

CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

SENADO

COMISIÓN DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. DON VICTORINO NÚÑEZ RODRÍGUEZ

celebrada el jueves, 18 de junio de 1998

ORDEN DEL DÍA:

Moción del Grupo Parlamentario Socialista, por la que la Comisión de Industria, Comercio y Turismo insta al Gobierno a poner en marcha y ejecutar, antes del día 30 de junio de 1998, las disposiciones de orden laboral, económico, financiero e industrial, previstas en el desarrollo del plan de viabilidad del Grupo de Empresas Álvarez, para asegurar el futuro industrial y empresarial de este Grupo y así contribuir a la renovación y desarrollo del tejido económico de Vigo (Pontevedra) y su área de influencia para consolidar a esta zona como el motor del progreso económico de Galicia (661/000154).

Comparecencias:

- Del Presidente de Construcciones Aeronáuticas, S. A. (CASA), don Alberto Fernández Fernández, para que informe sobre las previsiones de gestión de la empresa para 1998 y de los resultados económicos consolidados del ejercicio de 1987, a petición del Grupo Parlamentario Socialista (713/000483).
 - Del Presidente de la Empresa Nacional de Construcciones Navales Militares, S. A. (BAZÁN), Excmo. Sr. don Juan Alsina Torrente, para que informe sobre el plan estratégico de la empresa y de los resultados consolidados del ejercicio de 1997, a petición del Grupo Parlamentario Socialista (713/000482).
 - Del Presidente de Astilleros Españoles, S. A. (AESAs), don Antonio Mendoza Sanz, para que informe sobre las previsiones de gestión de la empresa para 1998 y de los resultados económicos consolidados del ejercicio de 1997, a petición del Grupo Parlamentario Socialista (713/000484).
 - Dictaminar el Proyecto de ley del sector de hidrocarburos (621/000090).
-

Se abre la sesión a las diez horas y cinco minutos.

El señor PRESIDENTE: Se abre la sesión.

En primer lugar, procede la aprobación del borrador del acta de la sesión celebrada por esta Comisión el 16 de junio próximo pasado. Si no hay objeciones que oponer al borrador, ¿puede entenderse que se aprueba por asentimiento? (*Pausa.*) Queda aprobado el borrador y convertido en acta.

— MOCIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO SOCIALISTA, POR LA QUE LA COMISIÓN DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO INSTA AL GOBIERNO A PONER EN MARCHA Y EJECUTAR, ANTES DEL DÍA 30 DE JUNIO DE 1998, LAS DISPOSICIONES DE ORDEN LABORAL, ECONÓMICO, FINANCIERO E INDUSTRIAL, PREVISTAS EN EL DESARROLLO DEL PLAN DE VIABILIDAD DEL GRUPO DE EMPRESAS ÁLVAREZ, PARA ASEGURAR EL FUTURO INDUSTRIAL Y EMPRESARIAL DE ESTE GRUPO Y ASÍ CONTRIBUIR A LA RENOVACIÓN Y DESARROLLO DEL TEJIDO ECONÓMICO DE VIGO (PONTEVEDRA) Y SU ÁREA DE INFLUENCIA, PARA CONSOLIDAR A ESTA ZONA COMO EL MOTOR DEL PROGRESO ECONÓMICO DE GALICIA (661/000154).

El señor PRESIDENTE: El primer punto del orden del día es la moción del Grupo Parlamentario Socialista por la que la Comisión de Industria, Comercio y Turismo insta al Gobierno a poner en marcha y ejecutar, antes del día 30 de junio de 1998, las disposiciones de orden laboral, económico, financiero e industrial, previstas en el desarrollo el plan de viabilidad del Grupo de Empresas Álvarez, para asegurar el futuro industrial y empresarial de este Grupo y así contribuir a la renovación y desarrollo del tejido económico de Vigo (Pontevedra) y su área de influencia, para consolidar a esta zona como el motor del progreso económico de Galicia.

Para formular y defender su moción, en nombre del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el Senador González Príncipe.

El señor GONZÁLEZ PRÍNCIPE: Muchas gracias, señor Presidente.

Hablar del Grupo de Empresas Álvarez, en Vigo, es hablar de una industria emblemática que coincide con los años de crecimiento económico de las décadas de los años sesenta y setenta, y que refleja en sus últimos veinte años los avatares del sector industrial en general y su adaptación a una economía globalizada y con tendencias cambiantes.

El Grupo de Empresas Álvarez lleva varios años en una mala situación. Si hasta hoy se ha mantenido en pie ha sido, fundamentalmente, gracias al esfuerzo de los trabajadores y al consenso social alcanzado en la ciudad de Vigo y toda su área metropolitana para mantener esa empresa

emblemática y muestra del desarrollo industrial de mediados del siglo XX en nuestra ciudad.

El Grupo de Empresas Álvarez presentó en su momento, financiado, elaborado y dirigido por la Consejería de Industria de la Xunta de Galicia, un plan de viabilidad que prevenía una serie de medidas tanto de orden laboral —prejubilaciones, ajuste de plantilla— como de orden industrial —concentración de actividades— y financiero —venta de recursos ociosos— que implicaban a las tres administraciones —estatal, autonómica y local—, a los propios trabajadores y a los propietarios de la empresa, la familia Manglano que en este momento es la dueña de la empresa después de que ésta haya pasado por varias manos en los últimos cinco años.

El Grupo Parlamentario Socialista trae aquí esta moción porque en el primer trimestre del año en curso se produjeron retrasos importantes. Es más, a día de hoy se ha cumplido parte del plan de viabilidad, pero todavía hay una parte que no se ha cumplido. En la próxima semana se cumplirá la parte de la Seguridad Social. Hace 15 días se cumplieron las prejubilaciones. Pero queda un asunto especialmente importante que nosotros los socialistas queremos hoy plantear aquí. Queda el tema del IDAE, del Instituto del Desarrollo y Ahorro Energético, que financió unos hornos que fueron inaugurados en plena campaña electoral del año 1993 por el Presidente de la Xunta. Yo no asistí a aquella inauguración por prudencia.

El problema hoy es resolver cómo el IDAE condona una cifra importante, de varios cientos de millones. Parece ser, por las informaciones de que dispone nuestro Grupo, que el Gobierno y el propio IDAE están objetando que hay algunos problemas de contabilización de cara al Tribunal de Cuentas. Si no se resuelve ese problema no habrá plan de viabilidad y no se podrá solucionar la problemática de una factoría que hoy mismo estaba anunciando en Vigo el lanzamiento, para la feria de Frankfurt de otoño, de una nueva línea de porcelana Santa Clara y que todavía a día de hoy sigue teniendo una cuota de mercado en España superior al 20 por ciento y una exportación del 15 por ciento de su producción, a pesar de llevar —insisto— varios años sumida en una profunda crisis.

Se trata pues, señorías, de que apoyemos una empresa que tiene un producto que el mercado acepta y que está bien posicionado como marca en el mismo, que tiene un plan de viabilidad pactado por todos los agentes económicos, sociales e institucionales implicados —Gobierno de la nación, Xunta de Galicia y Ayuntamiento de Vigo— y que cuentan con el respaldo de una ciudad y de un área metropolitana que son el pulmón industrial y el área motriz del desarrollo económico de Galicia.

Nosotros reconocemos que desde que se hizo la moción hasta hoy se han dado pasos —le he citado algunos—, pero todavía, al día de hoy, están sin resolver algunos flecos. Por eso, cobraría —y nos gustaría que pudiera ser aprobado por unanimidad— importancia un acuerdo de la Comisión de Industria del Senado que instase al Gobierno a que antes del 30 de junio se cumplieran todos los compromisos económicos, financieros, industriales y laborales que las distintas instituciones han adoptado en relación al

desarrollo de ese plan de viabilidad consensuado —insisto— y aprobado por las autoridades del Gobierno de España y por las de la Xunta de Galicia.

Para colaborar en la búsqueda de una solución para el futuro de Álvarez y en la búsqueda de un apuntalamiento y fortalecimiento del motor industrial de Galicia, que es el área metropolitana de Vigo, el Grupo Parlamentario Socialista ha presentado hoy aquí esta propuesta de resolución, esta moción.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador González Príncipe.

¿Turno a favor? (*Pausa.*)

Para turno en contra, tiene la palabra el Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Señorías, señor Senador por Pontevedra, Senador muy implicado en el problema de GEA que nos acaba de relatar, tengo que decirle, en nombre del Grupo Parlamentario Popular, que el problema tiene hondas raíces en el pasado, consecuencia de los efectos de un proceso privatizador llevado a cabo en condiciones que, a la vista de los resultados, no han resultado efectivas, puesto que las medidas tomadas, a pesar del saneamiento financiero contable que se produjo en aquellas fechas, no han sido lo suficientemente eficaces porque no atacaban los problemas estructurales del grupo, propiciando un rápido empeoramiento de la situación económico-financiera que le ha llevado a —como usted dice— una situación grave, a un endeudamiento por encima de los 15.000 millones de pesetas y a presentar aquí expediente de suspensión de pagos.

Partiendo de este punto, que es la realidad y que es irrefutable, se llevan a cabo esfuerzos denodados por parte de la Administración con el objeto de encontrar una solución global que permita, por una parte, resolver los problemas derivados de anteriores actuaciones como, por ejemplo, negociar una salida al contencioso con la Unión Europea, que si no se hubiera obtenido tal resultado, el grupo se hubiera visto abocado a su desaparición; y, por otra, poner en práctica las medidas que produzcan un avance en la resolución de los problemas estructurales para avanzar de una vez en la consolidación definitiva de este grupo empresarial.

No debemos olvidar que la aprobación del plan de reestructuración en Bruselas sólo pudo ser alcanzada tras una dilatada, efectiva y compleja negociación, en la que la defensa de la viabilidad futura del grupo fue la óptica de la negociación de la Administración central y de la Xunta de Galicia, así como la necesidad de aplicar, con rigurosidad y voluntad de ajuste real para el afianzamiento definitivo, medidas estructurales. Sin estos apoyos e intervenciones el grupo Álvarez hoy —como usted sabe— estaría cerrado.

En este caso es preciso subrayar la firme voluntad política de apoyo a la resolución del problema socioempresarial con la aplicación de medidas específicas, en las que tiene un peso específico —valga la redundancia— la

Xunta de Galicia y este Gobierno, eso sí, señorías, con las posibilidades efectivas que el marco legal posibilita, entre las que están el apoyo financiero a la definición del plan de reestructuración, la formalización de una ayuda social extraordinaria en el período de negociación del plan en Bruselas o, entre otras, la disponibilidad de la línea de avales que en aquellos momentos sea posible hasta la aprobación efectiva y definitiva del plan. A todo ello se suma el completo apoyo en las gestiones del empresario, que es quien, además, debe pilotar el plan de reestructuración dentro de su responsabilidad y de sus competencias como empresario, lo que supuso y supone el entendimiento de lo que representa el grupo empresarial y el colectivo social que lo integra, no sólo para la comarca de Vigo, sino, como bien ha dicho el Senador, para toda Galicia.

De esta forma, se ha auspiciado y apoyado el conseguir un acuerdo por parte de las Administraciones públicas al objeto de apoyar la reestructuración en un doble sentido, señor Presidente. Por una parte, el desarrollo de acciones vinculadas a propiciar el reequilibrio de la situación patrimonial y financiera de estas sociedades, y, por otra, la aplicación de un proceso de ajuste de plantilla a instrumentalizar a través de la formalización de un plan de prejubilaciones.

En el primero de los dos aspectos referidos, el financiero y patrimonial, se encuadra la consecución de los acuerdos de quita y aplazamiento con la Hacienda pública, Seguridad Social e IDAE —como usted muy bien decía, señor Senador—, todo ello dentro del campo de marco concursal en el que se encuentra, y con sujeción a las disposiciones legales de aplicación, si bien con un importantísimo esfuerzo en lo que supone la aplicación de cancelación de deuda en un porcentaje muy elevado y el aplazamiento de la cuantía restante, además de conseguir el traslado de cargas y gravámenes sobre activos del grupo que posibilite dar cabida a otras actuaciones, como es la venta de terrenos de Coruxo, que podrá propiciar el acercamiento de una fuente de recursos apreciables para la financiación de las medidas a llevar a cabo en el plan.

Así, también es conocida, como ya se formalizó en el procedimiento, la suscripción del acuerdo de un convenio especial con la Hacienda pública. Por otra parte, está por ultimar un acuerdo entre la empresa y el IDAE para llevar a cabo un proceso, dentro de la complejidad y circunstancias técnicas que lo rodean, que culmine con un trato que mejore económicamente el equivalente a los anteriores.

Por último, señorías, Senador que ha presentado esta moción, quisiera decir que una vez que se haya llevado a cabo la venta de los terrenos de Coruxo por parte de la empresa, podrá ultimarse la formalización con la Seguridad Social puesto que, con carácter previo o unidad de acto, es preciso el abono de la cuota obrera exigible por ley para su cumplimentación —creo que es importante que esto se sepa— y, por tanto, que se generen recursos para hacer frente a dicho abono.

En el segundo aspecto que he señalado, señor Presidente, señorías, es preciso decir que dentro de los problemas estructurales es necesario acomodar la plantilla de trabajadores de ambas empresas —son dos— a las necesida-

des productivas, al objeto de propiciar la adecuación de la estructura laboral a los medios, procesos productivos y objetivos de las firmas. Los estudios ocupacionales que de las distintas factorías se han realizado, establecen, según la información de la empresa, un alcance de la reestructuración laboral, que afecta a un colectivo de 243 trabajadores, que se llevará a cabo mediante la aplicación de un plan de prejubilaciones pactado entre la empresa y el comité de la misma, y al que se pueden acoger voluntariamente aquellos trabajadores que tengan cumplidos más de 50 años. Así, la Administración Central y la propia Xunta de Galicia apoyan y apoyarán decididamente, como han manifestado, la financiación de dicho plan con una importante aplicación de recursos, al objeto de evitar el perjuicio social que supondrá la pérdida de puestos de trabajo y de ingresos para un colectivo de alta edad.

De esta manera, señor González Príncipe, como bien sabe su señoría, ya en enero de este año fue confirmada la participación financiera por parte de la Administración Central, lo que a su vez fue transmitido directamente a los representantes de los trabajadores en una reunión específica celebrada a tal efecto, siendo también reafirmado en las diferentes intervenciones que sobre dicho tema realizaron los responsables del área de Gobierno. A ello se suma la participación de la Xunta de Galicia —por cierto, nada despreciable— con un compromiso de financiación de 900 millones de pesetas, es decir, 300 millones en tres anualidades, como ayuda a la constitución de un fondo para aplicar las prejubilaciones.

Señor González Príncipe, tanto este Grupo como incluso el Gobierno, a través de la Seguridad Social y de los entes que intervienen en este «affaire», estamos dispuestos a buscar una solución para el Grupo de Empresas Álvarez, y así se les ha comunicado a los representantes sociales de la empresa y a la propia empresa. El presupuesto está ya preparado, pero las distintas instituciones que intervienen en ello están todavía a la espera de lo que diga el empresario. Incluso se me ha comunicado que el día 30 de junio o a principios de julio se dará la confirmación de que todo lo que se precisa ha sido ya cumplimentado.

Por ello tengo que decirle, Senador González Príncipe, que el Grupo Parlamentario Popular, no solamente desea que esto se lleve a efecto, sino que, dada la sensibilidad que tiene hacia esta empresa, como hacia tantas otras de nuestro país, intentará sacarla de la situación en que se encuentra, ya que tanto en Vigo como en Galicia en general, en lo que de refiere a estas empresas con verdadera implantación, lo que más nos interesa en esta Cámara a todos es la salvaguarda de esos puestos de trabajo o bien que se establezca un plan de jubilaciones que deje a las personas que tengan que abandonar la empresa en una situación lo más justa posible.

Pero también tengo que decirle que no me pida como fecha límite el 30 de junio, porque eso es imposible. Todavía se tiene que llevar a cabo una serie de actuaciones imprescindibles para poder tomar una determinación y para que se puedan recibir esas cantidades que están ya estimadas y asimismo reservadas. Por tanto, estaríamos dispuestos a aceptarles la primera parte de esta moción, pero, eso

sí, sin que en ella se establezca como fecha límite el día 30 de junio. Si ustedes nos admiten esa modificación como enmienda a esta moción y consideran un plazo en el que puedan cumplirse todos los requisitos, tanto los legales como los administrativos, estaríamos dispuestos, repito, a apoyar la moción, pero con esa fecha que ustedes proponen no podemos aceptarla.

Nada más, señor Presidente. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Unceta.

Turno de portavoces.

Tiene la palabra el Senador Nieto Cicuéndez por el Grupo Parlamentario Mixto.

El señor NIETO CICUÉNDEZ: Señor Presidente, voy a fijar mi posición en representación de mi Grupo Parlamentario.

Independientemente de las dificultades que tiene esta empresa, el problema está también en conseguir que las medidas que tienen que adoptarse se lleven a efecto lo más rápidamente posible. Hay que sanear todo lo que se tenga que sanear, y además poner en práctica lo más rápidamente posible ese plan de viabilidad. En este sentido, nosotros apoyamos la moción.

En cuanto a lo que ha expresado el Senador Unceta, está claro que lo que se busca es la viabilidad. Por tanto, que no sean las trabas burocráticas, entre otras cosas, las que hagan que los trabajadores tengan que pasarse varios meses sin poder cobrar parte de los salarios. Deben tomarse las medidas que se contemplan en ese plan y que el mismo se ponga en marcha lo antes posible.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Nieto.

Tiene la palabra el Senador González Príncipe.

El señor GONZÁLEZ PRÍNCIPE: Muchas gracias, señor Presidente.

Senador Unceta, yo soy una persona de acuerdos, y de lo que se trata en este caso concreto es de que este problema se resuelva. En cualquier caso, le voy a decir algo para que ustedes, los miembros del Grupo Parlamentario Popular, se queden más tranquilos.

En el año 1991 yo ya denuncié que ésta era una mala privatización, y cuando tuve ocasión de hacerlo me opuse a ese proceso de privatización por la forma en que se hizo y por el socio que se escogió. Por tanto, creo que tengo autoridad moral para volver a decir hoy aquí lo mismo que vengo diciendo desde el año 1991, después de haber pasado bastantes noches junto a cientos de trabajadores e incluso de haber tenido que subirme a una torre para conseguir que bajaran de ella tres trabajadores que estaban en huelga de hambre. Por tanto, como lo que quiero es que no haya más trabajadores en huelga de hambre ni más familias angustiadas, ponemos respecto a la fecha «lo antes posible». Punto. ¿Le parece bien? Yo creo que el decir «lo antes posible», como es posible, significa que lo será jurídica, administrativamente, etcétera.

Lo importante es que hoy salga un acuerdo unánime de aquí, señor Unceta. Le voy a explicar por qué. Los terrenos

de Coruxo fueron expropiados en la época del General Franco, en los años cuarenta, para terreno industrial. Al recalificarlos ahora —lo tiene que hacer el Ayuntamiento y todavía no lo ha hecho, pero tendrá que recalificarlos para poderlos vender—, los señores que fueron expropiados quieren ejercitar su derecho de reversión, aunque yo creo que no tienen ningún derecho jurídico.

Lo que quiero decir es que hay algunos problemas y que, por tanto, yo le agradezco, como vigués y como Senador por Pontevedra, que podamos llegar a un acuerdo, al precio que ustedes marquen, porque son el Grupo mayoritario. Ustedes optan por decir «lo antes posible». Ponga usted la frase que quiera porque nosotros la aceptaremos, ya que estamos en disposición de que esto salga adelante.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador González Príncipe.

Tiene la palabra el Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Muchas gracias, Senador González Príncipe.

Voy a comenzar tranquilizando al Senador Nieto, contestando a lo que ha manifestado. Estoy de acuerdo con usted en que, verdaderamente, cuanto antes se resuelva este problema, desde el punto de vista social, antes estaremos todos menos preocupados y dormiremos tranquilos, aparte del Senador González Príncipe.

Pero lo que sí que es cierto, como he manifestado en mi primera exposición, es que falta una serie de trámites y que, incluso, el presupuesto necesario está separado, esperando, porque el Gobierno, como ya manifestó en el mes de enero, ha dado el visto bueno a ese plan de viabilidad y lo único que necesita es dinero público, pero por la responsabilidad que tiene sobre éste, se tienen que cumplir todos los requisitos que faltan. Con lo cual, señor Nieto, creo que con lo que acabo de decirle respecto a lo que usted ha manifestado, puede tranquilizarse.

Señor González Príncipe, usted sabe que a título personal tenemos una relación de amistad y de tiempo. Yo paso por Galicia y, sobre todo, por Vigo, sus alrededores y parroquias. Yo le diría, a título personal, que estoy totalmente de acuerdo, como lo dice el Gobierno y el Grupo Parlamentario Popular, pero vuelvo a repetirle lo que le he dicho al señor Nieto, que no podemos comprometer al Gobierno ni nosotros mismos en esta Cámara a fijar la fecha del 30 de octubre.

Para su tranquilidad, le voy a recalcar un tema más, de cara a la Secretaría General de Empleo. En el sentido que estamos hablando, de los trámites jurídicos, administrativos y todos los relativos al cumplimiento de la Ley, dicha Secretaría —va en línea, además, con lo que solicitaba el Senador Nieto— está ya en estos momentos, y hace casi dos meses, en condiciones de iniciar inmediatamente la tramitación de la subvención. Según mi información, falta todavía la póliza que tiene que dar cobertura a los trabajadores, a través del oportuno plan de prejubilación.

Yo sé que desde la posición de los trabajadores, desde la posición social e, incluso, la de la ciudad de Vigo y de sus representantes, el tiempo es importante, dada la situación,

incluso de angustia, en la que algunas personas —creo yo— se encuentran en este momento debido al problema que están atravesando y que atravesaron en los años pasados.

Por tanto, yo quiero dejarle tranquilo y decirle que, además, desde el Grupo Parlamentario Popular, instaremos a donde haga falta a que esto se acelere lo máximo posible, bien por parte del empresario o de la Administración.

A título personal —y se lo recalco: a título personal—, a través del estudio que esta moción ha obligado a realizar al Grupo Parlamentario Popular, yo creo que en el mes de julio será cuando el humo blanco rompa y salga ya, pero no me puedo comprometer porque no soy ni la Administración ni el empresario ni el Gobierno, sino que estoy haciendo estimaciones en función de la situación.

Como sé que usted transmitirá, por los medios que habitualmente utiliza, la moción y el resultado de la misma, le vuelvo a repetir que el Grupo Parlamentario Popular es macrosensible al problema y que esperamos que, en el más corto plazo posible, esté solucionado, que las empresas Álvarez empiecen a producir riqueza y empleo en este país, que es lo que a todos nos interesa.

Nada más y muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador Unceta.

Entiendo entonces que se modifica el texto, sustituyendo la expresión «antes del 30 de junio» por la expresión «lo antes posible».

El señor UNCETA ANTÓN: A mí no me importa incluso fijar fecha, pero creo que es mejor decir «lo antes posible» que «semestre», o «trimestre» o «final de año».

El señor GONZÁLEZ PRÍNCIPE: Yo no quiero fijar fecha. Prefiero la expresión «lo antes posible».

El señor PRESIDENTE: Esta Presidencia se atreve a interpretar que es un tema de voluntades y no de fechas. ¿Puedo entender que se aprueba por asentimiento? (Pausa.)

Queda aprobada.

Muchas gracias. (Pausa.)

COMPARECENCIAS:

— DEL PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, S. A. (CASA), PARA QUE INFORME SOBRE LAS PREVISIONES DE GESTIÓN DE LA EMPRESA PARA 1998 Y DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS CONSOLIDADOS DEL EJERCICIO DE 1997, A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO SOCIALISTA (713/000483).

El señor PRESIDENTE: A continuación, pasamos al punto tercero del orden del día: comparecencias.

Comenzamos con la del señor Presidente de Construcciones Aeronáuticas, S. A., solicitada por el Grupo Parla-

mentario Socialista. Damos la bienvenida y expresamos nuestro agradecimiento al señor Presidente de CASA por su presencia, a quien damos la palabra sin más trámites.

El señor PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, S. A. (CASA) (Fernández Fernández): Entiendo que los dos temas claves sobre los que los señores Senadores me han pedido les informara: resultados el año 1997 de la empresa que presido, Construcciones Aeronáuticas, y previsiones para el año 1998, posiblemente fuera interesante extenderlas ligeramente al período de los próximos cinco años, con objeto de dar una visión de futuro más completa de la situación de la empresa.

Procuraré no extenderme innecesariamente, pero si existe algún tipo de dato o información que precisen ustedes, estaré encantado de darlo si dispongo de él y, en caso contrario, evidentemente, lo obtendré.

Respecto al tema del resultado del ejercicio del año 1997, CASA obtuvo un beneficio de 6.500 millones de pesetas después de impuestos. Este beneficio es una mejora evidente respecto al ejercicio de 1996 en 2.032 millones de pesetas. Corresponde, con unas ventas incrementadas con relación al año 1996, de 10.500 millones, con un total durante 1997, de 121.000 millones, aproximadamente.

Este dato que, en principio, es alentador y positivo tiene, sin embargo, que ser matizado por el hecho de que parte de este incremento de las ventas se debe a la paridad del dólar, que tuvo una media, durante el año 1997, de 147 pesetas, comparado con las 128 pesetas del año 1996. Es decir, que el incremento de las ventas, repito, se debe, en parte, a un efecto-paridad que, en el caso particular de CASA es muy importante, puesto que ésta exporta el 85 por ciento de su facturación y una gran parte de ella se efectúa en dólares.

Por tanto, en términos corrientes y en efecto dólar, prácticamente, la facturación de 1997 está igual que la de 1996. Sin embargo, los beneficios han aumentado hasta 6.500 millones de pesetas y ahora pasaré a explicar a qué es debido.

Destacan en el ejercicio dos aspectos positivos: Primero, este beneficio de 6.500 millones que, indudablemente, da una rentabilidad financiera tanto sobre fondos propios como sobre activos muy interesante, y, segundo, es que se ha producido una contratación, es decir, una firma de contratos para el futuro por valor de, al final, una cartera de contratos de 415.000 millones de pesetas.

Estos 415.000 millones de pesetas básicamente corresponden a los programas Eurofighter y Airbus, acumulando más de 300.000 millones de nuestra actual cartera de pedidos. En términos relativos, los productos propios tienen una cartera bastante más débil en cuanto a duración en el tiempo.

Durante el año 1997 se produjo un avance muy positivo de los productos propios. En primer lugar, se lanzó el C-295, versión alargada del C-235 y el CN-235-300, que es una versión ligeramente mejorada de la que se halla actualmente en producción, que es el CN-235-200.

Al mismo tiempo, se obtuvo la certificación del C-200-400 que se había lanzado ya en 1996. Es decir, que desde

el punto de vista del desarrollo de los productos propios, ha sido un año claramente positivo. Igualmente, desde el punto de vista de tesorería ha sido un año positivo, puesto que se incrementó la tesorería de la empresa en 17.000 millones, básicamente como resultado de las operaciones.

Se produjo durante el año 1997 una prejubilación a los 58 años y medio, que estaba pactada, gracias a la cual se han acogido al Plan de jubilaciones anticipadas 212 personas, además de 16 bajas incentivadas.

Finalmente, y como elemento muy positivo, en el año 1997, prácticamente salimos de la situación de capacidad cesante, que ha sido un grave problema de la empresa durante los últimos años. Esa capacidad cesante del año 1997 realmente se ha reducido bastante, incluso disminuyendo el nivel de expediente de regulación temporal de empleo que existía, de modo que para el año 1998 ya adelanto que estamos en capacidad cesante, aún pequeña, pero claramente remanente y, por tanto, asumible por la empresa, y esperamos que en los próximos dos o tres años desaparezca totalmente.

La posición competitiva de la empresa se ha afianzado en algunos aspectos, y no tanto en otros. Se ha afianzado muy claramente en el programa Airbus, cuyo crecimiento ayuda al de todos los socios y, por tanto, todos nos beneficiamos de la bonanza que se está produciendo en el mercado, en el sector de aviones civiles de gran capacidad. Igualmente, esta situación se ha reforzado mucho gracias al lanzamiento de la fase de producción a final del año 1997 del Eurofighter que, evidentemente, consolida dicho Programa así como a los socios participantes en él.

Sin embargo, la posición competitiva de CASA se ha degradado en dos aspectos: el primero, es que la Empresa Douglas, de la cual somos subcontratistas, como todo el mundo sabe fue absorbida por Boeing, en cuyo proceso se han cerrado los programas de Douglas en los cuales, repito, éramos subcontratistas: fundamentalmente, el MD-80-90, el MD-95 prácticamente no llegó a nacer y, a lo largo de este año, el MD-11. Es decir, que en el aspecto subcontratación, literalmente, nuestro subcontratista Douglas ha desaparecido con la consiguiente pérdida de volumen de negocio y capacidad o carga de trabajo en CASA.

Igualmente, en el año 1997 la Empresa Saab, para la que fabricamos las alas del Saab-2000, decidió interrumpir sus actividades en el campo de los aviones regionales y conmutar por las mismas razones, simplemente, porque no tenían suficiente volumen de negocio y, como consecuencia, hemos perdido volumen y carga de trabajo en dicho programa de forma importante.

En el campo de los productos propios lo positivo ha sido el desarrollo de productos modificados o nuevos, como el CN 235-300 y C-212-400, que son modificaciones de productos existentes, y el C-295, que es una gran esperanza de futuro. Sin embargo, hay que decir la contratación de estos productos fue bastante pobre en 1997.

En cuanto al área de espacio, la posición competitiva de CASA es buena porque está muy afianzada en programas como el Ariane Space y en programas ESA, si bien están llegando participantes nuevos que nos están obligando a

mejorar nuestra competitividad con el fin de que podamos mantener los niveles actuales de volumen.

Respecto de las actuaciones clave durante 1997 —de las que ya he mencionado algunas—, han sido la certificación del C-212-400 y la continuación de los trabajos de desarrollo del CN-235-300, incluyendo la versión de patrulla marítima, que es una de nuestras claves de futuro. Se ha seguido con los trabajos de desarrollo del C-295, que incluye el vuelo del primer avión en noviembre de 1997. Como ya he dicho, a finales de año se firmó el lanzamiento de la fase de producción —lo que se denomina comienzo de la producción— del Eurofighter, lo cual consolida claramente este programa, que es de gran importancia estratégica para CASA. Y la estrella ha sido, claramente, el Consorcio Airbus; éstos van lanzados, venden como locos, tienen una gama de productos que funciona francamente bien, y se están convirtiendo claramente en los reyes del mercado.

Por otro lado, el programa FLA se ha movido lentamente y sin que haya tenido un gran progreso —éste es un caso más de acción que de progreso—, y a fecha de hoy está claramente en crisis. Y por lo que respecta al programa A3XX, de Airbus, se ha desarrollado bastante bien. Se trata de un programa muy ambicioso y complejo, y si todo se desenvuelve adecuadamente debería ser lanzado en 1999. Como ya he mencionado, se canceló la producción del MD-9080, y dos meses más tarde —ya en 1988—, la del MD-11 y la del Saab-2000, por considerarlos elementos negativos.

Por lo que se refiere al aspecto laboral, repito lo que ya he comentado: ha habido un expediente de jubilación anticipada que ha permitido reducir la plantilla en 236 personas y que ha supuesto prácticamente la salida de la capacidad cesante.

En el área de especialización tecnológica pondría de manifiesto dos temas. El primero, las estructuras en materiales compuestos y tecnologías avanzadas, campo en el que, gracias al plan tecnológico del Ministerio de Industria, ha habido un desarrollo muy interesante que creemos que será de aplicación al avión A3XX. Y en cuanto al área de transporte militar, se ha seguido trabajando bajo la bandera del FLA, pero, como ya he dicho, creo que en este caso hay más de acción que de auténtico progreso. Por otra parte, la división de espacio ha trabajado activa y positivamente en el desarrollo de adaptadores de carga útil y antenas, sector en el que creemos que debemos especializarnos rápidamente.

Voy a referirme a algunos datos de tipo cuantitativo, aunque ya he comentado los más importantes. La cifra de facturación de ventas ha sido, en números redondos, de 121.000 millones, con 6.500 millones en beneficio. El porcentaje de ocupación —prácticamente saliendo de capacidad cesante— ha sido, aproximadamente, de un 90 por ciento. El mercado civil es del 58 por ciento —esto demuestra cómo está tirando Airbus—, frente a un 42 por ciento del mercado militar. La subida en carencia del Eurofighter tenderá a equilibrar estos porcentajes, pero de momento se ve claramente que el mercado civil tira más que el militar, aunque en su conjunto CASA se mantiene en ese magnífico equilibrio del 50-50, que es el sueño que

todos tenemos en este negocio. Se han devengado unos dividendos de 2.781 millones, y hemos terminado con una plantilla de 7.695 personas, lo cual da un ratio de ventas por empleado bastante bajo dentro del sector, y éste es uno de los problemas que la empresa está afrontando y que tiene que resolver en los próximos años.

Las inversiones totales de 1997 han sido de 6.441 millones, más altas que en 1996, pero todavía por debajo de lo que hace falta y de lo que tenemos que hacer durante los próximos años para llevar a la empresa a un nivel de capacidad tecnológica consistente con el incremento del volumen de negocio de los próximos años. Como ya he mencionado, la cartera de pedidos al final de año ha supuesto 415.000 millones, pero están excesivamente acumulados en el Eurofighter y el Airbus.

La carga de trabajo total ha sido de 6,6 millones de horas, de las cuales 5,6 millones han sido de carga propia, y un millón corresponde a carga de trabajo subcontratada. En términos equivalentes, se ve claramente que tenemos poca subcontratación frente a las empresas de nuestro sector, que incluso tienden a un 50 por ciento de subcontratación de la carga total a realizar a nivel interno. Esto significa, simplemente, que tenemos capacidad de crecimiento —evidentemente, si encontramos los contratos—, primero, utilizando al máximo y con mayor productividad nuestra carga interna, y subcontratando bastante más si tenemos un mercado que es capaz de absorberlo. Ya he dicho que la capacidad cesante se ha reducido claramente. En 1996 tuvimos un millón 400.000 horas, lo que, frente a 6,6 millones de carga total, es una cifra muy alta. Sin embargo, el año pasado acabamos con 674.000 horas, menos de la mitad que en 1996, y este año estaremos rondando la cifra de 150.000 ó 200.000 horas, muchas veces debido a razones de tipo tecnológico, cargas de trabajo, o cambios entre factorías.

Y en cuanto al área de recursos humanos, continúa aplicándose el acuerdo del convenio de septiembre de 1996, que también se ha extendido para 1998.

Todo lo que he dicho se refiere a 1997, año que, en su conjunto, calificaría de positivo y en el que se ha puesto claramente de manifiesto que CASA ha salido de la crisis. Pero también refleja que, si bien a dos o tres años vista la empresa es sólida, con el fin de garantizar su futuro a medio y largo plazo hay que tomar una serie de decisiones estratégicas que son las que estamos tratando de afrontar durante 1998 y, evidentemente, también adoptaremos durante los años 1999 y 2000.

Paso, pues, a comentarles la situación en 1998, aunque me referiré a un plazo un poco más largo, porque en nuestro sector el ciclo de negocio es francamente extenso y nada de lo que se haga en 1998 se verá hasta los años 2000 ó 2001. Por tanto, vale la pena apuntar la línea de acción de tres años, con objeto de que se demuestre si vamos en la dirección correcta.

Como ya he dicho, en 1997 el sector aeroespacial se caracterizó por un proceso de crecimiento, especialmente en el campo civil, que está tirando de manera muy importante. También he indicado que Airbus ha lanzado una serie de productos muy interesantes, está vendiendo cifras

récord, y ha ganado una posición de mercado frente a Boeing que casi le lleva a condiciones paritarias con esta última empresa, la cual, como es lógico, es muy positivo para todos los socios que participamos en el Consorcio. Igualmente, el EFA ha sido lanzado, y todos contentos.

En esta situación boyante del sector, las líneas básicas de actuación de CASA, una vez superada la crisis, son las siguientes. En primer lugar, potenciar la presencia de CASA en consorcios y programas de colaboración, sobre todo, pero no exclusivamente, europeos. Somos una empresa de un país integrado en la Unión Europea, con una vocación claramente europeísta, y queremos seguir profundizando en nuestra colaboración en Europa en el campo aeroespacial, bien en consorcio o bien en programas de colaboración, es decir, con cualquier método que nos permita aumentar nuestra capacidad de participar en programas europeos, aunque tampoco le haríamos ascas a un programa americano.

Como segunda línea estratégica, y absolutamente clave, tenemos que consolidar y mantener nuestra situación en el campo de los transportes militares ligeros y medios, en el que hoy tenemos una situación francamente buena, pero que se puede ver afectada en el futuro si no actuamos rápidamente en estos momentos.

Nuestro esquema es seguir produciendo el C-212, seguir produciendo el CN-235 —evidentemente, tenemos que venderlos previamente— y completar esta familia con el C-295, que es el que actualmente está en fase de desarrollo y certificación pero que esperamos ser capaces de poner en servicio al final del año 2001. Con esto deberíamos llegar al 2001-2002 con una familia completa de aviones de transporte militar de entre 2 a 10 toneladas de carga de pago, con una buena implantación comercial a nivel mundial y, diferencialmente, por delante de nuestros competidores, que actualmente son dos: uno es Alenia con el C-27J —que es un producto que compite bastante porque está unido a Lockheed y se ve beneficiado por la imagen de su C-130 y del concepto familia con él—, y está apareciendo un competidor muy peligroso, Antonov, que tiene una familia completa y que a nivel de costes es claramente más competitivo que nosotros. Sin embargo, tienen la desventaja de que por ser una empresa que proviene de los ex países de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas su implantación comercial en el mundo occidental es difícil y su imagen es no muy buena, pero si logran superar eso tienen una buena línea de productos y son muy competitivos en costes —desde luego son más competitivos que nosotros—. Éstos son los dos grandes competidores con los que en los próximos cuatro o cinco años tenemos que competir y a los que hay que ganar. Está perfectamente claro que la consolidación de CASA pasa en el futuro, además de por Airbus y Eurofighter, por un reforzamiento en el área de los aviones de transporte militar.

Tercer área estratégica de actuaciones. En la actualidad nosotros somos básicamente fabricantes y diseñadores de plataformas de aviones, del elemento estructural, que es una cosa francamente avanzada —hay ya poca gente que sea capaz de diseñar aviones— pero que se limita a ser la plataforma en la cual se meten un montón de equipos y sis-

temas de emisión que son los que configuran cuál es la función que va a hacer el avión: pueden ser aviones de patrulla marítima, de guerra submarina, de guerra antisuperficie, versiones electrónicas avanzadas, de guerra electrónica...

En todo este tipo de sistemas que pueden ser llevados por esta plataforma magnífica que es el CN-235 y C-295 nosotros no participamos actualmente y, evidentemente, es un área de alta tecnología, es un área de gran valor añadido y además nos evita tener que competir directamente con fabricantes de estructuras en países emergentes, los cuales son más competitivos que nosotros a nivel puramente de costes.

Por lo tanto, desde hace más de cuatro años CASA lleva una estrategia de introducirse en los sistemas de emisión —es decir, los sistemas y equipos que van metidos en nuestras propias plataformas y en alguna otra— con el objeto, simple, lisa y llanamente, de aumentar nuestro volumen de negocio con mayor valor añadido y en condiciones de mejor competitividad que en trabajos de menor tecnología, donde los países emergentes nos horadan por abajo. De que logremos penetrar en este mercado —cosa que actualmente no hemos logrado, aunque es un esfuerzo que estamos haciendo desde hace más de cinco años, pero realmente no hemos penetrado comercialmente todavía y seguimos siendo el advenedizo— en los próximos cuatro o cinco años y triunfar depende muy grandemente que seamos capaces de hacer crecer la facturación y la rentabilidad de Construcciones Aeronáuticas.

La cuarta área es, evidentemente, seguir siendo los líderes europeos en estructuras en fibra de carbono. Actualmente CASA tiene un posición de liderazgo en este tipo de tecnología en Europa —y casi sería capaz de decir en el mundo—, por lo que, una vez que tenemos esa posición de liderazgo, hay que mantenerla y la intención de la empresa es seguir invirtiendo en el desarrollo de todo tipo de estructuras de grandes dimensiones en fibra de carbono para su aplicación bien a productos Airbus bien a cualquier otro producto donde pueda hacerse, y existen bastantes productos donde se puede lograr.

En este tema del desarrollo de la integración de sistemas en nuestras plataformas y en plataformas no nuestras, una línea estratégica de CASA es convertirse de algún modo en el suministrador de sistemas de arma de preferencia para las Fuerzas Armadas españolas, puesto que estos sistemas de emisión pueden ser incorporados igualmente en aviones o en cualquier otro tipo de plataforma. Esto va especialmente unido al Eurofighter, que a lo largo de su vida operativa tendrá multitud de emisiones, multitud de modificaciones, y estamos tratando de colocarnos para que todo ese negocio, aunque se haga en unión con nuestros socios europeos, lo absorbamos nosotros.

Y, finalmente, con objeto de mejorar el aparato productivo de CASA —que durante los últimos años se ha degradado por falta de trabajo— estamos reanalizando la situación tecnológica de todas las factorías y reestudiando la especialización de nuestros centros tanto a nivel de producto como de tecnología, y, evidentemente, como consecuencia de eso, las inversiones y la plantilla.

Fruto de estas líneas estratégicas, el plan de los próximos cinco años tiene un importante volumen de inversiones tanto en capital como en desarrollos. En capital, en los cinco años está previsto un volumen de inversión de 72.000 millones, con un primer golpe el año 1998 muy ambicioso —que creo que va a ser muy difícil de lograr por razones puramente objetivas— de 12.000. Sinceramente, teniendo en cuenta que el año 1997 invertimos 6.000 y pico, si absorbiéramos 10.000 millones de una forma eficaz ya se habría logrado un gran resultado; en cualquier caso, es evidente que tenemos un plan de inversiones tremendamente ambicioso. Igualmente, en desarrollo de programas existe un plan de inversiones muy fuerte básicamente orientado al Eurofighter —como es completamente obvio— y al 340-500/600, y en cuestión de dos años al 3XX, es decir, productos Airbus.

No hace falta decirlo porque los señores Senadores lo saben, pero parte de nuestro desarrollo pasa necesariamente por la informática y tenemos previstos gastos totales en informática del orden de 31.900 millones durante un período de cinco años y del orden de 6.800 en el año 1998 —esto incluye tanto capital como desarrollo informático, es decir, lo que llamamos el PDM, que es un sistema integrado de diseño y fabricación a nivel de toda la empresa, que bien hecho tiene que aumentar los niveles de productividad de CASA de una forma muy importante.

En I+D, ya lo he dicho, vamos a trabajar muy activamente sobre todo en Eurofighter y Airbus. El gasto total de cinco años es de 141.000 millones y el del año 1998 del orden de 22.000, lo cual nos pondría aproximadamente en I+D en un 18 por ciento de la cifra de facturación prevista del año, que ya adelanto que son 135.000 millones aproximadamente.

Respecto a la situación competitiva de la empresa, de una forma simplificada se puede decir que estamos muy bien colocados en Eurofighter —que, como es un programa naciente, nos da una gran garantía de tecnología, carga de trabajo, volumen de facturación y beneficios durante mucho tiempo— y tenemos que trabajar en ello para explotar al máximo el programa, lo cual significa que en todo futuro desarrollo, modernización, etcétera, tenemos que tener una participación interesante. Estamos igualmente muy bien colocados en Airbus, donde tenemos una participación pequeña pero tecnológica y comercialmente muy interesante, que son los estabilizadores horizontales, y como Airbus funciona francamente bien, con la marea alta subimos todos.

Somos claramente débiles —o por lo menos diría que tenemos que reforzarnos— en el área de productos propios, básicamente avión de transporte y sistemas de emisión a ser incorporados en estos aviones de transporte nuestros e incluso en otros aviones. Ahí tenemos una importante batalla que ganar.

Y, finalmente, no como área nueva, pero sí a potenciar, creemos que en el campo de fabricación de grandes conjuntos especialmente soportados por nuestra tecnología de fibra de carbono, además de tener a Airbus como cliente máximo tenemos que buscar otros consorcios, otras colaboraciones, por ejemplo, en el campo de los misiles, en el

campo de los helicópteros, en el campo de los aviones ejecutivos o en el campo de los aviones Regionales y Comuter, que es un área donde claramente podemos entrar en colaboración o participación en programas. Éste es un campo al que no se ha prestado suficiente atención en los últimos años y hay que volver ahí porque tenemos unas capacidades que son claramente muy comercializables.

En el área de la división de espacio básicamente lo que hay que hacer es incidir en las estrategias de dicha división que, francamente, funciona muy bien. Es un grupo de CASA tremendamente equilibrado y muy potente, al que hay que seguir apoyando dejando que se desarrolle y manteniendo la política de especialización para que, si no hacen todo, por lo menos lo que hagan sea mejor que nadie, que es la única forma de garantizar la supervivencia.

Los parámetros más relevantes del plan para el año 1998 son 135.000 millones de facturación. Pensamos acabar a final de año con una cartera de pedidos prácticamente igual a la de este año, 415.000 millones, es decir, lograr contratar suficiente como para absorber estos 135.000 millones de pesetas de facturación. Estaremos con una carga de trabajo, si no total, prácticamente total, incluyendo que seremos capaces de aumentar la subcontratación, en la que podríamos llegar al 22 ó 24 por ciento de capacidad total subcontratada.

En el campo civil-militar estaremos en un 58 por ciento en el civil y 42 por ciento en el militar, simplemente porque el Eurofighter todavía no está entrando en cadencia. Lo previsible son unos resultados netos, después de impuestos, entre 10.000 y 11.000 millones de pesetas, es decir, al alza respecto a este año. Ya he comentado que las inversiones estatales están claramente previstas con un valor mucho más alto que el año pasado, 12.900 millones. Reconozco que es un objetivo, quizá excesivamente ambicioso si se hace bien, pero creo que podemos estar por encima de la cota de los 10.000 millones, que ya es claramente una cifra muy importante y con una cifra de I+D del 20 por ciento de la facturación, que también es importante.

En el año 1998 tenemos previsto entregar doce aviones propios, seis C-212 y seis CN-235. Como pueden ver los señores Senadores, no es un volumen de actividad suficientemente alto y creo que, de un modo u otro, hay que lograr llevar esos doce aviones propios a una cifra alrededor de 20 ó 24 y entonces empezaremos a ver la luz en nuestro producto, entendiendo como tal vez unas perspectivas a medio plazo más positivas. De hecho, es lo que planificamos a cinco años vista, el desafío es llegar a ello. Ahí es donde nos la estamos jugando.

En cuanto a la ocupación prevista para el año 1998, se situará en el 97 por ciento, que prácticamente es ocupación total. No voy a aburrirles con los detalles de cuál es la evolución del C-212 o CN-235 a nivel de contabilidad, porque realmente sería entrar en un nivel de detalle que posiblemente no es pertinente.

En el área de recursos humanos tenemos previsto hacer una jubilación anticipada igual que el año anterior, hasta 58 años y medio, lo cual nos permitiría reducir del orden de 215 personas en el año 1998. Debo decir que esto posiblemente no sea suficiente. Tenemos que analizar si existe

algún sistema, llámese de jubilación anticipada o pactada, que nos permita seguir reduciendo personal en alguna otra área, especialmente en las áreas de indirecto, donde claramente tenemos la plantilla bastante inflada. Estamos analizando cómo hacer esto, evidentemente previo acuerdo con el comité.

No tenemos ningún problema de financiación, puesto que prácticamente estamos sin deuda, lo cual significa que tenemos una situación financiera francamente sana y positiva al objeto de afrontar el plan de inversiones y el plan de crecimiento de la empresa. Nuestra situación de Tesorería es igualmente muy positiva y desde este punto de vista no es previsible ningún problema en un par de años.

Y nada más, pido disculpas si me he excedido en los detalles; en cualquier caso, si no es así, estaré encantado de contestar a cualquier pregunta de sus señorías.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Presidente de CASA.

Siguiendo la interpretación que se viene haciendo del Reglamento, en primer lugar damos la palabra al portavoz del grupo solicitante, el Senador Fernández Chacón.

El señor FERNÁNDEZ CHACÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Muchas gracias, señor Presidente de Construcciones Aeronáuticas. Me gustaría empezar la intervención comentando que es evidente que CASA es una buena compañía pública española. Participa desde hace años en el sector aeronáutico europeo, como usted ha dicho, básicamente en tres programas importantes: Eurofighter, Airbus, e incluso hace un par de años había perspectivas bastante buenas sobre el futuro avión de transporte, FLA. En el programa Eurofighter participa junto con otros países como Alemania, Inglaterra e Italia y en el consorcio Airbus CASA participa con Francia a través de la Aerospatiale y con Inglaterra a través de la British Aerospace. En definitiva, a partir de ahí debemos señalar las buenas perspectivas que ya viene teniendo la empresa desde hace unos años. Creemos que la integración de CASA tanto en Airbus como en Eurofighter, dos grandes proyectos europeos, pueden ser el futuro de CASA, que es el que nos hace como grupo haber solicitado su comparecencia hoy aquí.

Pensamos que CASA tiene un punto fuerte tradicional, que se puso de manifiesto en los últimos años con la integración de los negocios civil y militar. Esto ha posibilitado que CASA haya tenido una eficacia, no duplicando inversiones y facilitando su acceso a unas aplicaciones tecnológicas que valen tanto para el ámbito civil como para el militar. Creo que usted compartirá con nosotros la apreciación de que CASA tiene también un punto débil que quizás sea su pequeño tamaño, si se le compara con el resto de las grandes compañías europeas que hay en el sector aeronáutico y aeroespacial.

Los datos que usted ha facilitado son muy positivos, pero tengo que recordarle que CASA ya había ganado dinero en los años 1994 y 1995, precisamente cuando la industria europea perdía porque atravesaba un período de crisis. Creo que se cimentó muy bien el futuro de CASA en

esos años, ya que no solamente se sale de un período de crisis salvando obstáculos importantes, sino que se ponen de manifiesto y sobre la mesa unas líneas estratégicas que, por lo que le he oído, ustedes están continuando, evidentemente potenciándolas, puesto que como sabemos el sector aeronáutico europeo está experimentando un gran alza en estos últimos años, sobre todo en el tema civil.

Pero creo que la comparecencia no tendría sentido sin que le manifestara nuestras preocupaciones. Ha habido anuncios dados a los medios de comunicación, a los sindicatos, en el sentido de que la compañía podría segregarse de cara a la integración europea de la que estamos hablando. Incluso el Presidente de la SEPI hablaba de una segregación «light». Nosotros compartimos los puntos de vista del anterior Director de CASA, que pensaba que la segregación, en principio, era un error y que su integración en el ámbito europeo debiera hacerse a través de un cambio de acciones, una de las vías más factibles, de modo que CASA tuviera participación en Airbus y que éste tuviera una participación en un porcentaje de CASA, pero siempre minoritario, nunca mayoritario como se está dando a entender en esas manifestaciones. Creo que usted también ha dicho algo respecto a este tema y nos gustaría que nos lo aclarara aquí.

En nuestra opinión, CASA debe seguir siendo una compañía, evidentemente, con dimensión europea y, por tanto, integrada en dicho ámbito europeo, pero también con mayoría de capital nacional, como asimismo creo que exigen los intereses propios de nuestros Ejércitos y de nuestro país.

Por tanto, nos preocupa, como le digo, ese planteamiento de segregación de la parte civil y la parte militar de CASA. El resultado podría ser el de una CASA-España —entre comillas, para entendernos— y otra CASA más europea, cuyo capital quizás ya no sería netamente español, una segregación que podría conllevar el que factorías que actualmente se ocupan de productos propios, como son las factorías del sur, quedaran en una situación claramente inferior con respecto a las otras factorías. Y creo que esto no sería bueno ni para la propia empresa, ni para nuestro país.

Por eso, le solicito que nos aclare qué piensan hacer ustedes respecto de la posible segregación de CASA de cara a los próximos años.

Además, en la misma línea, voy a trasladarle algunas preguntas sobre qué soluciones piensan adoptar frente a determinados problemas existentes.

Hace casi un año usted se refería a tres problemas básicos con que tenía que enfrentarse esta empresa: la falta de impulso comercial referido a sus propios productos —no a los derivados de colaboraciones internacionales, etcétera—, los problemas relativos a falta de capacitación tecnológica y los derivados de los desequilibrios existentes entre las factorías del centro y del sur.

En este sentido, quisiera saber cómo ha evolucionado la situación de su empresa desde entonces, si bien ya nos ha avanzado hoy algo sobre ello.

Se oye decir que es muy probable que se inicie el proceso de privatización de CASA. Incluso, el propio Minis-

tro de Industria lo ha dicho en una reciente comparecencia. ¿Podría usted adelantarnos algo sobre esta cuestión?

En este mismo sentido, también se habla de la posible entrada de capital en CASA de uno de sus actuales socios europeos, cuestión a la que ya me he referido antes. ¿Están ustedes evaluando lo que esta presencia podría suponer de pérdida de peso de la posición de España a través de CASA en un presumible proceso de integración del conjunto de las empresas aeroespaciales europeas?

Por último, de cara a este posible proceso de integración de la industria aeroespacial europea, una de las mayores dudas que se pueden plantear estaría en relación con el futuro de aquellas áreas de CASA que no están directamente implicadas en programas de colaboración internacional, como es Airbus y Eurofighter, que, por otra parte, son las que centran la capacidad tecnológica de la empresa para desarrollar aeronaves.

La pregunta a este respecto es la siguiente. ¿Qué perspectivas se plantean para estas áreas y cuál es la previsión respecto de ese posible proceso de integración para los actuales productos de CASA, los cuales se consideran líderes en el mercado mundial de aviones de transporte militar?

Por último, quiero preguntarle también por qué, en su opinión, participan tan poco los centros del sur en los programas Eurofighter y Airbus, por qué existe esa especie de marginación hacia las factorías del sur. Por las líneas estratégicas desarrolladas con anterioridad, parece que va a seguir siendo así.

Nada más y muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias.

¿Grupos parlamentarios que deseen intervenir?

En nombre del Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

En primer lugar, deseo darle la bienvenida a esta Comisión, don Alberto Fernández, Presidente de CASA, con motivo de su comparecencia.

No voy a plantearle problemas sobre la gestión de sus antecesores y la gestión actual. *(El señor Franco Gutiez pronuncia palabras que no se perciben.)*

Señor Presidente, le ruego su amparo.

El señor PRESIDENTE: Lo tiene, señoría.

El señor UNCETA ANTÓN: Deseo, pues, felicitarle por su comparecencia y me alegro de que se encuentre entre nosotros. Sabe que esta Comisión —por lo menos, desde el punto de vista del Grupo Parlamentario Popular— la tiene usted abierta cuantas veces quiera venir o, por lo menos, cuantas veces se le solicite que venga.

A lo largo de su discurso este portavoz del Grupo Popular —y en nombre del mismo— ha ido tomando notas de algunos aspectos sobre los que quisiera mayor ampliación.

La gestión del año 1997 no tiene mácula desde el punto de vista empresarial, puesto que generar 2.031 millones de pesetas más que en 1996 es un hecho importante. Lo único

que le deseo es que, según se desprende de su exposición, tan realista y tan clara, sin gran literatura, sino centrándose en los números, que es lo que todos entendemos, puedan cumplirse los proyectos de futuro previstos.

En su intervención ha sido realista y en ella he notado falta de presunción de un optimismo desmesurado ante la situación de CASA durante los ejercicios 1997 y 1998. Me ha parecido notar que en la empresa y en su Presidente existe algo que me congratula y es que son desafiantes con el futuro, lo que, desde el punto de vista de quien está hablando en este momento, es lo más importante. No vale el quedarse en los éxitos, sino pretender seguir progresando y relanzando la empresa hacia cotas que todos deseamos que sigan subiendo.

Se ha referido en distintas ocasiones a la situación de la cartera de pedidos y a Eurofighter. A este respecto, tengo que decirle que habría que poner en el cuadro de honor al Ministerio de Industria, ya que dicho programa —como en el ámbito naval, las F-100— ha sido la base y el fundamento para que nuestras empresas navales y CASA vayan en la línea de apoyo presupuestario que tienen, si bien, como es lógico, existen retornos. Así se manifiesta en los presupuestos del Ministerio de Industria, es decir, retornarán por la vía de Defensa, según se vayan entregando. Pero lo importante, como digo, es que esto ha servido a CASA, al igual que al sector naval, como horizonte de trabajo y ocupación, a mi juicio importante, por lo que no podía dejar de expresarlo.

Me ha llamado la atención el que la posición financiera de CASA sea tan excelente, es decir, sin deuda y cubriendo con medios propios ese plan de inversiones que usted ha desgarnado y que verdaderamente es importante. Y tengo que felicitarle, además, por otra cosa, porque, según sus previsiones, a finales de 1998 —he creído entender— la cartera de pedidos, a pesar de las entregas y la bajada por la producción en el año 1997, seguirá en la misma cota. Por tanto, que usted y su equipo de «marketing» sea capaz de elevarla en el futuro, es lo que le deseamos.

Referente a programas, ha dicho usted que en el tema de defensa había más acción que progreso. Quisiera que me explicara esta idea porque no la he entendido, o no le he oído bien —o soy muy corto y no puedo sacar las conclusiones de esa afirmación suya.

También se ha referido usted a ratios, sobre lo que tengo una duda. No sé si se refiere a ventas o fabricación por empleado, que usted dice que frente a la competencia es bajo. Quisiera saber si es, pues, sobre ventas o sobre fabricación, porque, si se refiere a ventas, habría unas responsabilidades, entre comillas, de una parte del sector de la empresa, y, si es por fabricación, está muy directamente ligada a la producción de la misma.

Me alegro enormemente —y el Grupo Popular también— de oír decir al Presidente de CASA que la empresa ha salido de la crisis. Le deseo los mayores éxitos; que no vuelva hacia atrás, sino que siempre pueda ir hacia delante.

En cuanto a las decisiones estratégicas a medio y largo plazo que usted ha enumerado, hay una que me llama la atención poderosamente en estos momentos en el que estamos pidiendo desde posiciones políticas, industriales o

desde el propio Gobierno, el desarrollo en I+D, el que suban esas inversiones en I+D en todas las empresas. Nos ha mencionado la cifra del 18 por ciento sobre facturación en los próximos años y, desde luego, es un dato importante y destacable desde el punto de vista empresarial, incluso político.

También ha hablado usted de la división del espacio, y como los españoles no vemos más que trastos —entre comillas— viajando por el espacio, quisiera que nos diera la definición de esa división en cuanto a qué se mueve, qué colaboraciones tiene, qué desarrollos tiene.

Al hilo de lo que usted ha dicho también de los programas de trabajo y de fabricación, ha mencionado que el C-295 está en desarrollo, prácticamente en puertas —según su expresión— de fabricación y de homologación, yo le preguntaría qué posibilidades tiene de venta, porque me parece perfecto el I+D, el desarrollo y la tecnología, pero hay que vender lo que estamos desarrollando.

Por último, señor Presidente, usted ha hablado de la patrulla marítima. Teniendo en cuenta que perdieron el contrato en Abu Dhabi, me gustaría saber dónde cree que actualmente puede vender su versión de patrulla marítima, porque también es interesante saberlo de cara al desarrollo funcional y económico de la empresa.

Nada más y muchas gracias, señor Presidente de Casa, por su comparecencia y gracias, señor Presidente, por permitirme explayarme quizá algún minuto más de lo previsto.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador Unceta. Esta Presidencia ha cumplido escuetamente el Reglamento.

Señor Fernández, Presidente de Casa, tiene la palabra para contestar a las preguntas.

El señor PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, S. A. (CASA) (Fernández Fernández): Contestando en el orden de intervención, primeramente lo haría el señor Fernández Chacón, pero como no está, para darle la oportunidad de que venga, voy a empezar respondiendo al señor Unceta.

Respecto a los resultados de 1997, que los califico de positivos y significan salida de la crisis, debo y quiero decir de una forma muy clara que estos resultados en ningún caso son achacables a mí como Presidente, sino a mi predecesor en el cargo hasta mediados del año 1997, don Raúl Herranz, y a su equipo directivo, que lógicamente son los que han logrado esos resultados y los que han sufrido el embate de la crisis durante los años 1994, 1995, 1996 y 1997. Por tanto, a cada cual lo suyo y estos resultados les pertenecen a ellos y le pertenecen a don Raúl Herranz porque es de justicia.

Es absolutamente cierto lo que usted ha dicho, Senador Unceta, de que el programa EFA es clave para Construcciones Aeronáuticas, nos coloca en el campo de los aviones militares avanzados para los próximos 20 años, y tiene un impacto absolutamente estratégico en CASA y en el sector gracias, evidentemente, al soporte del Ministerio de Defensa y al de Industria que con su ayuda financiera lo

han hecho posible, siendo operadores y usuarios de estos productos que en cualquier caso nuestra Defensa precisa.

Debo decir en esta misma línea que, sin duda alguna, la salida de la crisis de CASA siempre ha sido por un soporte total de las instituciones españolas, empezando por el Ministerio de Defensa y siguiendo por el Ministerio de Industria, por el de Fomento, etcétera. Esto históricamente ha sido así y tiene que seguir siéndolo porque, si no, es muy difícil hacer viable una industria aeronáutica sin un soporte decidido de su mercado doméstico. Desde este punto de vista, creo que hay que decir que el soporte de las instituciones españolas, empezando por el Ministerio de Defensa —repito—, históricamente ha sido siempre de primera calidad, y como nuestro mejor y primer cliente yo siempre me quito la gorra frente a ellos y les doy las gracias encarecidamente. Esa situación se mantiene, afortunadamente y gracias a Dios.

Respecto a la pregunta sobre Defensa, me habré expresado mal. Me refería al Programa FLA, Future Large Aircraft, y de algún modo ya estoy contestando a una pregunta que hacía el Senador Fernández Chacón. El FLA que, en efecto, es un Programa que tenía y tiene mucho interés para nosotros por su importancia estratégica, sin embargo la realidad es que en este momento está «tocado de ala», simple, lisa y llanamente, porque ninguno de los países participantes parece tener la vocación decidida y firme de poner el dinero para ello, y si los países no ponen presupuesto, los industriales no trabajamos.

En este momento, la realidad es que ninguno de los países participantes, Alemania, Italia, Inglaterra, Francia, España y Turquía —Bélgica en segundo nivel— están por la labor de poner dinero; incluso algunos están claramente en contra del FLA, por ejemplo, los alemanes han dicho que prefieren seriamente considerar la posibilidad de comprar un avión Antonov de fabricación rusa adecuadamente modificado, e indudablemente esto mataría al Programa FLA o lo dejaría muy tocado.

Es en este sentido y en este Programa en el cual, desgraciadamente tengo que reconocerlo, ha habido más acción que progreso, aunque haya multitud de comités y de reuniones, pero insisto en que no veo progreso. A fecha de hoy hay que constatar que el Programa está muy en tela de juicio y cuestionado porque, como digo, no existe esa decisión de los países participantes de soportarlo adecuadamente con ayuda financiera —evidentemente presupuestos— y el compromiso a largo plazo. Estamos hablando de programas que, como el Eurofighter, nacieron hace años; son programas que tienen veinte años y hay que tener una decisión y una estrategia clara para empezar en ellos y terminar con ellos veinte años después. A eso me refería al hablar de más acción que progreso, específicamente al FLA, y aunque es una desgracia es así y no se puede evitar la constatación.

En el tema de ventas por empleados, simplemente me referí específicamente al ratio ventas por empleado. Nosotros facturamos del orden de 15 millones por empleado. Yo estaba anteayer en Marcel Dassault, empresa, evidentemente, de lo mejor que hay en Europa, que con 9.000 personas facturan cinco veces más que nosotros, que somos

7.700. Marcel Dassault posiblemente sea lo mejor de lo mejor, pero al igual que todas las empresas del sector están facturando, al menos, el doble que nosotros por empleado, lo cual demuestra que tenemos algo que hacer.

En el tema de I+D estoy absolutamente de acuerdo. Creo que la cifra del 18 ó 20 por ciento está muy bien; ir por encima podría ser ya tecnología por tecnología y en nuestro tipo de negocios sería peligroso, y yo diría eso de: que me quede como estoy, pues estamos francamente bien.

La División de espacio en CASA es relativamente pequeña, aproximadamente 350 personas, y factura 11.000 millones de pesetas; la División de espacio está en los ratios europeos. Cuando se habla de cifra por empleado, la única parte de CASA que llega a los ratios europeos es la división de espacio, lo cual demuestra que se puede hacer porque dentro de CASA hay una División que lo hace. Como además están muy equilibrados en todos los demás aspectos, cualificación de la plantilla, volumen de I+D, cifras de beneficios, «cash-flow» generado, yo digo desde hace tiempo que es una División que uno la ve y dice: dejarlos solos y que sigan porque lo están haciendo muy bien.

Básicamente, la División de espacio, contestando a su pregunta, señor Senador, se dedica a lanzadores, tema en el cual es socio de Ariane Space y tiene una participación respetable, y a satélites, donde se intenta especializar en plataformas para elementos de emisión y antenas, y ahí claramente está soportándose de la European Space Agency, ESA, en la cual España participa. Adicionalmente, intenta diversificarse captando clientes en Estados Unidos, con objeto de ser capaz de participar en un mercado tan potente como el americano, y muy poco a poco se está haciendo pero este tipo de cosas es lento casi por definición y sistema.

En las dos últimas preguntas, que eran sobre el C-295 y el Patrulla Marítima, contesto lo siguiente. El C-295, como ya he dicho, será certificado a final del año 1999 o principios del 2000, y quisiéramos ponerlo en servicio a final del 2000 o a principios del 2001, y es, claramente, una de nuestras esperanzas en el producto propio en los próximos diez o quince años. En la actualidad, estamos comercializando el C-295 de una forma selectiva con objeto de no hacer un daño excesivo al CN-235, que es el programa que tenemos en producción en este momento, y lo tenemos propuesto en sitios tales como Chile, Sudáfrica, Australia y Turquía, pero en forma limitada. Pero, verdaderamente, la clave del C-295 es que estamos trabajando muy activamente con el Ejército del Aire para que éste, que tiene necesidad de este tipo de avión, lo compre. En este momento mantenemos activas negociaciones con el Ejército del Aire para que compre 9 aviones C-295, con lo cual, como ha ocurrido siempre, sería el cliente lanzador del avión, nos daría el respaldo y el espaldarazo del prestigio de una fuerza aérea, y nos abriría claramente, de una forma positiva, nuestro lanzamiento en el mercado internacional. Esto no es un invento; es exactamente lo que ocurrió con el C-212, con el C-101 y, en gran medida, con el CN-235. En este momento, el que lo compre el Ejército del Aire no digo que sea la clave definitiva del C-295 pero, indudable-

mente, sí es la puerta de entrada a la comercialización internacional. Necesitan de él, son plenamente positivos frente a ello, y lo estamos considerando con mucha seriedad, muy bien apoyados por el Ejército del Aire, y tenemos que lograr que sea nuestro primer y mejor utilizador. No sólo nos hace el lanzamiento, sino que, además, nos da el prestigio internacional y el refrendo a nivel de nuestro país es necesario cuando sales al mercado internacional.

En cuanto a la Patrulla Marítima, repito que, en productos propios, aviones de transporte, somos muy respetados y muy reconocidos, y casi diría que líderes de mercado, con lo cual lo que tenemos que hacer ahí es mantener esa postura e incluso incrementarla. Ya he dicho que nosotros todavía no hemos penetrado en Patrulla Marítima. Somos el «outsider» que va haciendo «pío pío» por fuera, tratando de entrar en el mercado. Insisto en que no hemos logrado penetrar realmente en ese mercado, y es clave para nuestro futuro. Con soporte y ayuda financiera del Ministerio de Industria, tenemos un plan de desarrollo tecnológico que ha hecho que estemos muy avanzados en el desarrollo de esa versión de Patrulla Marítima. Es decir, que desde el punto de vista tecnológico, lo tenemos muy avanzado. De hecho, hemos hecho un «survey» reciente con empresas tales como Lockheed y Systems, en Estados Unidos, muy introducidas en este mercado, y creemos que, en lo referente al producto, tenemos algo que se puede vender perfectamente, pero nos falta el espaldarazo comercial internacional, nos falta credibilidad. En Abu Dhabi perdimos por credibilidad, simplemente porque el Jefe de Estado Mayor me dijo: Señor Fernández, me gusta su empresa, pero para este tipo de cosas a ustedes les falta credibilidad; no han penetrado en el mercado. Y añadió: Evidentemente, la credibilidad tiene que salir de su propio mercado; si su Ejército del Aire no lo utiliza, debe reconocer que nosotros tenemos que tener dudas. Esto es absolutamente lógico.

Sobre la versión Patrulla Marítima, repito que no es que sea la única forma, pero es evidente que la puerta de entrada pasa por que el Ejército del Aire, las Fuerzas Armadas españolas, utilicen esta versión de Patrulla Marítima. Actualmente hay un programa de modernización del P-3, que sería la plataforma ideal. Estamos discutiendo de nuevo con el Ministerio de Defensa que, puesto que tienen necesidad de ello, se resuelva con una solución totalmente nacional que, aparte de esta aportación nacional, nos abre el mercado o nos da una gran capacidad de entrada en el mercado internacional, y ahí tenemos inmediatamente perspectivas comerciales tales como Turquía, Australia y Chile, donde creemos que en los próximos quince o veinte años podríamos vender bastantes aviones.

En ambos casos se produce el mismo hecho. No digo que sea necesario, pero sí que es terriblemente conveniente que el cliente nacional dé el espaldarazo que garantiza frente al extranjero que posees algo sólido. Es lo que se ha hecho siempre.

El señor PRESIDENTE: Me veo obligado a solicitar del señor Fernández un sacrificio de brevedad. El compareciente tiene tiempo ilimitado, pero estaba programado otra comparecencia para las doce. Le agradezco que entienda esta Presidencia.

El señor PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, S. A. (CASA) (Fernández Fernández): Sí, por supuesto. Discúlpeme usted.

Paso a contestar al Senador Fernández Chacón, quien ha hecho una serie de preguntas muy pertinentes y que me parecen muy interesantes.

En efecto, Airbus y Eurofighter son dos de los grandes pilares de Construcciones Aeronáuticas y, como es evidente, nosotros tenemos un tamaño mucho más pequeño que British Aerospace, Aerospatiale y DAS, pero éste es un hecho y no hay forma de cambiarlo. Esto, desde luego, no es modificable en un período de tiempo razonable, sino que es un hecho que viene dado por muchas razones.

Nuestro pequeño tamaño es un hándicap, pero no implica que no tengamos una participación que debe ser respetable, interesante, tecnológicamente avanzada y rentable. En el pasado fuimos capaces de entrar en Airbus y en Eurofighter de una forma correcta, con lo cual se demuestra que se puede hacer. No hay que ser derrotistas. Airbus, en este momento, debido a su crecimiento y a su éxito, ha decidido concentrarse y juntarse en una empresa única donde todo los socios aporten su negocio y sus activos participantes en Airbus, con objeto de hacer una empresa totalmente integrada y capaz de hacer frente a Boeing, como ha venido haciendo hasta el momento, pero ya en condiciones prácticamente de igual a igual. Esto es lo que se llama la reestructuración de Airbus en forma de empresa única o «single corporated entity». Dentro de este contexto, CASA, como Aerospatiale, British Aerospace y DASA, en principio, tendría que segregarse —y el Senador Fernández Chacón tiene toda la razón; ésa es la petición— todos sus activos y entregarlos a esa empresa Airbus a cambio de un porcentaje de acciones de la empresa equivalente al valor de lo que entregamos.

Debido a nuestro pequeño tamaño y a lo equilibrado que es nuestra empresa —es una empresa pequeña, pero muy equilibrada en todos los aspectos—, CASA adujo que esto, en nuestro caso, podía ser muy peligroso para la empresa, es decir, que podía debilitar claramente la empresa que quedara en España al reducir mucho su masa crítica y hacerle perder algunos de sus polos tecnológicos, que se están utilizando no sólo para Airbus sino para otros productos propios y para Eurofighter. Por tanto, se dijo que no podíamos hacer esa segregación —que todos los demás están haciendo—, y en este punto somos un poco la nota discordante.

Ésta es una de las muchas cuestiones que se negocian en un asunto tan complicado como la reestructuración de Airbus. Con objeto de ponerle ante la verdadera perspectiva, porque muchas veces somos excesivamente egocéntricos, le diré que el problema de CASA es uno entre veinte, en los cuales todos están involucrados y respecto a los que todos andamos negociando según nuestro mejor saber y entender. Son temas tales como cuál es la sede social, cuál es la estructura jurídica, cuáles son las normas de admisión, cuál es el «management», cuál es el equipo directivo que va a llevar esto, cuáles son algunas estrategias de productos, cuál es la evaluación de los activos que entregamos y, por tanto, qué porcentaje nos va a quedar de

las acciones de esta empresa unificada a posteriori. Quiero decir que es una negociación realmente muy complicada. Debido a eso, se produce y se mueve de una forma muy lenta. Pero, dentro de ser muy complicada, tenemos ahí un punto que es: Yo soy pequeño, no me puedo segregar, porque haría un daño a la empresa. Lo positivo es que los socios lo han reconocido. Los otros tres socios han dicho —y esto es muy positivo—: Tenéis razón; la segregación total, tal y como nosotros estamos haciendo, puede ser muy peligrosa en vuestro caso, puede ser mala para la empresa remanente. En este sentido, tienen buena voluntad y yo diría que el deseo de buscar una solución de compromiso que satisfaga nuestra necesidad, nuestro problema y que, como es lógico, satisfaga la necesidad de Airbus en su concepto de empresa integrada.

Respecto a la propuesta que se hizo de un intercambio de acciones nos dijeron: CASA, por favor, esto es un chiste; nosotros entregamos todo, y vosotros decís que simplemente me dais una parte minoritaria de vuestras acciones y seguís controlando todo, con lo cual, yo, que busco un Airbus totalmente operativo de arriba abajo, lo logro con todos menos con vosotros, que seguiréis haciendo lo que os dé la gana. Y pasado mañana os da la gana de hacer alguna tontería, que evidentemente no es el caso, aunque hay que plantearse, y decidís venderle más a Boeing que a Airbus, y aquí se acabó. Su argumento es de peso. Dicen: si nosotros nos segregamos todos para dar capacidad operativa absoluta y control total a Airbus, no podemos dejaros a vosotros fuera porque no es válido en el contexto de lo que todos estamos haciendo. Es decir, que nuestra opción de decir que les damos unas acciones minoritarias y CASA se queda como está ha sido rechazada de plano total, unánimemente y con buenas razones.

El lado positivo es —así lo he entendido yo— que nuestra petición de no segregación tiene validez y es lógica. Dentro de esta negociación global estamos tratando nuestro caso particular para buscar una solución de compromiso que sea aceptable para las cuatro partes, en este caso, para los tres grandes socios y para nosotros. Una de esas posibles soluciones, que es una más de las varias que se están negociando, es la segregación ligera, que potencialmente puede funcionar porque implica —lo digo de una forma resumida para no perder más tiempo del necesario— fundamentalmente la segregación de la cadena de montaje final de los productos Airbus, lo cual tecnológicamente no hace ningún daño a CASA —es decir, nos queda una empresa perfectamente sólida con una viabilidad estratégica muy fuerte— y al menos parcialmente resuelve el problema del control operativo que Airbus demanda. Ésta es, evidentemente, una solución de compromiso, que es la que hay que buscar, lógicamente, en este tipo de cosas. Ésta es una de las alternativas que estamos analizando y que se están negociando junto con otras dentro del contexto de esta negociación global.

Para finalizar y con objeto de terminar de clarificar este punto, toda esta negociación de Airbus, que va más lenta de lo que se preveía, debe llegar a algún tipo de conclusión, lo cual ocurrirá como muy pronto a finales de este año y más probablemente a mediados del año que viene.

En el ínterin nosotros tenemos que seguir negociando inteligentemente, con nuestros cuatro socios de Airbus y, al mismo tiempo, seguir mejorando nuestra competitividad y la calidad y capacidad de nuestra empresa porque, al final, es lo que funciona a largo plazo.

Voy a responder a la siguiente pregunta que ha hecho el Senador Fernández Chacón sobre los desequilibrios que, en efecto, muy claramente existían hace un año. En efecto, hace un año, cuando yo entré en Construcciones, había unos desequilibrios fuertes en cuanto a carga de trabajo. Evidentemente, la carga de trabajo corresponde a programas. Yo dije que veía desequilibrios en carga de trabajo, que va unida a programas —cómo los programas están repartidos—, marginalizando de forma negativa el sur frente al centro. Adicionalmente, la inversión de CASA había sido más fuerte en tecnologías en el centro que en el sur. Si bien las tecnologías del sur eran interesantes, como no fueron mantenidas con inversión y esfuerzo, condujeron a desequilibrios fuertes en carga de trabajo y tecnología y, por tanto, programas del sur frente al centro. Todo eso se ha intentado resolver durante este año. No digo que esté resuelto, pero sí que está prácticamente resuelto. Lo digo claramente. Hemos trasladado carga de trabajo del centro a las factorías del sur en cantidades masivas. En este momento hay toda una factoría en Cádiz, en Puerto Real, dedicada prácticamente en exclusiva a Airbus, lo cual demuestra que hemos mandado un programa estrella: Airbus. Igualmente, en nuestro estudio de especialización tecnológica, en el programa Eurofighter las factorías del sur, Sevilla y Cádiz, participan plenamente porque con su tecnología fabrican gran parte de las elementales de este programa. Por lo tanto, es incorrecto que se diga que esa marginalidad o situación diferente frente al centro persiste. No es cierto.

Estamos entrando en una situación en la que hay equilibrio. Ahora hay que hacer dos cosas. En primer lugar, hacer que crezca el volumen de trabajo en todas las factorías de igual forma, con objeto de no volver a caer dentro de equis meses en el problema de capacidad cesante que teníamos —como ya he dicho— en los últimos tres o cuatro años. En segundo lugar, hay que invertir en todas las factorías para capacitarlas tecnológicamente en su área de especialización en términos válidos para todas ellas.

Como en el aspecto inversión las factorías del sur iban retrasadas en los últimos años, nuestro plan de inversiones para los próximos años se decanta hacia las factorías del sur para conseguir una especialización al mismo nivel o a un nivel equivalente al de las factorías del centro. La carga de trabajo se ha trasladado y en estos momentos las factorías están equilibradas, dentro de lo razonable. Se ha trasladado el programa Airbus en cantidades masivas. El Eurofighter lo comparten las factorías del sur porque en su especialización tecnológica fabrican los elementos de Eurofighter. Lo que hay que hacer ahora es incrementar la carga de trabajo en todas las factorías para que todas respiren con tranquilidad a medio plazo e incrementar la inversión en las factorías del sur para que tengan el nivel tecnológico equivalente que tienen las del centro, pero cada uno dentro de su propia especialización tecnológica, que está estu-

diándose y que está ya prácticamente discutida, con objeto de que no volvamos a caer en lo que ya caímos hace años, de que todos hacemos todo y todos lo hacemos bastante mal. El futuro pasa por especializarse para que seamos los mejores en Europa en todo lo que hagamos, aunque no lo hagamos todo, pero en lo que hagamos tenemos que ser los mejores. Y hemos de serlo porque en la futura integración en Europa se nos medirá, evidentemente, con empresas europeas. Si en lo que hacemos no somos mejores que ellos nuestro futuro estará en entredicho.

El tema de la privatización es relevante e importante. Yo me limitaré a decir una cosa, que, en efecto, el accionista principal de CASA, la SEPI, tiene decidido —y lo ha hecho público repetidas veces— que CASA será privatizada muy posiblemente el año que viene. No se ha tomado ninguna decisión, que yo conozca, respecto del esquema de privatización. La SEPI, con la colaboración de CASA, está analizando cómo hacer esto. Como ya digo, que yo sepa, no hay ningún esquema de privatización decidido. En cualquier caso, éste es un tema que afecta claramente al accionista, de SEPI, y, por tanto, yo, con todo respeto, remito las preguntas obre este tema a ellos que son quienes realmente tienen el conocimiento y la autoridad.

En cuanto al tema de productos propios yo ya he dicho que es, claramente, el área que hay que reforzar en los próximos años. Eso pasa por las siguientes acciones que he explicado y que voy a repetir. Primero, comercialización mucho más activa. Tenemos que incrementar nuestra capacidad comercial en productos propios, en el sentido de que hay que incrementar nuestra agresividad comercial internacional. Como ya he dicho, estamos bien colocados, pero hay que seguir en esa batalla, porque hay que seguir. Hay que salir al mundo y tratar de vender esos productos que son buenos y hay que hacerlo más de lo que actualmente lo estamos haciendo. Segundo, hay que hacer desarrollar esos productos. Lo estamos haciendo ya y se ha hecho con el 295. En esto incluyo, como producto propio, las versiones especiales Patrulla Marítima, etcétera, con las que tenemos que ser capaces de penetrar en el mercado internacional y creo que lo debemos hacer con un cierto empujón por parte del mercado doméstico, como siempre ha ocurrido.

Finalmente, en cuanto a la marginación del sur, he de decirles que después de 25 años en CASA creo, sinceramente, que no es cierto como comentario global. Es verdad que ha habido momentos —yo lo he visto— en la vida de la empresa en que esto se producía. También es verdad que programas que se han puesto en el sur —y yo participé en su colocación en el sur— han funcionado, por mala suerte, peor que otros programas que pusimos en el centro. Voy a poner un ejemplo simplemente para ilustrar lo que digo. A principios de los años ochenta nuestra estrategia era mantener a Airbus en el centro y poner a los programas Douglas en el sur. En aquel momento Douglas era la empresa número dos del mundo. Airbus era la número tres. En aquel momento, evidentemente, no sabíamos lo que iba a pasar después, que Airbus ha comido el terreno a Douglas. No hubo marginación de ningún tipo. Pensamos que Douglas tenía mucho sentido en el sur, y por eso mismo

creamos un polo de referencia para programas Douglas en las factorías del sur que ha funcionado muy bien durante quince años y otro en el centro para Airbus. Puede decirse que esa factoría efectivamente ha funcionado bien durante esos años, pero Douglas ha sido absorbida por Boeing mientras que Airbus ha funcionado bien durante quince años y, además, ha ganado el mercado Douglas, con lo cual ahora tienen otros quince años de vida. Eso es cierto, pero esto no supone en absoluto una marginación del sur. Esto significa simplemente que nada es eterno y que lo que hay que hacer en un mundo cambiante como es éste, es intentar adaptarse continuamente a la situación real. Desde el momento en que Douglas se ha ido al garete lo que hemos hecho ha sido mandar trabajo de Airbus hacia el sur con objeto de mantener siempre equilibradas todas nuestras factorías.

Desde el punto de vista de la Presidencia que yo represento puedo decirle que para mí no hay ni factorías del sur ni factorías del centro; hay solamente factorías de Construcciones Aeronáuticas. Y ya he dicho públicamente que eso del sur y del centro no va conmigo. Repito que para mí todas las factorías son de Construcciones Aeronáuticas, sin más. Ese regionalismo, que me parece respetable a nivel de empresa, como Presidente de la empresa yo no lo comparto. Mi obligación es mantener activas todas esas factorías, competitivas y tecnológicamente y humanamente al máximo nivel.

Espero que con esto haya contestado a todas las preguntas.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Presidente. (*El señor Fernández Chacón pide la palabra.*)

Tiene la palabra por tres minutos el Senador Fernández Chacón, creo que en función del artículo 87 del Reglamento, y en la casi segura interpretación por parte de esta Presidencia de que no se va a utilizar de nuevo ningún otro turno de intervenciones.

El señor FERNÁNDEZ CHACÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Quisiera aclarar una cosa que ha dicho el Presidente de CASA.

Yo no mantengo que se esté marginando el sur, tal y como usted ha dicho. Lo que digo es que nos preocupa que en el futuro la empresa no tenga en cuenta que las factorías del sur parten de una desventaja competitiva importante en lo que a Construcciones Aeronáuticas se refiere.

Y quiero decirle también que yo no soy un nacionalista acérrimo. Yo soy socialista.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Fernández Chacón.

Tiene la palabra el señor Presidente de CASA.

El señor PRESIDENTE DE CONSTRUCCIONES AERONÁUTICAS, S. A. (CASA) (Fernández Fernández): Señoría, habla de una desventaja competitiva. Ya he mencionado —por tanto es cierto lo que usted dice—, que en

este momento queremos invertir fuertemente en el sur con objeto de recuperar un poco el retraso que se ha producido en los últimos años. Si esto representa una desventaja competitiva, estoy de acuerdo con usted.

También he dicho antes que la capacidad cesante se estaba acumulando más en el sur que en el centro, pero eso lo hemos corregido inmediatamente. Y también me he referido a que los programas clave para Construcciones Aeronáuticas, como son los productos propios, están fundamentalmente centrados en el sur. Pero aun aceptando la importancia que tienen Airbus y Eurofighter, quiero decir que solamente suponen el 50 por ciento de CASA. Hay otro 50 por ciento que o lo reforzamos o, simplemente, nos sobra empresa.

Por tanto, yo soy el primero en decir que Airbus y Eurofighter son fundamentales, pero no son suficientes. Y en mi exposición he dicho claramente que para reforzar la empresa en su globalidad no es suficiente sólo con Airbus y Eurofighter, por importantes que sean. Por eso mismo tenemos que hacer una labor activa, con suerte y con talento, para reforzar el producto propio, y no solamente a nivel de plataformas sino de sistemas de emisión, con objeto de que a medio y largo plazo la empresa esté bien equilibrada. Esto refuerza, sobre todo, las factorías del sur.

El señor PRESIDENTE: Concluida, pues, esta comparecencia, suspendemos por un momento la sesión a efectos de recibir al próximo compareciente.

— DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE CONSTRUCCIONES NAVALES MILITARES, S. A. (BAZÁN), PARA QUE INFORME SOBRE EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA Y DE LOS RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL EJERCICIO DE 1997, A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO SOCIALISTA (713/000482).

El señor PRESIDENTE: Damos la bienvenida, a la vez que le pedimos disculpas por el retraso, al señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán de Construcciones Navales Militares, don Juan Alsina Torrente, para iniciar este trámite de la comparecencia que ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Socialista.

Sin más demoras concedemos la palabra al señor Presidente.

El señor PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE CONSTRUCCIONES NAVALES MILITARES, S. A. (BAZÁN) (Alsina Torrente): Señor Presidente, señorías, ante todo quiero darles los buenos días. Quiero decirles también que supone para mí un placer venir de nuevo a esta Comisión para explicarles la actualidad de Bazán y para responder al motivo concreto de esta comparecencia, el plan de la Empresa y los resultados consolidados del pasado año 1997.

Se me ha rogado brevedad en mi primera exposición y, efectivamente, voy a intentar reducirla dando tan sólo unas cuantas pinceladas, aunque en el diálogo posterior que

pueda producirse al contestar a sus preguntas me referiré más directamente a todo cuanto a sus señorías les pueda interesar.

A lo largo del año 1997 Bazán ha desarrollado una serie de actividades propias de su cometido, que paso a resumirles de una manera rápida para que puedan ustedes hacerse idea de ello.

El 31 de enero, como saben, se firmó con la Armada Española un contrato para la construcción de las cuatro fragatas F-100, contrato importantísimo para el presente y el futuro de esta empresa, y que constituye un verdadero hito dentro de los contratos de Bazán.

El día 28 de mayo se firmó asimismo con la Armada Española la construcción de una segunda unidad anfibia, una LPD, buque que estaba previsto construir mucho más adelante y cuya construcción se anticipó a efectos de poder cubrir la subactividad existente en la empresa. Esa construcción fue firmada en unas condiciones no demasiado buenas desde el punto de vista económico, pero lo cierto es que la misma nos ha permitido mantener ocupadas las factorías de El Ferrol y Cádiz durante la última parte del año pasado y, sobre todo, durante el presente año. De otra forma la subactividad hubiera sido muy alta.

Por lo que representa de importancia en el mercado internacional, quiero hacer hincapié en que a finales del año pasado, exactamente el día 17 de diciembre, se firmó con la Armada chilena un contrato para la construcción de dos submarinos de tipo Scorpone a medias con la DCN francesa. Uno de ellos se construyó en Francia y otro en España. Debo decir que este tipo de contrato conseguido el año pasado no sólo tiene importancia por lo que representa en aportación de trabajo a nuestra empresa, sino que la tiene también por lo que el mismo representa como hito en el campo internacional, ya que es la primera vez que España consigue un contrato para exportación de submarinos.

Asimismo, se consiguieron también varios contratos: la construcción de unas gabarras y de unos remolcadores para la Marina Española; la modernización de dos patrulleros de tipo Lazaga para Colombia, uno de los cuales ya está en ese país en estos momentos y el otro se entregará la semana que viene; la construcción de una lancha patrullera para el Servicio de Vigilancia de Aduanas español, lancha que tiene como característica el ser probablemente la más rápida del mundo, ya que llega a los 57 nudos de velocidad y que estamos viendo bastante a menudo en televisión con motivo de la lucha contra el narcotráfico. También se firmó un contrato con Filipinas para la construcción de cuatro lanchas patrulleras pequeñas.

Desde el punto de vista de las construcciones, también se ha producido en marzo del año pasado el importante hito de la entrega del portaaviones para la Marina tailandesa, el «Chaki Narubet», que, como saben, es el primer portaaviones del mundo que se construye por parte de un país para otro país. Hasta ahora todos los países habían construido sus propios portaaviones, que posteriormente se vendían de segunda mano. Por tanto, es la primera vez en la historia que se construye directamente un portaaviones para otro país, lo cual nos ha abierto un campo muy

importante, por experiencia y por conocimientos. Tenemos grandes esperanzas de que en el futuro vayan apareciendo otros nuevos portaaviones para otros países.

Asimismo, el año pasado tuvo lugar la botadura del primero de los LPD, del «Galicia», que, como saben, se ha entregado el mes pasado.

Les voy a ahorrar otra serie de temas menores para evitar que se prolongue demasiado la comparecencia.

También se botó en la factoría de Cartagena el primer cazaminas, el «Segura», de la serie de los cuatro que se están construyendo para la Marina Española. Será entregado, si Dios quiere, dentro del próximo mes de julio.

San Fernando ha vuelto a integrarse en la profesión militar, después de una temporada en la que no tenía contratos, con los patrulleros Lazaga para Colombia y, a su vez, colaborando con El Ferrol en la construcción de la segunda LPD y de las fragatas. A su vez, ahora también está construyendo los remolcadores y el tren naval para la Marina y esperemos que en el futuro se le pueda dotar de buques de guerra de mayor entidad.

Por lo que respecta a la factoría de electrónica FABA, hay que destacar la importancia de los contratos conseguidos para la construcción de los sistemas de combate de las fragatas con la empresa norteamericana Lockheed Martin, contrato que supera los 7.000 millones de pesetas, que si dentro del global de Bazán no es muy importante, sí que lo es dentro de la factoría de FABA, ya que, quizá, sea el mayor contrato que ha conseguido.

A su vez, sigue desarrollando, actualizando y ya entregando el sistema integrado de comunicaciones de los cazaminas, que posiblemente es el más avanzado del mundo en este tipo de buques, a decir de la Marina de Guerra Española, que es quien lo utiliza y, por tanto, conoce el tema a fondo.

También quiero decir que el «Chaki Narubet» llevaba un sistema de combate totalmente proyectado y fabricado por FABA en la factoría de San Fernando.

Por lo que respecta a la fábrica de motores y turbinas, hay que decir que se logró la homologación del motor Bravo, que, como saben, es un proyecto conjunto entre Bazán y Caterpillar, que se está comercializando a nivel mundial por ambas casas, pero todos los modelos que se vendan de este motor se fabricarán totalmente en España. Ya el primer año, cuando se puede decir que todavía está terminando su homologación, se han vendido 10 unidades y se espera que tenga un enorme campo en el futuro. Creo que es una línea de enormes esperanzas y este año y el que viene se venderán bastantes unidades.

También se ha empezado a colaborar en el programa Pizarro con la construcción de los primeros motores. Creo que se han entregado ya cinco o seis el año pasado y se siguen entregando unidades hasta 100 ó 140, que componen el total del programa.

Asimismo, hay que destacar, por lo que representa de importancia, que en el tema de los servicios postventa —tema muy importante y en el que tenemos que hacer bastante hincapié— se ha logrado llegar casi a un tercio de la facturación de motores. Esto es muy importante porque representa la apertura de nuevos mercados, donde la venta de

repuestos, el mantenimiento, etcétera, tiene dos facetas: lo que representa económicamente y conservar los contactos continuos con los clientes, de cara a futuros contratos o a mantenerse en un mercado.

De acuerdo con la idea de no avanzar mucho más, paso a hablar de un tema que, aunque nos lleve unos minutos, creo que merece la pena que lo hablemos. Se trata en parte de I+D.

Todo el mundo dice que Bazán tiene una gran tecnología. Es tecnológica por excelencia, pero muchas veces no se sabe exactamente qué está haciendo en cuestiones de tecnología. Voy a realizar una rápida visión de lo que hemos hecho a lo largo del año pasado y durante este año.

Prescindiendo de lo que es realmente nuestro trabajo tecnológico de construir buques de guerra, submarinos, de desarrollar fragatas, de crear portaaviones, que ya se da por supuesto que lo hacemos, además de todo esto, Bazán está colaborando, bien con universidades, bien con la OTAN, bien con la Comunidad Económica Europea, etcétera, y con otros países, en desarrollar una serie de programas científicos y técnicos, siempre dentro de nuestro campo, que son muy importantes, y que, además, en algunos de ellos somos líderes. Permítanme que rápidamente les haga una sucinta relación.

Por ejemplo, en estos momentos estamos desarrollando, con financiación de la Unión Europea y en unión de otros cuatro países europeos, un programa de evaluar la seguridad de la propulsión y del gobierno de buques de alta velocidad, porque tienen problemas cuando pasan de cierta velocidad. Los métodos normales de cálculo que se seguían en construcción naval empiezan a no servir y se está haciendo un estudio a través de varios países para asegurar nuevos sistemas de cálculo. En este programa Bazán es una de las empresas principales, por lo que, como es lógico, estamos muy interesados con dicho programa.

Como complemento de este programa tenemos el FLASH, programa internacional que lidera Bazán, financiado por la Comisión Europea, que supera los 350 millones de pesetas, que para ser un programa de I+D, es muy ambicioso. Trata de la hidrodinámica de buques rápidos.

Estamos desarrollando, como siempre, un programa de soldadura de aceros de alta calidad. Los aceros están continuamente cambiando en sus componentes y, por tanto, nos obliga a mantenernos en vanguardia, a un continuo estudio, puesto que en los buques militares normalmente se usan materiales de última generación. En este momento, junto con el MINER y la Universidad Autónoma de Madrid, estamos desarrollando una serie de estudios sobre las posibilidades de soldadura de aceros con materiales de aleaciones especiales.

Estamos participando en el proyecto del Copa América que, como saben ustedes, es ese balandro que, aunque parezca que no es más que un balandro, la verdad es que lleva dentro de sí todos los países. Es como una muestra de la última innovación tecnológica en materiales compuestos y en formas de buques de vela. En este tema Bazán es uno de los soportes principales del próximo buque español en la competición. Por tanto, sobre esto también estamos desa-

rrollando métodos nuevos, tecnologías nuevas de cálculo de estructuras, etcétera.

Con la OTAN estamos desarrollando un proyecto de buques de propulsión eléctrica, en el que están muy interesados y van a participar algunos otros países de la OTAN. Es un tema que todavía se está iniciando, pero que puede presentar muy importantes relaciones, sobre todo, por ser con la propia OTAN con quien lo estamos haciendo.

Con la Comisión Europea estamos haciendo un programa sobre la predicción de las cargas de buques rápidos en olas, que también es un programa muy ambicioso porque supera los 250 millones de pesetas.

Liderado también por Bazán, se está estudiando un programa de simulación del buque en la mar, que es el más ambicioso que tenemos, no directamente de nuestra fabricación, que se acerca a los 500 millones de pesetas, también subvencionado por la Comunidad Económica Europea y en el que entran otros muchos países, creo que siete, y, repito, lo lidera Bazán en Europa.

Con la Universidad Politécnica de Cataluña y con el Centro Internacional de Métodos Numéricos catalán estamos estudiando un programa para la evaluación de la firma Rádar, la cual es el eco que da un buque en las pantallas de rádar de otros buques. Sobre este tema sólo hay dos o tres empresas especializadas en el mundo y, lógicamente, están controladas por los países de turno y, por tanto, su colaboración siempre está mediatizada. Tenemos muchas esperanzas en este tema, va muy bien; no es de gran valor económico, pero sí estratégico.

Con los centros de estudios de la NATO estamos desarrollando un sistema de simulación y diseño de proyectos por ordenador, que supone un paso adelante en la forma de efectuar los proyectos. Es decir, es una forma de ver el buque en tres dimensiones y poder meterse dentro de él, incluso cuando todavía está en la fase conceptual del proyecto. Lógicamente, es por donde irán los proyectos en el futuro y nos permitirá, una vez más, estar, al menos, en primera línea con los más avanzados en este tema.

Tenemos el aula Bazán con la Universidad de Madrid, que está con la Escuela de Ingenieros Navales y con la Universidad de Madrid en general. En estos momentos está desarrollando cinco programas, no muy grandes, pero todos importantes, de estudios técnicos y de desarrollo de temas con olas, hidrodinámicas y otros sistemas, más o menos, en la línea de nuestro trabajo.

El Proyecto BAJEL lo estamos desarrollando, una vez más, con el Centro Internacional de Métodos Numéricos y con el Canal de Experiencias de El Pardo, así como con la Escuela de Ingenieros Navales. Es un proyecto para validar una serie de programas de hidrodinámica que necesitan, por ser muy modernos y avanzados, una serie de validaciones, para lo cual hace falta la colaboración de todas estas entidades, unas desde el punto de vista numérico y otras desde el punto de vista práctico, como es el Canal de Experiencias.

Finalmente, tenemos un proyecto que se llama MAR, de inyección de resinas por vacío. Éste es un sistema que estamos, por decirlo de alguna manera, inventando, muy importante para la fabricación de materiales compuestos

de cara, sobre todo, a los futuros cazaminas o buques de materiales compuestos, porque permitiría reducir los costes de una manera drástica en lo que se refiere a la formación de los paneles de poliéster mediante la aplicación de las resinas de una forma mucho más rápida y especial. Creemos que el problema va muy bien encaminado, va a ser importante y, por tanto, podremos tener en el futuro un arma que mejore nuestra competitividad en este campo.

Quiero decir que, además, se han terminados dos programas últimamente: uno con el IGAPE y el CIS, en Galicia, que es un programa de simulación de redes cuya aplicación se efectuará de forma inmediata en las fragatas F-100, al cual, por ser mucho más moderno y admitir más integración en las redes totales de control y vigilancia del buque que los actualmente existentes, se están aproximando incluso varias empresas norteamericanas, con el fin de estudiar las posibilidades para que se pudiera aplicar también para buques de guerra norteamericanos. Y el otro es un programa ya finalizado con los franceses, de propulsión anaeróbica de submarinos, el MESMA, para que éstos puedan navegar sin necesidad de salir a la superficie; el programa técnico está ya terminado con los franceses y se aplicaría, posiblemente, en su momento, en los submarinos Sporpene y en la actualidad, se va a entrar en la fase práctica, porque los franceses van a colocar uno de estos aparatos en un submarino que están construyendo para, me parece que es Pakistán, con el fin de comprobar en la práctica los frutos teóricos, pero aún no está acabado.

Es una visión muy rápida pero pone de manifiesto que Bazán no sólo se dedica a desarrollar los proyectos con la tecnología punta sino que, como hemos dicho muchas veces, mantiene también una presencia en los temas de I+D.

Por lo que respecta a los resultados del año, quiero decirles que, como ustedes saben, Bazán ha facturado este año, aproximadamente, un 15 por ciento más que el anterior. Nuestra facturación pasó de 62.000 a 72.000 millones y los resultados han sido de unos 16.000 millones de pérdida antes de impuestos y 12.300 después de impuestos, debido, principalmente, a la contratación de la LPD 2 que se hizo prácticamente en unas condiciones de pérdidas muy importantes pero cuya misión era cubrir la subactividad.

El hecho de haber tenido que acumular todas las pérdidas de este barco en un año, en lugar de repartirlo, ha provocado que en este año la cifra se haya venido abajo. Si a ellas, para hacerlas comparativas con las de otros años, les quitamos los 9.000 ó 9.300 millones que ha representado esta contratación, podríamos decir que, en comparación con el año pasado, los resultados serían mejores en, aproximadamente, 1.000 ó 1.000 y pico millones; es decir, sobre los 7.600 millones de pérdida antes de impuestos del año anterior, este año se habrían obtenido unos 6.000 millones y sobre los 3.500 millones de resultados después de impuestos, se habrían obtenido aproximadamente 2.000. El LPD 2 es el que distorsiona este tema, así como dos temas más.

Debido a la intervención de la Unión Europea prohibiéndonos la construcción de ferries rápidos, hubo que amortizar todo el I+D que teníamos empleado en este

campo, lo que nos ha representado unos 1.000 millones más de amortización rápida, que se hubiera realizado en cinco años, y que los auditores nos obligaron a amortizarlo en uno. Y, por otro lado, está la subrogación a la deuda anterior que, normalmente, la AIE la hacía a principios de año y esta vez se hizo a finales, con lo cual se acumularon unos resultados financieros peores de lo que lo hubiera sido comparativamente.

Por tanto, en líneas comparativas, el año habría mejorado, aproximadamente, en un 20 ó 30 por ciento respecto a los resultados del año anterior. Todo esto ha hecho que no sea así y los resultados del año actual sean muy inferiores, pero es positivo que tengamos ocupada a la gente y las factorías tanto a finales del año anterior como, prácticamente, durante todo el actual, si no al 100 por cien, sí de una manera suficientemente importante para que la mano de obra no pierda calificación, siga trabajando, y las factorías sigan en marcha, porque en una empresa los parones y después los arranques son gravísimos.

Finalmente, voy a dar cuatro pinceladas sobre el plan de empresa, puesto que el señor Ministro ya habló ayer de una manera extensa sobre los números. Quiero hacer una serie de puntualizaciones, puesto que, a veces, y como he comprobado hoy en prensa, prácticamente lo único que se refleja de este plan son las bajadas de plantillas.

Este plan es mucho más que eso. Me parece que debe entenderse claramente que no es un plan de reducción de la capacidad de Bazán; al contrario, es un plan de expansión de su capacidad. Es decir, Bazán tiene que pasar en cinco años a facturar, aproximadamente, un 60 ó un 70 por ciento más de lo que está facturando ahora. Y los costes deberán subir menos de un 50 por ciento, es decir, esa separación entre la facturación y los costes es lo que nos permite entrar en la línea de beneficios. Por ejemplo, en la producción per cápita, lo que sería la producción por individuo, sube un 130 por ciento, pasa de los 8 u millones y medio que tiene actualmente a más de 20 millones a final del plan.

Éstos son los parámetros principales y para lograrlo, evidentemente, es necesario una serie de cosas, entre las que figura el ajuste de plantillas, como el ajuste de otras muchas cosas: cambios de la estructura interna, cambios del sistema de funcionamiento, etcétera. Es decir, el plan es muy ambicioso e incluye muchas cosas. Pero, insisto, no es únicamente una reducción de plantillas para adecuar éstas a la capacidad de la empresa. Evidentemente, es una de las partes del plan y es la más llamativa, va a ser siempre la que más suene y más se vea, pero, repito, es una más.

También es muy importante, por ejemplo, la reestructuración económica de la empresa. Ésta va a reestructurarse económicamente para poder actuar en el mercado. Como saben ustedes, se va a aportar un capital de, aproximadamente, 15.000 millones y a lo largo de los años de este plan, se irán aplicando los beneficios a crear una reserva y fondos propios que nos permita estar en la línea de los 24 ó 25 mil millones, necesarios si queremos facturar, aproximadamente, 100.000 millones, que es lo que queremos. Por ello, ésta es una aportación muy importante sin la cual

la empresa no podría salir adelante. Es decir, el plan se compone de bastantes temas más.

Así, en líneas generales, voy a hacer un rápido resumen. En principio, los tres puntos principales que nos habíamos propuesto al hacer dicho plan son: el ajuste de la capacidad productiva, evidentemente; la recuperación de la capacidad financiera y la eliminación de los costes pasivos. Es decir, era imposible que Bazán, con los costes de pasivos que tenía, pudiera salir a flote; era un lastre que nos impedía totalmente salir. La externalización de esos pasivos, tanto los que tenemos hasta ahora como los que se generen por la aplicación del plan, es condición «sine qua non» para que la empresa pueda salir adelante. En estos momentos, puedo decir que los pasivos históricos nos cuestan cerca de 6.000 millones al año. Si Bazán facturaba, aproximadamente, 60.000 ó 70.000 millones, y los primeros 6.000 se tenían que dedicar a cubrir los pasivos, evidentemente, jamás podría salir a flote.

Por tanto, el plan necesitaba de todo ello para que la empresa pudiera formarse un todo, capaz de salir al mercado, competir en igualdad con los demás y tener unas perspectivas de futuro que, en mi opinión, son muy buenas e importantes.

El núcleo de actividad de Bazán, evidentemente es y va a seguir siendo en este plan, la construcción naval militar. Éste contempla, como dijo el Ministro ayer, la continuidad de todos los centros productivos de la empresa. Ahora bien, la estrategia organizativa varía, es decir, en lugar de seguir siendo una empresa con una serie de centros de trabajo que lo hacían de forma estática, cuya misión era cubrir sus necesidades de cara al futuro, la empresa de diseñará en cuatro líneas de negocio: la línea de plataformas, que incluye los astilleros; la línea de propulsión, que incluye turbinas y motores; la línea de electrónica y armas y la línea de mantenimientos, cuya misión es abrir líneas de negocio para generar trabajo, tanto para nuestras factorías como para una serie de empresas de alrededor que han de colaborar con nosotros para lograr la excelencia de un proyecto. Es decir, el proyecto de Bazán consiste no en hacer nosotros todo el trabajo, porque es imposible y no somos competitivos en ello, sino hacer aquello para lo que somos buenos y sumar a nuestro proyecto esas otras empresas exteriores que, a su vez, puedan aportarnos mejores condiciones, calidades y rendimientos para, en conjunto global, hacer un proyecto que eso sí, será liderado por Bazán, como es lógico, que sea perfectamente competitivo y nos permita lograr fuera de España también, contratos que nos hagan ver el futuro con optimismo.

Quiero decir claramente que no podemos pensar en una Bazán que construyera barcos más caros o de peor calidad para la Marina Española que la que ésta pudiera conseguir fuera. No tendría sentido desde el punto de vista de la defensa nacional. Así pues, Bazán tiene la obligación de mantenerse en primera línea y mejorar su métodos y sistemas para que la Marina Española y, por tanto, el Ministerio de Defensa, no se gaste con nosotros más dinero del que debe gastar —e incluso, si es posible, gaste menos—, y consiga barcos con la misma calidad, si no mejor, que los que podría comprar fuera. A su vez, el ser competitivos

nos permite vender ese producto a otros países. Ésta es, más o menos, la línea en la que nos estamos moviendo, y por eso cambia la estructura interna de la empresa.

En cuanto a la estructura económico-financiera, como ya he dicho, consiste en el saneamiento patrimonial de la empresa y en la eliminación de los compromisos contraídos por su personal en los fondos de pensiones. Por otro lado, la tesorería que se genera a lo largo del plan es más que suficiente para que Bazán no necesite nuevas aportaciones y pueda vivir perfectamente con la que va creando. Es más, incluso los 17.000 millones de pesetas de inversiones —porque aunque el Ministro se refirió ayer a 15.000 millones, es una cifra algo más elevada— serían financiados por nuestra propia tesorería.

Antes de continuar, les ruego que me perdonen si no me refiero a algunas cuestiones, pero lo hago en aras de la rapidez, aunque, como es lógico, después ustedes podrán preguntarme lo que quieran.

Nuestro objetivo es que a la finalización del plan Bazán facture del orden de los 110.000 ó 112.000 millones de pesetas, frente a los 70.000 millones facturados actualmente. Como les he dicho, si tenemos en cuenta que durante los últimos cinco o seis años Bazán se mantuvo en una línea entre los 55.000 y 60.000 millones de facturación, que ha aumentado un poco este año, ya que en 1998 va a ser, aproximadamente, de 72.000 millones, eso significa que prácticamente habrá un aumento del 60 por ciento sobre la facturación actual y casi del cien por cien sobre la facturación promediada de los años anteriores. Por eso, insisto, el plan de Bazán es absolutamente expansivo, pero para expansionarnos necesitamos ser competitivos.

Por tanto, para terminar, quisiera explicarles por qué hay que hacer ajustes en la plantilla si vamos a expansionarnos —y me imagino que ésta será una de las preguntas que ustedes me formularán, aunque no sé si con esto me adelanto—, cuestión que ya he oído comentar en varias ocasiones. Es muy sencillo. A pesar de todo, Bazán tiene una subactividad histórica cuya media durante los últimos siete años ha sido del 25 por ciento. Estamos hablando de subactividad de operarios directos, que es la que se puede medir, porque la subactividad de los operarios indirectos, es decir, de los administrativos, no es medible —por ejemplo, una persona podría hacer siete escritos, pero si sólo tiene que hacer dos, no va a hacer más—. Por tanto, en el plan se ha estudiado, tanto el ajuste que necesitamos para el futuro, como —y el más importante— el ajuste técnico, es decir, el personal indirecto que se necesita para efectuar todos los trabajos que queremos realizar; y el resto, llamémosle como queramos, es personal excedente. Así pues, no se puede pensar tanto en que se suprimen puestos de trabajo, porque lo que se suprimen son puestos que no son realmente de trabajo, son puestos sin contenido. Y debido al sistema que se ha ido siguiendo durante muchos años, consistente en ir encajando los puestos, Bazán es una empresa totalmente descompensada, ya que tiene del orden de 4.400 operarios directos y casi 3.000 indirectos.

Evidentemente, cualquiera de ustedes entenderá que estas cifras son insostenibles. Por ello, en el plan se hace más

hincapié en la jubilación y se refiere en mayor medida a bajas incentivadas del personal indirecto que a aquéllas del personal directo. Así se ajustan las plantillas, para obtener una empresa equilibrada y capaz de competir en el futuro con precios competitivos. Como digo, ése es el motivo de los ajustes de plantilla. Por un lado, hacer desaparecer la subactividad real que llevamos manteniendo durante mucho tiempo, y que no deja de ser un paro encubierto, y por otro, realizar un ajuste real de las plantillas a la productividad, de forma que todos y cada uno de los departamentos pueda producir al máximo de su capacidad. Sólo de esa manera seremos competitivos.

Vuelvo a pedirles disculpas por mi exposición, que ha sido un poco deslavazada en aras de la rapidez. Trataré de contestar sus preguntas de la mejor manera posible.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Alsina.

En turno de portavoces, en primer lugar, tiene la palabra el Grupo solicitante y, en su nombre, el Senador Fernández Chacón.

El señor FERNÁNDEZ CHACÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Señor Alsina, ya ha llovido bastante desde su comparecencia, a petición del Grupo Socialista, que tuvo lugar, concretamente, el día 2 de diciembre de 1996. Y digo que ha llovido bastante, porque en aquella ocasión usted ya anunció la inminente elaboración del plan de futuro de Bazán. Según sus palabras, el plan sería consensuado con los sindicatos y con la dirección de la extinta —hay que decirlo, porque ha fenecido en el camino— Agencia Industrial del Estado.

En aquel entonces hizo usted unas valoraciones sobre dicho plan, y se comprometió a que al final del primer trimestre de 1997 —es decir, a finales de marzo o principios de abril— realizaría su presentación en las Cámaras, es decir, tanto en el Congreso, como en el Senado. También se refirió usted a su duración —entre los ocho y los diez años—, a la facturación de la empresa —del orden de los 90.000 millones de pesetas— y a que habría que hacer un ajuste de plantillas que podría afectar a mil y pico empleos dentro de Bazán (mediante jubilaciones anticipadas, bajas incentivadas, etcétera), estableciendo un dimensionamiento final de la plantilla de algo más de 6.000 trabajadores.

El 16 de abril de 1997 comparece de nuevo en el Senado, también a petición del Grupo Socialista, y no le queda más remedio que cambiar de versión sobre la culminación del plan de futuro de la empresa —anunciado por usted, repito, el 2 de diciembre del año anterior—, poniendo como excusa que era necesario encargar su elaboración a un «consulting» exterior. Y dijo textualmente: Se tendrá que discutir con los agentes sociales para llegar a un consenso final del cual resulte el plan más efectivo que garantice el futuro de la empresa.

En nuestra opinión, ya en aquellos momentos el plan empezaba a parecer un plan fantasma, porque se sabía de su existencia por sus palabras, pero no se veía por ningún

lado, aunque usted en esos momentos salió al paso argumentando que el plan sólo era un conjunto de ideas aportadas por la dirección de la empresa, aprovechando para negar su existencia como tal plan.

Señor Alsina, desde el día en que usted anunció la elaboración y presentación del plan de futuro de Bazán, insisto, ha llovido bastante. Han pasado más de dieciocho meses —año y medio—, por lo que permítame que le diga en tono jocoso que este plan ha ido más lento que el caballo del malo de la película. No se han distinguido ustedes por la celeridad, y sus motivos tendrán, que ahora analizaremos.

¿Y en qué consiste el plan? Según los sindicatos —que así lo anunciaron hace ya unos meses en los medios de comunicación—, la línea maestra del plan consistiría en una brutal reducción de empleo que afectaría a 1.993 trabajadores. Pero, sin duda, después de lo que hoy ha dicho usted, y de lo que ayer dijo el Ministro de Industria, los sindicatos se quedaron cortos, porque no son 1.993 trabajadores, sino que la reducción de empleo afectará a 2.517 trabajadores de Bazán, ni más ni menos que el 33 por ciento de la plantilla, aunque eso se quiera disfrazar diciendo que se va a efectuar mediante prejubilaciones, bajas incentivadas, etcétera. Concretamente, la reducción va a afectar a 209 empleos en la factoría de San Fernando; a 1.230, en Ferrol, y a 468, en Cartagena, perteneciendo el resto a las oficinas centrales, ubicadas en Madrid. Además, según los datos aportados ayer por el Ministro, y hoy por usted, la reducción afectaría a cuatro de las siete líneas de trabajo actualmente, supondría una reducción de gremios de treinta y cinco a cinco, una ampliación de capital de 15.000 millones y unas inversiones también del orden de los 15.000 millones durante el desarrollo del plan, que creo que son a diez años.

Este, y otros flecos referentes a congelación salarial, componen su anunciado —y «non nato» hasta la fecha— plan de futuro de Bazán. Pero para esto, señor Alsina, no habría sido necesario esperar tanto, porque el plan es muy sencillo: si el déficit es del orden de los 10.000 millones de pesetas anuales —y este año, de 12.500 millones, por mucho que usted quiera maquillar esa cifra; y ahora hablaremos de ello—, y se multiplica la cifra de 2.500 trabajadores por la de cuatro millones, que es el coste laboral de cada uno, aproximadamente, se obtiene la cifra de 10.000 millones de pérdidas, que es la que ha tenido Bazán hasta la fecha.

Señor Alsina, y señor Ministro de Industria —y me dirijo a él aunque no esté presente en esta Comisión—, esta operación es de nivel de Primaria —y no digo que la saben hacer hasta los críos de Infantil, porque eso podría sonar muy fuerte—. Y por el camino, ustedes abandonan definitivamente el proyecto de los ferries porque nunca han creído en él. Desde luego, de nada valen las excusas de que por medio hay una prohibición por parte de la Unión Europea, según la cual, Bazán no pueda construir estos barcos de tecnología dual. Le han dado al proyecto carpetazo, le han dado al proyecto de los ferries el certificado de defunción y con ello cercenan de alguna manera las ilusiones de los trabajadores de la factoría de Bazán de San Fernando.

Volviendo al Plan de Futuro de Bazán, decía ayer el Ministro de Industria que la empresa va a acudir a la subcontratación de los trabajos de Bazán y que este plan implicaría unos resultados positivos de 5.751 millones de pesetas previstos para el año 2002. Esto, en boca de quien ya auguró números negros para 1998 y el resultado ha sido un aumento de las pérdidas desde 1996 a 1998 —que han supuesto concretamente 12.500 millones de pesetas—, permítame que se lo diga, es una perogrullada. No son creíbles ni usted ni el Ministro, sobre todo cuando quieren hacer de adivinos en temas de previsiones.

Un Plan que se presenta —y ésta es la realidad— con casi dos años de retraso. Un anuncio de números negros para este año cuando la realidad ha sido un aumento de las pérdidas. Según cifras que ha aportado usted, los ingresos han crecido un 15 por ciento —es cierto, de 62.000 millones de pesetas que se facturaron por Bazán en el año 1996 se ha pasado a 72.000—, y ustedes lo achacan a que se contrató mal la fragata —pues haberla contratado bien y no hubiera habido estas pérdidas—, aparte de que ha dicho que se amortizan 1.000 millones de los ferries y que hay unos costos financieros. Eso es lo que le toca gestionar a uno cuando asume la dirección de una empresa, y lo que no vale luego son las excusas de que se contrató mal y que por ello los resultados financieros han sido peores. Señor mío, para eso se le paga, para evitar precisamente que los resultados sean negativos a final de año.

Pero tengo que decirle además —y aunque usted no lo ha mencionado yo sí lo voy a hacer— que durante este año 97 Bazán ha realizado 273.000 horas extraordinarias: en Ferrol 100.400, con una plantilla de 3.734 trabajadores; en Cartagena 90.200, con 2.028 trabajadores y en la factoría de San Fernando 83.100 horas extraordinarias. Con la subactividad que hay yo no comprendo esta cifra —usted me la tendrá que explicar ahora—, no comprendo cómo es posible hacer tal número de horas extraordinarias con una subactividad que usted ha dicho que es muy importante. A ver cómo le explica usted al resto de los españoles que una empresa pública, en un país cuya primera preocupación es el paro, realiza este número de horas extraordinarias.

Ésta es su tarjeta de visita hoy y no otra, no lo que usted ha querido dar anteriormente. Una tarjeta de visita que, desde luego, en mi opinión, no es nada positiva.

Para terminar, me gustaría que me contestara a lo siguiente: ¿Por qué se ha rechazado la presentación del Plan de Futuro? ¿Por qué dos años de retraso? ¿Por qué se ha hecho a espaldas de los sindicatos, cuando usted decía que lo iba a consensuar con los sindicatos? Ustedes ya se lo han dado hecho a los sindicatos. ¿Por qué se realiza este número tan alto de horas extraordinarias, 273.000 horas, señor Alsina, con el nivel de paro que, como he dicho anteriormente, existe en este país y que usted conoce tan bien como yo? ¿Por qué el Plan presenta tan escasas inversiones? No se puede decir a bombo y platillo que 15.000 millones en diez años sea una inversión como para tirar cohetes en una empresa que si algo necesita es tecnología y hacer inversiones en I+D, y usted lo sabe muy bien.

En definitiva, voy a esperar a sus contestaciones para, probablemente, hacerle alguna que otra pregunta que me haya quedado en el tintero.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Fernández Chacón.

¿Otros portavoces que deseen intervenir? (*Pausa.*)

Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Gracias, señor Presidente.

Realmente mi intervención iba a ser para darle las gracias al Presidente de Bazán, don Juan Alsina, pero me veo en la obligación de hacer alguna matización a la Presidencia y al propio Presidente de Bazán.

Hoy hemos oído aquí epítetos y expresiones como que hay que ser adivino, que son perogrulladas, que han tardado más que el caballo del malo —entre comillas: al caballo del malo siempre le pillan, o sea, siempre hay un final; al que no cogen es al caballo del bueno—; se ha nombrado aquí al señor Ministro, no en positivo, sino en negativo, y se ha dicho que se le paga —como es lógico, además, y se hace con cualquier presidente o ejecutivo de una compañía— para sacar adelante los asuntos. Pero yo me pregunto: si es tan fácil, si en dos años esto es criticable —aunque, evidentemente, tiene su parte de crítica y este portavoz también hubiera deseado que el Plan de Futuro hubiera estado no en dos años, sino en seis meses—, ¿por qué en todos los años que estuvo el Gobierno socialista no lo hicieron? Y es que, desde el punto de vista de la oposición —y he sido oposición—, lo menos que se puede pedir es que, como oposición —y sobre todo si uno se cree que es alternativa—, se presente algo alternativo, alguna solución, porque es fácil criticar —sobre todo olvidándose de las etapas pasadas— el presente.

Señor Presidente de Bazán, yo le tengo que decir que sé que tiene usted un problema difícil y que por eso se ha actuado desde el propio Gobierno con soluciones como la que usted ha expuesto —y además acertadamente— respecto a las fragatas. También ha hablado usted de I+D, pero me habría gustado que hubiera evaluado esa participación de I+D sobre la facturación o sobre algún ratio. Ahora bien, a mí, que hoy estoy en la vida política pero que he sido un profesional, ha habido algo que me ha puesto la carne de gallina, se lo digo sinceramente: cuando he visto el ratio que usted ha expuesto de mano de obra directa sobre mano de obra indirecta. Esto no hay empresa que lo pueda aguantar, y es más, yo creo que es ahí donde tiene que incidir el plan de jubilaciones o los planes de reestructuración que se lleven a cabo —sin entrar en ninguna discusión sobre lo que hacen o dejan de hacer—, porque, desde luego, este ratio no hay empresa que lo pueda soportar.

Se le han hecho preguntas que a mí también me interesan —de ahí que le diga al Senador Fernández Chacón que sí, que nos las explique—, como la de las horas extraordinarias —los motivos que ha habido y ese exceso— y la subactividad, que verdaderamente es impresionante, de un 25 por ciento.

El resto de cosas de las que nos ha hablado usted ha sido instructivo, el Grupo Parlamentario Popular se lo agradece y además haremos un estudio de su informe —que después leeremos a través de los notarios que en este caso están representados por las dos taquígrafas—; es posible que incluso le hagamos alguna pregunta posterior, por escrito o directamente, y alguna recomendación, en el ánimo, siempre positivo, de lograr que los resultados de los próximos años sigan en ascenso, como ha ocurrido en éste.

Pero como el Presidente me está mirando y hay un compareciente que está esperando, aunque podríamos hablar mucho —y usted lo sabe— de todo lo que ha planteado, voy a terminar —porque me sigue mirando el Presidente fijamente— y le agradezco su comparecencia. Con el permiso del señor Presidente termino y cedo la palabra a quien consideren oportuno.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Unceta. El Presidente le mira para hacer más patente la atención con que le sigue (*Risas.—El señor Unceta Antón: ¡Lo notaba, lo notaba!*)

El señor Alsina tiene la palabra.

El señor PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE CONSTRUCCIONES NAVALES MILITARES, S. A. (BAZÁN) (Alsina Torrente): Muchas gracias a los dos portavoces que me han hecho preguntas. Contestaré primero al señor Unceta porque es más fácil y después entraré a hablar de las cuestiones planteadas por el señor Fernández Chacón.

Quiero agradecer al señor Unceta lo que ha dicho. Efectivamente, será un placer para mí contestarles lo que quieren y cuando quieran. Bazán siempre está abierta —para ustedes por supuesto, no faltaba más—, es una empresa transparente en ese sentido y, por lo tanto, será un placer contestarles. Evidentemente, es un tema del que se podría estar hablando horas y horas, puesto que aunque al señor Fernández Chacón le parece muy sencillo no lo es tanto, por lo menos en mi opinión —cada uno juzga el grado de dificultad.

En cuanto a lo que me preguntaba sobre la proporción de I+D, en el departamento técnico viene a ser aproximadamente un 12 o un 15 por ciento del total de nuestra facturación, y lo que podemos dedicar a I+D que no sea directamente nuestros trabajos técnicos de nuestros barcos está en la línea de entre dos o tres mil millones, que es lo que yo les he contado más o menos que hay.

Por tanto, está entre un tres y un cinco por ciento, según el año. No son directamente productos que estamos desarrollando técnicamente, pero sí para aplicar a los buques que estamos haciendo. La cantidad global es más o menos de 2.800 ó 2.900 millones de pesetas. Esto es lo que valen los proyectos, no lo que nos cuentan a nosotros, pues nos acogemos a fondos Konver, Feder, del Gobierno; o sea, Bazán económicamente no se gasta ese dinero, pero el valor de los proyectos que estamos desarrollando sí es ése.

En cuanto a la pregunta del señor Fernández Chacón, que ha afirmado que el plan es muy sencillo, muy fácil,

que es la regla del cuatro; ojalá sea así. Llevo 30 años de profesión y 22 al frente de empresas y creo que cuanto más sencillo es un plan más posibilidades tiene de salir bien. Por lo tanto, ojalá Dios le oiga y el plan sea sencillo; desgraciadamente, a mí no me lo parece tanto.

El plan contempla una serie de temas muy importantes. Como usted sabe, el sistema de reducir plantillas no es el que puede salvar a las empresas, si no se hacen otra serie de cosas. No es más que una espiral que te lleva al cierre. Por tanto, considero que el plan es mucho más ambicioso, pasar de facturar 60.000 millones a 110.000 millones no es sencillo, no es fácil y no es la regla del cuatro, pero, evidentemente, cada uno le puede dar la valoración que crea conveniente. A usted le puede parecer fácil, a mí menos fácil, pero, insisto, ojalá sea verdad que es fácil, porque eso será bueno para todos.

Usted ha comentado que no hemos consensuado el plan; cuando yo me presenté aquí en mi anterior comparecencia di unas cifras y yo siempre que doy unas cifras digo que espero que vayan a salir así; nunca que va a ser así, puesto que entonces no existía el plan. Por tanto, siempre digo que espero que las previsiones salgan en esta línea, entre comillas, como es lógico. El primer plan se entregó por parte de Bazán en marzo del año 1997. Pero usted sabe que aquí hay tres partes —en su día lo expliqué y sigue valiendo exactamente igual ahora—; primero la empresa estudia las posibilidades que tiene, cómo puede salir adelante la empresa y qué es lo que necesitaría para ello. Después esto se somete al accionista —que en aquel momento era la Agencia Industrial del Estado y, como muy bien ha dicho, ha desaparecido—, que estudia si el plan le parece correcto y si puede hacer frente a las aportaciones o requerimientos de dicho plan. En aquellos momentos el accionista era la Agencia Industrial del Estado, tuvimos la mala suerte de que desapareció por otros motivos y ello retrasó el tema. Después de que el accionista hace sus estudios sobre el tema, el plan se somete a los sindicatos y, al final, cuando todos lleguemos a un acuerdo será cuando realmente el plan se habrá acabado. Ahora en este mismo momento se está entregando el plan a los agentes sociales para sentarnos con ellos y estudiarlo. Yo no he podido estar presente porque tenía esta comparecencia. Por tanto, el plan terminará en un consenso y se habrá cumplido lo que hemos dicho. Que en el intervalo ha pasado más tiempo del que yo esperaba; pues es verdad. Yo era el primer interesado y, por razones obvias, cuanto más rápido fuera mejor, pero evidentemente yo no me puedo poner en el lugar del accionista y coincide que éste además de Bazán es la SEPI, que tiene un montón de problemas y muchas empresas más. Estamos hablando de unas aportaciones económicas cuantiosas y, lógicamente, ha tenido que ir viendo sus posibilidades y sus capacidades y hasta este momento por las razones que sean no lo ha visto claro. Por tanto, en este tema no puedo decirle más que yo siempre que me han necesitado he estado informando y dando las opiniones y se ha llegado a la solución en este momento. Solución que entiendo muy positiva, gracias a Dios.

Ahora bien, ¿por qué se ha evolucionado desde aquellas primeras ideas mías? Los temas ya no son los mismos, van

evolucionando, los tiempos pasan y, al final, estoy convencido de que el plan que se terminará consensuando con los sindicatos y que será el que se aplique tendrá modificaciones, lógicamente, porque así debe ser. El plan tendrá que ser un consenso entre las partes, sólo de esta manera puede salir adelante. Espero y confío en que se pueda llegar a un consenso porque creo que el plan tiene elementos suficientes y está hecho con la prudencia necesaria para alcanzarlo rápidamente. Hago votos para que así sea, pero sólo cuando se termine sabremos exactamente cuál es el plan que se va a imponer en el futuro.

Por tanto, en este momento las fases se están cumpliendo y no se ha olvidado, en absoluto, a las fuerzas sociales. Se han ido dando los pasos que hay que dar y estaban previstos desde el principio. Estoy de acuerdo con usted en que han sido un poco más lentos, señor Chacón, a mí me hubiera gustado mucho más que esto hubiera quedado terminado el año pasado. No ha sido así, pero entienda que también las aportaciones son cuantiosas y no se habla sólo de Bazán, el accionista tiene otras muchas empresas, unas que se quedan, otras que entran, otras que salen. En este caso hay que aportar unas cantidades importantes, y no es sólo el plan, es éste más la externalización de los pasivos anteriores. Estamos hablando de cantidades que superan ampliamente los 100.000 millones de pesetas y me imagino que encajar todo eso tampoco es fácil. Quizá no es a mí a quien deben preguntárselo.

Las fechas que yo les di para el estudio de la empresa se han cumplido y a partir de ahí se ha seguido desarrollando el proceso; se estudió por un consultor que aportó sus ideas, se hicieron modificaciones, etcétera, hasta llegar a esta solución, y ahora nos sentamos con los agentes sociales para llegar a un consenso global. Por tanto, el plan todavía sufrirá las modificaciones que tenga que sufrir para llegar a un consenso y se aplicará el que resulte del consenso de todos.

En cuanto al abandono del proyecto de los ferries, usted ve muy sencillo definir las cosas, pero no lo es tanto. Primero, sabe como yo que los ferries fueron una solución no excesivamente brillante desde el punto de vista económico, ya que para facturar los primeros 16.000 millones se perdieron 12.000. Creo que la cifra es suficientemente escandalosa como para que a uno se le abran las carnes; para este viaje no necesitábamos esas alforjas. Pero sucede que de esto, que para una empresa es una catástrofe, ha surgido una tecnología realmente buena e interesante, aunque económicamente no resulte rentable.

Yo les dije que íbamos a pasar dos años evaluando si éramos capaces de mejorar los resultados de esta línea para mantenerla y, si no era así, no podríamos sostenerla. En ese intervalo la Unión Europea nos ha prohibido seguir construyendo ferries. Por tanto, no ha habido más remedio que cerrar la línea debido a esa imposición. Le puedo decir que habían mejorado bastante los resultados, aunque todavía estábamos muy lejos de poder alcanzar la rentabilidad. Como usted comprenderá, si estamos montando un plan de rentabilidad de la empresa, si pretendemos que al final gane 5.000 millones —lo que quiere decir que en los años anteriores ganará 1.000, 2.000 y 3.000— y montamos una

línea que pierde 4.000 millones cada año, no entiendo muy bien cómo ve usted el negocio, desde luego, yo lo veo muy mal. Esto hace que tengamos que pensar mucho antes de volver a abrir esta línea. No la hemos dado por cerrada; si lográramos la autorización de la Unión Europea, quizá buscaríamos otra forma que pudiera hacerla rentable pero, hoy por hoy, no podemos continuar con ella, por no ser rentable y por la prohibición de la Unión Europea. Ése es el motivo por el que se ha cerrado y creo que los números son muy claros.

Por tanto, lo que hay que hacer es dotar a la factoría de Cádiz, como se está haciendo, con trabajo suficiente, productivo, como a las demás líneas. Será una factoría más y no una especie de factoría medio perdida a la que hay que dotar de un trabajo, como si fuera poco menos que un inválido al que hay que ayudar. La factoría de Cádiz tiene una capacidad tan buena como las demás, va a estar en la misma línea que las demás, va a trabajar en los proyectos de Bazán como las demás, va a ser rentable a partir de ahora como las demás, y va a ser una línea más dentro de la línea de plataformas de Bazán, que se compondrá de tres factorías que se reparten el trabajo. Ése es el verdadero futuro de Cádiz. Creo que la gente de San Fernando está muy satisfecha de cómo van las cosas y lo único que solicitan es tener barcos para poder hacerlos completos. Hoy aún no los tenemos, pero posiblemente en contrataciones futuras podamos cerrar ya algunas fragatas más pequeñas o patrulleros.

Pero lo que sí hemos logrado ya para la factoría es llenarla de trabajo. Está recuperando una productividad que había perdido precisamente por todas esas elucubraciones que luego no han servido y, francamente, creo que tiene una situación muy satisfactoria. Personalmente, puedo decir que estoy muy satisfecho de la evolución que está teniendo la factoría de Cádiz y creo que será una de las piezas fundamentales en la estrategia de la línea de plataformas que estamos montando. Por tanto, en ese sentido, Cádiz no debe tener problemas y lo que tenemos que hacer es el trabajo que nosotros sabemos y podemos hacer.

Me dice usted que hemos perdido en el año 1998. (*el señor Fernández Chacón: En 1997.*) Evidentemente, respecto del año 1998, aún no lo sabemos y espero y confío en que sea bueno. Lógicamente, dependerá, sobre todo, de la fecha de entrada del plan —se lo digo sinceramente—. Si puede llegarse a un acuerdo con los sindicatos rápidamente, los resultados pueden ser relativamente buenos. Si se tarda mucho, evidentemente, la subactividad y las pérdidas se mantienen, por lo que los resultados estarán en la línea, no de la del año 1997, pero sí de los otros años anteriores. Dependerá un poco de la velocidad con que se llegue al plan. Por tanto, en este momento es difícil prejujgar cuál puede ser el resultado.

Dice usted —y en eso le tengo que dar la razón— que, si se contrató mal, es nuestra culpa —me refiero al LPD 2—. En ningún momento he intentado obviar mi culpa. Sí he intentado hacer una especie de comparación en los mismos términos de un año con el otro. Lo demás sería engañarse, puesto que se trata de una situación puntual. Lo que ocurre es que, como Presidente, preferí tener carga de tra-

bajo, que permitiera a la factoría seguir actuando, que hacer las mismas pérdidas pero sobre la base de subactividad y tener a los trabajadores parados. La única diferencia que hay es que si lo hubiéramos hecho así, las pérdidas se habrían repartido a lo largo de tres años, que es lo que dura la construcción de la embarcación, y, por tanto, en lugar de cargar 9.500 millones de pérdidas a un ejercicio, se hubieran ido cargando a razón de 3.000 millones aproximadamente en cada ejercicio. Al contratar en pérdida, evidentemente, hay que consolidar ésta inmediatamente y toda ella cae en un año. Pero en estos momentos las factorías de El Ferrol y Cádiz están trabajando prácticamente en la LPD 2 —además de un poco en la fragata que se está empezando.

Si no la hubiéramos contratado, tendríamos a la gente sentada. Por tanto, para tener las mismas pérdidas, era preferible tenerlas trabajando que sin trabajar. Pero, evidentemente, fue una elección de este Presidente, que no intento en ningún momento obviar ni esconder. No lo he dicho como disculpa sino como ejemplo comparativo respecto de que las líneas de productividad seguían igual que siempre. Ésta es una situación puntual que entiendo que es mucho mejor para la empresa que hubiera sido la opuesta. De cualquier manera, esto es así y estoy de acuerdo con usted: la responsabilidad es del Presidente.

Respecto a las horas extraordinarias, evidentemente, muchas veces las cifras absolutas y las cifras relativas se dan de bofetadas. Cuando usted dice que se han hecho 270.000 horas extraordinarias, todo el mundo se rasga las vestiduras. Si le digo que la capacidad de Bazán es de siete millones de horas extraordinarias al año, a lo mejor no hay que rasgarse tanto las vestiduras; es decir, depende un poco de las cifras relativas.

Evidentemente, son muchas horas extraordinarias y esto se debe a varios factores. En primer lugar y fundamentalmente, tenemos 35 gremios. Como usted sabe, cuando un gremio no trabaja tampoco se trabaja en otros, de forma que a veces hay exceso de trabajo en un gremio y falta en otro. Precisamente por eso, el plan pretende reducir los 35 gremios a cinco, para poder aprovechar mucho mejor las capacidades de cada uno y hacer muchas menos horas extraordinarias. Por tanto, no vamos a seguir haciendo toda esta cantidad de horas extraordinarias, en absoluto, aunque muchas veces no hay más remedio, es decir, puede no haber suficiente personal en acero y, en cambio, sobrar mecánicos, por ejemplo. Como son de distintos gremios y no hay instrumentos de polivalencia —una de las novedades de este plan—, evidentemente, hay gremios que se cargan de horas extraordinarias, mientras hay gente parada en otros. Y una de las cosas que este plan intenta solucionar es precisamente esto, respecto de lo que estoy totalmente de acuerdo con usted en que hay que evitarlo.

De todas maneras, conviene dar las cifras dentro de su orden de magnitud. 270.000 entre 500.000 horas es un disparate. En cambio, 270.000 entre siete millones ya no lo es tanto, aunque —insisto— vamos a reducirlas. Pero el motivo principal es ése.

También entienda usted que, cuando se sale a la mar y el barco está diez o doce horas navegando, no se le puede decir a alguien, por ejemplo: estas dos últimas horas, no

trabaja usted. Por tanto, siempre se generará, por razones, de trabajo, una cierta cantidad de horas extraordinarias. Debe ser menor y, evidentemente, en el futuro no serán cifras como para sacar a la luz, puesto que es una cantidad pequeña la que se espera. No obstante, insisto, el principal motivo es, precisamente, la gran cantidad de gremios de que disponemos y la incapacidad de poder trasladar de uno a otro los trabajos. Es decir, además de tener subactividad, se nos produce la jocosa situación de que a veces no tenemos bastantes trabajadores en un gremio y, en cambio, tenemos los demás parados. Por eso, precisamente, otro de los aspectos que aborda este plan, entre otros muchos, como digo, es solucionar este problema.

Respecto a las inversiones y al I+D, 17.000 millones de pesetas a usted le parece poco. Eso depende de la impresión que cada uno tenga sobre el tema. El plan es a cinco años, si bien el espectro de futuro que contemplo es a ocho o diez años respecto de la política de la empresa sin problemas, es decir, la empresa seguirá trabajando pero el plan se habrá terminado. En ese tiempo del plan, cinco años, las inversiones previstas son 17.000 millones de pesetas, de las que más de la mitad, aproximadamente, son inversiones en I+D. Son las que necesitamos y las que se han previsto, lo que, por otra parte, no significa —porque, evidentemente, nada hay fijo— que dentro de dos o tres años se hayan modificado algunas, ya que a lo mejor lo que hemos previsto hacer no se haga y sí otras cosas. Pero, en principio, las previsiones hechas me parecen unas inversiones muy importantes. La verdad es que es mucho dinero y estamos convencidos de que es más que suficiente.

Tenga en cuenta también que nosotros nos seguimos basando en fondos Konver, Feder, etcétera. Por tanto estas inversiones, en lo que a I+D se refiere, se multiplican automáticamente al doble o más con los fondos que nos vienen de fuera, porque ésa es la parte que aportamos nosotros. Además, es lo que sale del plan. Se podrá ser más ambicioso, pero no hace falta. El plan es el que es, las inversiones salen de él y es lo que necesitamos. Y al igual que me ajusto en todo lo demás, me ajusto también en las inversiones. Procuero invertir lo que necesito, pero nunca más de lo que necesito. Y éstas son las cifras que resultan del plan. Son cifras que se han estudiado profundamente y le aseguro que no es poco dinero, aunque pueda parecérselo.

Por ejemplo, en su comparecencia de hoy, el Presidente de CASA ha hablado de unas cifras más altas, pero, probablemente, en el tema aeronáutico hagan falta otras inversiones. Tenga en cuenta también —porque a veces se nos olvida— que la mayor parte de los activos fijos de Bazán no son suyos, sino del Ministerio de Defensa. Por tanto, Bazán es una empresa que en activos fijos no tiene inversiones importantes, ya que pertenecen al Ministerio de Defensa. Por decirlo de alguna manera, estamos alquilados o usando unas instalaciones que son de Marina, del Ministerio, o, si prefiere, del Patrimonio Nacional. Si fueran nuestras las instalaciones, seguramente que las inversiones que habría que hacer en activos fijos, mantenimiento, etcétera, serían mucho más altas. No es ésta la situación pero a veces se olvida al usar cifras comparativas, por lo que hay que recordarlo. Por tanto, en ese sentido, tenemos unos ac-

tivos materiales relativamente pequeños para lo que es la entidad de la empresa, por lo que también las inversiones son relativamente pequeñas, en función de los activos que tenemos. A veces se olvida —insisto—, pero, comparativamente, Bazán tiene sus peculiaridades, distintas de las de otras empresas.

Creo que he contestado a todo lo que me ha preguntado.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

Turno de Senadores.

En primer lugar, tiene la palabra el Senador Nieto.

El señor NIETO CICUÉNDEZ: Muchas gracias, señor Presidente.

En primer lugar, agradezco su presencia en la Comisión.

En el orden naval, por eso de que estamos en las efemérides del «98», me da la impresión de que le ha tocado a usted hacer en Bazán el papel del Almirante Cervera. (*El señor Presidente de la Empresa Nacional Bazán, Alsina Torrente: ¡Espero que no!*) Es una expresión que quería usar para distender. Me refiero a los posibles retrasos para que salga el plan. Porque, ¿cuál es el fin? Si no hay dinero para invertir, si no hay buenos pedidos —y da la impresión de que es parte de una política, que no depende de usted mismo, evidentemente—, y como la rentabilidad se mide por la competitividad, etcétera, de 2.000 se pasará a que sobren 3.000 trabajadores y así sucesivamente. Por tanto, haciéndose tantas horas extraordinarias como se hacen, entre otras cosas, da la impresión de que se trata de una reestructuración muy desastrosa, por emplear una frase coloquial, y se ven pocas perspectivas. Si el Ministerio de Defensa —o el Estado— no pone dinero suficiente, si no se toman las medidas necesarias, indudablemente, poca viabilidad puede haber, como pocas posibilidades de consenso puede haber con los agentes sociales. Así, el plan se puede alargar eternamente, porque en esas condiciones no creo que haya agentes sociales que puedan admitir a estas alturas una pérdida de empleo desmedida y demás.

Por tanto, le acompaño en el sentimiento, como le sucedió al Almirante Cervera.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador Nieto.

El señor Fernández Chacón tiene la palabra.

El señor FERNÁNDEZ CHACÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Aparte de las bromas, comparto lo último que se ha dicho en esta sala y tengo que decirlo porque, muy a pesar mío, creo que vienen tiempos difíciles, por mucho que se quiera adornar por parte del portavoz del Grupo Parlamentario Popular, en el que tiene usted aquí un buen mozo de espadas (*El señor Unceta Antón: ¡Con muleta!*) y siempre estará para salir al paso cuando a usted le puedan atacar, que no es ni mucho menos mi misión. Yo lo que quiero es exponer los problemas reales que hay y sería el primero que me alegraría de que se solucionaran de verdad, porque por medio hay muchos trabajadores, por medio hay mu-

chas comarcas a las que les afectan de manera muy directa cualquier decisión que se tome sobre este tipo de empresas.

Dicho esto, en primer lugar quiero matizarle que con respecto a lo que tiene previsto invertir Bazán, anunciado por el Ministro —el plan a cinco años, como dice usted—, 15.000 millones de pesetas en I+D, me parece francamente una cifra baja. En cualquier empresa que quiera competir —palabra que tanto le gusta al Ministro— a nivel internacional y hacer de Bazán una empresa con futuro, desde luego con 3.000 millones de pesetas al año, que representan según sus previsiones un nivel inferior al 3 por ciento sobre facturación de Bazán, le puedo decir que ya empiezan ustedes mal el plan.

En segundo lugar, quiero matizarle que ustedes han certificado la defunción de los ferries —se lo dije en mi intervención—, como usted ha reconocido posteriormente, pero no por esas razones que usted ha dado de las pérdidas, que las había evidentemente, pero también había una línea de recuperación. Ustedes no han mimado el producto porque desde el principio no le convenció al Ministro, señor Piqué, porque competía con el mercado civil de Astilleros y textualmente decía: Bazán no tiene que entrar en el mercado civil. Y ustedes lo han dejado morir.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Fernández Chacón.

Para concluir el trámite, tiene la palabra el Presidente de la Empresa Nacional Bazán.

El señor PRESIDENTE DE LA EMPRESA NACIONAL DE CONSTRUCCIONES NAVALES MILITARES, S. A. (BAZÁN) (Alsina Torrente): Muchas gracias, señor Presidente, y también quiero dar las gracias a los Senadores Nieto y Fernández Chacón.

Al Senador Nieto le diré que estoy convencido de que no estamos haciendo el papel del Almirante Cervera, sino todo lo contrario. Senador Nieto, lamento que tenga tan mala impresión sobre Bazán y su futuro. No lo compartimos, en absoluto. Este plan va a permitir a Bazán convertirse en uno de los Astilleros más competitivos de Europa, si no el más, y le aseguro a usted que Bazán tiene con esto abierto un futuro para muchos años, desde luego ocho o diez. Como usted sabe, las contrataciones previstas en el plan son de más de 400.000 millones, y en estos momentos tenemos una cartera que sobrepasa los 300.000 millones. Las contrataciones están funcionando a un nivel magnífico y la cartera de pedidos que tiene Bazán no la ha tenido nunca y va a mantenerla durante mucho tiempo.

Por lo tanto, el plan, si se lleva como se debe y se mantiene la competitividad —sólo de esta manera saldrán los resultados—, va a permitir a Bazán durante muchos años ser líder —el primero, el segundo, el tercero— en la construcción naval dentro de los astilleros europeos y dentro de los sistemas de defensa de los próximos años.

Por lo tanto, permítame que le diga que no solamente no estoy de acuerdo con usted, sino que es justamente todo lo contrario. Se está preparando para Bazán un inmenso

futuro. Cuando yo llegué, hace año y medio o dos años, no tenía trabajo ni para ocho meses y era una empresa post-trada. Hoy, Bazán es una empresa que está luchando para ser la primera de Europa en su campo, y tenemos armas y medios suficientes para llegar a serlo. Lo primero, desde luego, es el plan, y con el plan en la mano y con la agresividad y competitividad de esta empresa, evidentemente podemos conseguirlo.

Por tanto, nada más lejos de un Almirante Cervera. De todas maneras el hecho de que usted no me arrogara a mí toda la culpa y sólo me pusiera como al Almirante Cervera, debería quizás agradecerse, pero no se lo puedo agradecer porque no es así, sino al revés: Bazán va a ir para arriba y estoy convencido de que cuando este plan se consensúe con los sindicatos, pese a lo que aquí se ha dicho, porque tiene elementos de sobra ya que recoge casi en su totalidad los requerimientos que los propios sindicatos hicieron en un escrito anterior, y por lo tanto tiene unas bases de partida muy importantes para poder llegar a ese acuerdo —luego veremos hasta dónde llegamos en el consenso—, todo esto le va a permitir a Bazán durante muchos años ser líder y traer mucho trabajo alrededor. Porque sólo se puede traer trabajo si tú lo consigues, y sólo lo consigues si eres competitivo; a partir de ahí podrás generar trabajo alrededor. Lo demás es una pescadilla que se muerde la cola, y si no eres competitivo, no tienes trabajo; si no tienes trabajo, no puedes ir adelante, no puedes generar puestos de trabajo y la empresa se hunde que, dicho con perdón, más o menos era la situación en la que estábamos. No es la que tiene que salir de este plan, y por eso he dicho antes que es mucho más que una mera reducción de plantilla, pero evidentemente entre las medidas que hay que hacer figura ésta.

Con respecto al señor Fernández Chacón, quiero decirle que a él le parece poco el I+D que estamos utilizando. Hay un ejemplo muy claro: nunca se usó más, más bien se usó menos en el pasado, y hoy nadie duda de que Bazán tiene una tecnología punta en el mercado. Puede que en precios no estuviéramos en una situación punta, pero en tecnología sí: hemos vendido portaaviones, estamos comprando submarinos. Todo eso lo hemos conseguido con menos que esas inversiones, ya que se ha aumentado el coeficiente en los años pasados. Por tanto, algo habrá que lo avale; no se ha inventado. Hemos incrementado las dotaciones de I+D sobre las anteriores que nos permitieron llegar a ser una de las empresas punteras.

Senador Fernández Chacón, ¡qué quiere que le diga! Si pudiéramos gastarnos 15.000 millones más, a lo mejor no servían para nada o a lo mejor servían para algo. Pero si con inversiones menores hemos llegado a ser una empresa puntera, cabe pensar que con inversiones mayores, cuando menos, mantendremos ese nivel de empresa puntera.

Sí le puedo asegurar una cosa: nunca faltará el dinero para I+D que haga falta para mantenernos como empresa puntera porque una de las condiciones «sine qua non» para que Bazán pueda liderar ese mercado es que siga manteniéndose en punta en la tecnología. Sí que le digo que si en su momento no fuera suficiente, aparecería más dinero para este capítulo. Pero en estos momentos nada hace pen-

sar que no sea suficiente a la vista de los resultados, que hemos obtenido con menos dinero en años anteriores.

Respecto a los ferries, le digo lo mismo. Puede usted opinar lo que quiera. Yo le aseguro que lo que le he dicho es la verdad. Las cosas subjetivas que usted pueda pensar sobre lo que haya pensado o no el señor Ministro, es muy libre de pensarlas; pregúnteselo usted directamente al señor Ministro. Yo le aseguro que la línea de ferries se paró porque Bruselas nos mandó parar, pero económicamente tampoco tenía rentabilidad para poder sostenerla.

Creo que más o menos he respondido a todos los temas.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, al señor Aisina Torrente por su comparecencia, y sin necesidad de suspender formalmente la sesión, recibimos al Presidente de AESA, señor Mendoza Sanz.

— DEL PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES, S. A. (AESA), PARA QUE INFORME SOBRE LAS PREVISIONES DE GESTIÓN DE LA EMPRESA PARA 1998 Y DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS CONSOLIDADOS DEL EJERCICIO DE 1997, A PETICIÓN DEL GRUPO PARLAMENTARIO SOCIALISTA (713/000484).

El señor PRESIDENTE: Buenos días, señor Presidente de Astilleros Españoles, S. A., don Antonio Mendoza Sanz. La comparecencia ha sido solicitada por el Grupo Parlamentario Socialista para que informe sobre las previsiones de gestión de la empresa para 1998 y de los resultados económicos consolidados del ejercicio de 1997.

El señor Mendoza tiene la palabra.

El señor PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES, S. A. (AESA) (Mendoza Sanz): Muchas gracias, señor Presidente.

Efectivamente, la comparecencia estaba motivada por esta pregunta de las previsiones de gestión de la empresa para 1998 y los resultados económicos tenidos en 1997. Si me lo permite el señor Presidente, sugiero un cambio en el orden de contestación para atenernos más cronológicamente al paso del tiempo. Empezaría hablando de los resultados obtenidos en el año 1997.

Tal vez pueda ser de interés para esta Comisión de Industria el que haga un brevísimo repaso sobre lo que comprenden las actividades del Grupo AESA y los astilleros de los que se le ha responsabilizado.

En estos momentos tiene ocho factorías, como las llamamos nosotros. Hasta la semana pasada tenía nueve, pero como es bien conocido, se firmó ya la semana pasada la privatización de una de ellas, de Barreras; Puerto Real, Sevilla, Sestao y Juliana, se dedican a nuevas construcciones de buques de distintos tipos y tamaños; Astander, en Santander, está dedicada actualmente a reparaciones, si bien en caso de una eventual privatización podría volver a hacer también transformaciones; Cádiz tiene como actividad principal las reparaciones, aun cuando últimamente las transformaciones, en especial las destinadas a artefactos de

«offshore», han adquirido una importancia muy grande para este astillero. Astano —de la que cabe decir que es la única sociedad que no depende societariamente de Astilleros Españoles, S. A., sino que sus acciones son propiedad de SEPI— tiene también una particularidad en su actividad, puesto que se dedica sólo a la construcción de todo tipo de unidades flotantes para «offshore» y, como actividad complementaria, a la de reparaciones. La fábrica de Manises se dedica a la fabricación de motores Diesel, marinos y terrestres, y ahí hay una participación del 20 por ciento de capital de la empresa danesa Man Bormeister and Wein.

El grupo ocupa actualmente —recuerdo unas cifras que probablemente los señores Senadores ya conocen— a una plantilla propia de casi 7.000 personas, que quedará reducida a 6.100 a finales de este año, de acuerdo con las reducciones ya previstas en el Plan Estratégico de Competitividad. También deseo decir, dentro de este breve repaso, que la facturación total del grupo ascendió el año pasado a 142.866 millones de pesetas.

Hecho ya este breve repaso, voy a hablar de los resultados económicos consolidados correspondientes al año 1997. El Grupo Astilleros Españoles cerró el ejercicio 1997 con una notable reducción de pérdidas en relación con los ejercicios anteriores. Es decir, que las pérdidas de los resultados operativos —que es a lo que nosotros prestamos más atención puesto que son el objeto de nuestra gestión y que lo único que no incluyen son los costes derivados de la reconversión, que es de carácter coyuntural y no recurrente— han sido, en el año 1997, de 23.996 millones de pesetas, que habría que comparar con los 44.493, del año anterior, 1996, o con los 47.032 millones de pérdidas del año 1995. En el año 1997 se ha producido una mejora del 46 por ciento respecto de los resultados del año 1996, y del 49 por ciento respecto de los de 1995. Si tuviéramos en cuenta los costes de reestructuración de personal a los que he hecho alusión antes, la comparación resultaría más favorable, aunque entiendo que menos válida puesto que, entonces, las pérdidas de 1996 fueron de 97.056 millones de pesetas y las del año 1997 se habrían visto reducidas a 35.000 millones de pesetas que, después de impuestos, se convierten en 25.113.

Estas cifras de pérdidas en 1997 suponen, sin embargo, un desfase respecto de lo que se había previsto en el PEC. Yo creo que la razón —lo he dicho en otras ocasiones en las que tuve el honor de comparecer en esta Comisión de Industria— se debió principalmente al retraso que se produjo en la aprobación del Plan Estratégico de Competitividad por parte de la Unión Europea, a la asignación, por tanto, a la aprobación de las ayudas, y al retraso que se produjo en el acuerdo para el nuevo convenio colectivo, que tardó un gran número de meses desde la aprobación del Plan Estratégico de Competitividad.

Hay que decir también que, en cuanto a los ingresos, se ha producido un aumento importante. Se ha alcanzado la cifra que hemos dicho antes de 142.866 millones de pesetas, que supone un 10 por ciento más de las que habían tenido lugar en el año anterior.

Otros aspectos significativos, que creo que vale la pena resaltar, respecto de la trayectoria y los acontecimientos ocurridos a lo largo de 1997, son —antes se ha aludido a ello— la aprobación del Plan Estratégico de Competitividad, y por lo tanto de las ayudas relacionadas con él, por parte de la Unión Europea y, en consecuencia, la liberación de las aportaciones correspondientes. También ha tenido lugar un avance importante en la reestructuración societaria del grupo. Éste tenía antes una estructura societaria un poco confusa. Algunas sociedades eran filiales de Astilleros Españoles, S. A.; otros astilleros eran activos directos de la propia empresa matriz, y ahora cada una de las factorías constituyen una sociedad filial de Astilleros Españoles, S. A., excepto, como he dicho antes, Astano, cuyas acciones todavía son propiedad de SEPI.

Hay que aludir también, cuando se habla del año 1997, al nuevo convenio colectivo que se acordó en el mes de abril, que entendemos que tendrá una incidencia favorable en la productividad y en los resultados debido a lo que supone de medidas de mejor aprovechamiento de la jornada, de flexibilidad funcional y horaria.

Se está haciendo un gran esfuerzo en revisar el modelo de gestión del Grupo, yo diría que en introducir un nuevo modelo de gestión, en un intento de ganar eficacia y competitividad necesaria —luego hablaremos de ello— en este sector tan extraordinariamente competitivo. En ese sentido, como digo, se está haciendo un gran esfuerzo de mejora de los métodos de gestión; se está implantando una nueva metodología de compras y de subcontratación; hay un ambicioso programa de I+D y de formación; se ha terminado el Plan de inversiones de mantenimiento; se ha producido un gran avance en el programa extraordinario de inversiones, que supone 10.000 millones de pesetas, también para la mejora de la productividad y la reducción de costes correspondiente; se ha iniciado el proceso de privatización, como he dicho antes, con el acuerdo al que se ha llegado, y ya consolidado, de la venta del Astillero de Hijos de J. Barreras, en Vigo.

En el área comercial se ha logrado un posicionamiento en el mercado en los nichos de productos donde pretendíamos estar, que son aquellos que tienen más valor añadido y donde pensamos que estamos en mejores condiciones de competir. Los principales son, en concreto, los transbordadores, los ferries y los buques para cargas rodadas, los «Ro-Ros», los «shuttle tankers» o petroleros lanzadera, los buques de transportes de productos químicos, en particular con tanques de acero inoxidable, las unidades flotantes de «offshore», tanto en nueva construcción como en transformación, y los atuneros. Éstas son las unidades principales a las que intentamos ceñirnos, entendiéndolo que es donde más competitivos podemos resultar.

Como consecuencia de ese esfuerzo comercial que se ha llevado a cabo, la cartera de pedidos, al final de 1997, se elevaba a 684.000 CGT —«compensated gross tonnage»—, que es la unidad que se utiliza y que podríamos traducir como arqueo bruto compensado, y que constituye la cartera más alta que ha tenido el Grupo en los últimos quince años. Ello ha necesitado una intensificación de los esfuerzos en el área comercial que se ha traducido en un

récord de contratación durante el año 1997 establecido en 430.000 toneladas de arqueo bruto compensado.

¿Qué podemos decir en cuanto a las previsiones para el año 1998? Yo creo que para hablar del año 1998 conviene hacer un repaso del escenario en el que nos movemos. El escenario es absolutamente internacional, totalmente globalizado. Hay que recordar que más del 90 por ciento de nuestra facturación espasa clientes extranjeros. Por lo tanto, tenemos una gran dependencia de la situación internacional.

Es cierto que durante los meses se ha producido una situación sostenida o incluso creciente de la demanda, pero, curiosamente y en apariencia, paradójicamente no ha tenido repercusión en la mejora de los precios. ¿Y por qué? Porque se ha producido un aumento de la oferta o de la capacidad de construcción naval aún mayor que ese aumento de la demanda.

Por otra parte, con la reciente crisis asiática, con la tremenda depreciación de muchas de las monedas de los países del lejano oriente, en particular del won coreano, y en estos últimos días del yen japonés, así como, posiblemente, del yuan chino, ha aumentado la competitividad de esos países que ya tenían una cuota de mercado muy importante. La cuota de mercado de Corea del Sur y de Japón es en estos momentos, en relación con la de toda la construcción naval del mundo, del 68 por ciento.

A título de ejemplo representativo del efecto que esta descompensación de oferta y demanda ha tenido en los precios, podemos decir que las ofertas de los astilleros coreanos, respecto de los petroleros de 280.000 toneladas, que se conocen como los VLCC, los «Very Large Crude Carriers», que a finales de 1997 tenían un precio entre los 81 y los 83 millones de dólares, son ahora de 70 millones de dólares. Aparte de esta bajada de los precios se está observando también una atonía en la demanda, una cierta paralización como consecuencia de que muchos armadores están a la espera de ver el desarrollo de la crisis asiática y de la ralentización de sus economías.

Antes de producirse la crisis asiática había informes y estudios hechos por sociedades especializadas y por asociaciones internacionales de construcciones navales que habían previsto para los primeros años de la próxima década un descenso en la demanda. Estamos asistiendo ahora a un adelantamiento de ese descenso en la demanda que hace pensar que estamos ante un punto de inflexión en la situación tradicionalmente cíclica de la demanda en el sector de la construcción.

Esa situación no nos desanima —lo digo, naturalmente, sin intentar buscar ningún tipo de justificación, sino simplemente porque es una realidad constatable y objetiva— en nuestro intento de salir adelante con nuestros astilleros, con todos ellos, para trabajar de forma viable y, por lo tanto, para poder mantenerlos abiertos y así conservar los puestos de trabajo. No obstante, sí nos hace ser conscientes de que tenemos que continuar mejorando la productividad y reduciendo los costes para seguir compitiendo en este mercado cada vez más exigente.

Esta mejora continua se sigue articulando a través del denominado «Proyecto de cambio» que ya se preveía en el

Plan Estratégico de Competitividad. La mejora hay que conseguirla también gracias a la eficaz implantación de las medidas pactadas en el nuevo convenio colectivo al que he hecho alusión antes. La mejora pasa, naturalmente, por terminar el reajuste de plantillas que estaba previsto en el Plan Estratégico de Competitividad al que he hecho alusión antes.

Es necesario —y en eso estamos— que continuemos con el Plan de inversiones extraordinarias, que también se preveían en el PEC, algunas de las cuales todavía perdurarán hasta entrado el año 1999. Especial importancia damos, y en ello estamos poniendo un gran interés y una gran ilusión, valga la palabra, a la potenciación del centro tecnológico. La organización del centro tecnológico, que es un área de nuestra organización que viene operando ya desde antiguo, ha sido transformada. Hemos reclutado técnicos de gran prestigio y muy conocidos para formar un núcleo que nos permita estar al día en la tecnología, que nos permita avanzar para estar atentos a las mejoras tecnológicas y que constituya un elemento de cohesión entre todos los astilleros, incluso, entre los astilleros de nuestro grupo, otros astilleros y otras instituciones, siguiendo pautas del Ministerio de Industria y Energía.

La aprobación por la Unión Europea del Plan Estratégico de Competitividad imponía una nítida separación de la gestión económica de los astilleros públicos. Esto ha conducido también al proceso de filialización al que antes he aludido. Por último, en este ejercicio se completarán también las aportaciones económicas correspondientes a las ayudas aprobadas por la Comisión Europea en relación con el Plan Estratégico de Competitividad. Todas estas actuaciones son necesarias. Todas ellas son condiciones «sine qua non», son condiciones «sine quibus non», para conseguir realmente nuestro objetivo de viabilizar todos nuestros astilleros.

La previsión que hacemos para el año 1998 nos acerca al objetivo de tener una cuenta de resultados equilibrada en casi todos los astilleros, aun reconociendo que tenemos algunos problemas en algunos de ellos, como en los de Puerto Real, Astano y Manises. En Puerto Real el cambio del producto por buques más complejos que nos hemos visto obligados a contratar, como son los grandes transbordadores, los ferries, que están en construcción ahora mismo, para armadores internacionales extraordinariamente exigentes, como pueden ser Sueferry y Estena, ha traído consigo retrasos importantes en la construcción de los mismos y, por lo tanto, mayores costes que se traducirán en resultados operativos negativos en 1998.

Esta situación no tiene por qué ser coyuntural ni recurrente habida cuenta de que en la cartera de pedidos que este astillero tiene hay «shuttle tankers», petroleros lanzadera, de los que se tiene ya una buena experiencia. Hay contratados también transbordadores como los que estamos haciendo, para lo cual hemos tenido este duro aprendizaje que nos ha servido —eso sí— para conocer un nicho más de este sector. En cierto modo se podría, incluso, pensar que estas pérdidas son una inversión —y conceptualmente es así— aun cuando una prudente contabilidad y una minuciosa auditoría naturalmente no nos permitiera

contemplantarlo así. Pero se puede considerar como una inversión porque nos permite estar situados en un nicho nuevo del mercado.

Distinto es el problema de Astano. Ahí sí es más estructural y proviene del cambio experimentado en el mercado de «offs-hore», en cuanto a que en los últimos años se ha pasado de un mercado basado en la tecnología como factor de competencia, y por lo tanto con muy pocos astilleros capaces de hacer este tipo de unidades, a un mercado en el que el precio es el factor decisivo a la hora de adjudicar los contratos, pues la tecnología cada vez viaja, como se suele decir, con más facilidad. Consecuentemente, el número de astilleros que oferta ahora la fabricación de este tipo de productos se ha ampliado notablemente y, debido a su competitividad, se han introducido con mucho éxito, cómo no, Corea, Japón y Singapur, países cuyos costes, al igual que los de la construcción naval convencional, son inferiores a los nuestros e inferiores a los europeos.

Ocurre también que ASTANO no puede beneficiarse de ayudas a la producción, para los artefactos «off-shore», lo que constituye en realidad una diferencia con algún otro competidor europeo que sí las recibe, interpretando que tales artefactos pueden considerarse como buques a los efectos de lo que es establece en la séptima Directiva comunitaria sobre ayudas a la construcción naval. En ese sentido, estamos intentando establecer, naturalmente, unas condiciones de igualdad con los demás astilleros europeos.

Todo ello nos lleva a pensar que es necesario tomar medidas adicionales a las del PEC para lograr una importante reducción de todos los costes del astilleros, además de lograr que se establezca una serie de disposiciones —creo que estamos cerca de conseguirlo— que regulen posibles medidas financieras para la construcción de artefactos «off-shore» basadas en el Acuerdo general para buques de la OCDE —no en el específico— para créditos a la exportación.

Si además tenemos en cuenta que en ASTANO hay algún desequilibrio estructural relacionado con la composición de su plantilla en lo que a trabajadores directos e indirectos se refiere, está claro que todo esto también abunda en esa necesidad de adoptar toda una serie de medidas especiales que, por cierto, en este momento están en estudio.

Por último, entre los tres problemas que he mencionado está también el que tiene Manises. Esta fábrica de motores también tiene un problema de tipo estructural relacionado con las peculiaridades propias del mercado de motores; tiene problemas, más concretamente, con los motores marinos de dos tiempos. Para poder alcanzar de manera estable la competitividad necesaria en esta factoría habría que contar con una carga de trabajo anual mínima que no es fácil de conseguir por distintas razones. En primer lugar, por la reducción de demanda interna que se ha producido en nuestro grupo, ya que cada vez se utilizan menos las plantas propulsoras basadas en motores lentos; se va más bien a propulsión Diésel-eléctrica y a motores de cuatro tiempos. Por otra parte, las limitaciones geográficas también hacen difícil o imposible el acceso a determinados núcleos importantes de demanda. En cuanto a las plantas estáticas de generación de energía eléctrica, que en un momento

dado nos llevaron a pensar que podrían resultar un mercado atractivo, han demostrado tener grandes riesgos, motivo por lo que hay que ser muy selectivos.

Como resumen de todo lo anterior —y termino, señor Presidente—, en este año 1998 pensamos continuar en todo los astilleros con todas las actuaciones del PEC, adoptando en ASTANO y en Manises algunas medidas especiales tal y como el propio Plan Estratégico de Competitividad preveía. Como consecuencia de todo ello hemos hecho unas previsiones iniciales para este año con unos resultados operativos antes de impuestos —es decir, sin los costes de bajas y excedentes que hay que reconocer que tienen ya un peso marginal mucho más pequeño— que se sitúan en una cifra próxima a los 14.000 millones de pesetas, lo que representa una reducción del 42 por ciento frente a los 24.000 millones de pesetas del año 1997 y próxima al 70 por ciento frente a las pérdidas de 1996, confirmándose así una tendencia positiva en la reducción significativa de pérdidas, si bien habrá que prolongar los esfuerzos en años sucesivos para conseguir el equilibrio en la cuenta de resultados.

Ni que decir tiene que, por supuesto, está previsto que las aportaciones ya aprobadas por Bruselas permitirán hacer frente a las pérdidas del año pasado y a las previstas en este año, con lo cual terminaremos el año con un balance razonable.

Hasta aquí mi información, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Mendoza.

Pasamos ahora al turno de portavoces.

En primer lugar, tiene la palabra el Senador Fernández Chacón, representante del Grupo Parlamentario Socialista, Grupo solicitante de esta comparecencia.

El señor FERNÁNDEZ CHACÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Muchas gracias, señor Mendoza, por su exposición.

En su última comparecencia en esta Cámara a petición de nuestro Grupo Parlamentario, usted, señor Mendoza, refiriéndose al Plan Estratégico de Competitividad, decía lo siguiente: que del objetivo primario, la consecución de una cuenta de resultados equilibrada para el ejercicio de 1997, se desprendían los siguientes objetivos generales con carácter ponderado para el conjunto del grupo y a conseguir de manera gradual. Primero, un nivel de producción del orden de 120.000 millones de pesetas. (Me estoy refiriendo al año 1997. Ustedes han facturado este año 146.000 millones de pesetas, es decir, han sobrepasado ese primer objetivo.) Segundo, un incremento de la productividad en un 35 por ciento. Tercero, un acortamiento de los plazos de construcción de un 40 por ciento. (Creo recordar que han conseguido más o menos un 17 por ciento respecto al año anterior.) Cuarto, una disminución neta del 8 por ciento del coste de aprovisionamiento. Quinto, que los costes financieros no sobrepasen el 3 por ciento de las ventas. Sexto, una reducción de la subactividad hasta un máximo de un 3 por ciento de la capacidad disponible.

Pues bien, ahora toca analizar lo que usted planteaba y lo que se ha conseguido.

A juzgar por los resultados económicos que usted ha mencionado, y que días atrás también anunciaba el Gobierno en respuesta a unas preguntas que este Senador formuló, hay que concluir que el objetivo principal no se ha conseguido, puesto que no se ha logrado equilibrar el presupuesto para 1997 como usted planteaba y como se establecía en el propio Plan Estratégico de Competitividad.

Su gestión, la de su equipo y, por tanto, también la del Gobierno que les sustenta hay que decir que no ha dado unos buenos resultados puesto que se arrojan pérdidas del orden de los 25.000 millones de pesetas para el ejercicio de 1997, como usted ha comentado hoy, lejos de ese equilibrio pregonado —también lo dijo en su momento—, de unas pérdidas, según se preveía en el Plan Estratégico de Competitividad, cercanas a los 2.000 millones de pesetas, esto es, sobre los 1.440 millones de pesetas.

Estos resultados económicos son bastante deficientes, señor Mendoza. Pero puestos a comparar con años anteriores, como usted ha hecho una comparación yo le voy a hacer otra. Por cierto, éste es un ejercicio que le gusta mucho hacer a su Partido. Seguramente uno de sus miembros más destacados, su portavoz en esta Comisión, nos dará alguna que otra lección sobre esto. (*Rumores.*)

Digo que, puestos a comparar, estos resultados son similares a los alcanzados en el año 1989, en que hubo pérdidas de 25.400 millones de pesetas. Es decir, en el año 1989 se perdió la misma cantidad que ha perdido Astilleros en 1997, pero estos resultados son bastante peores que los de 1990, año en que se perdieron 14.800 millones de pesetas; los de 1991, con unas pérdidas de 17.100 millones de pesetas, y los de 1992, que fueron de 21.500 millones de pesetas. Como usted verá, señor Presidente, esto es preocupante. Además, se da la circunstancia de que ahora existe un mejor entorno y unas mejores condiciones que las que existían entonces en el mercado de la construcción naval; es decir, hoy por hoy son bastante más favorables las actuales condiciones que las que había en las fechas reseñadas.

Hay que decir también que el sector de la construcción naval vive actualmente un momento dulce si lo comparamos con períodos anteriores: ha aumentado la demanda de la construcción de buques a nivel mundial, lo cual ha llevado, junto a otras razones, como, por ejemplo, la inminencia de la firma del Acuerdo de la OCDE por parte de Estados Unidos —aunque eso no se ha dado, como usted bien sabe— a que este mercado viva actualmente un ciclo expansivo. Y decimos que esto es preocupante también, señor Mendoza, porque, además, en estos dos años de gestión suya ha disminuido la plantilla aunque de una forma más modesta que en la época del anterior Presidente, quien también compareció en esta Comisión. Ha disminuido en doscientos y pico trabajadores, aunque usted anuncia ya que para final de año, según el PEC, habrá 6.100 trabajadores en plantilla, lo que supondrá una reducción bastante más notable.

Pero han debido bajar los costes financieros por dos razones fundamentales. La primera de ellas, porque no so-

mos ajenos a la disminución de puntos de interés del coste del dinero, y la segunda, porque es de suponer que la aplicación de las ayudas autorizadas por la Unión Europea también debe haber incidido en la deuda financiera anterior y, por tanto, se habrá obtenido una financiación más barata en el mercado. Si a ello unimos que la paridad del dólar, como usted sabe, ha presentado este año unas ventajas comparativas con respecto al año 1996 —el primer compareciente de esta mañana habló de una paridad de 128 pesetas frente al dólar en el año 1996, frente a 147 en el año 1997—, ¿de qué estamos hablando aquí en realidad? Si el mercado ha aumentado, la demanda se ha disparado, la actividad ha aumentado, la gestión comercial también se ha dicho que es mejor, los precios industriales han bajado, la paridad, como ya he dicho, es mejor que en los años anteriores y, además, se unen las razones que he dicho antes, algo hay que no entendemos. ¿Cómo es que se pierde más dinero que en períodos en los que todas estas condiciones estaban en bastante peor situación que en estos momentos?

Tengo que decirle que coincido con usted en lo que ha dicho respecto a que el ciclo expansivo puede llegar a su fin, aunque el señor Ministro de Industria y Energía no coincida ni con usted ni conmigo, ya que en una intervención anterior me llamó catastrofista y agorero, ante un razonamiento que le hice, basándome sencillamente en un documento que presentaban expertos de la Unión Europea. Yo decía lo que usted ha dicho hoy aquí, que venían tiempos difíciles alrededor del año 2000 o 2001, por las razones que usted ha argumentado y que, además, son muy lógicas: Una, el despertar de nuevos astilleros en Asia y la otra, que probablemente se entraría en el ciclo recesivo, bajando la demanda, es decir, no solamente se competiría peor en precio, sino también en demanda. Por tanto, trasládele usted mismo al señor Ministro que tan catastrofistas y agoreros somos los dos, ya que hemos dicho lo mismo. Además, le puedo decir que el señor Ministro culminaba la intervención diciendo: En cuanto si va a haber o no una recesión en el año 2000, usted tiene un informe al respecto, aunque los informes no son La Biblia. Ojalá nos equivocamos nosotros y tenga razón el señor Ministro y no lleguemos a esa recesión, pero los expertos opinan que está a las puertas.

Usted también —además es loable— ha conseguido que los plazos de entrega de los barcos se hayan reducido en un 17 por ciento con respecto al año 1996. Además, como usted ha dicho, la productividad, efectivamente, ha aumentado en el 44 por ciento con respecto al año anterior. Por eso le digo que no nos explicamos cómo se pueden perder 25.000 millones de pesetas con respecto a otros años en los que se ha perdido menos y en los que las condiciones, tanto internas como externas del mercado, eran bastante peores. Esto no tiene sentido. Algo falla. La suma de las partes no nos da el total de ellas. ¿O no es así? Explíquenoslo usted. ¿Cómo es posible que mejorando esas seis condiciones básicas, que usted enunciaba anteriormente, los resultados económicos —reitero— sean notablemente peores que los obtenidos en épocas más duras? Algo no encaja, desde luego. Le invito a que lo explique —se lo reitero— en esta Comisión.

Además, he de decirle que estos resultados son bastante decepcionantes, en un año en que el Partido Popular ha privatizado un astillero público, rentable, como es Barreras, en Vigo, y nos ha anunciado la inminente privatización de otro, como es Astander —de lo que usted tendrá noticia, como Presidente de astilleros que es—, en un año en el que el Partido Popular ha hecho ostentación y autoalabanza por el nivel de carga de trabajo conseguido en los astilleros, obviando, claro está, que esto también responde a claves de un aumento espectacular de la demanda de construcción de barcos a nivel europeo y mundial.

Usted sabe que no hay más razones. Hemos aprovechado el ciclo expansivo, pero el Partido Popular lo ha vendido de otra manera, como resultado de una gran gestión y casi ni ha considerado que estamos en ese ciclo expansivo. Yo no sé qué es lo que dirá si gobierna cuando estemos en el ciclo recesivo, que parece que está a la vuelta de la esquina. Yo me pregunto: ¿Qué resultado hubiera obtenido si le hubiese tocado gestionar en un ciclo recesivo, como nos tocó a nosotros?

Señor Mendoza, también me gustaría que nos diese su opinión acerca del elevado número de horas extraordinarias realizadas durante el año 1997 —no le voy a decir lo que dije anteriormente, porque creo que sería reiterarme—, en un país en el que el paro es hoy, probablemente, su principal problema. ¿Por qué se han realizado 73.000 horas extraordinarias en Juliana y 45.000 en Setao, por ejemplo? También le pregunto: ¿Cuántas horas extraordinarias se han realizado en Astander, en Sevilla o en Puerto Real? Porque solicité estos datos y me los han enviado con una rayita, no contestándome, y no sé por qué se han obviado esas respuestas por parte del Gobierno. ¿Qué esconden? ¿Son muchas horas extraordinarias? Hoy tiene usted la oportunidad de decirme cuántas se han realizado en los astilleros de Astander, Sevilla y Puerto Real.

De los datos aportados de gestión de Astilleros nos llama la atención el aumento espectacular de la subcontratación, un 85 por ciento sobre el total de la facturación. Ustedes han subcontratado el año pasado 126.000 millones de los 148.000 millones, según datos aportados por el propio Gobierno, entre aprovisionamiento y subcontrataciones con empresas auxiliares. Si se sigue así se puede dar el caso de invertirse los roles con la industria auxiliar complementaria y, al final, puede llegar a ser Astilleros una industria complementaria de las industrias complementarias. Astilleros ya hace trabajo con medios propios por el valor del 15 por ciento de su facturación y, por lo que he oído anteriormente, parece que el camino va por ahí.

Como botón, una muestra que me gustaría que me aclarara. Según información facilitada por el propio Gobierno —mire lo que ha contestado— sobre las empresas de ingeniería exterior —usted ha hablado antes del Centro de Ingenieros, sobre lo que yo ya le pregunté en una comparencia anterior— la ingeniería exterior ha facturado en el ejercicio 1997 a Astilleros la cantidad de 5.500 millones de pesetas. ¿Es cierto? ¿Astilleros se nutre de ingenieros exteriores en proyectos por valor de 5.500 millones de pese-

tas? Pues si es así, no sé qué hacen los ingenieros de Astilleros. Me parece una cifra desorbitada.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Fernández Chacón.

Turno de portavoces.

Tiene la palabra el señor Nieto.

El señor NIETO CICUÉNDEZ: De las explicaciones dadas por el señor compareciente se desprende que habría que ser más realista a la hora de hacer los enjuiciamientos de la economía del país, porque la economía en general puede ir aparentemente muy bien, muy boyante, pero la conclusión que sacamos es que dos de sus centros de trabajo tienen pulmonía —según su información— y el resto tienen un catarro profundo. El problema es qué medidas políticas se toman para sacar de esta situación a este sector, independientemente de los ciclos. Nuestro país es eminentemente marítimo y deberíamos de estar en condiciones de tener una mínima industria, por un lado, para servir las necesidades de país y, por otro, para competir con el resto de los países. De su comparencia se desprende que hay pedidos, exceso de subcontratación, exceso de horas extraordinarias, exceso de pérdidas y una reestructuración brutal de plantilla. Contrasentidos, indudablemente, que reflejan una filosofía que yo no voy a enjuiciar. Es una filosofía de subcontrataciones, de hacer el trabajo precario, de deshacer las plantillas y, en definitiva, de justificar privatizaciones, privatizaciones y privatizaciones.

Si no hay un plan específico concreto, independientemente de las previsiones del mercado, convendría saber con cuántos trabajadores nos vamos a quedar en Astilleros, si con 3.000 ó 4.000, etcétera. Es decir, habría que hacer un planteamiento realista al país para saber a qué atenemos, porque si no da la impresión de que se están haciendo planteamientos con muchos planes, pero luego la realidad es que no va tan bien la economía. Por tanto, hay que tener un poquito de modestia y asumir con realidad las cuestiones. Yo creo que nos interesa a todos, independientemente de los eslóganes políticos y los elementos diferenciales de más eres tú o mejor era yo. Creo que el problema de fondo es que las cosas no van tan bien. Debemos tener un poco de humildad y tomar medidas concretas y efectivas para que la ciudadanía, los trabajadores de las comarcas donde están ubicadas estas empresas, no tengan desasosiego porque, evidentemente, éste ha sido permanente.

Nada más. Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Nieto.

Tiene la palabra el señor Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Gracias, señor Presidente.

No sé si decir ya buenos días o buenas tardes, señor Presidente, señor Mendoza, porque a la hora que estamos es muy complicado.

Por ello, precisamente, quiero reducir mi intervención prácticamente a unos pequeños detalles sobre la suya y, además, quiero decirle que yo personalmente y el Grupo

Parlamentario Popular, le felicitamos por la gestión en el año 1997 —no digo ya el año 1996 sino en 1997— por la mejora de ese 46 por ciento en la producción. En cuanto a las pérdidas, hay que objetivarlo en la situación, en el arranque, en cuando fue aprobado el PEC que, como usted ha dicho, constituyó algo real y tangible para poder poner en marcha aquel convenio que tardó año y medio en solucionarse, no meses. En fin, es algo que, efectivamente, arrastramos y que usted arrastra en su gestión.

Usted ha dado una cifra prevista para 1998 y estoy seguro de que con su gestión y con el camino que lleva, ya no se va a bajar del 78 por ciento sobre el año 1996, sino que será más e incluso llegará a obtener números negros, que es lo que todos pedimos.

También quiero decir que le tengo que felicitar por algunos aspectos, aunque aquí se han comentado como negativos. Usted ha logrado que se gane en productividad; en paz social dentro de los astilleros, algo que era muy importante; con su gestión ha aumentado la facturación, etcétera, así como otra serie de temas que ha expuesto y parece que fueran negativos, no sé si para buscar un resultado negativo de unas conclusiones negativas. Yo le felicito, repito, porque esa línea es la que interesa a todos los españoles como ciudadanos y Astilleros Españoles ha sido siempre una preocupación para todos los grupos políticos —no solamente el nuestro— y lo sigue siendo, porque no se trata de que en el año 1998 salga usted de pérdidas, sino que lo importante es la proyección futura que es la verdadera misión que tiene don Antonio Mendoza Sanz como responsable de cara al futuro.

He tenido un lapsus hace un momento —ya sabe usted lo que son los teléfonos móviles cuando se olvida uno de apagarlos en un sitio como éste— y he tenido que moverme de mi sitio habitual en esta Comisión para atender la llamada, porque era urgente. Ya cuando volví a mi sitio, le he oído hablar algo sobre el tema de la crisis asiática.

Efectivamente, era una de mis preguntas. Quería conocer su opinión respecto a cómo iba a repercutir esta posible crisis, aunque todos lo sabemos o sospechamos: en bajadas de precios, en «dumping» y en todas las historias que puede haber en esos mercados, sobre todo en el tema de Astilleros. Pero como sé —he preguntado a un compañero— que había hablado de ello, obvio, dada la hora, entrar en ese debate y lo leeré en el «Diario de Sesiones» con el fin de enterarme de su intervención.

Se ha hablado, además, de facturación y de la paridad del dólar. En la comparecencia anterior, el Presidente de CASA ha hablado de que prácticamente toda su facturación se contrata en dólares y mi pregunta es si en Astilleros Españoles, dentro de su producción y de su venta, se contrata en dólares, en pesetas o en otras monedas, pues según los porcentajes y el peso específico de la contratación —los contratos— que figuran en dólares, la paridad tendrá un efecto u otro. Usted me entiende lo que quiero decir. Quisiera, si es posible, que me lo explicara.

En la línea, además, de lo que usted ha dicho, quisiera hacerle un par de preguntas. Primero, ¿cuál es la situación de la industria, de la construcción naval en Europa y cuáles son las perspectivas en un futuro próximo? Segundo,

estos datos que usted ha explicado sobre pérdidas del año 1997 suponen una cierta desviación sobre las previsiones realizadas el año anterior, pero, para poder evaluarlo —esto sí que es político, no es de gestión para quien le habla— ¿cómo se compara esta desviación con las que venían produciéndose en años anteriores con respecto a previsiones comparables? Me gustaría me pudiera dar este dato y si ahora no lo tiene me lo puede mandar por escrito a la Comisión.

Se ha hablado aquí también por parte del portavoz socialista sobre que, efectivamente —además, le doy la razón—, la contratación alcanzada a finales del año 1997 llegó a unos niveles récord en los últimos 15 años. Pero, ¿cómo es esta contratación? No sólo me refiero a cantidad, sino a calidad. Dicho de otro modo, ¿son tipos de barco que nos interesa hacer? ¿Son clientes sólidos y conocidos? ¿Se ha mejorado o empeorado en cuanto a márgenes esperables? Se lo pregunto porque la historia anterior la conocemos todos: había que contratar —y no estoy poniendo problemas a esta etapa— a bajos precios con el fin de mantener, lógicamente, abiertos esos astilleros.

Dada la hora soy incapaz de hacerle más preguntas y más consideraciones.

Muchísimas gracias por sus explicaciones y, repito, leeré el «Diario de Sesiones» para enterarme del tema al que antes me he referido y del que se ha hablado cuando me he tenido que ausentar.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Unceta. Tiene la palabra el señor Presidente.

El señor PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES, S. A. (AESAS) (Mendoza Sanz): Gracias, señor Presidente.

Trataré de contestar en el mismo orden en el que han intervenido. Quiero decir al señor Fernández Chacón que cuando le oía hablar de ese panorama idílico del sector de la construcción naval, he llegado a pensar por momentos si se estaba refiriendo a este sector o a otro, si es que lo hay. (*El señor Fernández Chacón: Es lo que usted ha dicho en comparecencia parlamentaria.*) Ha hecho una exposición de la situación del sector de la construcción naval en el mundo actual que contrasta con lo que acabo de decir, que no está en contra de lo que yo haya dicho en ocasiones anteriores.

Quiero decirle que he hablado de que, efectivamente, ha subido la demanda, pero también de que la oferta ha subido más y que, como consecuencia, los precios han bajado muy sustancialmente. Es decir, que eso es una realidad y, como digo, se puede constatar. Lo comento porque, en general, su pregunta, o su intervención más que pregunta, se ha basado en decir que las cosas habían mejorado, admitiendo —cosa que le agradezco— que todo se ha debido a que se está viviendo un «boom» y a que el sector de la construcción naval está viviendo un momento dulce. Nada más lejos de la realidad, permíteme que se lo diga, señor Fernández Chacón. Creo que la competencia ha sido feroz, ha seguido siendo tremenda y la contratación ha sido tan difícil como en años anteriores. Permíteme que

le corrija también una cosa respetuosamente y es que, en ningún momento, creo haber dicho que las previsiones para 1997 eran de equilibrio en la cuenta de resultados. En todo momento hemos previsto para el año 1997 pérdidas, como he informado y así están todos los datos que he dado. Se lo puedo decir con toda seguridad y, además, dispongo de la cifra de lo que en el POA, por utilizar la terminología que se emplea dentro del grupo SEPI, teníamos como previsión de resultado de explotación normal para 1997, que era de 19.716 millones de pérdidas. Y en ningún momento, a partir de entonces, he barajado una cifra distinta ni creo, sinceramente, salvo en algún momento de obnubilación mental, que pueda haber dicho otra cosa. Es decir, en el año 1997 nunca hemos pensado que se produjeran resultados positivos ni siquiera equilibrio en la cuenta de resultados.

Por otra parte, ha hecho un repaso de aquellos objetivos que nos proponíamos en el PEC y, efectivamente, usted reconocía que, en cuanto a la producción, es mayor de la propuesta, se han acortado los plazos de construcción. En cuanto a la mejora de la productividad, ya he comentado antes las razones de por qué va más lenta de lo que se pretendía, porque se ha tardado en poner en práctica totalmente el convenio colectivo. En cuanto al 8 por ciento de mejora de nuestras compras y su cota de acción, somos ahora bastante más ambiciosos y creo que lo estamos consiguiendo. Y en cuanto a los gastos financieros se han mejorado y han quedado dentro de lo previsto.

En ese sentido, insisto una vez más, le agradezco que haya reconocido que se ha producido una mejora, salvo en el tema de las pérdidas —debe haber un malentendido—, y en lo único que discrepo profundamente es en el tema de la situación general del sector de la construcción naval, que ha seguido siendo muy competitivo.

Ha efectuado usted, señor Fernández Chacón, una comparación con los resultados de años anteriores, aunque se ha detenido en 1991 ó 1992. Pero yo podría seguir esa comparación, y decir que en 1992 las pérdidas fueron de 18.000 millones; en 1993, de 42.000 millones; en 1994, de 43.000 millones; en 1995, de 47.000 millones, y en 1996, también de 47.000 millones, a comparar con los 23.996 millones de este año. Por tanto, establecer una comparación con los años ochenta o con el principio de los noventa, teniendo en cuenta que en ese momento la situación del sector de la construcción era muy diferente, aunque se pueda hacer a efectos estadísticos, en mi opinión tiene poco valor.

También ha hecho un comentario sobre el momento dulce en que nos encontramos. Y por lo que se refiere al ciclo expansivo de la demanda, ya he dicho que se ha visto más que contrapesado por un aumento de la oferta muy notable.

En cuanto a la paridad del dólar, éste no sólo ha cambiado su valor respecto de la peseta, sino también respecto de casi todos los países con los que competimos. En este sentido, cuando nosotros contratamos un barco —cuya ejecución y cobro van a extenderse durante los siguientes veinte, veintidós o veinticuatro meses— adoptamos una medida de prudencia que me parece razonable, como es

cerrar el cambio del dólar, porque lo nuestro es construir barcos, pero no correr riesgos especulativos si hay oscilaciones en uno u otro sentido. Por tanto, la paridad del dólar ha supuesto en muy poca medida una ayuda para nosotros.

El señor Fernández Chacón ha relacionado esos resultados decepcionantes —como así los ha calificado— con la privatización de Barreras y Astander. No sé si lo que ha dicho se ha tratado exclusivamente de un comentario, o si también entraña alguna pregunta, porque yo no veo que haya ninguna relación. Efectivamente, Barreras se ha privatizado, aunque Astander todavía no, como han afirmado los responsables de la privatización —es decir, los responsables de SEPI y del Ministerio de Industria—, que han dicho que hay alguna negociación en marcha.

Por otra parte, efectivamente, se han hecho horas extraordinarias. Eso indica que, afortunadamente, ha habido unos niveles altos de carga con un reparto en el que ha existido cierta irregularidad, como ocurre siempre. Además, hasta finales del año pasado no se ha podido poner en práctica el sistema de flexibilidad, lo que ha dado lugar a esas horas extraordinarias. Y por lo que respecta a la información que le proporcionaron en ese sentido, se trata, sencillamente, de que en esos astilleros no se hacían horas extraordinarias; por eso figuraba una rayita en la casilla correspondiente.

Ha habido unas cifras elevadas de subcontratación, lo cual debe ser un motivo de satisfacción. Por tanto, si prácticamente tenemos pleno empleo en los astilleros y además contribuimos a dar mucho empleo en unas zonas aquí ya mencionadas, tan importantes y deprimidas como la Bahía de Cádiz, la comarca de El Ferrol, y alguna otra, insisto en que eso debe ser un motivo de satisfacción. Por otro lado, éste es uno de los objetivos que pretendemos cumplir, es decir, no sólo queremos dar trabajo a todos nuestros hombres, sino intentar proporcionarlo en la industria complementaria. Por eso me satisface decir que en estos momentos nuestro problema —especialmente, en la Bahía de Cádiz y en la comarca de El Ferrol— es que tenemos dificultades para encontrar una respuesta adecuada en la industria complementaria, porque prácticamente toda ella está empleada. Vuelvo a decir que considero eso satisfactorio, aparte de que forma parte de nuestros objetivos.

Al hilo de esto, paso a referirme a un comentario que usted ha hecho sobre la ingeniería. Por supuesto, utilizamos ingeniería exterior cuando nuestra propia capacidad de ingeniería está ya agotada y plenamente empleada. En ese caso, como en muchos otros servicios, recurrimos a la ingeniería exterior. Y en cuanto a su pregunta sobre lo que mientras tanto hacen los ingenieros de Astilleros, es muy sencillo: trabajar intensamente.

En cuanto al Senador Nieto, también ha hecho algunos comentarios. Respecto de la pulmonía y el catarro que padecen varios centros, ya he dicho que hay algunos que nos preocupan más que otros, pero la previsión es que en 1998 la mayor parte de ellos —es decir, cinco de los ocho existentes— alcancen unos resultados muy próximos al «break-cren» hasta el extremo de que el 80 por ciento de las pérdidas que he anunciado para 1998 se concentran en los tres que he mencionado.

Ha dicho su señoría que éste es un país marítimo, y es cierto. Pero es una pena que, siéndolo, nuestra demanda se encuentre fuera de España y que más del noventa por ciento de nuestra facturación, como ya he dicho, se refiera a armadores de otros países porque aquí prácticamente no hay flota. Éste es un mal de hace ya muchos años y sobre el que creo que se están adoptando medidas eficaces de incentivar a los armadores y medidas de tipo financiero y fiscal que espero que tengan efectos desde el punto de vista de Astilleros. En este sentido, vuelvo a insistir en una cifra relevante: aproximadamente el 95 por ciento de nuestra demanda procede de armadores extranjeros, mientras que en Europa el conjunto de los astilleros, incluida España —que, naturalmente, tiene mucha influencia sobre el promedio—, destina un 50 por ciento de su producción para armadores europeos, lo cual nos coloca en una situación de una cierta desventaja.

En cuanto a si el plan es realista, creo que el plan pasa fundamentalmente por tener los astilleros en activo, abiertos, y no tener que cerrarlos, una amenaza que siempre ha estado latente. Por tanto, como digo, nuestro objetivo consiste en mantenerlos abiertos, lo que creo que calmaría ese desasosiego al que el señor Nieto hacía alusión.

Finalmente, el señor Unceta ha hecho algunos comentarios y ha formulado algunas preguntas. Efectivamente, ya había hablado de la crisis asiática, y las perspectivas para Europa guardan mucha relación con esa cuestión. En Europa tenemos una política de subvenciones por la cual éstas son aprobadas por la Unión Europea, son subvenciones transparentes; como solemos decir en términos coloquiales, son de Boletín Oficial, porque se publican en él. Pero en Extremo Oriente se aplica un proteccionismo que realmente conlleva unas subvenciones opacas y difíciles de detectar, aunque, como digo, son claramente proteccionistas, ya que se destinan unas ayudas por parte de los Estados muy importantes. Si a eso añadimos que es intención de la Unión Europea, como así se ha manifestado en reiteradas ocasiones, y también de varios de sus Estados miembros, incluido nuestro Gobierno, el ir reduciendo gradualmente —a lo largo de los próximos tres o cuatro años— las primas directas a la construcción naval, eso pondrá a Europa en una situación de competir más difícil.

Suelo hacer un comentario a este respecto —y voy a aprovechar esta oportunidad para repetirlo—, que se refiere a la famosa globalización de los mercados. Creo que este fenómeno a la larga será positivo porque fomenta la competitividad, pero el que va a la cabeza —y en ese sentido, probablemente la construcción naval sea el sector más globalizado, ya que, como he dicho, casi todos nuestros clientes son extranjeros, todos nuestros competidores son extranjeros, y muchos de nuestros proveedores también lo son—, el que sufre en sus propias carnes los inconvenientes de esa globalización, se da cuenta de lo difícil que es. Es estar compitiendo con países que tienen otros esquemas culturales, otros hábitos, otros esquemas sociales, países que trabajan 2.700 horas —por decir algo— en lugar de nuestras 1.700, y es muy duro estar luchando con estos países, cuando además ellos tienen una cuota del 68 por ciento solamente entre dos países, por no hablar de

China, que ya tiene el 10 por ciento también. No quiero ser catastrofista —porque realmente no lo soy—, ni esta situación incluye para desanimarnos, pero sí influye para que acentuemos aún más nuestro rigor y nuestro entusiasmo para aplicar las medidas pertinentes para salir airosos de este reto, porque no hay que dejar de ser realistas; lo somos y la situación es ésa.

Creo también que es necesaria una mayor cohesión entre los astilleros europeos. Hay una queja que suele aducir la Unión Europea —y creo que no le falta razón— en el sentido de que la industria de la construcción naval europea está excesivamente fragmentada, lo cual contrasta con el tamaño de los grandes monstruos, Corea y Japón, y en ese sentido tenemos que dar pasos —y yo personalmente estoy intentándolo— hacia esa mayor cohesión y esa mayor colaboración con los astilleros europeos. Con esto pretendo contestar a esa pregunta y a lo del dólar me parece que he hecho alusión ya antes.

Hay una pregunta sobre las desviaciones, y como he abierto la página para contestar a los resultados históricos, aquí tengo un dato que es revelador en ese sentido. Si habíamos previsto en 1997, 19.716 millones de pérdida y hemos tenido 23.000 y pico, no me doy por contento porque a mí me gusta cumplir los objetivos, pero supone una desviación del 22 por ciento (*El señor Franco Gutiez: ¡Una bagatela!*). Si echamos una vista atrás en los últimos años, quitando 1995, donde sí se cumplió, las desviaciones eran —y leo— no el 22, sino el 49, el 894 por ciento, el 122 por ciento, el 134 por ciento. (*Varios señores Senadores pronuncian palabras que no se perciben.*)

Estoy contestando a la pregunta sobre la comparación en la que realmente la desviación se ha reducido extraordinariamente respecto de las que venían ocurriendo en años anteriores.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, señor Mendoza Sanz.

Turno de Senadores. (*Pausa.*)

Tiene la palabra el Senador Fernández Chacón.

El señor FERNÁNDEZ CHACÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Voy a intervenir muy brevemente para hacerle algunas precisiones porque creo que no ha entendido parte de mi intervención.

Evidentemente, la demanda mundial ha crecido, estamos en un entorno de demanda mundial creciente y, efectivamente, yo he hecho mi intervención basándome —y se lo he repetido varias veces— en que, teniendo un mercado en el que la demanda ha aumentado y han facturado ciento cuarenta y tanto mil millones, cifra récord, y salvando todas esas condiciones —que han superado, según su opinión, con éxito— que tenían recogidas en el plan de competitividad, yo le preguntaba: ¿qué ha pasado para perder 25.000 millones? Y usted lo ha dicho: han ido a contratar a precios de mercados bajos, y ésa puede ser una de las razones por las que ustedes han perdido 25.000 millones.

En cuanto a los años favorables, yo le voy a leer documentación oficial, que dice: el año 1989 se perdieron

25.430 millones; el año 1990, 14.818 millones —estoy hablando antes de impuestos—; el año 1991, 17.106 millones y el año 1992, 21.565. Y me tiene usted que respetar que yo le dé estas cifras porque usted ha manejado las de 1993, 94 y 95, que son, evidentemente, peores porque estábamos en pleno ciclo recesivo a nivel mundial y afectaba a España y a Europa, quiera usted reconocerlo o no.

Por otro lado, me sorprende que usted diga que las horas extraordinarias no se habían realizado ni en Puerto Real ni en Sevilla ni en Astano, cuando en Juliana se han hecho, por ejemplo, creo que 73.000. Habrá que seguir preguntando para ver si es verdad que no se ha hecho ninguna hora extraordinaria en estos tres astilleros. Estoy convencido de que alguna se habrá hecho, convencido, aunque usted ha dicho que no.

Respecto a la industria auxiliar, por supuesto que hay que fomentarla, evidentemente, somos defensores de esos puestos de trabajo que puede crear Astilleros. Lo que le decía —y quizá no entendiera cuál era la filosofía de la pregunta— es que ustedes están disminuyendo el peso de los propios astilleros, ustedes están adelgazando los astilleros públicos, los están adelgazando para dejarlos a la mínima expresión y subcontratarlo todo fuera. Y por eso le hacía la broma de decirle que al final va a parecer que la industria auxiliar no va a ser la industria auxiliar que hay en la zona, sino el propio astillero.

Y le voy a preguntar sobre una cosa que usted ha dicho y que el portavoz del Grupo Parlamentario Popular también le preguntó pero creo que lo entendió al revés. ¿Es cierto que había 14.000 millones de pérdidas previstas ya para 1998? Porque yo creo que el portavoz del Grupo Parlamentario Popular pensaba que eran números negros, y son números rojos, según le entendí yo. (*El señor Unceta Antón: ¡No, no!*)

Por otro lado, yo no me he sacado de la manga nada. En el «Diario de Sesiones» del 2 de diciembre de 1996 decía usted textualmente —ya se lo he dicho antes, pero se lo digo nuevamente—: Del objetivo primario de la consecución de una cuenta de resultados equilibrada —equilibrada es cero— para el año 97 —que constituía un objetivo para la calidad del negocio— se desprendían los siguientes objetivos... —ya se lo dije anteriormente—. A lo mejor usted cometió un lapsus y no se referían ni al 97 ni al 98, porque ya está diciendo que eran 14.000 millones de pérdidas, ni al 99, ni a lo mejor al 2000. Ustedes anunciaron que para el año 97 —según el PEC— se podían perder 1.400 millones si se cumplían y resulta que ustedes anunciaron que la cuenta iba a estar más o menos equilibrada. Eso es así y eso está en el «Diario de Sesiones». Si se ha equivocado usted, muchas veces uno se equivoca, lo reconoce y ya está.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Fernández Chacón.

¿Algún Senador más desea intervenir? (*Pausa.*)

Tiene la palabra el señor Mendoza Sanz para cerrar el trámite de la comparecencia.

El señor PRESIDENTE DE ASTILLEROS ESPAÑOLES, S. A. (AESAS) (Mendoza Sanz): Celebro que el señor Fernández Chacón haya hecho esa alusión a los precios a los que estamos contratando porque me permite darme cuenta de que había omitido la contestación a una pregunta del señor Unceta por error, y era en qué condiciones estábamos contratando.

Señor Fernández Chacón, los resultados que hayan tenido lugar en el año 1997 no tienen nada que ver con lo que se haya contratado en el año 1997, tiene mucho que ver con lo que se ha contratado antes, porque, evidentemente, desde que un barco se contrata hasta que se termina de ejecutar transcurren veintitantos meses, luego no tiene ninguna relación. (*Rumores.—El señor Fernández Chacón pronuncia palabras que no se perciben.*) Eso es una realidad objetiva, yo no me meto ni en Partido Socialista o no Socialista, lo que digo es un hecho real: los resultados de la contratación que se hace tienen lugar a lo largo de 24 meses después de cuando se hace esa contratación. Punto. Y contesto a la pregunta que me hacía antes. (*Rumores.*)

Yo no sé si los señores Senadores me están escuchando o no. (*El señor Franco Gutiez: Sí, con mucho gusto, además.*) Perfecto, muchas gracias.

¿Contratar? Contratar sería muy fácil, por supuesto, porque contratar a cualquier precio cualquiera contrata. No. Estamos llevando una política de contratación en la que —lo he dicho antes en mi presentación inicial— estamos intentando en primer término seleccionar clientes que sean sólidos, serios y financieramente estables. (*El señor Franco Gutiez: Que paguen.*) Estamos intentando fidelizarlos porque cuando ya los conocemos sabemos que realmente son clientes que pagan bien, con los que el entendimiento es correcto y que son serios en nuestras relaciones contractuales. Estamos intentando reducir el número de tipo de barcos que hacemos a aquellos que ya sabemos hacer —he mencionado antes los tipos y no hace falta que los vuelva a mencionar—. Ésa es nuestra política, en esos barcos creemos que somos competitivos y estamos poniéndonos unos topes de precios y de margen por debajo de los cuales no contratamos, excepto —y todo hay que decirlo, se ha dicho muchas veces— en Astano, donde deliberadamente, para evitar una situación que podría haber sido extraordinariamente traumática, nos habríamos quedado sin carga de trabajo, se contrataron las dos unidades de barcos de perforaciones en unas condiciones que son las que ahora nos inducen a reconsiderar si hay que tomar allí alguna medida especial. Preferimos tomar una medida especial en una situación de carga y de tranquilidad y de paz social, que no en unas condiciones que hubieran sido dramáticas. Por lo demás, estamos contratando aquellos barcos que queremos, con los clientes que queremos y a los precios que queremos no, nos gustaría contratar mucho más alto, pero por encima de unos límites mínimos que nos hemos puesto.

En cuanto a las horas extraordinarias, yo creo que es así y me comprometo a mandarle esa información confirmada en menos de las 48 horas de rigor (*Risas.*), por supuesto que con mucho gusto.

Respecto a la subcontratación, no estamos adelgazando los Astilleros. En los Astilleros hay un adelgazamiento que es el que se pactó en el verano de 1995, el del Plan Estratégico de Competitividad. Dentro de eso que se había pactado, cuanto más se adelgace, mejor, creo yo —a lo mejor estoy equivocado—, porque eso querrá decir que estamos dando más trabajo a la industria complementaria.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias.

Agradezco nuevamente al señor Mendoza Sanz su comparecencia y a sus señorías su aportación.

Se suspende la sesión hasta las cuatro y media de la tarde.

Eran las catorce horas y cincuenta minutos.

Se reanuda la sesión a las dieciséis horas y treinta y cinco minutos.

El señor PRESIDENTE: Señorías, se reanuda la sesión.

— PROYECTO DE LEY DEL SECTOR DE HIDROCARBUROS (621/000090).

tos

El señor PRESIDENTE: Conforme al orden del día, pasamos al estudio y debate del Dictamen del Proyecto de Ley del sector de hidrocarburos. Como sus señorías saben, se han presentado dos vetos y las enmiendas que en detalle conocen sus señorías. Si los señores Senadores están de acuerdo, dividiremos el debate en dos partes: una para los vetos y otra para las enmiendas al articulado. *(Pausa.)*

Si así se acepta, comenzamos el debate de los vetos, dando la palabra al senador Román Clemente para la defensa del veto por él presentado.

El señor ROMÁN CLEMENTE: Muchas gracias, señor Presidente.

Presentamos esta propuesta de veto, señorías, porque es de sobra conocida la importancia del sector de hidrocarburos en nuestro país: el 65 por ciento de la energía primaria consumida; la dependencia prácticamente total del transporte; una dependencia total —también de sobra conocida— en el suministro de materias primas energéticas —petróleo, gas— en zonas que, o bien sufren o han sufrido profundas convulsiones económicas, sociales o políticas, con el tremendo poder económico que eso supone de las compañías que operan en este mercado, así como la particular situación de partida del sector gas, en el que las infraestructuras existentes son propiedad de una única compañía, y todo ello —hay que reconocerlo— unido a los graves impactos ambientales que se derivan del uso masivo de estos compuestos; está científicamente demostrado el efecto sobre el cambio climático; los efectos de mareas negras, la contaminación del aire en las ciudades, el derrame en acuíferos subterráneos o las afecciones, tanto sobre el suelo como sobre el aire, que provocan las instalaciones de extracción o bien las refinerías, lo que desde

nuestro punto de vista requeriría una presencia activa de las Administraciones del Estado tanto para asegurar los intereses de los usuarios como para no perjudicar el medio ambiente, garantizando a las generaciones venideras un medio ambiente digno. Ésta es la posición que este Grupo de Izquierda Unida mantuvo en el Congreso de los Diputados, donde presentó una enmienda a la totalidad con propuesta de texto alternativo, y todo lo anteriormente expuesto nos lleva a profundizar en lo que en aquel texto alternativo planteábamos.

Consideramos que el proyecto que presenta el Gobierno responde a una política industrial totalmente liberal, que deja al mercado como el gran resorte para solucionar los problemas de los consumidores y de nuestro tejido industrial; que las alternativas que ofrece este Proyecto de Ley están marcadas por rasgos de corte monopolístico o, en su caso, por rasgos de control de los grandes grupos que hoy están presentes en estos sectores, que, señorías, no hay que olvidar que, por sus propias características, tienen una tendencia clara, decidida, a realizar prácticas oligopolísticas.

También decimos que este sector tiene la tendencia —como siempre que operan en un sector muy pocas empresas— a ponerse de acuerdo inmediatamente todas ellas para obtener las mejores condiciones frente a los usuarios. Así lo vemos, por ejemplo, en el campo de las gasolinas y gasóleos, que afecta a todo el Estado y en el que automáticamente la política de precios máximos ha servido como precio único.

Señorías, desde el punto de vista de Izquierda Unida, se plantea la necesidad de declarar al sector de hidrocarburos como estratégico, añadiendo la consideración de servicio público para los usuarios de gas natural, teniendo en cuenta la importancia que éste tiene en los usos finales, sobre todo en los domésticos. También consideramos que se hace necesario mantener la obligación de cubrir todo el territorio de nuestro país para los distribuidores al por menor de gases licuados del petróleo, ya que, desde nuestro punto de vista, su uso tiene un carácter social y, por contra, se correría el riesgo de dejar desabastecidas ciertas zonas en las que residen personas mayores que necesitan, de forma perentoria, el servicio a domicilio. Por otro lado, todos conocemos que en un mercado la tendencia es a ocuparse de aquellos sectores que más beneficio producen y olvidar o relegar a aquellos que no lo producen.

En aquel proyecto alternativo planteábamos la necesidad de mantener los precios máximos para los productos petrolíferos (gas licuado del petróleo, gasolinas y gasóleos) ya que la experiencia ha demostrado que la competencia vía reducción de precios ha sido prácticamente inexistente.

Contemplamos asimismo la necesidad de introducir en aquel proyecto alternativo impuestos de carácter ambiental, así como crear la compañía de ahorro energético.

Señorías, el accidentado proceso de tramitación que tuvo esta ley en el Congreso, las prisas y el hecho de que los grupos que sostienen al Gobierno presentaron innumerables enmiendas, lo que hizo que la tramitación fuese especialmente dificultosa, nos ha conducido a mantener un

número importante de enmiendas en este proceso de debate en el Senado que vienen a ser reflejo de los criterios que inspiraban la presentación de aquel proyecto alternativo.

Todas estas razones, unidas a las condiciones de tramitación de un proyecto de ley importante, que nosotros consideramos que afecta a un sector estratégico, nos lleva a la presentación de esta propuesta de veto. En su momento, y en la defensa de las enmiendas, haremos referencia a los criterios que inspiran o que sostienen estas enmiendas y esta propuesta de veto, en relación con aquel texto alternativo al que en principio hacía referencia.

Gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Román.

Para la defensa del veto del Grupo Parlamentario Socialista, el Senador Franco Gutiez tiene la palabra.

El señor FRANCO GUTIEZ: Muchas gracias, Presidente.

Queríamos hacer unas observaciones breves al veto que presenta el Grupo Socialista a este proyecto de ley que, en términos coloquiales, y sin que sirva de precedente, podríamos decir que intenta dar gato por liebre.

En primer lugar, estamos de acuerdo con la presentación de este proyecto porque intenta unificar las normas dispersas de la legislación española, algunas de ellas desfasadas, y porque, además, intenta ponerse al día en relación con las normas comunitarias que regulan el funcionamiento de este sector. Desde este punto de vista, bienvenido sea este proyecto. Nosotros no tenemos, en principio, más que saludar la presentación del mismo.

Sin embargo, creemos que el proyecto que presenta el Gobierno, que debería ser un instrumento que profundizara en la liberalización del sector de hidrocarburos y gases licuados y la apertura de la competencia en el ámbito del gas, no conduce a los resultados que serían deseables y, por consiguiente, es un elemento que frustra las posibilidades que podrían derivarse de un desarrollo auténticamente liberalizador.

Creemos, a su vez, que este proyecto debería sentar unas condiciones que garantizaran un servicio público mejor, de más calidad y que, al mismo tiempo, supusiera un menor costo no solamente para los consumidores individuales, sino para el conjunto de los consumidores, es decir, para el conjunto de la economía española. Por eso, porque no conduce, desde el punto de vista práctico, a estos tres objetivos previos —mejor servicio público, más calidad y menos coste económico— es por lo que consideramos que este proyecto es liberalmente retórico y duopolista desde el punto de vista práctico, es decir, que deja este tema en manos de las pocas compañías existentes en el ámbito de los sectores petrolíferos y, por añadidura, en el del gas, de forma que, desde nuestro punto de vista, lejos de convertirse en un instrumento de liberalización y de competencia, se produce el paso del monopolio del Estado al duopolio, por un lado de las petroleras, y por otro al casi monopolio del segmento del gas. En definitiva, desde nuestro punto de vista, éste es un proyecto que no va a ponerse al servi-

cio de la competencia, no va a ponerse al servicio del desarrollo de la economía y de las industrias del país en toda su dimensión, ni de los consumidores, ni en tiempo, ni en lugar, ni en forma y, en consecuencia, consideramos que este proyecto debería ser devuelto.

Aparte de esto, queremos dejar patente nuestra posición como Grupo Socialista y si no lamentar el desarrollo que se produjo en el Congreso de los Diputados, que es otra Cámara, sí constatar al menos la ausencia de diálogo y la incapacidad de comunicación del Grupo Popular, que piensa que una norma de esta envergadura, que tiene que hacerse con vocación de permanencia, se puede realizar estrictamente desde la mayoría precaria que hoy existe, porque aunque sea mayoría, puede cambiar en breve plazo y generar, desde nuestro punto de vista, una gran inseguridad en un sector que necesita importantísimas inversiones.

A pesar de que en la elaboración de este proyecto no se ha querido contar con el Grupo Socialista, quizás porque ello denota los objetivos finales del propio desarrollo del proyecto, queremos decir al Grupo Popular que estamos abiertos para que lo que no se hizo en el trámite del Congreso pueda hacerse en el trámite del Senado.

El Grupo Socialista considera que estas leyes tienen que tener un respaldo lo suficientemente importante como para garantizar la posibilidad de permanencia seria en el futuro. Lo dijimos ya en la tramitación de la ley relativa al sector eléctrico. Leyes que se aprueban por mayorías mecánicas pequeñas se pueden cambiar por las mismas mayorías, y no tardando mucho. Esperemos que dentro de poco tiempo. Por eso, porque no queremos jugar con un instrumento tan importante como es la energía, en este caso del gas o de los hidrocarburos, por la trascendencia que tiene para el conjunto del país y de la economía, deseáramos que al final este proyecto fuese el proyecto de la inmensa mayoría de la Cámara, porque haríamos, desde nuestro punto de vista, un gran servicio al conjunto de los ciudadanos y al conjunto de la economía.

Tal y como está concebido pensamos que es un proyecto que beneficia a grupos cuasi monopolísticos, que dificulta la competencia, que perjudica fundamentalmente a los consumidores y que no desarrolla todas las potencialidades que nosotros consideramos que podría desarrollar un proyecto que encara uno de los temas importantes para el funcionamiento de la economía y para el beneficio del conjunto de los ciudadanos.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Franco Gutiez.

Para un turno en contra de los vetos tiene la palabra el Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Gracias, señor Presidente.

En este turno en contra me voy a referir a los dos vetos presentados por Izquierda Unida y por el Partido Socialista pidiendo la devolución del texto al Gobierno.

Izquierda Unida ha presentado una enmienda a la totalidad del proyecto de ley del sector de hidrocarburos, pero

tengo que decir que trabajada, porque por lo menos existe un texto alternativo.

Lo primero que llama la atención, revisado el contenido de la justificación del veto, incluso el texto alternativo que presentaron en el Congreso y que fue ampliamente debatido, es la coincidencia que se observa con la regulación que establece el proyecto de ley en tramitación, hasta el punto de que, por ejemplo, el título II, relativo a la exploración, investigación y explotación de hidrocarburos es idéntico, y el régimen de autorizaciones que se aplica a las instalaciones, tanto de hidrocarburos líquidos como de gas, es prácticamente el mismo.

A pesar de las grandes coincidencias apuntadas, el texto alternativo propone una serie de modificaciones y la inclusión de algunos preceptos nuevos que, en definitiva, pretenden sustraer al sector de hidrocarburos de cualquier pretensión liberalizadora, cosa que respeto pero con la que no estamos de acuerdo.

En aras de la brevedad, sólo haré referencia a algunas cuestiones, ya que, como este veto será contestado y seguirá su trámite como voto particular en el Pleno, emplearé más tiempo allí del que voy a utilizar en esta Comisión.

Entre las cuestiones más relevantes que plantea el texto alternativo y la justificación al veto cabe señalar las siguientes, señor Presidente: Se propone dar carácter obligatorio a la planificación y que ésta abarque la previsión de construcción de cualquier tipo de instalaciones. Esta propuesta parece un poco contradictoria con el principio recogido en el mismo texto, en el artículo 2.3, al reconocer la libre iniciativa empresarial, contradicción que se hace más evidente cuanto para conceder autorizaciones se exige su adecuación a la planificación.

El proyecto de ley prevé que la planificación tenga un carácter indicativo y, por tanto, que sirva para conocer en cada momento la situación de los mercados y que permita a los poderes públicos adoptar las decisiones necesarias en el ejercicio de sus funciones. No obstante, el portavoz del Grupo de Izquierda Unida establece el carácter obligatorio de la planificación de los gasoductos de transporte, los almacenamientos estratégicos y los criterios de establecimiento de estaciones de servicio, aspectos todos ellos que se consideran fundamentales para que el principio de la garantía del suministro esté adecuadamente protegido. Sin embargo, no se considera que la planificación obligatoria haya de extenderse a otros ámbitos para el cumplimiento de dicho objetivo.

También propone Izquierda Unida, en su texto y en la justificación del veto, un artículo relativo a impuestos ambientales. Al margen de su contenido material —del que podré dar más explicaciones en el Pleno— hay que señalar que, al menos aquí y ahora, como principio básico de garantía para el contribuyente, no deben ser más que las normas fiscales las que establezcan figuras impositivas.

Respecto su contenido, es difícilmente conciliable una política de bajada de precios de los productos con la creación de nuevos impuestos, que, sin carácter finalista, nada aportarán a la mejora ambiental. Parece —y yo creo que es lo lógico— que la política de los poderes públicos para obtener mejoras ambientales tiene que derivarse de otro tipo

de medidas, véase el cumplimiento de determinadas normas técnicas, la exigencia de la mejora en la calidad de los productos, etcétera.

Izquierda Unida también hace hincapié en su veto en la necesidad de actuar sobre la demanda para promocionar el ahorro energético y el uso eficiente de la energía, para lo cual propone la creación de una entidad jurídica empresarial denominada: Compañía de Ahorro Energético. Tengo que señalarle, señor portavoz de Izquierda Unida, que dependiendo del Ministerio de Industria y Energía existe un ente público asimilado a una sociedad estatal que, presumiblemente, en un futuro muy próximo, será una entidad pública empresarial denominada: Instituto para la Diversificación y el Ahorro Energético, que, en buena medida, cumple las funciones que el texto de Izquierda Unida pretende atribuir a la Compañía de Ahorro Energético.

En el texto se propone también la creación de un consejo asesor en materia de inspección de instalaciones, de distribución al por menor, de distribución de hidrocarburos, etcétera. Este consejo que propone no parece el vehículo más adecuado para el objetivo propuesto, dado que las competencias de inspección corresponden a las Comunidades Autónomas y la labor de coordinación y colaboración entre Administraciones Públicas debe realizarse a través de las conferencias sectoriales previstas en la Ley de Régimen Jurídico y Procedimiento Administrativo Común.

Sería un retroceso evidente en hidrocarburos líquidos volver, como ustedes proponen, a un sistema de intervención de precios que no hace sino introducir rigideces en el mercado y actuar como una barrera para que las distintas actividades se desarrollen en un régimen de competencia efectiva.

En el ámbito del gas, la principal modificación se refiere a la supresión de los conceptos de consumidor cualificado y de comercializador en paralelo con la previsión de que todos los precios se encuentren intervenidos.

En definitiva, señoría, el texto alternativo que ustedes presentan pretende consagrar la situación de monopolio existente en este momento, aunque señala que un organismo de mayoría pública será el que actúe como gestor del sistema y transportista en la red básica, para lo cual parece que habría que ir a una nacionalización.

Por estas explicaciones, que estoy dispuesto a ampliar en el Pleno, por estas consideraciones y por esta puesta en su lugar, en cuanto a la justificación del veto, y dado que todas las previsiones del texto alternativo están dirigidas a suprimir cualquier mecanismo de liberalización existente en el proyecto de ley, no procede su aceptación. Por tanto, rechazamos el texto presentado por Izquierda Unida.

A continuación, señor Presidente, paso a analizar el veto presentado por el Grupo Parlamentario Socialista, que adelanto ya que será rechazado.

Sobre este veto a la totalidad que el Grupo Parlamentario Socialista ha presentado a este proyecto de ley del sector de hidrocarburos solicitando su devolución al Gobierno, podríamos hacer tres comentarios que nos sirven de base para rechazarlo. En primer lugar, se señala que la liberalización argumentada por el Gobierno se queda en un

mero enunciado mediante el establecimiento, convenientemente escalonado, de barreras de hecho a un proceso de liberalización que, cada vez más, se torna errático, publicitario y retórico —creo que dice.

En principio tengo que decir —y creo que sería suficiente, aunque no es mi estilo— que un veto a un texto no se justifica simplemente con decir que es errático, publicitario y retórico. Al menos, el Grupo de Izquierda Unida presenta un texto alternativo que puede ser discutido, pero desde las filas socialistas lo que hacen es decir algo pero no justificar nada. En el texto de su veto no se justifica por qué el proyecto merece tales calificativos.

En cualquier caso, debemos señalar que, en materia de hidrocarburos líquidos, esta norma completa la liberalización iniciada por la Ley de 1992 —supongo que todos ustedes la conocen perfectamente— aligerando la carga burocrática que pesaba sobre los sujetos del mercado y, sobre todo, liberalizando los precios de los carburantes.

En cuanto al sector del gas, tan criticado por ustedes en su veto, esta norma es la primera que pretende romper el monopolio existente en este sector y que fue consagrado por la ley aprobada en 1987 por ustedes. Efectivamente, la apertura del mercado gasista se pretende realizar escalonadamente y ello, señores Senadores socialistas, por la fortaleza del monopolio existente gracias a la normativa anterior que ustedes aprobaron y por la conciencia de que cualquier regulación en un sector como éste, al que la ley califica —con mayúsculas— de interés general, debe tener como prioridad la garantía de abastecimiento del mercado y el desarrollo ordenado de las infraestructuras necesarias.

El otro bloque material del proyecto de ley relativo a la exploración, investigación y explotación de hidrocarburos experimenta también una liberalización, especialmente necesaria si tenemos en cuenta que la norma que se deroga es una norma preconstitucional, del año 1974. Señorías socialistas, ¿ustedes en catorce años, no se dieron cuenta de que existía esta ley que era preconstitucional y, por lo tanto, no acorde con los tiempos en los que nos movemos?

El veto indica asimismo que el proyecto no contempla una adecuada protección de los consumidores, imprescindible en el contexto oligopólico en el que se desarrollan actualmente los mercados de hidrocarburos —dicen ustedes.

Realmente, señorías, es cierto que una norma de ordenación del mercado de hidrocarburos ha de garantizar el adecuado suministro de estos productos a los consumidores, pero deberán ser las normas específicas de consumo las que contengan los necesarios mecanismos de protección.

Además, señorías, el proyecto de ley califica estas actividades como de interés económico general y garantiza el suministro de productos petrolíferos y de gas a los consumidores demandantes y, para ello, atribuye a las administraciones públicas toda una serie de potestades en la ley, de autorización y de control, que pretenden asegurar el adecuado funcionamiento de estos mercados que, en definitiva, redundarán en la adecuada prestación del servicio de suministro a los consumidores. Por tanto,

abandonen la idea que exhiben ustedes en ese veto a la totalidad.

Señorías socialistas y señor portavoz, a lo anterior se añade en el proyecto de ley un régimen sancionador que pretende tanto combatir el fraude a los consumidores como garantizar la seguridad de las personas y los bienes, aspectos estos de protección directa a los consumidores.

En tercer lugar —por ir acabando, señor Presidente—, ustedes consideran en el veto que el tratamiento a la Comisión Nacional de la Energía es tan restrictivo como alejado de una concepción moderna y operativa de las funciones que deben cumplir las agencias reguladoras independientes. Esta afirmación, señorías, se agota en lo transcrito porque, ¿en qué causas basan este alejamiento de la modernidad en la regulación de la Comisión Nacional de Energía? Señor Presidente, señorías, el proyecto de ley atribuye a este órgano toda una serie de funciones, no sólo como órgano consultivo sino muchas de ellas de carácter ejecutivo o de control del funcionamiento del mercado. En cualquier caso, además, esta ley crea una Comisión independiente para el sector de hidrocarburos, órgano inexistente hasta el momento, dado que la ley de 1992 —dictada por el Gobierno socialista— perdió la oportunidad de crearla e incluso de regularla. Yo no sé el motivo por el que plantean esto ustedes y no lo hicieron antes.

Hechas estas valoraciones, señor Presidente, el Grupo Parlamentario Popular en el Senado tiene que decir que, sobre esta base —que lógicamente ampliaremos en el Pleno— rechazamos el veto presentado por el Partido Socialista.

Nada más y muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Unceta.

Turno de portavoces. (Pausa.)

Tiene la palabra el Senador Franco.

El señor FRANCO GUTIEZ: La verdad es que las manifestaciones que ha hecho el portavoz del Grupo Parlamentario Popular no dan respuesta a los problemas de fondo que hemos planteado como fundamento del veto. Hay una coincidencia teórica —la necesidad de liberalizar— y una contradicción práctica —nuestras posiciones conducen a una liberalización de hecho—. Por tanto, nuestra posición no es retórica mientras que las posiciones del Grupo Popular constituyen un freno a la liberalización, en consecuencia, a la capacidad de competitividad del sistema y a la posibilidad, por consiguiente, de que se beneficien de la misma los consumidores, tanto colectivos empresariales como ciudadanos de a pie.

No estamos hablando de que con esta ley se garantice el suministro. Hoy se garantiza el suministro, o ¿puede usted fundamentar que con esta ley el suministro se va a garantizar en algún ámbito o sector más de lo que se garantiza en estos momentos? Es decir, en estos momentos el país tiene una capacidad de atención desde lo que nosotros denominamos los monopolios; bien el monopolio del gas, bien el que era el monopolio de los hidrocarburos líquidos.

Después de unos cuantos intentos de ir desarrollando la liberalización del gas, van ustedes de fracaso en fracaso porque no se lo creen; pasan del monopolio del Estado, en el que se beneficiaba al conjunto del Estado, al oligopolio de los que controlan estos sectores, en el que se benefician solamente ellos.

Nos alegra que se perfeccione la Comisión Nacional de la Energía, pero nosotros le damos unas competencias que consideramos claves en el funcionamiento y en el ordenamiento del sistema como órgano independiente, más allá de lo que ustedes en estos momentos plantean en sus competencias.

Por consiguiente, no hablemos del pasado porque ustedes llevan ya tres años —una eternidad— y nosotros no preguntamos cuál es el motivo de que ustedes no lo hicieran el primer año o el segundo sino que les pedimos que, ya que lo hacen en el tercero, lo hagan bien y se pongan en línea con lo que ocurre en el mundo civilizado que es lo que nosotros estamos planteando —fundamentalmente en los países más desarrollados que hay en el ámbito occidental y en el mundo— y, a lo mejor, nos ponemos de acuerdo. Nuestra voluntad es que, al final, esta norma sirva fundamentalmente para liberalizar de hecho el sector, garantizar un suministro más barato, de más calidad, más amplio y en condiciones razonables para el conjunto de los que quieren comprar, que son los consumidores, y no de los que quieren vender que, en estos momentos, son tres o cuatro. Nosotros creemos que esta norma frena el desarrollo de la liberalización porque pone extraordinarias barreras a la oxigenación del sistema y la competencia del mismo y, en consecuencia, la garantía de un mejor suministro, más barato y de un servicio público de más calidad.

Con el Grupo Parlamentario Popular y los socios que le apoyan tenemos discrepancias de fondo —cuatro o cinco—, pero es como si a un coche le quitamos el embrague, el volante o los frenos. Me podrán decir que son cositas, pero son fundamentales para que uno no se estrelle y para que funcione de forma adecuada no vaya a ser que tengamos que tirar de él con cuerdas o con remolque.

Por consiguiente, en este caso no se trata de oponernos a una norma que consideramos necesaria y que ustedes están planteando en estos momentos en las Cámaras. Ya en el Congreso, desde la prepotencia de su mayoría, hicieron caso omiso a la existencia de un partido de alternativa al Gobierno actual, como si las cosas pudiesen sacarse por mayorías elementales en temas que afectan al futuro del país. Por eso, nosotros presentamos este veto solicitando su devolución al Gobierno para que se enfoque con precisión y con rigor uno de los instrumentos más importantes que pueden dinamizar no solamente las economías individuales y el desarrollo del país, sino el desarrollo económico.

En el Pleno seguiremos desarrollando estos conceptos. Nada más y muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Franco Gutiez. Tiene la palabra el Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Gracias, señor Presidente.

Mi intervención va a ser muy breve porque la del Senador don Ángel Franco no ha introducido ningún concepto nuevo con respecto a su primera intervención.

Además, creo que le he contestado de manera suficiente porque he seguido prácticamente —alguna cosa se ha quedado— el desarrollo del texto de la justificación del veto; por lo tanto, creo que le he dado suficientes argumentos y motivos para que usted estimara la posición del Grupo Popular, en cuanto a esa justificación.

En la segunda parte de la intervención no me ha dicho nada nuevo; ni siquiera me ha dado argumentos en contra de lo que yo le he dicho. Como en su primera intervención se ha limitado a decir frases a las que no merece la pena contestar, pero vamos a dejarlo, porque es más importante la ley que algunas manifestaciones que ha emitido el portavoz socialista, señor Franco.

Yo no sé a lo que se refiere cuando habla de «mundo civilizado», pero lo que sí sé es que esta ley va en línea con la Unión Europea e incluso más adelantada que los países que la componen, salvo Inglaterra, que va por delante de todos y con unos resultados muy positivos.

No entiendo lo que ha manifestado el señor Franco sobre que es una ley que debe aplicarse en todo el país, aunque no dice eso en el veto. Considero que esta ley ha tenido un altísimo consenso, porque las enmiendas introducidas al proyecto del Gobierno por parte de los representantes del pueblo español tanto en el Congreso como aquí han sido muchas; tantas que yo no recuerdo un caso parecido, o por lo menos le puedo asegurar que no antes de que nosotros gobernáramos. Es una ley ampliamente consensuada por todos los grupos políticos, incluso por el suyo. Lea el número de enmiendas del Partido Socialista que han sido aceptadas en el Congreso y vea las que hay en el Senado. Por tanto, no me diga usted que es una ley que nace de las mayorías minoritarias, o algo así ha dicho. (*Un señor Senador: Puro maquillaje.*)

Lo que sí es cierto es que con mayoría o no, ésta es la situación en la que nos encontramos: el Gobierno es del Partido Popular y tienen ustedes para rato, y con esto le contesto a lo que usted decía en su primera intervención sobre que muy pronto estarían en el poder. (*El señor Alonso Buitrón: Sí, igual que en Asturias.—Risas.*) Cierro Asturias, porque es mejor no contestar ciertos comentarios, máxime en un foro en el que tratamos una ley de hidrocarburos que considero más importante. (*Un señor Senador: Como las primarias.*) No, las primarias o las secundarias, es igual.

Señor Presidente, me ratifico en lo que he manifestado, porque el proyecto de ley de hidrocarburos que el Gobierno ha presentado en las Cámaras, que ha sido enmendado y que tratamos hoy en esta Cámara, tiene como objetivo fundamental, que ya sería suficiente para aprobarlo, la renovación, integración y homogeneización de toda la normativa vigente sobre el sector; normativa que, como todos sabemos y como decía antes, en algunos casos era incluso anterior a la Constitución.

El Grupo Parlamentario Popular, al cual represento, se ratifica en el rechazo a ese veto y, por lo tanto, mantendré-

mos esta posición aquí y donde sea necesario, incluido el Pleno.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Unceta.

Procedemos a votar, en primer lugar, el veto del Senador Román Clemente.

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: Votos a favor, ocho; en contra, 11.

El señor PRESIDENTE: Queda rechazado.

Seguidamente, efectuamos la votación del veto presentado por el Grupo Parlamentario Socialista.

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: Votos a favor, ocho; en contra, 11.

El señor PRESIDENTE: Queda rechazado.

endasc
culado Pasamos, a continuación, al debate de las enmiendas formuladas al articulado.

En primer lugar, y para defender sus enmiendas y spongo que también las del Senador Ríos, tiene la palabra el Senador Román Clemente.

El señor ROMÁN CLEMENTE: Gracias, señor Presidente.

Supone bien porque, efectivamente, vamos a dar por defendidas las enmiendas del Senador don Victoriano Ríos y, por tanto, solicitamos su mantenimiento para el debate en el Pleno.

Paso a defender las enmiendas que Izquierda Unida presenta al proyecto de ley de sector de hidrocarburos, que se corresponden con las comprendidas entre la número 1 y la 34.

Como bien decía el portavoz del Grupo Popular al analizar nuestra propuesta de veto y compararla con el texto alternativo que en su momento se presentó en el Congreso de los Diputados, es fácil comprobar que las enmiendas formuladas vienen a recoger precisamente esas cuestiones que debatíamos. No ha sido necesario utilizar el turno de réplica porque en este turno se pueden exponer los aspectos que pretendemos recoger en las distintas enmiendas. Están dirigidas a considerar el sector de hidrocarburos como un sector estratégico que debe tener la consideración de servicio público.

Con nuestras enmiendas también pretendemos mantener los mecanismos de precios máximos, sobre todo, porque la experiencia nos ha demostrado que los precios no se reducen y que es más fácil que las compañías lleguen a un acuerdo que hacer una bajada de los precios.

Mantenemos en el texto de nuestras enmiendas la necesidad de implantar impuestos ambientales, como también la creación —y a ella dedicamos alguna enmienda concreta— de la Compañía de Ahorro Energético, a pesar de la respuesta que ha dado el portavoz del Grupo Parlamentario Popular sobre la existencia en el Ministerio de un ente que albergue alguna de las características que recoge la enmienda de Izquierda Unida y que podrá ser considerado en el futuro como ente público.

En otra de nuestras enmiendas proponemos la creación del Consejo Asesor en materia de inspección. Pero no por ello queremos restar competencias a las Comunidades Autónomas, sino todo lo contrario y ése es el sentido de nuestra argumentación: Coordinar la actuación de las Comunidades Autónomas dentro del Consejo Asesor de Inspección.

Dedicamos un número importante de enmiendas para referirnos a la necesidad de la planificación y asimismo, proponemos la creación de un organismo que tenga mayoría pública y que sea el encargado de la gestión del sistema de Gas Natural.

Con algunas enmiendas pretendemos introducir elementos que posibiliten la mejora en la creación de empleo y en el medio ambiente.

Otras están dedicadas a la revalorización de las cuantías de las sanciones, y en otra proponemos potenciar la producción y consumo de biocombustibles como energía renovable y menos contaminante que otros productos energéticos.

Como tendremos oportunidad de debatir con más profundidad en el Pleno tanto la propuesta de veto como estas enmiendas, voy a dar por defendidas el resto en los términos expresados en la exposición de motivos.

Termino reiterando lo que decía al comenzar mi intervención, que damos por defendidas las enmiendas del Senador Victoriano Ríos y que, por tanto, solicitamos su mantenimiento para el debate en Pleno.

Gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor Román.

Para la defensa de las enmiendas del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el Senador Alegre Escuder.

El señor ALEGRE ESCUDER: Gracias, señor Presidente.

Mi Grupo defenderá sus enmiendas en dos partes: primero intervendré yo y después lo hará el Senador Gibert.

Las enmiendas que defiende son las correspondientes a los Títulos I, II y III, así como las correspondientes a las disposiciones adicionales segunda, tercera, cuarta, quinta y decimoquinta y a las transitorias tercera, decimosegunda y decimotercera.

En aras de la brevedad que creo que todos los Senadores demandan voy a darlas por defendidas, a excepción de alguna que sí quisiera matizar porque considero que tiene gran importancia. Tal es el caso de nuestra enmienda número 65, formulada al artículo 38, que se refiere a los precios. Abundando en lo que ha manifestado el Senador Román, creemos que el Gobierno no debe perder la facultad de fijar los precios máximos, porque, como ha dicho el citado Senador, tenemos la experiencia de lo que ocurrió en este país cuando se quitaron los precios máximos del gasóleo, y es que automáticamente subieron, a pesar de que al señor Ministro le anunciamos en esta misma sala que eso era lo que iba a pasar y no lo que él pretendía; por supuesto, los precios no han vuelto a su origen ni han bajado, que era lo que el señor Ministro nos decía que se conseguiría con aquella medida.

Presentamos otra enmienda importantísima, la número 67, al artículo 41.1, que se refiere al acceso a la red de CLH, que creemos debe estar abierta a terceros con unos peajes que fije la Comisión Nacional de Energía. Consideramos que cualquier otro procedimiento saldría viciado de origen y resultaría absolutamente discriminatorio. Tal como está actualmente en estos momentos se protegen los derechos del CLH.

Deseo formular dos enmiendas «in voce». Ruego al Portavoz del Grupo Parlamentario Popular preste atención, ya que no están escritas. La primera hace relación al artículo 43 respecto al control de la inspección en las estaciones de servicio. Creemos que debe hacerlo la Administración. No se puede ser juez y parte, pero tampoco estamos en contra de que por parte de los operadores se intente controlar el origen y los volúmenes vendidos para que no suceda nada como lo que ha acontecido fundamentalmente en la Comunidad de Madrid. En modo alguno estamos en contra de semejantes medidas, pero sí de que se establezcan unos mecanismos técnicos, tal y como dice el texto del proyecto de ley, que en términos informáticos puedan controlar todas las ventas que hagan en gasolineras no ajenas, simplemente con contratos de comisión, cuando unos kilómetros antes o después hay una gasolinera propiedad del mismo operador que puede controlar con esos mecanismos incluso las horas en que se vende más, y puede hacer lo que entiende mi Grupo como una competencia absolutamente desleal.

Por lo tanto, suprimiríamos el término «mecanismos técnicos», por lo que el texto quedaría en: «establecer sistemas de inspección o seguimiento adecuados para el control del origen, volumen y calidad de los combustibles», con lo que no estamos en contra.

Presentamos otra enmienda «in voce» a la disposición transitoria tercera, referida a instrucciones técnicas. En lugar de decir: «Hasta que el Gobierno, mediante Real Decreto apruebe las instrucciones técnicas complementarias...» Debe decir: «en el plazo de un año», el Gobierno, mediante Real Decreto aprobará las instrucciones técnicas...» En otro caso, se dejaría abierto indefinidamente en condiciones que no son las más adecuadas para que verdaderamente se lleve a cabo la liberalización que se pretende.

Por parte de este Senador, nada más. Las restantes enmiendas las defenderemos en el Pleno convenientemente.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el señor GIBERT I BOSCH.

El señor GIBERT I BOSCH: Voy a completar la defensa de las enmiendas del Grupo Parlamentario Socialista.

Apreciamos en lo que vale el gesto del Grupo Parlamentario Popular al aceptar enmiendas presentadas por los restantes Grupos, incluido el nuestro. El señor Unceta convendrá conmigo en que la aceptación de enmiendas para mejorar el texto no significa necesariamente que exista un proyecto de ley de consenso. Depende de las diferencias que subsistan y de la magnitud y entidad de los mismos.

Voy a referirme a las enmiendas presentadas a los Títulos IV, V y VI y a las adicionales, transitorias, derogatorias y finales que no ha defendido el Senador Alegre, y lo voy a hacer siguiendo un orden temático.

En relación al transporte, consideramos que el transportista en alta debe transportar el gas, el transporte debe hacerle una segregación de ENAGAS, con una actividad separada, y el papel de todos los agentes debe quedar más claro de lo que queda en el proyecto de ley, separando las funciones de transportista y distribuidor con nitidez, sin la confusión que, a nuestro juicio, se mantiene, sin posibilidad de duplicar funciones.

En cuanto a los distintos plazos y menor exigencia para los consumidores elegibles, estamos ante una discusión muy parecida —y no es éste el único aspecto en el que se parece— a la Ley del sector eléctrico. Nuestras enmiendas números 76 y 125 modifican sustancialmente este criterio, tanto en la reducción de tiempos como en las posibilidades de agrupación de consumos —distintos puntos para una misma empresa— o incluso, en el caso del gas, para empresas distintas agrupadas en un «Trust» si se crease un distrito industrial en el que muchas empresas se dedicasen a la misma actividad —como se da en algunos casos—, en el que el gas fuera un factor importante de coste. Asimismo, señalamos la forma de volver a la tarifa por parte de los usuarios que así lo deseen en algún momento después de haber sido eventualmente consumidores cualificados.

Nuestras enmiendas números 77 y sucesivas se refieren a las garantías de acceso a la red básica y la forma de cominación de los contratos de acceso.

Las enmiendas números 77 y 86 hacen relación a los establecimientos de peajes. Nos parece importante —por ello lo destaco en este momento— la inclusión en el precio del servicio a domicilio de los gases líquidos, como el butano, cosa que nos parece debe ser así si de verdad queremos hacer comparaciones adecuadas de precios en un régimen de competencia.

Otro aspecto que nos parece importante que recoja el proyecto de ley y que hemos señalado a través de nuestras enmiendas es la garantía de que la ubicación territorial, cuando se trate de suministros, no comporte precios distintos de tarifa. Por otra parte, se hacen precisiones sobre el corte de suministro. Volvemos a ejemplos similares a los de la Ley del sector eléctrico, en cuanto que estimamos que debe ser necesaria la autorización administrativa previa para el corte de suministro.

Hemos presentado una transaccional en relación a los servicios esenciales prestados por las Administraciones públicas, que creemos que palia parte del problema. Por lo tanto, no descartamos que esta transaccional pueda prosperar y sea aceptada. No obstante, en estos momentos no nos vamos a pronunciar y la estudiaremos con más detenimiento.

Hemos formulado enmiendas, en especial a la disposición adicional octava, relativas a las funciones y garantías de independencia del órgano regulador de la Comisión Nacional de la Energía. Cabe señalar que en Ponencia fueron incorporadas tres enmiendas nuestras, pero subsisten dife-

rencias puesto que hay una concepción bastante distinta de las funciones, composición y garantías de independencia de este órgano —en general de todos—. El señor Unceta se ha referido a ello y nos demandaba argumentos de por qué consideramos que la Comisión Nacional de la Energía no se corresponde con formas modernas de entender estos órganos independientes. Tal vez tendremos ocasión en el Pleno de extendernos sobre este concepto y ampliarlo. Quizá se deba a la poca querencia de este Gobierno a los órganos independientes, que no se centra sólo en este órgano, sino también en otros.

El Gobierno olvida —como sucedió con la Ley del sector eléctrico— que el mejor aliado para promover de verdad la liberalización es un órgano independiente. O tal vez no lo olvida y las presiones de los actuales oligopolistas tienen su peso en estas cuestiones.

Finalmente, otro grupo de enmiendas se refieren a cuestiones medioambientales —de los que se ha hablado aquí—, como la número 121 a la adicional decimosexta. En otra estimamos que deben precisarse más aspectos sobre el accionariado de la Compañía Nacional de Hidrocarburos y evitar así posibles posiciones dominantes.

Existe una disposición transitoria nueva relativa a los contratos vigentes, que deben regularse a través de disposiciones transitorias y no en el texto articulado del proyecto de ley.

En cuanto a los contratos vigentes, «take or pay» no entendemos por qué no se ha aceptado nuestra enmienda, porque creemos que es un olvido en el texto del proyecto.

Las enmiendas números 74, 89, 107, 131, etcétera, hacen relación a la gestión del sistema, y comportan una concepción distinta de la que contempla el proyecto de ley.

Finalmente, las enmiendas números 124 y 126 están relacionadas con los períodos de amortización de instalaciones, que estimamos que deberían estudiarse con más detenimiento. Pero, en líneas generales, éstos son los temas a los que nos referimos en nuestras enmiendas en relación con esta segunda parte del proyecto de ley, es decir, todo aquello que tiene que ver con el gas, aparte de los temas relacionados con las enmiendas que hemos presentado a las disposiciones adicionales y transitorias restantes, a los que también me he referido en relación con las enmiendas que ha defendido el Senador Alegre.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Gibert.

Por el Grupo Parlamentario de Convergència i Unió, tiene la palabra el Senador Simó.

El señor SIMÓ I BURGUÉS: Muchas gracias, señor Presidente.

Paso a defender las diez enmiendas que restan después de haber sido aceptadas tres por el Grupo Parlamentario Popular en el trámite de Ponencia y de haber retirado dos.

En cuanto a la enmienda número 133, al artículo 46, estaríamos de acuerdo con la enmienda transaccional que ha presentado el Grupo Parlamentario Popular.

Respecto a la número 134, al artículo 47, apartado 4, con ella pretendemos que, además de la responsabilidad

que incumbe a los titulares de las instalaciones de consumo de gases licuados, de que esas instalaciones cumplan las condiciones técnicas y de seguridad exigidas, las empresas que realicen la comercialización al por menor de gases licuados del petróleo en envase tendrán que comprobar que los titulares cuentan con la documentación acreditativa.

En lo que se refiere a la enmienda número 136, al artículo 83.1.j), se solicita la supresión de la letra j) en función del artículo 46.3, ya que corresponde a los usuarios titulares de instalaciones receptoras la responsabilidad del cumplimiento de las normas técnicas exigidas. No corresponde, por tanto, a los distribuidores realizar visitas de inspección.

La enmienda número 137, al artículo 83.2.g) va en coherencia con la anterior.

En cuanto a nuestra enmienda número 138, que para nosotros es muy importante, el Grupo Parlamentario Popular también ha presentado una transaccional, pero, en nuestra opinión, no es tan completa como nuestra propia enmienda. Voy a leerles a sus señorías el texto de la enmienda transaccional: Sin perjuicio de la responsabilidad que se deriva de las obligaciones que corresponden a los distribuidores y comercializadores de conformidad con lo previsto en el presente artículo, los titulares de instalaciones receptoras de gas natural... Es aquí donde estamos en desacuerdo con el Grupo Parlamentario Popular. Después del «gas natural» nosotros añadimos «o instalaciones para consumo». El resto dice: ... serán responsables de su correcto mantenimiento en las condiciones técnicas y de seguridad que resulten exigibles. Esperamos que el Grupo Popular, si no en esta Comisión, pueda aprobar esta enmienda en el Pleno.

Consideramos que nuestra enmienda número 139, al apartado 2 del artículo 88, supone una mejora técnica, toda vez que la urgencia en la adopción de las medidas de mantenimiento y seguridad justifica la existencia de una comunicación previa, sin perjuicio de la posterior intervención administrativa para comprobar las circunstancias de la suspensión temporal.

En cuanto a la enmienda número 140, al apartado 3, del artículo 88, proponemos que al final de dicho apartado se añada un nuevo párrafo a fin de que las condiciones de la suspensión del suministro se atengan a lo pactado por las partes en los contratos correspondientes, es decir, se adecuen a las características de riesgo que presentan para los suministradores los grandes suministros industriales y comerciales.

Respecto a la enmienda número 143, a la disposición adicional primera, letra b), dado que de acuerdo con el artículo 3.º de la Ley las Comunidades Autónomas ostentan competencia para otorgar permisos de investigación relativos a su ámbito territorial, entendemos que también debe reconocerse la posibilidad de que las Comunidades Autónomas puedan exigir los cánones de superficie a los permisos de investigación por ellas otorgados. De aquí que nuestra enmienda pretenda que los cánones de superficie se devenguen a favor de la Administración que otorgue el permiso de investigación o la concesión de explotación.

En lo que se refiere a la enmienda número 144, estamos de acuerdo con la transaccional presentada por el Grupo Parlamentario Popular.

La número 146 se refiere a una precisión técnica. Los antiguos concesionarios de gas natural, convertidos en autorizados, deberán mantener las obligaciones de servicio público de desarrollo y extensión de las redes impuestas en virtud de la concesión.

Muchas gracias, señor Presidente.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador Simó.

Por el Grupo Popular tiene la palabra el Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Muchas gracias, señor Presidente.

Intervengo en primer lugar para presentar dos enmiendas «in voce» de nuestro Grupo, y también para consultarles de forma abierta su opinión sobre las enmiendas transaccionales que el Grupo Parlamentario Popular propone, puesto que todos los portavoces, los grupos e incluso la Mesa tienen en su poder los textos de las mismas.

Una de las enmiendas «in voce» que presentamos se refiere al artículo 109.1.f), incluido en el Título VI titulado Infracciones y Sanciones. Consideramos que es simplemente un error el que haya permanecido en el texto del proyecto esa letra f), ya que después de todas las modificaciones que a través de las enmiendas se hicieron en el Congreso, no tiene ningún sentido que siga apareciendo esa letra f). Se ve que ha quedado desplazada. El sentido de nuestra enmienda «in voce» es que se suprima esa letra. En ese artículo 109 se habla de infracciones muy graves y de sanciones. Por tanto, repito que no tiene sentido que se siga diciendo lo que aparece en el texto: Cualquier otra actuación en el suministro o consumo de los productos petrolíferos y gases combustibles objeto de la presente Ley. Creo que esa supresión será comprensible por parte de todas sus señorías. Por otra parte, creo que es también labor legislativa intentar que los textos de las leyes salgan lo más limpios posible.

La otra enmienda es transaccional y la presentamos como enmienda «in voce» sobre la número 123 del Grupo Parlamentario Socialista. En ella se propone modificar el segundo párrafo de la disposición transitoria tercera. Evito a sus señorías su lectura puesto que esta enmienda «in voce» obra en poder de todos los portavoces y de la Mesa. Lógicamente, la someto a votación en esta Comisión.

En cuanto a las enmiendas «in voce» presentadas por el Grupo Parlamentario Socialista, en principio creo que pueden ser estudiadas. Me permito pedirle al portavoz socialista que nos dé tiempo de aquí a la celebración del Pleno para que las podamos estudiar en profundidad. No quisiera adelantarle ahora algo que no tuviera el necesario consenso incluso dentro del propio Grupo Popular, aunque estimo que la tendencia de los miembros de mi Grupo es positiva.

En cuanto a las enmiendas restantes, le cedo la palabra a mi compañero el Senador Gil-Ortega para que consuma un turno a favor o en contra de las mismas.

El señor PRESIDENTE: Eso será, señor Senador, cuando esta Presidencia conceda ese turno.

El señor UNCETA ANTÓN: Señor Presidente, humildemente le pido perdón. En el ánimo de que todos los Senadores puedan coger sus aviones, lo he propuesto casi sin querer con el fin de alcanzar la mayor celeridad posible.

Señor Presidente, si es que ya las han leído, también desearía saber la posición de los portavoces sobre las enmiendas transaccionales que hemos presentado a las del Grupo Parlamentario Socialista. *(El señor Alegre Escuder pide la palabra.)*

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el Senador Alegre.

El señor ALEGRE ESCUDER: Señor Presidente, voy a intervenir solo un segundo.

Esa segunda enmienda «in voce» que formula el Senador Unceta sobre la número 123 del Grupo Parlamentario Socialista creo que no la ha definido.

El señor PRESIDENTE: Manifestó que había sido entregada a la mesa y a los portavoces.

Si les parece oportuno, se abren los turnos a favor y en contra de las enmiendas, seguidamente un turno de portavoces y, si hubiese alguna dificultad, podríamos suspender cinco minutos antes de la votación definitiva.

Para turno en contra, tiene la palabra el señor Gil-Ortega.

El señor GIL-ORTEGA RINCÓN: Mi intervención tendrá la agilidad con la que se viene produciendo el debate en esta Comisión y será breve, como lo han sido los portavoces de cada uno de los grupos, teniendo en cuenta que el Pleno se celebrará la próxima semana.

Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya ha presentado 34 enmiendas a este proyecto de ley del sector de hidrocarburos, que tiene como uno de sus objetivos fundamentales la renovación, integración y homogeneización de toda la normativa vigente sobre el sector.

No vamos a apoyar ninguna de las enmiendas presentadas por Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya porque, en general, van en contra del espíritu de la Ley, cosa que entendemos y que vemos natural, ya que lo que se intenta es aumentar la regulación, el intervencionismo y, consecuentemente, complicar y hacer más difícil la liberalización que plantea y tiene por fondo este proyecto de ley.

No voy a hacer referencia a todas las enmiendas que se han presentado, pero merece la pena resaltar la enmienda número 8, referida al almacenamiento de hidrocarburos en depósitos naturales. Los señores Senadores saben que dichos almacenamientos son prácticas corrientes en la industria petrolera. En España se viene realizando en los antiguos yacimientos de la formación Gaviota, frente a las costas de Vizcaya, contando con el apoyo de la plataforma del mismo nombre y siendo estrictas las condiciones de seguridad.

También quiero hacer referencia a unas enmiendas que presenta Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya, relativas al cuidado del medio ambiente. Deben saber que siempre que se presenta un proyecto de ley entendemos que formulen este tipo de enmiendas, pero la propia ley y los reglamentos se encargan del cuidado del medio ambiente, lo que es el futuro, no solamente de esta generación, sino de todas las que vienen.

Coalición Canaria también ha presentado nueve enmiendas a este Proyecto de Ley. Vamos a rechazar la enmienda número 35, a la exposición de motivos, ya que ésta ha de ser una explicación genérica del contenido de la norma y la descripción detallada aparece en la memoria.

El resto de las enmiendas, desde la número 36 a la número 42, tampoco pueden ser aceptadas por este Grupo político que sustenta el Gobierno.

El Grupo Parlamentario de Senadores Nacionalistas Vascos ha presentado ocho enmiendas a este proyecto de ley. Se han aprobado en Ponencia las números 47, 48, 49, 53 y 54. La enmienda número 53 está cubierta con la enmienda número 46 del Partido Popular y la enmienda número 54 por la enmienda número 45 del Partido Popular, habiéndose aceptado, además, las dos últimas líneas de la enmienda número 54.

En cuanto a la enmienda número 50, se retiró por parte de este Grupo.

Por último, quedan las enmiendas números 51 y 52, que han sido transaccionadas con el texto que tienen ustedes en su poder.

El Grupo Parlamentario Catalán en el Senado de Convergència i Unió ha presentado 15 enmiendas, desde la número 132, al artículo 41, hasta la número 146. De ellas, fueron retiradas en Ponencia las enmiendas números 132 y 141, por estar ya subsumidas en alguna de las enmiendas del Partido Popular.

Si existe alguna confusión, pido a la Letrada que haga un seguimiento.

El señor PRESIDENTE: ¿Puede repetir la lectura?

El señor GIL-ORTEGA RINCÓN: Puede que exista algún error. El Grupo Parlamentario Catalán en el Senado de Convergència i Unió ha presentado 15 enmiendas: de la enmienda número 132, al artículo 41, hasta la enmienda número 146, de las cuales, las enmiendas números 132 y 141 fueron retiradas en Ponencia, por estar ya subsumidas en nuestras enmiendas. Fueron admitidas las enmiendas número 135, 142, 145 y 146. Al defender el Senador Simó esta última, yo tenía dudas.

La señora LETRADA: Según mis notas, la enmienda número 146 quedó para ser transada en Comisión.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el Senador Simó.

El señor SIMÓ I BURGÜÉS: Señor Presidente, la enmienda número 146 no se aceptó en Ponencia y quedó para Comisión, como dice la señora Letrada.

El señor PRESIDENTE: Tiene la palabra el Senador Gil-Ortega.

El señor GIL-ORTEGA RINCÓN: Aceptamos en esta Comisión la enmienda número 146.

Por otra parte, se han transaccionado las enmiendas números 133 y 144, quedando pendiente para Pleno la enmienda número 138, con la indicación que ha hecho el Senador Simó.

Por tanto, quedan pendientes las enmiendas números 134, 136, 137, 139, 140 y 143, que serán expuestas más detalladamente en el Pleno.

Por último, el Grupo Parlamentario Socialista ha presentado un total de 77 enmiendas al proyecto de ley en su trámite del Senado, habiendo sido aprobadas en Ponencia las enmiendas números 57, 61, 62, 108, 118 y 119. A resultas de hoy, quedan pendientes para una posible transacción las enmiendas números 71, 96 y 123, no siendo admitidas en esta Comisión el resto de las enmiendas.

Permítame que haga referencia a alguna de las enmiendas, sobre las que más se ha insistido por parte de los Senadores Socialistas.

La enmienda número 65 no puede ser aceptada porque es contraria a la liberalización, ya que el espíritu de la ley es favorecer la competencia, en línea con lo que está establecido en los países de nuestro entorno.

La enmienda número 67, al artículo 41.1, se refiere al almacenamiento y transporte de hidrocarburos líquidos. Vamos a votarla en contra, ya que existen procedimientos alternativos para el transporte por oleoducto y almacenamiento en instalaciones fijas, por lo que no tiene sentido el establecimiento de peajes de acceso en esta actividad.

Respecto a las números 81, 82, 85, 90, 92, 94, 97 y 130, cabe decir que si en el actual proyecto de ley desaparece la figura del gestor, no tiene sentido determinar sus competencias y funciones.

En aras de la brevedad, y quedando pendientes todavía algunas enmiendas del Grupo Parlamentario Socialista, 13 de ellas relacionadas con la disposición adicional undécima, podemos dejar el debate de todas ellas para el Pleno, con el fin de que la Comisión termine el trámite lo antes posible. De todas formas, sé que no he contestado a su mayor parte, pero tampoco se ha hecho una exposición exhaustiva por parte de los grupos proponentes.

Nada más y muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias, Senador Gil-Ortega.

Si les parece oportuno, sugiero que, puesto que se habló de una suspensión de unos minutos antes de votar, se haga ahora, con lo cual, quedará el turno de portavoces para exponer definitivamente el posicionamiento. (*El señor Gilbert i Bosch pide la palabra.*)

Tiene la palabra el Senador Gibert i Bosch.

El señor GIBERT I BOSCH: Solamente quiero aclarar una duda, señor Presidente.

Se trata de la enmienda número 123, del Grupo Parlamentario Socialista. Según acabo de oír, esta enmienda no

se incorporó al texto de la Ponencia y no es lo que aparece en el borrador que he recibido hoy del acta de la Ponencia. Es decir, si no está incorporada, entiendo que, en todo caso, debería haber una no aceptación de la enmienda porque está viva y no haría falta ninguna enmienda «in voce». En el caso de que sí lo estuviera, entiendo que la Ponencia debería volver a reunirse, deshacerse de su acuerdo y con la enmienda todavía viva volver a la situación de normalidad. Lo pregunto porque, en cualquier caso, como nuestra intención es hacer un voto particular para volver al texto de la Ponencia, en cualquier circunstancia, me parece importante que ahora aclaremos cuál es la situación de esta enmienda.

El señor PRESIDENTE: A esos posibles efectos, esta Presidencia sometía a la consideración de los señores Senadores la conveniencia de que la suspensión la hiciésemos ahora.

Si así les parece, se suspende la sesión durante cinco minutos. *(Pausa.)*

Señorías, creo que ya estamos en condiciones de continuar la sesión.

Abrimos el turno de portavoces. ¿Hay alguna solicitud de palabra? Tiene la palabra, Senador Franco.

El señor FRANCO GUTIEZ: Gracias, señor Presidente.

En relación con la enmienda transaccional propuesta por el Grupo Popular a la enmienda número 71, del Grupo Socialista, he de manifestar que no va a ser aceptada en este trámite y que, en último término, la estudiaremos para su debate en el Pleno. Asimismo, dejamos para su debate en el Pleno la enmienda número 96. Por otro lado, queda claro que la enmienda número 123 se mantiene viva, también para su debate en el Pleno.

En cuanto a las enmiendas transaccionales propuestas sobre la base de las números 45 y 54, de los Grupos Popular y de Senadores Nacionalistas Vascos, respectivamente, estamos de acuerdo con ellas, al igual que con las números 51 y 133, de los Grupos de Senadores Nacionalistas Vascos y de Convergència i Unió. También damos por transaccionadas las números 51 y 52, ambas del Grupo de Senadores Nacionalistas Vascos.

El señor PRESIDENTE: Gracias, Senador Franco.
Tiene la palabra, Senador Unceta.

El señor UNCETA ANTÓN: Gracias, señor Presidente.

Realmente, creo que las conclusiones a las que hemos llegado están consensuadas. El Grupo Popular no admite la enmienda número 123 en el informe de la Ponencia, y ha propuesto una enmienda, que obra en poder de la Mesa, para incorporarla al mismo.

Por lo que se refiere a las enmiendas transaccionales que hemos presentado, ya conocemos la posición del Grupo Socialista, que acaba de manifestar que deja prácticamente todas ellas para su debate en el Pleno. Ya veremos si se aceptan o no en ese momento, pero vaya por delante que si el Grupo Socialista tampoco aceptara di-

chas enmiendas en el Pleno, nuestra posición sería la de rechazar las suyas en los términos en que estaban presentadas.

Asimismo, se ha hecho referencia a las enmiendas del Grupo de Convergència i Unió. Y, salvo la número 138, que debido a un pequeño retoque queda para su debate en el Pleno, el resto están aceptadas, tanto por nosotros, proponentes de la enmienda transaccional, como por dicho Grupo.

Respecto de las enmiendas del Grupo de Senadores Nacionalistas Vascos, que he estado examinando con su portavoz, señor Albistur, al haber llegado a un acuerdo sobre las mismas, han sido asumidas, tanto por mi Grupo, proponente de las enmiendas transaccionales, como por el Grupo de Senadores Nacionalistas Vascos, e incluso por el Grupo Socialista, según ha manifestado su portavoz.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señoría. *(El señor Franco Gutiez pide la palabra.)*

Tiene la palabra, señoría.

El señor FRANCO GUTIEZ: Gracias, señor Presidente.

El Grupo Socialista ha presentado dos enmiendas «in voce» a dos artículos. Y como parece que el Grupo Popular ha asumido que podrían ser presentadas como votos particulares para su debate en el Pleno, me gustaría que constara en acta que los grupos lo aceptan.

El señor PRESIDENTE: Entiendo que la fórmula será presentarlas como enmiendas transaccionales en el Pleno. En cualquier caso, pido a la señora Letrada que nos ilustre sobre el tema.

La señora LETRADA: Podría hacerse de tal forma que los grupos se comprometieran en este momento a no poner objeciones a la tramitación de esas enmiendas.

El señor PRESIDENTE: ¿Hay alguna objeción? *(Pausa.)* En ese caso, puede constar en acta la voluntad de la Comisión, presentes los señores portavoces, de que se tramiten como enmiendas transaccionales.

El señor UNCETA ANTÓN: Señor Presidente, creo que podrían ser presentadas como enmiendas «in voce» para su debate en el Pleno.

El señor FRANCO GUTIEZ: Pueden ser tramitadas como votos particulares, con el consentimiento del resto de los grupos.

El señor PRESIDENTE: Pido a la señora Letrada que nos aclare esta cuestión.

La señora LETRADA: No se presentan como votos particulares, sino como enmiendas transaccionales, pero con la garantía de que todos los grupos se han comprometido a no vetarlas durante su tramitación, es decir que se van a debatir, porque eso consta en acta.

El señor PRESIDENTE: Muchas gracias. (*El señor Unceta Antón pide la palabra.*) Tiene la palabra, señoría.

El señor UNCETA ANTÓN: Gracias, señor Presidente.

Por el mismo motivo, quisiera saber lo que ocurre con la enmienda «in voce» a la letra f) del artículo 109, que ya he explicado por qué se ha quedado colgado.

El señor PRESIDENTE: Puede tramitarse en los mismos términos que lo manifestado con respecto a las enmiendas del Grupo Socialista.

Pido, pues, a la señora Letrada que precise los términos del texto que se somete a votación.

La señora LETRADA: En consecuencia, en el texto que la Ponencia va a someter a votación a continuación queda excluida la enmienda número 123 del Grupo Socialista y se incluye la disposición transitoria tercera en el texto que la Ponencia propone en este momento. Igualmente, se admite en el informe de la Ponencia la enmienda número 146, del Grupo de Convergència i Unió, así como las enmiendas transaccionales siguientes: las redactadas sobre la base de la número 133, del Grupo de Convergència i Unió; las redactadas sobre la base de la número 71, del Grupo Socialista...

El señor FRANCO GUTIEZ: Perdón, señora Letrada. El Grupo Socialista deja los números 96 y 71 para su debate en el Pleno.

La señora LETRADA: Entiendo entonces que la número 96, del Grupo Socialista, también se deja para el Pleno.

El señor FRANCO GUTIEZ: Así es.

La señora LETRADA: Por tanto, el informe admitirá también las enmiendas números 51, 52 y 54, del Grupo de Senadores Vascos, y la número 144, del Grupo de Convergència i Unió.

El señor PRESIDENTE: Hechas estas precisiones, entiendo que se puede someter a votación el Dictamen de la Ponencia.

Efectuada la votación, dio el siguiente resultado: Votos a favor 11; en contra, ocho.

El señor PRESIDENTE: Queda aprobado.

Resta únicamente pedir a la Comisión que designe al miembro de la misma que deba hacer la presentación del proyecto de ley ante el Pleno. (*Varios señores Senadores: ¡El señor Presidente! ¡El señor Presidente!*) El Presidente lo acepta.

Agradezco la colaboración de todos y se levanta la sesión.

Eran las dieciocho horas y quince minutos.