinado en una cifra máxima, donde estaban sujetos a revisión dos conceptos en función de dos criterios objetivos: la salida a Bolsa de Amadeus al precio que salió, ese es el valor que vale, y ese es el que se suma a los 330.000 millones. Y el valor de los terrenos de La Muñoza —lo tenemos contratado cuatro meses antes— es el que determine un experto independiente, que se dice que sea Richard Ellis, que hace un dictamen. Y ese dictamen lo aceptamos todos como valor estrictamente arbitral. No sé si he conseguido explicar ese salto en la valoración. Insisto, hay unas partes que están referenciadas, así consta en todos y cada uno de los documentos que se han firmado y así consta en cada una de las comparecencias.

Además del tema de la valoración, han surgido algunas cuestiones que intentaré solventar muy rápidamente. El señor Cuevas hacía alusión a que he pasado un penoso trámite —voy a dejar la expresión personal—, y a que le hubiera gustado escuchar aquí al ministro de Industria. La verdad es que por fuer de amistad prefiero que el ministro de Industria no haya escuchado lo que S.S. ha dicho, porque supongo que tendrá ocasión de verlo. Si no he anotado mal, me ha venido a llamar irresponsable, incoherente, trillero y saqueador. **(Un señor diputado ¡Qué barbaridad!)** Eso son anotaciones mías y supongo que además alguna se me habrá escapado.

Evidentemente yo no soy quien tiene el honor de tomar la decisión de que la comparecencia sea del ministro o del presidente de SEPI, creo que la contestación que pide la Cámara será una contestación estrictamente técnica, no política. Si he entendido bien, creo que el debate era sobre cómo se configuraba ese precio de Iberia, cómo se había hecho la privatización de Iberia y cómo se configuraba el precio de Iberia, lo cual, que yo sepa, no es una cuestión política, es una cuestión de números, que es lo que estamos intentando solventar o explicar aquí; lo que ocurre es que si no se quiere recibir la explicación de los números, no se quiere entender y no se quiere oír, es inútil; convertiremos un debate de números en lo que se quiere que sea un debate político. Si el debate político es que desde SEPI hemos rebajado 120.000 millones de una compañía para repartirlos entre nuestros amigos, me dan ganas de convocar a ese famoso núcleo de accionistas del 40 por ciento y ver qué opinión tienen ellos sobre el tema. Eso no es un debate político. Además, en el debate técnico, señor Cuevas, me da la sensación de que porque quiere o por pura mala fe está cambiando y falseando todos los números y todos los con-

ceptos. Da igual que hablemos de facturación, de cifras de negocios, de beneficios, de resultados, de antes de impuestos, de después de impuestos. No se puede juntar todo y mezclarlo porque al final quedan afirmaciones un tanto confusas y no se está explicando con rigor lo que son las cosas. No tiene nada que ver la cifra de facturación de Iberia, si eran 590.000 millones o 630.000, lo que tiene que ver es cuál es el resultado positivo después de impuestos. Entonces no diga que la situación en el 1995 era maravillosa porque facturaba 590.000 millones. Si facturas 590.000 y pierdes 50.000, estás perdiendo un 10 por ciento, factures lo que factures.

Se ha planteado también la cuestión de la ampliación de capital. Ha salido en distintas intervenciones cómo es que se hace una ampliación de capital —que se formaliza creo recordar que en el mes de octubre— por parte de Iberia de 20.000 millones de pesetas, y que se hace sobre ese valor de los 580.000 millones, cuando luego se formaliza la operación con el resto de los accionistas institucionales de ese 40 por ciento y se hace por el valor corregido de los 454.350 millones. Tiene una explicación técnica muy clara, pero depende de la buena intención que se ponga al escucharlo: la ampliación de capital que se hace en Iberia en octubre podríamos decir que no es una decisión de SEPI. Su señoría lo ha recordado, esa fue una decisión que adoptó el Gobierno anterior a finales de 1995 de hacer una ampliación de capital en Iberia por importe de 107.000 millones de pesetas, aportando en aquel momento 87.000 millones. Quedaron 20.000 millones pendientes, aprobados por el Consejo de Ministros, comprometidos además en todos los convenios colectivos con los trabajadores y pendientes de que se cumpliera una serie de condiciones que había puesto Bruselas para que se pudiera hacer efectiva esa ampliación de capital. Eso es pura y simplemente lo que nosotros hemos hecho, no tiene nada que ver, señoría, con el precio de venta a los accionistas institucionales. Una cosa es que desde SEPI demos cumplimiento a un acuerdo del Consejo de Ministros y otra cosa es que se estén vendiendo acciones. Cuando estamos dando cumplimiento al acuerdo del Consejo de Ministros estamos haciendo una ampliación de capital comprometida en el año 1995 en la que nosotros lo único que estamos poniendo es al nominal un diferente valor de prima de emisión con el objeto de cuadrar los 20.000 millones de pesetas. Dicho de otra manera, a ver si consigo explicarme: da igual que lo hiciéramos a un valor de 580.000, a un valor de 430.000 o a un valor de 720.000, SEPI de todas maneras ponía en Iberia 20.000 millones de pesetas, y en las mismas acciones, lo único que varía es la prima de emisión. Se establece un valor de 580.000 millones de pesetas, y no esperamos en ese momento a tener el valor corregido por una elemental y sencilla razón: la ampliación de capital tiene que estar pagada, por así decirlo, ingresada en las cuentas de Iberia con anterioridad a que entren los accionistas institucionales, porque esos 20.000 millones se han computado ya en el valor de Iberia a los efectos de establecer ese precio máximo de 580.000 millones. Y para poder ingresar esta cantidad en Iberia, tenemos que recibir la correspondiente autorización de la Comisión de Transportes de Bruselas que diga que ciertamente se han cumplido en Iberia todas las condiciones que se establecieron en 1996 al autorizar

dicha ampliación. Lo cual quiere decir que tenemos que tramitar previamente un expediente en Bruselas para acreditar que el dinero que se entrega, en cumplimiento del acuerdo del Consejo de Ministros del año 1995, no es una ayuda de Estado, sino que se hace a condiciones de mercado. Por eso acompañamos el documento de compra de British Airways con el objeto de dejar constancia de que hacemos esa ampliación al mismo precio que las hacen los socios industriales, American Airlines y British Airways que, como se dice en el papel, es un precio máximo de 580.000 millones de pesetas. No se ha perjudicado, por tanto, en nada ni a los intereses de SEPI ni a los del Estado ni al patrimonio de nadie. Lo que es grandioso es que se impute aquí a SEPI una actuación en perjuicio de no sé qué intereses cuando lo único que hace es lo que debe hacer, que es cumplir los acuerdos del Consejo de Ministros, sean de este Gobierno o del anterior, tanto da, porque una vez que adopta un acuerdo el Consejo de Ministros, lo que tienen que hacer el resto de las instituciones es cumplirlo. Nos hemos limitado a cumplir el acuerdo del Consejo de Ministros que adoptó esa decisión, insisto, y eran 20.000 millones, se valorara de una manera o de otra, y eran las mismas acciones, con más o con menos prima. No hay ningún perjuicio ni ningún inconveniente al respecto.

El señor Cuevas me plantea también la comparación con Virgin. Fíjese, soy incapaz de explicarle, por lo visto, la valoración de Iberia, y llevo casi cuatro años trabajando en ello, y me veo absolutamente incapaz de explicarle la valoración de Virgin, entre otras cosas porque no sé qué es lo que tiene Virgin, no sé qué activos tiene, si tiene edificios, si tiene incluidas las cadenas de discos o si tiene vaya usted a saber qué. A lo mejor tiene otras participaciones tipo Amadeus que son las que le dan esa valoración. Pero es que lo desconozco, y por tanto difícilmente lo puedo explicar. Lo que sí he intentado explicar —y en su contestación lo sacaba de contexto— es que, cogiendo todos los ratios comparables —fíjese que hasta tenemos bancos asesores que para eso les pagamos y por tanto nos dan esos ratios— que se puedan utilizar para valorar la compañía, la valoración que hemos hecho de Iberia, a pesar de las correcciones de Amadeus y de La Muñoza, sigue siendo espléndida y muy superior en esos ratios a las usuales en el mercado americano y en el europeo, lo cual no quiere decir que se compare una compañía con otra, que tampoco tiene excesivo sentido. Lo que sí es cierto es que si con los mismos ratios Iberia ocupa la primera posición, según la valoración que hemos dado para esa venta, ello quiere decir que, aunque todo sea mejorable en esta vida —no faltaba más, señor Guardans, naturalmente que es mejorable todo, y nos hubiera gustado haber mejorado alguno de los aspectos de esta operación—, creemos que la valoración y el precio al que se ha llegado son esencialmente buenos y que el precio es el mejor de los posibles, como decía el señor Guardans. Yo creo que eso no es triunfalismo, y pido disculpas si he parecido triunfalista. Yo creo que no es triunfalista decir que la SEPI y, desde luego su presidente, están orgullosos de la operación de Iberia. Interpretelo, si le parece, no como triunfalismo, sino como pura honestidad. Estamos contentos de cómo ha salido, ¿por qué vamos a decir lo contrario? Estamos contentos porque, aunque no tenga una gran relevancia a efectos de la valoración, por supues-

to, el hecho de decir que en 1995 tenía unos fondos propios negativos, no podemos evitar sentirnos muy satisfechos de que unas actuaciones que un buen día diseñamos, con toda la ilusión y con todo el esfuerzo, al cabo de unos años hayan salido bien y en todas las líneas que se estaban marcando. Por eso creo que, sin triunfalismo, podemos sentirnos legítimamente orgullosos, al menos de puertas para adentro. Luego todo será criticable. De nuevo pido disculpas si he parecido triunfalista. Simplemente estamos contentos porque le hemos echado mucha ilusión y mucho esfuerzo todos en SEPI y en Iberia a esta operación.

Me preguntaban también en general por la operación de Aerolíneas Argentinas. Ciertamente tiene que ver con Iberia, no faltaba más, pero, si se me permite la expresión, no va en el mismo expediente. Y no va en el mismo expediente desde que en febrero de 1996 —y por tanto fue el Gobierno anterior— se transfirió la propiedad de Aerolíneas Argentinas de Iberia a Andes Holding, una sociedad holandesa, con el fin de que detentara las participaciones de Iberia en Aerolíneas Argentinas. A partir de ese momento, Iberia se ha quedado con un 8 por ciento, el resto es de Andes Holding, que son unas entidades bancarias, y Teneo, hoy SEPI, y por tanto de alguna manera se ha transferido una propiedad dura, en el sentido de que traducía una serie de inconvenientes, de Iberia a SEPI. Eso fue lo que transfirió el Consejo de Ministros en febrero de 1996, lo cual, si se me permite, tampoco parece que sea una magnífica solución: es decir, para que no tenga el problema Iberia, se lo transferimos a la Holding, que es la SEPI, porque la SEPI sigue teniendo el mismo problema, que es cómo se organiza Aerolíneas Argentinas. Pero no se preocupe, que solucionaremos también el problema de Aerolíneas Argentinas **(La señora López i Chamosa: No tendrán tiempo.)**, o al menos lo intentaremos. Estamos en ello, lo intentaremos. Porque resulta bastante difícil entender que se reproche que no se haya solucionado un problema que se nos ha dejado ahí en su día, cuando estamos trabajando en ello. Y lo teníamos ya casi solucionado, con un contrato con American Airlines, con una fórmula de gestión: se buscaban los accionistas, se quedaba Iberia con un 10 por ciento, American con otro 10 por ciento y el resto en unos inversores. Ha habido una crisis en el sudeste asiático, ha habido una crisis en el cono sur, ha habido también una enorme crisis en las compañías aéreas, y más en el cono sur, se han torcido las cosas y estamos viendo la manera de enderezarlas. Pero eso no afecta hoy por hoy al expediente de privatización de Iberia, que ha ido por caminos distintos, los concursos han sido distintos, porque una cosa era Iberia y sus alianzas y otra eran Aerolíneas y sus alianzas.

Para terminar con las menciones del señor Cuevas, muy de pasada —es que no lo puedo evitar—, ha dicho usted que si les votan, sabrán lo que pasó en Iberia y en otras compañías, y yo le digo que todavía está por saberse qué ha pasado en las privatizaciones anteriores, que cada cual juzgará. **(El señor Cuevas Delgado: Aquí se comparecía.)**

El señor Santiso me planteaba que, a su juicio, debería mantener el Estado una participación pública en Iberia para que no desaparezca. Yo creo que este es quizá otro debate. Estoy convencido de que la solución es otra y que de lo que se trata es de que las compañías tengan viabilidad, con independencia de que sea el titular el Estado o que sean los

privados. Lo que no tiene sentido es mantener compañías no viables con cargo al Estado, porque entonces convertimos las compañías en lo que no son, es decir que en lugar de prestar bienes o servicios se conviertan en un puro vehículo de transferencia de fondos para hacer un seguro de desempleo encubierto a través de las compañías. Se trata de que sean viables. Una vez que son viables, yo prefiero que sean privadas porque me parece que la función del Estado es más ésa que la de organizar empresas, pero sin duda ese es otro debate y no está en la planificación de Iberia que se mantenga una participación pública. En cualquier caso el resto de las compañías aéreas europeas occidentales en las que tiene alguna participación pública el Estado están siendo privatizadas, incluidas las de Francia, donde sin duda, están manteniendo más el modelo público.

Creo que tampoco tiene excesivo sentido que nos planteemos muchas preocupaciones por el hecho de que haya socios extranjeros, que en el caso concreto no es así. En Seita el control lo tiene Tabacalera y, en tanto tenga el control Tabacalera, estamos hablando de una compañía en parte francesa de control español, lo cual a mí no me plantea ninguna dificultad. Supongo que poco a poco nos tendremos que ir acostumbrando a que lo importante de las compañías es su sede o su localización, independientemente de quién es el propietario. No nos olvidemos de que la propiedad de las compañías que están cotizando en Bolsa en un altísimo porcentaje está en manos de fondos que ni siquiera son nacionales de ningún sitio, sino que son fondos de inversión repartidos por todo el mundo y que invierten, a su vez, en todo el mundo, con lo cual la misma cuestión se podían plantear en el Reino Unido sobre quién es el propietario de determinada compañía o en Francia, o en España; eso respecto de Iberia, del BBV o de cualquier otra compañía.

Me preguntaba sobre la valoración de Amadeus hoy. Pues bien, no sé cuál es, no la he seguido ni tengo acciones de Amadeus, pero lo que sí he visto en los últimos meses es una enorme oscilación. Había días que subía un 12 por ciento y días que caía un 15. Le recuerdo que lo que se fijó en su día fue al precio de salida de la OPV; por tanto, a efectos nuestros contractuales, el valor de Amadeus hoy es indiferente, tan indiferente como si hubiera bajado, tampoco nos hubieran podido pedir devolución de precio por ese concepto, y que conste que los 15 primeros días después de la salida a Bolsa, que ahí sí que lo seguí un poquito, estaba bajando ostensiblemente el valor de Amadeus; quizá luego le cogió el golpe de todas las compañías informáticas y de telecomunicaciones.

Me ha dicho que se vende barato y con prisa. No hemos tenido ninguna prisa, señor Santiso, de verdad, me pueden creer o no. Si hubiéramos tenido prisa, desde el mes de abril en que se resolvió el concurso de las entidades institucionales, habríamos tenido tiempo sobrado para cerrar la operación e incluso para hacer la OPV antes de final del año. Precisamente ha sucedido todo lo contrario. Como no teníamos prisa, como queríamos hacer las cosas bien, aunque a lo mejor no lo hemos conseguido del todo, no le hemos metido más prisa de la que creíamos que era conveniente a la operación y seguimos creyendo que no se vende barato.

Iberia va a seguir siendo la compañía de bandera española. De hecho, en el borrador de *golden share* que se remitirá en su día al Gobierno, lo que se prevé es que quedan sujetas a autorización administrativa todas aquellas circunstancias que pudieran llegar a hacer perder a Iberia la condición de compañía de bandera, y no nos engañemos, la condición de compañía de bandera es una especie en extinción, porque en lo que está trabajando Bruselas es para que sean compañías de bandera europea, esto es, que los famosos bilaterales, que en eso consiste ser una compañía de bandera, entre distintos países con derechos de despegue y aterrizaje, los derechos de tránsito, una vez los tenga en un país cualquier compañía europea ya lo puede tener cualquier otro, y viceversa y, por tanto, que se estén gestionando todos desde Bruselas, con lo cual pasaríamos un poco a compañías de bandera europea. No sé si esto se hara dentro de un año, de dos o de siete, pero ese es el camino hacia el que se va.

El señor Guardans, que ha estado de acuerdo en muchas de las cosas, me ha imputado algo así como que yo hubiera dicho que Iberia en el año 1996 era una especie de chiringuito de sardinas. En absoluto. Le aseguro que si hay una compañía, además de todas las del grupo, que apreciemos, respetemos y nos hayamos volcado en ella, esa ha sido Iberia y, además, con un especial cariño. Nunca se me ocurriría decir eso. Lo que sí quería decir, tenga más relevancia o no a efectos de la exposición, es que en el año 1996 la situación era absolutamente crítica en Iberia, desde un punto de vista comercial y financiero, lo cual no le convierte evidentemente en un chiringuito de sardinas, eso no lo he dicho, sino que tenía una situación muy mala y que explicaba ese valor negativo sólo a los efectos de marcar cuál ha sido la evolución, porque creo que eso también es importante que se tenga en cuenta a la hora de juzgar todo ello.

Me pregunta, aparte del precio, cómo se seleccionó el grupo de inversores institucionales. En cuanto a los aliados, British Airways y American Airlines, examinando sus rutas, las sinergias de unos y otros y valorándolo. En cuanto a los socios institucionales, fue más sencillo y más ingenuo, si se quiere, simplemente, convocando un concurso y diciendo que aquellas entidades que estuvieran interesadas en participar presentarán su oferta, diciéndoles cuáles eran las condiciones de esa oferta, precio mínimo 580.000 millones, formar un núcleo estable establecer un compromiso de permanencia mínimo de tres años y tenía que comprar entre un 3 y un 10 por ciento, y a partir de ahí el que quiso se presentó. Es más, en la idea inicial, que facilitaba mucho las cosas, siempre pensé que serían tres socios institucionales, por tener cada uno un 10 por ciento, y lo curioso es que se presentaron más. Hubo ocho que presentaron sus ofertas y, por eso, hubo que prorratear entre ellos, en función de la puntuación que sacaban en el correspondiente concurso. Por eso hay unos que sacan un 10 y otros una cifra tan extraña como un 7,3 o un 6,7, no por otra razón. No se designaron a dedo, no se buscó ningún tipo de amigo, ni conocido, ni otra consideración y, afortunadamente, todos aquellos que se estaban presentando nos parecían, como no podía ser de otra manera, que eran entidades absolutamente solventes, serias y respetables para que formaran parte de ese consorcio. Se rechazaron tres peticiones para entrar en ese núcleo institucional. Una fue de una

compañía que pidió un 1 por ciento, cuando las bases del concurso decían que debía ser un 3 por ciento; otra fue de una compañía constructora, muy conocida, que subordinaba de alguna manera su participación a que se le adjudicaran determinado tipo de obras, aunque por otra parte Iberia no hace obras, pero como era una condición ajena al concurso se rechazó, y otra fue la de una conocidísima entidad bancaria que hizo su petición condicionada a ser el único grupo bancario de la entidad, y se le dijo, puesto que había otros, que eso no era admisible y se le apartó. Estos fueron a los únicos que se les apartó, y ya que tanto se invoca al informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones el propio informe entiende que fueron debida y justificadamente apartados. Fue pura y simplemente un concurso con toda la ingenuidad y con toda la normalidad y sin ningún tratamiento previo.

El señor González de Txabarri, aparte del valor y el destino de Aerolíneas, que no es que lo pasara de puntillas, sino que entendía que no era el objeto de la comparecencia de hoy, y ya hemos hablado algo de ello, me dice que valore el informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones. Discúlpeme, pero a mí me parecería una impertinencia que yo valorara el informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones. Creo que son dos organismos completamente distintos y los dos debidamente designados. Yo hago mi trabajo, que es el de gestionar el grupo público y la privatización de Iberia y de las demás empresas, y el Consejo Consultivo tiene su propia función, que consiste en la enmienda, según el acuerdo del Consejo de Ministros de junio de 1996, de examinar si en esos procesos de privatización se cumplen los principios de publicidad, de transparencia y de concurrencia. Con absoluto respeto, de lo que diga el Consejo Consultivo de Privatizaciones, como se puede imaginar, disiento muchas veces y en muchas ocasiones, y si se entiende que hay una discrepancia fundamental —por fundamentalme refiero a que nos parezca obstativa— en alguno de los temas, antes de someter al Consejo de Ministros la necesidad de aprobar o no una operación teniendo en contra, por decirlo de alguna manera, el informe del Consejo Consultivo, rehacemos la operación si es necesario. Esto lo hemos hecho en una única ocasión, que era el caso de Inima, en que así se nos pidió por el Consejo Consultivo; no estaba de acuerdo con lo que decía dicho Consejo, pero en aquel caso parecía que no constaba oficialmente la fecha de notificación de un acuerdo; lo notificamos de nuevo y rehicimos el expediente. Preferiría no entrar en esa valoración. Sí le diré que en este caso el informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones, y en todos los demás, ha sido que se cumplen suficientemente los principios de publicidad, transparencia y concurrencia, que por otra parte y según esa encomienda del acuerdo del Consejo de Ministros es sobre lo único que tiene que informar, no sobre la valoración de la compañía, ya que tampoco le atribuye ese acuerdo del Consejo de Ministros en el decreto de su creación ninguna competencia al respecto. Yo prefiero no entrar en ninguna valoración; ese es un informe, es otro organismo, es un informe preceptivo pero no vinculante y, por tanto, quien ha de valorar la opinión del Consejo Consultivo es el Consejo de Ministros, que es quien decide después. Una vez se aprueba pro el consejo de administración de

SEPI se acaba mi trabajo en ese tema, queda el Consejo Consultivo y el Consejo de Ministros.

Don Jesús Gómez, de Coalición Canaria, me preguntaba en concreto por Binter Canarias. Parece que tenía una preocupación de que entraran socios extranjeros en la compañía. Que yo sepa no entran, pero no por nada, sino porque ni siquiera se han interesado en el tema. Como sabe, el consejo de administración de SEPI ya aprobó esta operación. Estaba pendiente de formalizarse con este núcleo y posteriormente que lo informe el Consejo Consultivo y el Consejo de Ministros. El consorcio que nosotros hemos aprobado y está pendiente de que se firme lo compone Caja General de Ahorros de Canarias, con un 20 por ciento, Caja Insular de Ahorros de Canarias, con otro 20 por ciento, Mapfre Guanarteme, con un 5 por ciento, Hesperia Inversiones Aéreas, S.L., con un 55 por ciento, y este 55 por ciento se desglosa en Grupo Lopesan, Grupo Loro Parque, S.A., Grupo Almacenes número 1 y Nivaria Inversiones Aéreas. Este es el consorcio que ha resultado adjudicatario de la privatización de Binter. Nosotros lo hemos aprobado; ahora está pendiente de que lo aprueben algunas de estas entidades, y tan pronto como nos comuniquen que está aprobado, procederemos a formalizarlo y a enviarlo al Consejo Consultivo y al Consejo de Ministros.

Creo que ya he contestado a lo que decía el señor Peralta acerca de los fondos propios negativos y de la ampliación de capital.

A don Francisco Rodríguez le diré que en la primera parte ya sabe que no estamos nada de acuerdo, no faltaba más, eso de que despilfarra el patrimonio público. A lo mejor sería objeto de otra comparecencia y de otro tono. La valoración que hicimos en conjunto de lo que recibía la SEPI, valoración que nosotros teníamos de los distintos bancos de negocios, pasaba muy poco del billón de pesetas en el año 1996, y es un tema que conocían muy bien los bancos de negocios porque Teneo durante un tiempo estuvo estudiando la posibilidad de salir a Bolsa en su conjunto, la forma de privatizar el grupo público era sacando Teneo a Bolsa, y todos los bancos de negocios venían a decir que iba a haber una penalización del orden de un 40 ó 50 por ciento en el valor, por razón de que no es lo mismo vender Endesa que vender Endesa con Babcock Wilcox, para entendernos. Por tanto, la valoración estaba muy trabajada por todos los bancos de negocios y pasaba escasamente del billón de pesetas. En este momento, y sin contar todavía Iberia, lo que ha vendido la SEPI excede de los 2,6 billones de pesetas, con lo cual no se puede decir que estemos malvendiendo el patrimonio público. Otra cosa es que guste o no, en función de la posición de cada cual, que se venda o que no se venda.

Me llama también la atención sobre la elección del socio industrial sin que haya un debate económico con ese socio o una concurrencia pública para la fijación de precio, que ciertamente es una de las observaciones, en mi modesta opinión equivocada, que hace en su informe el Consejo Consultivo de Privatizaciones. Yo no consigo imaginarme cómo para seleccionar al socio industrial en una alianza de una compañía como Iberia empiezo a hablar de precio con ellos, porque es que yo no estoy hablando con ellos de precio, sino que estoy buscando un aliado con el que hago un contrato de códigos compartidos, simplemente, no tiene

nada que ver con que entren o no en el capital. Es sólo después, cuando ya tengo el aliado, cuando le digo: mire usted, vamos a privatizar la compañía, y si usted quiere y nos ponemos de acuerdo sobre el precio, hasta puede entrar usted, pero si no entra, no pasa absolutamente nada, ya venderemos esto a nuestros socios españoles. No me imagino, en la primera sesión de discusión con Air France o con British Airways, que en lugar de decir vamos a estudiar nuestras sinergias y cómo complementamos los tráfico de un sitio a otro, empezáramos a hablar de cuál es la valoración de la compañía, porque no era ese el objeto de todas las discusiones. Insisto, primero se hace la alianza y sólo después se habla con ellos de precio. Una vez que se ha señalado cuál es el aliado, no tiene sentido que yo vaya a preguntarle a Air France en cuánto me valora la compañía, porque es imposible; si ya tengo la alianza con uno, no puedo venderle a otro. Lo que no voy es a ser aliado de British Airways y que Air France tenga un 10 por ciento de participación en Iberia, porque es incompatible la participación accionarial con el sistema de alianzas. En cualquier caso, se eligió a British Airways porque era el que más sinergias y complementariedades planteaba con Iberia y además al mismo tiempo coincidía con el otro que más sinergias y complementariedades planteaba, que era American Airlines, con lo cual el triángulo nos salía perfecto. De verdad, no ha habido ningún motivo político, y mucho menos la estrategia de defensa a que aludía, que me resulta algo absolutamente extraño. Nosotros hemos hecho nuestro trabajo lo mejor que hemos sabido y podido y cuando nos ha parecido que teníamos el tema suficientemente maduro lo hemos presentado así, tal cual, al Consejo de Ministros, que ha tenido a bien aprobarlo. No ha habido ninguna motivación de ningún tipo.

En cuanto a conflictos antes de la foto, imagínese, una negociación que estamos llevando desde finales del año 1996 da para todo, para ratos buenos y malos, pero lo importante es que luego salga bien la operación, y yo creo que ahí sí que hay un magnífico núcleo de accionistas entre los extranjeros y los españoles para que Iberia sea una magnífica compañía. Para que no diga que no contesto, en síntesis eran dos: por parte de British Airways era una cuestión de poder, de ver de qué manera influía más en la compañía, y por parte de los socios institucionales era una cuestión de dinero, de ver cómo pagaban menos de los 330.000 millones del negocio de transporte aéreo. Los han pagado enteros, no se preocupe, no ha habido ninguna rebaja, creo que eso ya lo hemos explicado.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Ferreras.

Para un breve segundo turno, el señor Cuevas, el señor Santiso y el Grupo Popular han pedido la palabra. Por tres minutos que serán cinco o por cinco que serán cinco, señor Cuevas.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Suficientes, señor presidente, porque quiero hacer algunas aclaraciones al señor Ferreras y también a alguno de los diputados que han intervenido en el sentido de que yo no he calificado el informe del Consejo Consultivo de excelente en ningún momento. Si lee el «Diario de Sesiones», verá que he dicho que es un informe como otro cualquiera de los que ha

hecho, este tiene doce páginas, otros tienen menos, en el que sólo se hace una cronología de los hechos. Lo que pasa es que en este caso, como en otros, esa correlación o cronología de hechos, y con algunas notitas al margen, es suficientemente ilustrativa de las irregularidades del proceso. Eso es lo que dicho, que quede claro.

Tampoco creo que sea demagógica mi intervención, como ha sido calificada por algún interviniente. Creo que no han entendido nada. He hecho alguna extrapolación un poco al absurdo sobre las consideraciones de la valoración de Iberia que hacía el presidente de la SEPI. Estaba claro que no estaba haciendo una extrapolación real, estaba diciendo: si usted opina esto, lo mismo podíamos hacer esto en este sentido. Me parece que eso es coger el rábano por las hojas.

Quede claro por lo menos que nuestra posición con relación a la privatización de Iberia no se circunscribe sólo al problema de la disminución de precios, entre comillas, del último mes. Es algo más. Tampoco estamos de acuerdo, señor Ferreras, con la valoración de 330.000 millones que ustedes hicieron sobre el negocio aéreo de Iberia. Le estamos diciendo más, para que no se tergiversen más mis palabras, le estamos diciendo que todo el proceso de privatización, y se lo digo con mucha claridad, sin ningún adjetivo más, estaba ligado a un único fin, que es venderlo por el menor precio posible y a determinados compradores. Eso se lo digo con toda claridad y usted no me lo ha rebatido en ningún momento. Se ha acogido a algún muletazo que le han dado por ahí, diciendo: este es el precio, esto es demagogia, unos hacen demagogia por aquí, otros por allí... No, de eso nada. Ustedes no han explicado, porque no pueden hacerlo —han dado, eso sí, señales de humo—, por qué Iberia se vende de esta forma, en estas condiciones, por este precio, a pesar de que no estaban suficientemente contentos, y todavía lo rebajan más.

No tengo tiempo porque me dice el presidente que me quedan dos minutos. Sólo le hago una consideración. Usted y el Consejo siguen diciendo que esto tiene transparencia, publicidad, etcétera... Ustedes hacen el anuncio para los que quieren comprar Iberia en una nota de prensa. El Consejo les dice en su informe que por qué no han hecho algún anuncio publicitario. Además, dan un mes, aparte de lo que hemos hablado antes sobre otras consideraciones. Señor Ferreras, lo siento mucho, pero si lee con detenimiento mi intervención, verá que yo a usted sólo le he calificado de contradictorio. Lo otro se lo he imputado al proceso. Usted no tiene esa responsabilidad en el proceso. He señalado claramente que una cosa son las responsabilidades políticas y otra la capacidad de hacerlo. A usted le han dicho: haga usted esto. Usted tendrá la responsabilidad de haber admitido hacer algo que otros no hubieran hecho, pero no le he dicho que usted se haya quedado con dinero. **(El señor presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, Ferreras Díez: ¡Lo que faltaba!)** Yo he dicho que aquí se ha perdido dinero. lo que faltaba no; es que si usted dice que yo le digo que es usted un esquilador, sí se lo hubiera dicho, pero no se lo he dicho. Yo he dicho que aquí falta dinero y que alguien se lo ha llevado, y le he dicho también que son los amigos, no suyos, señor Ferreras, los del señor Aznar, los del señor Rato y los de los señores del PP, no suyos. Suyo habrá alguno por ahí, en

alguna empresa pequeña, pero en ésta no. Usted no llega a este nivel. **(Risas.)** A usted simplemente le dicen los que tiene que poner, y punto.

Le digo otra cosa. Nosotros no vendimos ni privatizamos de esta forma. Nosotros vendimos acciones de compañías, evidentemente, claro que sí. ¿Y cómo se hacía? Venían aquí los presidentes de las empresas, porque eran públicas. Ustedes han hecho la venta y los presidentes de las empresas públicas no aparecen en esta Comisión. No hemos podido saber en tiempo real, y lo estamos viendo con el tema de Iberia, el proceso de privatización. Aprovecho para pedirle, y espero que esto no me lo cargue el presidente en la cuenta de los dos minutos, que nos envíe con la mayor brevedad los documentos de valoración, que por lo visto hay dos, uno de Richard Ellis y el otro no sé de quién, de La Muñoza, y que nos envíe también el anexo al pliego de condiciones del concurso subasta convocado el 5 de marzo de 1999 y los acuerdos que hay firmados con British y con los demás socios a los que ustedes llaman institucionales, las condiciones de esos acuerdos. Aquí hay un toma y daca de si el acuerdo era que se valoraban las acciones de Amadeus según salían a Bolsa o no, y también hay unas declaraciones suyas, que me parece que son del 14 de octubre, a las que me referido antes, en las que la SEPI asegura que la valoración de Iberia sólo se revisará al alza, y ya estábamos hablando de 580.000 millones. Por lo tanto, en esa fecha ya tendría usted que haber sabido cuál era la cotización de Amadeus.

Nada más, señor Ferreras. Lamento no tener más tiempo. Le vuelvo a decir lo de antes y espero que esta vez lo entienda. Antes se reía un poco y no sé si era porque no lo entendió o porque no quiso entenderlo. Si ganamos estas elecciones, que las vamos a ganar, los ciudadanos españoles conocerán el tema porque usted y el ministro tendrán que comparecer en una comisión de investigación en este Congreso para dar cuenta de todo este proceso de privatizaciones. ¿Lo ha entendido ahora?

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra el señor Santiso, por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida.

El señor **SANTISO DEL VALLE:** Me situó de nuevo en la cuestión del precio. Usted acaba de decir que no sabe cuál es el valor actual en Bolsa de Amadeus. Le voy a dar la referencia de algunos datos, aunque puedo tener alguno equivocado. Dice usted que el valor de referencia que se establece en el momento de salir a Bolsa son 907 pesetas por acción y que de ahí salen los 141.000 millones de pesetas, en los cuales se fija el valor final, a los que hay que descontar el 25 por ciento de la tasa impositiva, que lo deja en 106.000, puesto que en ese momento existen 147 millones de acciones. A 30 de diciembre del año que acaba de terminar, el valor en Bolsa de esas acciones era de 2.279 pesetas, es decir, más del doble del momento de salida. Por lo tanto, es lógico establecer un valor de referencia. Quizá el error está en cuál ha sido la referencia tomada para valorar las acciones de Amadeus, porque una cosa es que la Bolsa fluctúa, que hay valores que se convierten de repente en valores emblemáticos para la inversión, pero es que se ha pasado a duplicar el valor inicial. Por lo tanto, podría-

mos decir que quizá se tomó como referencia un valor que no estaba próximo al valor real de Amadeus, puesto que probablemente la valoración inicial de 200.000 millones se aproximaba más que la valoración final que se produce como consecuencia del valor de referencia tomado. Permítame que discrepemos de la decisión de tomar como valor de referencia el valor de salida a Bolsa, porque en poco tiempo se ha demostrado que el valor en Bolsa de esos 147 millones de acciones está hoy a 2.279 pesetas. Tomando el valor de referencia a 30 de diciembre, serían 335.000 millones de pesetas. Por lo tanto, no estamos hablando de diferencias irrelevantes, estamos hablando de diferencias serias. Usted mismo decía que en el informe inicial se hablaba de un valor entre 110.000 y 200.000 millones. Al final ustedes bajan incluso por debajo de ese valor, puesto que se quedan en 106.000, si a los 141.000 millones les descontamos la tasa impositiva. Permítame que hagamos la valoración de que no fue acertada la decisión del valor de referencia tomado, puesto que en poco tiempo se constata, como puede haberles pasado, por ejemplo, a aquellos que se desprendieron de acciones de Terra, cuando después se ha disparado el valor en un 200 por ciento. Si alguien ha hecho una valoración por debajo, se tiraría hoy de los pelos por no haber estado presente en aquella operación. Por tanto, menos triunfalismos. El posible error estaba en ese valor de referencia tomado al estipularlo exclusivamente en esta cantidad.

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

El señor **AGUIRRE RODRÍGUEZ**: Señor Ferreras, no sé si es usted un hombre excesivamente sensible o suspicaz, pero ya sabía que los epítetos no iban con usted. Es como el jugador de golf que intenta apuntar al hoyo, le sale el tiro y pega a algún espectador. Se conoce que le han dado hoy a usted. Estamos ante el discurso del arrepentimiento, diciendo: Yo no le he insultado a usted. Yo no le he dicho todas esas cosas.

Como vamos a tener oportunidad de discutir en la Diputación Permanente, el próximo jueves, sobre este asunto, a petición del Grupo Socialista, del Grupo Mixto y del Grupo de Izquierda Unida, seguramente tendremos oportunidad de hablar del informe del Consejo Consultivo. Desde luego, yo por mucho que lo leo no veo la palabra irregularidad por ningún lado, y sí veo que hay una valoración positiva, como decía el presidente de la SEPI, respecto de los tres objetivos que tienen que tener los informes del Consejo Consultivo, que son la publicidad, la transparencia y la concurrencia. Pero intentaré mirar si en ese informe en algún momento se habla de irregularidades, aunque yo lo he leído y no lo he visto, pero a lo mejor no he visto bien.

Me da la impresión, señor Ferreras, de que por mucho que usted nos explique, por lo menos a algún miembro de esta Cámara, lo del precio, la valoración, la técnica, la referencia, etcétera, va a ser imposible que le acepten ni un gramo de su explicación, pero no ceje, que seguramente con el tiempo, y sobre todo cuando pase el fragor de la batalla electoral, se relajarán muchos de los ímpetus y la gente volverá al rigor y al sentido común; en ese horizonte nosotros confiamos.

Respecto a la presencia de los presidentes de las comisiones privatizadas en este Parlamento, si alguien se ausenta de las instituciones democráticas en esa especie de actitud de pataleta infantil, es evidente que no puede asistir, como no asistió el otro día a su comparecencia en la subcomisión, pero yo tengo entendido —y estoy hablando con mi compañero Peón, que ha sido el piloto en todas esas tareas— que los presidentes de las comisiones privatizadas han estado en la subcomisión. A los que desde luego no vi fue a aquellos presidentes de compañías que se privatizaron en el marco del mandato socialista y que se privatizaron por decisiones de adjudicación directa, a esos no les vi nunca.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Ferreras.

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

Señor Cuevas, como decía el señor Aguirre, los esfuerzos inútiles conducen a la melancolía. **(El señor Cuevas Delgado: Eso lo decía Piqué.)** ¿Lo decía Piqué? Pues hágale usted caso. Porque demos la explicación que demos, se ha hecho todo el esfuerzo para vender a precio reducido a determinados compradores que, además, no son mis amigos. Bueno, ya hemos ganado algo a lo largo de la tarde. No son mis amigos, son los amigos del señor Aznar y del resto de los miembros del Gobierno, pero por aquello de que los amigos de mis amigos son mis amigos, a lo mejor me toca algo. De verdad, no piense usted tan mal. Ya sé que no le voy a convencer, pero no piense usted tan mal. Además, nadie me ha dicho: haga usted eso. Se lo digo con toda claridad. Si nos hemos equivocado, me he equivocado yo; no tiene que imputar las responsabilidades más arriba, porque nadie me ha dicho que entre éste o que no entre el otro, o que es más conveniente que se haga esto o que se haga lo otro por ningún tipo de interés político. Hemos hecho lo que creíamos que teníamos que hacer y, cuando lo creíamos tener hecho, lo hemos presentado al Gobierno, naturalmente a través del Ministerio de Industria, y el Gobierno ha tenido a bien aprobarlo porque creía que estaba bien. No se preocupe que nadie ha dado instrucciones en ese sentido.

Le parece a usted sospechoso a más no poder que publiquemos que se abre el concurso para entrar como accionista de Iberia en una nota de prensa y que en un mes esté cerrado ese núcleo estable. Pues le voy a decir por qué. Porque hacía dos años que estábamos recibiendo cartas de distintas instituciones —y están documentadas y figuran en el expediente— donde manifiestan su interés en participar en la privatización de Iberia. Dice: podían haber hecho un anuncio en el Boletín Oficial del Estado. Pues sí, y en el Boletín Oficial de las Comunidades Europeas. Pero si es que no es necesario, con aprobarlo en el consejo de administración de la SEPI y hacer un rueda de prensa era suficiente. El que no quiso enterarse de que se abría el concurso para la privatización de Iberia es que no quería, porque se enteró todo el mundo. Y al día siguiente todas aquellas instituciones que habían mandado aquellas cartas y otras que no las habían mandado, que ya tenían estudiado todo lo que era público y los registros de la compañía, se perso-

naron en SEPI pidiendo datos a efectos de evaluar sus ofertas. No hay ningún secreto. No vea usted fantasmas. Yo creo que es que lo miran con malos ojos y terminan viendo fantasmas por todos los lados donde hay una absoluta normalidad, y si no hagan una prueba: pregunte a los propios interesados a ver si hay alguien que queriendo ser accionista de Iberia, se ha quedado fuera en ese momento, aparte de aquellos que excluimos por razones justificadas; o pregunte a quienes han entrado en la compañía a ver cómo han entrado y qué condiciones se les han pedido y si hay algo que se salga lo más mínimo, ni una coma de las condiciones del concurso.

Termina S.S. no voy a decir amenazándome, porque no voy a ser susceptible, tampoco es eso, con una amable invitación a una comisión de investigación para la próxima legislatura. Llevo en comisión de investigación tres años y medio, no se preocupe, en la subcomisión de privatizaciones, presentando todos los documentos, todas las explicaciones. No hay nada que ocultar, y la mejor prueba de que no hay nada que ocultar es que desde el primer día se ha dicho en esta Comisión, y en la subcomisión de privatizaciones lo he dicho yo, lo ha dicho el ministro en los Plenos, que está toda la documentación de las privatizaciones, absolutamente toda, a disposición de los señores diputados para que examinen lo que tengan por conveniente. Por tanto, no tiene sentido que se me esté pidiendo ahora que si un informe de no sé qué, que si el pliego de condiciones. Está a su disposición, lo ha estado siempre, señoría, y no le hemos visto nunca pidiendo o examinando esa documentación. Por tanto, si tienen la fortuna de ganar las elecciones, podrán investigar en las mismas condiciones en que han podido investigar hasta ahora.

Por lo que se refiere al señor Santiso, voy a explicar muy brevemente lo de Amadeus. Tiene usted razón, se determina una fecha, que es el valor de Amadeus el día de la salida a Bolsa, y es una fecha muy concreta y muy precisa. Y ahí yo creo que no se está ni más afortunado ni menos. Sencillamente, señalas un día y ese día es el del valor. En el fondo, al señalar un precio de este tipo estás haciendo una opción de futuros y nadie sabe cómo va a ir el futuro. Lo que sí es cierto es que es un valor objetivo e incontestable para todos. Luego ha subido, y me daba una cifra de 31 de diciembre, que supongo que es correcta, pero tampoco tiene mayor trascendencia. Lo cierto es que en los primeros quince días Amadeus había bajado ostensiblemente, por la razón que fuera, por asumir el *green shoe* o lo que fuera, el caso es que bajó sensiblemente la compañía y luego ha estado subiendo. Señoría, si hubiera bajado el valor respecto de esos 141.000 millones que nos tocaban a Iberia antes de deducir el coste fiscal, ¿cree S.S. que yo podía admitir una rebaja en el precio? Por la misma razón que no podría admitir una rebaja en el precio porque hubiera bajado el valor de cotización tampoco puedo exigir una subida del precio porque suba la cotización. Hemos fijado una fecha determinada, es una fecha precisa y no es un problema de acierto o desacierto, es una fecha fija: el valor que se determine en la salida de la OPV de Amadeus. La

OPV de Amadeus la controlan entre Iberia, Air France, Lufthansa y Continental, cada una con algo menos del 30 por ciento; por tanto, es imposible que nosotros influyamos para nada en ese valor. No es ni más afortunado ni menos. A lo mejor dentro de quince días —insisto—, y yo no lo quisiera, Amadeus está muy por debajo de ese precio. Entonces no podrán decirme: devuélvame usted dinero por esto. No; lo hemos fijado, son los términos de un contrato y así hay que aceptarlo.

Otro tanto nos pasó en su día con el valor del transporte aéreo. Lo habíamos fijado en 330.000 millones —ese valor que al Grupo Parlamentario Socialista le parece tan bajo ahora, que ha salido en el último momento del debate— y los socios institucionales españoles —salió en toda la prensa— entendieron en un momento determinado que las expectativas de negocio de Iberia habían variado sustancialmente después del verano por la rebaja en general de las cotizaciones, la disminución del transporte aéreo, etcétera, y se planteó una dura batalla de discusión sobre cuál era el valor del negocio del transporte aéreo. No se les admitió esa batalla y por eso se retrasó mucho la operación. ¿Por qué no se les admitió? Porque se había contratado un valor de 330.000 millones. Si después de esa adjudicación hubieran subido las expectativas de Iberia, no estábamos legitimados para exigir un aumento de precio por la misma razón; tampoco podíamos admitir una rebaja del precio por ese concepto. En cuanto a Amadeus, ocurre exactamente lo mismo. **(El señor Cuevas Delgado pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Señor Cuevas.

El señor **CUEVAS DELGADO**: Una aclaración, señor presidente.

He creído entender al señor compareciente que los documentos que he pedido estaban a mi disposición en la SEPI para que los viera. Yo no he pedido verlos, he pedido tenerlos; he pedido que me los envíe por escrito.

El señor **PRESIDENTE**: Así consta, pues.

Señorías, terminado el objeto del informe sobre el desarrollo de la privatización de la compañía Iberia, agradecemos al presidente de la SEPI su presencia en esta Comisión.

Señorías, en la última reunión de la Comisión, celebrada el 21 de diciembre pasado, deseamos a los comparecientes, a los asesores, a los medios de comunicación, a los servicios de la Cámara y a todas las señoras y señores diputados suerte y éxitos; no fue la última, hoy puede que lo sea, pero no se puede asegurar. Por tanto, hoy lo repetimos y, si no es la última, lo repetiremos la próxima semana o cuando sea y, en todo caso, esperamos que ese día podremos decir que suerte y éxitos multiplicados por tres.

Buenas noches, señorías.

Se levanta la sesión.

Eran las siete y cuarenta y cinco minutos de la tarde.

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