CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2001 **VII Legislatura** **Núm. 218**

ECONOMÍA Y HACIENDA

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. SANTIAGO LANZUELA MARINA

Sesión núm. 19

celebrada el martes, 24 de abril de 2001

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia del señor presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, SEPI (Ferreras Díez), para informar sobre:

— **La privatización de la Empresa Nacional Santa Bárbara y sus consecuencias para las distintas factorías de la misma. A solicitud del Grupo Parlamentario Mixto. (Número de expediente 212/000007.)** **6550**

— **El plan de futuro para la construcción naval pública. A solicitud del Grupo Parlamentario Mixto. (Número de expediente 212/000008.)** **6550**

— **Estado de la adjudicación de la construcción de los buques gaseros a la empresa «AESA» y de la regulación de empleo que ha sufrido la factoría de «La Naval» como consecuencia de la ausencia de trabajo. A solicitud del Grupo Parlamentario Mixto. (Número de expediente 212/000010.)** . . . **6550**

Página

— **Proyectos para el sector naval público. A solicitud del Grupo Parlamentario Mixto. (Número de expediente 212/000029.)** **6550**

— **Características y consecuencias de la fusión de Bazán con Astano. A solicitud del Grupo Parlamentario Mixto. (Número de expediente 212/000041.)** **6550**

— **Situación actual del proceso de privatización de la Empresa Nacional Santa Bárbara. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida. (Número de expediente 212/000068.)** . . . **6550**

— **Situación de las privatizaciones de INITEC, Babcock-Wilcox, ENSBARBARA. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida. (Número de expediente 212/000082.)** **6550**

— **La inminente oferta pública de venta del grupo Iberia e informar acerca del proceso de venta de la compañía Aerolíneas Argentinas. A solicitud del Grupo Parlamentario Socialista. (Número de expediente 212/000103.)** **6550**

— **Cumplimiento del contrato de compraventa por parte de los compradores de la Empresa Nacional de Ingeniería y Tecnología, S. A. (INITEC) y actuaciones de SEPI para garantizarlo. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida. (Número de expediente 212/000342.)** **6550**

— **Su posición sobre la fusión de las tres empresas: Aceralia, Arbed y Usinor-Sacilor. A solicitud del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida. (Número de expediente 212/000384.)** **6550**

— **Situación del sector naval tras la fusión Bazán-Astilleros Españoles. A solicitud del Grupo Parlamentario Socialista. (Número de expediente 212/000391.)** **6550**

— **Política empresarial de la sociedad. A solicitud del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso. (Número de expediente 212/000397.)** **6550**

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

El señor **PRESIDENTE:** Buenos días. Se abre la sesión.

Como SS.SS conocen, el orden del día para este 24 de abril consiste en un conjunto de peticiones de celebración de comparecencias del presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, al que doy la bienvenida. Como es costumbre en esta Comisión, la Mesa y particularmente el presidente solicitamos a los diputados su conformidad, en su caso, para acumular todas las comparecencias pedidas por los distintos grupos políticos. **(Asentimiento.)**

Tiene la palabra el señor presidente de la SEPI para que conteste al conjunto de comparecencias solicitadas por SS.SS. y que figuran en el orden del día.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES EMPRESARIALES, SEPI (FERRERAS DÍEZ):** Señor presidente, señoras y señores diputados, muchas gracias por esta convocatoria de comparecencia. Como suele ocurrir, habida cuenta de la acumulación de trabajo parlamentario, este conjunto de comparecencias hace que prácticamente tenga que explicar cinco años de trabajo en la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales. Intentaré contestar a todas ellas con la mayor brevedad y, posteriormente, si lo estima oportuno la Presidencia, contestaré a las preguntas concretas que en su caso se formulen. Dada la libertad que me ha concedido en este momento la Presidencia, me gustaría comenzar mi intervención por la pregunta relativa al informe sobre la política empresarial de la SEPI, por ser la más general de todas ellas y la que engloba todas las demás actuaciones.

Dentro de la brevedad que quiero imponer a las contestaciones, he de recordar que las nuevas actuaciones de la SEPI, así como del equipo que me ha tocado presidir, se inician en mayo de 1996 y se enmarcan dentro del programa de modernización del sector público empresarial del Estado, que aprobó el Consejo de Ministros el 28 de junio de 1996, y que reiteradamente hemos intentado resumir en tres conceptos básicos: sanear el sector público, consolidar los proyectos industriales y privatizar las compañías. En orden al saneamiento de ese sector público —por destacar cuáles son los hitos fundamentales—, se ha procedido, en

primer lugar, a la unificación de todos los organismos titulares del sector público empresarial del Estado en un único organismo, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales. Recordarán que en junio de 1996 se procedió a la fusión de SEPI y de la sociedad anónima Teneo y que, posteriormente, en septiembre de 1997, se incorporó también por vía de fusión la Agencia Industrial del Estado. Por tanto, ese organismo industrial del Estado ha vuelto a recoger todas las entidades en que se descompuso el antiguo INI. Como es también sabido, desde enero de 2001 está adscrito a SEPI el Ente Público Radiotelevisión Española y se encuentra en trámite parlamentario la aprobación de la ley que permite la incorporación de otras compañías del sector de Patrimonio, de otros sectores de la Administración Pública a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, que tendrá que determinar en su momento el Consejo de Ministros cuáles son. En cualquier caso, se sigue en ese proceso de unificar toda la gestión del sector público empresarial del Estado. No se nos oculta a nadie que esa unificación, aparte de una unidad de criterios en la gestión, supone un importante ahorro de costes de estructuras de las diferentes sociedades.

Dentro del capítulo de saneamiento hay que destacar que a partir de septiembre de 1997 se modificó la ley de la SEPI, de manera que no puede recibir ningún tipo de aportación de los Presupuestos Generales del Estado; ni la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales ni las empresas dependientes de dicha sociedad, con lo cual se cortó lo que era la vía tradicional de financiación del Instituto Nacional de Industria, la financiación de la propia SEPI y de las compañías del grupo hasta ese momento, que era a través de los Presupuestos Generales del Estado. En esta línea de saneamiento, la SEPI ha procedido a la cancelación de la deuda histórica del Instituto Nacional de Industria, que en mayo de 1996 ascendía a 576.000 millones de pesetas; en estos momentos quedan pendientes poco menos de 100.000 millones, que sencillamente no se han pagado porque están colocados en bonos internacionales a muy buen tipo de interés y no ha sido posible recuperarlos, pero está convenientemente provisionado para que se puedan hacer los pagos correspondientes. Asimismo, se está procediendo a la formalización de las pólizas de la externalización de los compromisos laborales al capítulo de saneamiento, de cancelación de deudas, por importe de 1,2 billones de pesetas procedentes de los compromisos laborales que históricamente se habían abordado con los trabajadores en los distintos procesos de reconversión industrial, que afecta a unos 70.000 trabajadores; compromisos que se extendían hasta 2020 en prestaciones directas y hasta 2060 en prestaciones complementarias. Recordarán que se suscribió una póliza que supuso la mayor operación de seguros suscrita hasta entonces en España, con siete compañías designadas por concurso para atender a esos compromisos. Además, se cancelaron las deudas procedentes de las cabeceras siderúrgicas por un importe de 307.000 millones de pesetas. En consecuencia, este proceso de saneamiento, por decirlo de manera breve, ha llevado a cancelar deudas del INI, a través de la SEPI, por un importe de dos billones de pesetas, liberando a los Presupuestos Generales del Estado de hacer las aportaciones correspondientes a la SEPI y a las empresas dependientes por un importe, durante este período, de otros dos billones de pesetas. Dos billones hemos pagado y otros dos billones nos hemos ahorrado en los Presupuestos Generales del Estado durante este tiempo. Todo ello además de los procesos en cada una de las compañías para reducir las pérdidas, que también se incluyen en este capítulo de saneamiento. Comparando el año 1995 y el año 2000, yo destacaría que en Hunosa se han reducido las pérdidas en 37.000 millones de pesetas, en la Empresa Nacional Santa Bárbara en 25.000 millones de pesetas, en el grupo Astilleros en 70.000 millones de pesetas y en la Empresa Nacional Bazán en 10.000 millones de pesetas. Por tanto, las pérdidas que venía produciendo el sector típicamente deficitario de la parte industrial del Estado, desde el año 1995 hasta el año 2000, se han reducido en 142.000 millones de pesetas.

En cuanto al trabajo de consolidación, saneado ese sector público, se trataba de consolidar los proyectos industriales, hacer que cada uno de los proyectos de cada una de las compañías fuera un proceso sólido, rentable, con viabilidad e integrado en el nuevo mercado, en el nuevo concepto de globalización de la economía, etcétera. Sería muy prolijo ver todos y cada uno de los planes que se han llevado a cabo porque se han hecho para todas y cada una de las compañías y estaríamos hablando de más de un centenar. Yo destacaría lo que se hizo en su día en Endesa, unificando lo que antes era un holding de otras compañías y convirtiéndolo en una empresa directa de prestación de bienes y servicios que se inició con las OPAS sobre Fecsa y Sevillana. La internacionalización de la compañía con inversiones en Latinoamérica y la diversificación sobre todo en materia de telecomunicaciones hizo que hubiera un antes y un después de Endesa. A Iberia nos referiremos más adelante porque es objeto de una pregunta específica, pero qué duda cabe que la elaboración del plan director y de las alianzas, la puesta en marcha de las alianzas internacionales, la renovación de la flota, la privatización de la compañía, en definitiva, ha llevado a que una compañía que en el año 1995 estaba en quiebra técnica (tenía unos recursos propios negativos de 17.000 millones de pesetas) hoy sea una de las grandes compañías españolas. Construcciones Aeronáuticas se encuentra integrada en el consorcio aeronáutico EADS en una magnífica posición. Somos el único socio de ese consorcio que tiene un contrato que le garantiza el plan industrial que va a tener la EADS respecto de Construcciones Aeronáuticas durante los próximos tres

años, que además se está cumpliendo más que satisfactoriamente. También hay que destacar en ese trabajo de consolidación algo casi impensable hace dos o tres años, que se pudiera hacer una fusión de los astilleros civiles y los militares, no como una medida desesperada de salvaguarda de los astilleros civiles sino como una medida con proyección de futuro, lo que significará, si todo nos sale bien —esperemos que así sea—, que en el año 2003 ese conjunto va a tener resultados positivos. Es todo un trabajo de consolidación que ha llevado incluso a cambiar el nombre a los astilleros y la Empresa Nacional Bazán pasa a denominarse Izar. Junto a ello, a lo largo de estos casi cinco años, se han invertido más de 130.000 millones en el grupo en I+D, se han invertido más de 25.000 millones de pesetas al año en mejoras medioambientales, se han invertido más de 44.000 millones de pesetas en formación de personal y más de 37.000 millones en tecnologías de la información.

Por último está el capítulo de la privatización, como siempre el más conocido, el más llamativo, el que más sale en todos los medios de comunicación, pero debo decir que es el que menos horas nos ocupa. El que nos ocupa realmente la práctica totalidad de nuestras horas de trabajo es el de gestión, el de consolidación de la compañía. En esa privatización, de acuerdo con el programa que marcó el Consejo de Ministros en junio de 1996, yo destacaría como datos diferenciales de un proceso que es expreso y explícito (en junio de 1996 el Consejo de Ministros dice que se va a abordar abiertamente un proceso de privatización), el principio de generalidad, ya que afecta o puede afectar a todas las compañías del sector público empresarial del Estado, y el principio de totalidad, en el sentido de que afecta a la totalidad de la participación que el Estado tiene en esas compañías. Entendemos que vender el 20, el 30, el 50 o el 60 por ciento de la compañía, en definitiva, es hacer caja, pero no es privatización porque seguiría teniendo el Estado el control efectivo sobre la compañía. Para que la compañía se pueda considerar privatizada el Estado debe salir por completo del accionariado y convertirse pura y simplemente en regulador, que entendemos que es el papel que le corresponde a través del Boletín Oficial del Estado para todas las compañías y no en propietario accionista de cada una de ellas. Los principios de publicidad, transparencia y concurrencia los viene examinando para cada proceso de privatización el Consejo Consultivo de Privatizaciones. Queremos hacer especial hincapié en que somos conscientes, y además nos gusta que sea así, de que hemos de trabajar entre paredes de cristal para que todo sea absolutamente público, al menos en el momento de dar las explicaciones correspondientes de cada una de las cuestiones.

Respecto a la consideración eminentemente industrial de todo el proceso, lo que se está buscando es fundamentalmente el futuro de la compañía que se está privatizando y queremos asegurarle, mediante ese proceso de privatización, un futuro mejor, un plan industrial en todas aquellas operaciones que no han sido objeto de una salida a Bolsa, en las que no procede hablar de planes industriales pues esto se hace a través del *road show*. Junto a los contratos de compra-venta y a las ofertas económicas hay siempre —y es lo que más valoramos en cada uno de los casos— el proyecto industrial que el comprador se compromete con la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales a realizar en los próximos años —normalmente son cinco—, donde establece cuál es la dirección estratégica de la compañía, cuáles son las inversiones que va a hacer, cuáles son sus compromisos respecto de la plantilla de cada una de las factorías o empresas que sean objeto de esa venta. Hemos examinado a lo largo de estos años más de 450 planes industriales para los procesos de privatizaciones —26 en concreto— que se han realizado por este procedimiento de venta con un plan industrial, lo cual da una idea del esfuerzo de valorar y examinar cada uno de esos planes industriales.

Junto al principio de publicidad, transparencia y concurrencia, porque es un corolario obligado, está el principio de control de todo el proceso a través de la Intervención General de la Administración del Estado, del Tribunal de Cuentas, del Consejo Consultivo de Privatizaciones y, por supuesto, del Congreso y del Senado. También creo que es destacable que todo el proceso de privatizaciones —y esto es un hecho evidente— se ha realizado con una enorme dosis de diálogo social. No ha habido ningún especial problema laboral ni grandes manifestaciones, grandes huelgas, y prácticamente en todos los procesos de privatización se ha llegado a acuerdos concretos sobre cada uno de ellos con las federaciones de las centrales sindicales, convenciéndolas, pactando con ellas y recibiendo también sus sugerencias respecto de cada uno de los procesos de privatización. Hemos realizado 39 procesos de privatización, incluyendo la Empresa Nacional Santa Bárbara, Babcok-Wilcox, Conversión Aluminio e Iberia. Los ingresos están en torno a 2,9 billones de pesetas. Han accedido a la propiedad de las acciones de las compañías privatizadas —este es un dato muy importante en los procesos bursátiles— más de 4,5 millones de ciudadanos, que si contamos por familias estamos hablando de 20 millones de ciudadanos, con lo que casi la mitad de los ciudadanos españoles, vía familia, son propietarios de las grandes compañías que han sido objeto de privatización. Fíjense que desde el año 1996 hasta ahora SEPI ha pasado de tener el 9 por ciento de la contratación bursátil al 0,3, lo cual da idea de la reducción que se ha producido.

Junto a estos conceptos de saneamiento, de consolidación y de privatización del grupo público hemos añadido, en los dos últimos años, el nuevo concepto de la reindustrialización de aquellas zonas en las que se habían producido especiales procesos de reconversión

que habían dejado una serie de instalaciones industriales y de terrenos vacíos. Ciertamente, nos hemos encontrado con auténticos cementerios industriales, fundamentalmente en las zonas siderúrgicas, y se ha procedido a desmantelar todas esas instalaciones obsoletas y a convertirlas en terrenos urbanizados para venderlos como polígonos industriales para la instalación de nuevas industrias. Entiéndase que con eso no estamos creando nuevas industrias en cada uno de los sitios, sino facilitando —creemos que esa es la labor— la existencia de las infraestructuras necesarias para que otras empresas privadas se instalen en esos lugares. Estamos hablando de una gran cantidad de metros cuadrados, que están diseminados básicamente en Avilés, Cantabria, País Vasco, Valencia y Palencia, para la creación de estos polígonos industriales. Además, están funcionando muy bien, de manera que las opciones que nos van haciendo sobre cada uno de estos terrenos están llenando por completo esos planes industriales. El objetivo que tenemos con esta programación de polígonos industriales no es ganar dinero, no tiene por objeto la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales especular inmobiliariamente, pero sí pretende que se haga a coste cero, de manera que para la SEPI los gastos de efectuar toda esta promoción queden perfectamente compensados con los ingresos procedentes de la venta de estas compañías.

Doy por terminada muy sintéticamente la primera parte relativa a la política empresarial de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales. Espero en el resto ser breve porque comprenderán que esta es la que más trabajo me cuesta sintetizar porque es, como tal, la más genérica. Si les parece, siga con la explicación de la inminente oferta pública de venta del grupo Iberia y el proceso de venta de Aerolíneas Argentinas; más que la explicación de la inminente oferta pública de venta será la explicación de la oferta pública de venta, que ya se ha consumado.

En el caso de Iberia, aunque ha sido objeto de muchas comparecencias en esta Comisión y en la anterior legislatura en la Comisión de Industria, me gustaría explicar, al menos rápida y genéricamente, la totalidad del proceso. Decía antes, en contestación a la anterior pregunta, que SEPI recibe Iberia en el año 1996 en una situación de quiebra técnica, con unos fondos propios negativos de 17.500 millones de pesetas, y unas pérdidas acumuladas entre 1991 y 1996 por importe de 250.000 millones de pesetas. Por tanto, nos encontramos ante una situación dramática, con una compañía de bandera muy conocida en todo el mundo internacional, muy simbólica, con 26.000 trabajadores y desde luego con una importancia tremenda, que a nadie se le oculta, no sólo para el transporte sino para la primera industria del país, que es el turismo. En 1996 ya se había puesto en marcha por el anterior Gobierno la fase de saneamiento de la compañía por la vía de aprobar una ampliación de capital, que fue objeto de aprobación en Bruselas, por importe de 107.000 millones de pesetas, de los cuales se habían desembolsado en aquel momento 87.000 millones. Quedaron pendientes de desembolso 20.000, desembolso que hicimos en los primeros meses del año 2000.

Pues bien, la estrategia que se diseñó en aquel momento para Iberia abarcaba cuatro puntos fundamentales. En primer lugar, elaborar un plan director, que en definitiva era un plan de futuro o de viabilidad, como quieran denominarlo, en el que se recogían todas aquellas medidas de orden económico, laboral, financiero, empresarial en el sentido estricto de gestión interna, de operación de red, etcétera, con el objeto de hacer rentable la compañía Iberia. Todos los objetivos que se marcaron en aquel momento se han cumplido satisfactoriamente y por exceso en cuanto a ese plan director. El plan director ha llevado a que frente a aquellas pérdidas de que hablábamos antes Iberia haya tenido unos beneficios brutos, en estos años, de 118.000 millones de pesetas, con casi dos billones de ingresos, y sea hoy una de las mayores líneas áreas europeas en el volumen de tráfico. En el año 2000 ha transportado algo más de 30 millones de pasajeros; es líder en el tráfico de pasajeros en el mercado doméstico, con un 70,4 por ciento de cuota en el 2000, y es líder también en el tráfico entre Europa y Latinoamérica, con una cuota del 15 por ciento y unos ingresos de casi 4.500 millones de euros, con un ROE del 17,2 por ciento y un margen de Ebidtar del 13,3 por ciento, lo que nos da una idea de lo bien situada económicamente que está.

Además del plan director, como vemos ya cumplido, se abordó un programa de renovación de la flota, pues la que teníamos estaba obsoleta y tenía distintas procedencias, con prácticamente todos los modelos posibles en el mercado, lo cual añade unas enormes complicaciones de gestión de esa flota, de capacitación de los pilotos, de reparaciones, de mantenimiento, etcétera. Pues bien, se abordó un programa de renovación de la flota de enorme trascendencia, de enorme importancia económica —hablamos de 6.250 millones de euros—, unificándola en el modelo Airbus, con lo que hemos dado lugar a una nueva flota flexible, homogénea, de muy buena calidad y de una enorme productividad. En este momento Iberia es una compañía europea con una flota muy renovada y joven; desde luego, en los próximos años, cuando se complete ese proceso, será la flota más renovada, joven y flexible de todas ellas.

El tercer objetivo era integrar Iberia en alianzas internacionales. Se estudiaron todas las posibilidades y se contactó con toda una serie de compañías aéreas americanas y europeas. En cuanto a las americanas, se habló con American Airlines, Continental, TWA, United y Delta, y se negoció a fondo con las compañías europeas British Airways, Air France, Lufhtansa, Swissair, KLM y Alitalia. Queríamos ver cuál era el mejor socio para unas alianzas con Iberia, tanto en Europa como en Estados Unidos, entendiendo que nos intere-

saba tener el socio de alianza repartido para el tráfico europeo y asiático y, por otro lado, para el tráfico americano. Tras un apasionante proceso de negociación con cada una de ellas, se concluyó que la más conveniente para Iberia era la alianza con British Airways como socio europeo y con American Airlines como socio americano, que además manifestaba un notable interés por Aerolíneas Argentinas, cuestión que tendremos que abordar también. En julio de 1997 se firmó un MOU con American Airlines y British Airways. Además de establecer alianzas comerciales, ya se preveía la posibilidad de que American Airlines y British Airways llegaran a adquirir hasta un 10 por ciento del capital de Iberia. Como saben, esas alianzas se han consolidado y se ha puesto en marcha todo el sistema de alianzas con American Airlines y British Airways de manera especial. Además, Iberia ha entrado en la alianza Oneworld en la que, además de las tres compañías, están Quantas, Canadian Airlines, Cathay Pacific y Finnair, de manera que ahora con un billete de Iberia se puede dar la vuelta al mundo y obtener todas las ventajas de puntos, salas VIP, etcétera.

En cuarto lugar, junto al plan director, la renovación de la flota y las alianzas internacionales, entendíamos que había que abordar el proceso de privatización de la compañía Iberia y se hizo sobre tres consideraciones fundamentales. En primer lugar, mantener el carácter español y la independencia de Iberia como compañía de bandera. Digo esto porque hubo muchas ofertas para adquirir Iberia; ya las había habido antes, incluso a precios absolutamente simbólicos, y cuando estábamos en este proceso había ofertas de la propia British Airways, que quería adquirir la mayoría o la totalidad del capital social. Frente a este modelo queríamos que fuera una empresa española, por tanto que la mayoría de capital siguiera siendo española y que siguiera siendo compañía de bandera. En segundo lugar, la estabilidad accionarial de la compañía, que sin ser especialmente cíclica está especialmente afectada por momentos cíclicos de bonanza o de crisis económica, que influye casi inmediatamente en la contratación de vuelos. En tercer lugar, la participación minoritaria, precisamente para mantener esa españolidad, de los aliados comerciales, con el fin de conseguir que se reforzaran las alianzas comerciales; creo que alguna otra vez hemos hablado de ese tema en el Congreso. Las alianzas comerciales de las compañías de transporte aéreo se han caracterizado por una enorme promiscuidad —podríamos decirlo así—, se van cambiando de año en año prácticamente, y para darle estabilidad queríamos que hubiera un cierto intercambio accionarial entre los socios. A la luz de todas estas consideraciones se llegó al siguiente diseño de distribución de capital. Queríamos que el 10 por ciento de capital fuera suscrito por los aliados comerciales, American Airlines y British Airways. Entendíamos que esa suscripción del 10 por ciento iba a permitir, en primer lugar, que fuera instrumento y consolidación de ese desarrollo de las alianzas —ya he aludido a ello— y, en segundo lugar, dar también credibilidad al proyecto frente al público inversor. No nos olvidemos que estábamos saliendo de una situación de quiebra técnica. **(El señor vicepresidente, Eguiagaray Ucelay, ocupa la Presidencia.)** Por último, permitir la efectiva aportación de conocimientos, de experiencias, en el sector del transporte aéreo, de unos socios tan prestigiosos en la gestión del transporte como es el caso de American Airlines y British Airways. Un 30 por ciento de capital a suscribir por accionistas institucionales españoles, que debería prestar estabilidad accionarial, apoyo financiero, también garantía de control de los socios industriales frente a los posibles intentos de injerencia o toma de control en la gestión de la compañía por parte de esos socios industriales tan poderosos como American Airlines y British Airways. En ese momento, un 6,1 por ciento estaba en propiedad de los trabajadores de la compañía —se les había transferido en el año 1995— y el resto, esto es un 53,9, sería objeto de una oferta pública de venta.

Este es el diseño que se ha cumplido casi milimétricamente a lo largo de estos cerca de cinco años. La primera fase fue la de venta a los socios industriales. Tras los acuerdos comerciales, el 12 de febrero de 1999 se firmó un acuerdo marco con British Airways y American Airlines, en cuya virtud tomaban el 10 por ciento del capital social de Iberia —el 9 por ciento British el 1 por ciento American Airlines— por un precio máximo de 580.000 millones de pesetas; se fijó como precio máximo porque quedaba sujeto a la revisión que se hiciera de la valoración de Amadeus, en función de la salida a Bolsa y la revisión que se hiciera de los terrenos de La Muñoza, en función también de una tasación. Creo recordar que fue en febrero del año 2000 cuando tuve una larga comparecencia sobre el precio de adjudicación a los accionistas institucionales e industriales, por lo que eso quedó perfectamente explicado en aquel momento. Una vez formalizado ese acuerdo con los socios industriales para la adquisición del 10 por ciento, la segunda fase era la convocatoria de un concurso público para dar entrada a los socios institucionales con capacidad económica, con solvencia financiera, que adquirieran el 30 por ciento del capital social y que junto con American Airlines y British Airways, los socios industriales, formarían a partir de ese momento el núcleo estable de la compañía con vocación de permanencia; American Airlines y British Airways se habían comprometido a una permanencia mínima de tres años. Se solicitaron ofertas en ese concurso público bajo las siguientes condiciones: un precio mínimo de 580.000 millones de pesetas (el precio mínimo que podía ofertar el socio institucional era a partir del máximo que pagaba el socio industrial; llamo la atención sobre este punto habida

cuenta de los comentarios periodísticos que ha habido) precio mínimo sujeto a los ajustes de La Muñoza y Amadeus, un tiempo mínimo de permanencia de tres años, una participación mínima del 3 por ciento y máxima del 10 por ciento y la disposición de todos ellos a firmar un pacto de accionistas en el que básicamente se establecía la adopción conjunta de las decisiones por mayoría absoluta, sin que ninguno de los miembros tuviera derecho de veto, y el derecho preferente de adquisición entre ellos de las participaciones una vez que ese pacto de permanencia fuera decayendo para cada uno de los accionistas. Se presentaron ocho ofertas en firme y la adjudicación la hizo el consejo de administración de SEPI en abril de 1999. Ha sido un proceso muy rápido: en febrero se ha firmado con American Airlines y British Airways, en marzo se ha convocado un concurso, en abril se resuelve y se adjudica el 10 por ciento de las acciones a Caja Madrid, que había ofertado un precio de 650.001 millones de pesetas para el cien por cien del capital de Iberia, con un compromiso de permanencia de seis años y un día; el 7,3 por ciento al Banco Bilbao Vizcaya, que había ofertado 610.500 millones de pesetas y cinco años de permanencia; el 6,7 por ciento a Logista, que había ofertado un precio de 580.000 millones de pesetas y cinco años de permanencia; el 3 por ciento al Corte Inglés, que había ofertado 605.000 millones de pesetas de valoración total de la compañía y cinco años de permanencia, y el 3 por ciento a Ahorro Corporación, que había ofertado 620.000 millones por el cien por cien de la compañía y tres años de permanencia. Acto seguido, en julio de 1999, el consejo de administración de SEPI acordó poner en marcha la tercera fase, la de oferta pública de venta de las acciones y remitir las autorizaciones correspondientes al Consejo de Ministros, previo informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones. Sin embargo, como se ha puesto de manifiesto a lo largo de la OPV, y voy a hablar de ello porque se me preguntará y no tengo nada que ocultar al respecto, no pudo ponerse en marcha a partir de julio porque surgieron dificultades con los accionistas institucionales que acababan de designarse en un concurso; de un lado, frente a los socios industriales en la negociación de los detalles de ese acuerdo de accionistas porque los puntos básicos ya estaban fijados en el concurso y, de otro, por una reclamación de los socios institucionales, esto es de Caja Madrid, de BBV, del Corte Inglés, de Ahorro Corporación y de Logista frente a la SEPI, para que se efectuase una revisión a la baja del precio de adjudicación del concurso bajo diferentes argumentaciones de error en la valoración de la compañía, de deterioro de los márgenes de la compañía desde que se había hecho el concurso hasta el mes de septiembre, etcétera. En definitiva, se estaba pretendiendo referenciar el precio a la oferta pública de venta de Iberia, cuestión que no estaba en el concurso.

Frente a todas estas argumentaciones, la SEPI les expresó con toda la firmeza, con toda la reiteración, que era imposible revisar el precio que se había fijado en un concurso público y en el que cada entidad había hecho la valoración y el ofrecimiento que había tenido por conveniente y en el que, además, en las propias bases del concurso se establecía que el precio mínimo a ofertar era el máximo que estaban dispuestos a pagar los accionistas industriales.

Después de muchas negociaciones, de mucho tiempo de dilación sobre este tema, finalmente, en noviembre de 1999 y sin ánimo de señalar un arbitraje pero sí de clarificar las posiciones de las partes para ver si es que era un problema —si se me permite la expresión— de tozudez de esos accionistas institucionales o de tozudez de la SEPI frente a argumentaciones, se pidió la opinión de Arthur Andersen, auditor de todos nosotros, con el fin de que expresara si procede o no revisar ese precio de adquisición y en caso afirmativo el importe en que debía revisarse ese precio.

El 7 de diciembre de 1999, Arthur Andersen, en ese informe solicitado conjuntamente por todos, dice textualmente: no hallamos razones sólidas ni en derecho ni en equidad empresarial para sostener que los inversores institucionales puedan haber sufrido algún error al formular sus ofertas de compra de acciones en atención a las proyecciones de negocio y de beneficios de dicha compañía facilitadas por la SEPI en el memorándum informativo confidencial y en los resultados POA PM 99-2003, Grupo Nacional, que deba conducir a la anulación o a la resolución de los contratos ya perfeccionados entre SEPI y cada uno de los referidos inversores; tampoco para que deba comportar una reducción ni directa ni por compensación con una deuda indemnizatoria de SEPI del precio que los inversores institucionales han de pagar por sus respectivas participaciones en el capital de Iberia ni para que dicho precio encuentre un límite máximo en el múltiplo correspondiente del precio que se fije para cada acción de Iberia en la OPV del restante 54 por ciento del capital de la compañía. Insisto, en el encabezamiento no hallamos razones sólidas ni en derecho ni en equidad empresarial.

Este informe confirmaba rotundamente la opinión y razón de la SEPI frente a esa reclamación de los accionistas institucionales y dejó zanjada la situación. Tengan en cuenta que el informe se recibe el día 7 y el día 15 se firman ya los contratos privados correspondientes que quedan pendientes de la autorización del Consejo de Ministros para elevar a escritura pública. En el mismo mes de diciembre el Consejo Consultivo de Privatizaciones informa diciendo que se cumplen suficientemente los principios de publicidad, transparencia y concurrencia y el 30 de diciembre de 1999 el Consejo de Ministros aprueba la operación en conjunto y, además, autoriza a la SEPI a emitir la correspondiente oferta pública de venta de acciones. Es en ese momento, al formalizarse las escrituras públicas el 17 de

marzo de 2000, cuando se hace la corrección del precio relativo no a esta reclamación, sino a los ajustes correspondientes al valor en Bolsa de Amadeus y La Muñoza que, como saben, dan un valor final de 454.350 millones de pesetas.

A partir de ese momento se inicia la posibilidad de abrir la oferta pública de venta. Recuerden que una de las cuestiones que se ha suscitado con reiteración es que la oferta pública de venta se ha parado tres o cuatro veces. Comprenderán que hasta el 30 diciembre no se haya parado nunca. Sencillamente no se podía hacer porque el Consejo de Ministros no lo había autorizado. Hasta marzo del año 2000 tampoco se puede hacer porque no se han firmado las correspondientes escrituras con todos los accionistas. Les recuerdo que en marzo del año 2000 estábamos en medio de un proceso electoral y el verano no es el mejor momento para hacer una oferta pública de venta, con lo cual la ventana posible para hacer esta operación estaba cifrada más o menos hacia noviembre del año 2000. Llegado este mes, entendemos que la situación del mercado con el asesoramiento del Banco de Santander y de Merril Lynch que son los coordinadores globales de la operación, no es un momento adecuado. Afortunadamente, se decidió no hacer la OPV. Luego se demostró que no era un momento adecuado, ya que a finales del año pasado la Bolsa sufrió una gran crisis. A partir de entonces, decidimos que la oferta pública de venta se hiciera en el primer o segundo trimestre del año 2001 como así se ha hecho.

El calendario de esta oferta pública de venta se inició formalmente el 16 de febrero con la presentación a los analistas y destacaré las fechas fundamentales. El 16 de marzo se hizo ya el registro del folleto en la Comisión Nacional del Mercado de Valores, del 19 al 30 de marzo se hizo todo el período agotador del *road show* y de la formación de los libros correspondientes; el domingo 1 de abril se procedió a la fijación del precio definitivo de la operación, cotizó el día 3 y se liquidó toda la operación el día 5 de abril.

La distribución final de las acciones ha sido la siguiente: En el tramo minorista general se ha adjudicado el 61,8 por ciento de toda la emisión; en el tramo de empleados, el 5,6 por ciento de la emisión; en el tramo institucional español, el 17 por ciento y en el tramo internacional, el 15,6 por ciento. El precio final de adjudicación ha sido el de 1,19 euros por acción, equivalente a 198 pesetas por acción, lo que supone, a su vez, a una valoración del cien por cien de la compañía en 180.000 millones de pesetas. Me gustaría hacer unas muy breves consideraciones sobre ese precio que al menos en los medios de comunicación ha suscitado alguna crítica u opinión de que era un precio bajo o barato. Hay que tener en cuenta primero qué ocurre si no se hace la operación de OPV en función del precio que marca el mercado en un momento determinado. Hay que empezar a decir que no hacer una operación porque no te gusta el precio que fija el mercado significa renunciar para el futuro a hacer la operación que se está señalando, porque previsiblemente en el mercado dentro de uno o dos años, los criterios van a ser los mismos y, al final, el criterio de fijación de un precio en el mercado es un criterio objetivo. Sería no aceptar el precio señalado por el mercado, teniendo en cuenta, además, que ese precio que nos fija el mercado nos está reconociendo una prima de un 15 por ciento sobre Air France y un 22 por ciento sobre la valoración en comparables de Lufthansa, por cierto, compañías que también tienen la misma participación que tiene Iberia en la central de reservas Amadeus. Y sería la imposibilidad de convocar una nueva oferta pública de venta, como mínimo en el plazo de un año, pero razonablemente en los próximos dos, tres o cuatro años, lo que supondría, en definitiva, renunciar a ese proyecto de Iberia que he intentado explicarles de forma muy resumida con los datos anteriores, fundamentalmente, porque eso supondría, entre otras cosas, la renegociación de todas y cada una de las condiciones con el propio núcleo estable, con los accionistas industriales, la renegociación de la permanencia o no en Oneworld, etcétera, en definitiva, empezar de nuevo todo el proyecto de Iberia e iniciar, además, un nuevo diseño de toda la operación.

La opinión del Consejo de Administración de la SEPI, la de los coordinadores globales de la operación y la más propicia es que el precio de 1,19 euros por acción es un buen precio. Es el precio que fija la compañía. A todos nos hubiera gustado, por supuesto, obtener un precio mayor, pero no es un problema de gustos ni de sensibilidades, sino de cuál es la valoración que hace el mercado, los 200 inversores institucionales de todo el mundo que han hecho sus órdenes en esta operación y para los que, como podemos imaginar, es de una indiferencia absoluta invertir en Iberia, en Air France, Lufthansa o en British Airways. Les da exactamente lo mismo. Lo que están mirando es una rentabilidad que cifran en un múltiplo de Ebitdar, y en función de esa rentabilidad, si no les interesa el precio que se les está dando en Iberia, invierten en Air France o en Lufthansa, pero no invierten en Iberia, por mucho que nos empeñemos al respecto. Y ese precio está en el entorno de los que fija el propio mercado para todo el resto de la compañía. Vuelvo a insistir que el mercado nos reconoce un precio sobre Air France y sobre Lufthansa —permítame que insista en que hace cinco años estábamos en quiebra— un precio que es una prima del 15 por ciento sobre Air France y del 22 por ciento sobre Lufthansa. Además, y es la consideración de los propios analistas, estos estándares de mercado se van a reproducir razonablemente, como puede ocurrir, con muy pequeñas diferencias en los próximos años. Lo que ocurre es que este precio no puede es ser comparado con el precio que han pagado los socios industriales o con el que han pagado los socios institucionales, ya

que responde a criterios, a métodos de valoración y a intereses absolutamente diferentes. Cuando British Airways y American Airlines o cuando el resto de los accionistas del núcleo estable están haciendo una oferta para entrar en el capital de Iberia, están haciendo una oferta para tener una posición de control en una compañía. Por tanto, su oferta necesariamente tiene que estar previendo una prima de control. Pero es que, además, hacen su propia valoración al margen de criterios de mercado, porque en ese momento no se está planteando la salida de la compañía a Bolsa, por lo menos con carácter inmediato y la valoración que se puede hacer con unos criterios no tiene nada que ver con la valoración que se pueda hacer por los otros. En definitiva, se podría decir, y me atrevo a decirlo, que el valor de Iberia es el de los 180.000 millones, no el de los 454.000. No se confunda el valor que se fija en una negociación directa, o el valor que se fija en un concurso público, donde cada cual hace la oferta que tiene por conveniente, con el valor que fija el mercado, que fijan todos los analistas internacionales, y lo fija haciendo unas ofertas limitando el precio: por encima de ese valor, no compro.

Tampoco creo que deba imputarse el precio de Iberia a un mejor o peor momento de la Bolsa. Ciertamente no fue un momento muy halagüeño, sobre todo y curiosamente porque a partir del día 16 de febrero, que es cuando se inician formalmente todos los trámites de la OPV, es cuando empiezan a bajar sustancialmente en la cotización todas las compañías de transporte aéreo, y lo hacen en torno a un 20 por ciento prácticamente en mes y medio. Tampoco sabemos qué es lo que podría pasar al año siguiente o dentro de dos años. Lo que sí sabemos es lo que ha supuesto hacerla en este primer trimestre del año 2001, en términos de Ebitdar, por referirme al criterio de fijación de valor que utilizan los analistas internacionales; en noviembre del año 2000 hubiera sido un 20 por ciento menos y en noviembre del año 1999 hubiera sido otro 15 por ciento menos. Al final, el precio, como es bien sabido, en una oferta pública de ventas se fija por el encaje entre las ofertas que hacen los inversores institucionales de todos los países, que fijan unos rangos de valor. A partir de ahí, se puede aceptar o no aceptar, pero no hay ningún proceso de negociación, y hay que encajar ese valor en el rango que permita, de un lado, una razonable estabilidad de ese valor, sin forzarlo hacia arriba, porque, si no, lo único que se consigue es que en los próximos quince días se derrumbe el valor hasta ajustarse a ese valor de oferta, y tampoco tiene sentido forzarlo hacia abajo, porque entonces subiría el valor. De alguna manera la prueba del nueve de que el valor al que ha salido Iberia al mercado ha sido correcto y técnicamente acertado —nos puede gustar más o menos— es que lleva 15 ó 20 días de cotización y el valor está clavado en el 1,19 euros, con mínimas oscilaciones a 1,20 ó 1,18, lo cual quiere decir que ni hay, de momento, inversores que estén dispuestos a pagar mucho más de ese valor, ni tampoco hay inversores que estén dispuestos a vender, de momento, por debajo de ese valor.

Una última consideración en cuanto a ese precio es que el conjunto de la cotización de Iberia ha generado para la SEPI unos ingresos totales de 363.441 millones de pesetas. Es decir, el 101,91 por ciento más, el doble de lo que, según el mercado, el precio de salida a Bolsa, vale la propia compañía. En este concepto se integran la propia recaudación de la oferta pública de venta de algo más de 97.000 millones de pesetas, los 4.000 millones de pesetas en el que se les vendió a los empleados, el producto de la venta previa de Aviaco, el producto pagado por los socios institucionales y los dividendos extraordinarios, con motivo de la privatización, el *cash out*, es decir, aquello que hemos sacado de la compañía antes de que se produzca la privatización, no de dividendos ordinarios, de la propia compañía.

En cuanto a Aerolíneas Argentinas, como saben, Iberia entró en el proceso de privatización que se hizo en Argentina, en julio de 1990, con un 20 por ciento. Sucesivamente y con una enorme velocidad fue haciéndose, por la caída de los otros accionistas teóricos argentinos del grupo en que se privatizaba, pasó del 20 al 40 por ciento y, finalmente, en el año 1994, por vía de recapitalización, aportando 500 millones de dólares, pasó a tener el 83,5 por ciento, con un historial que ha ido de pérdidas constantes; perdió 35 millones de dólares en 1991, 115 en 192; 248 en 1993, 75 en 1994, 183 en 1995, 68 en 1996, en 1997 fue favorable en 2,8 millones de dólares, y volvió a perder en 1998 y 1999, estando instalada en el entorno de los 250 millones de dólares de pérdidas. Como saben, la compañía se traspasó, por acuerdo del Consejo de Ministros de 8 de marzo de 1996, a Andes Holding B.V., propietaria, a su vez, de Interinvest, quien, a su vez, es la detentadora de las participaciones de Aerolíneas Argentinas. En el proceso de alianzas internacionales que antes estábamos estudiando se estableció contacto con American Airlines y también con Continental para el proceso de salir —aquí yo ya no le llamaría privatizar— de Aerolíneas Argentinas. Se llegó a un contrato con American Airlines, pero en virtud de determinadas dificultades en el departamento de transportes de los Estados Unidos, American Airlines no terminaba de hacerse efectivamente con la gestión y la responsabilidad, se estaban produciendo unas pérdidas que nos estaban poniendo nerviosos a todos, y finalmente, ya que no se formalizaba definitivamente la situación de que American Airlines y sus asociados asumieran el 90 por ciento de las acciones, sino que se mantenían en el 10 por ciento inicial, mientras que la SEPI aparentemente debía seguir cubriendo las pérdidas de la compañía, se optó por recuperar en su totalidad las acciones y la gestión de la compañía para, por lo menos, tener la posibilidad de controlar y gestionar lo que se estaba haciendo.

El 15 de junio del año 2000 se aprobó un plan director para Aerolíneas Argentinas. Sustancialmente lo que pretende este plan director es racionalizar la compañía, incrementar los ingresos, racionalizar su gestión y su explotación en red y, al mismo tiempo, disminuir los gastos que venía sufriendo la compañía en el estándar de que cumplidos los requerimientos de ese plan director, en el plazo de un año estaría en situación de equilibrio y a partir de ese momento debería llegar a dar resultados positivos en torno a los 50 millones de dólares. Básicamente, en ese plan director, aparte de todas las medidas de reorganización, se estaba estableciendo una capitalización de la compañía de hasta 650 millones de dólares. Tengan en cuenta que buena parte de esa cantidad ya la ha ido poniendo la SEPI a lo largo de estos años, vía aportación a cuenta de ampliación, con el objeto de subsanar aquellas deudas. Se prevé también una importante reestructuración laboral, reordenando los gremios, las categorías laborales, las prestaciones de cada uno de los convenios, que supone la reducción de unos 1.347 puestos de trabajo en Aerolíneas Argentinas respecto de un colectivo de unos 6.500.

Ese es el plan que presenta. Ha sido muy difícil la negociación con los sindicatos argentinos. De los siete sindicatos presentes hay cinco que ya han dado su aprobación a las medidas del plan y hay dos con los que todavía no ha habido manera de obtener un acuerdo. Por otra parte, es conocida la dificultad económica por la que ha pasado en estos tiempos la economía argentina, que no ha facilitado especialmente las cosas, y son conocidos también los numerosos cambios que ha habido en el orden político de responsables ministeriales en el Gobierno argentino, lo que tampoco nos ha facilitado las cosas en el sentido de estar cambiando cada poco tiempo de interlocutor sobre este tema. En este momento ha concluido el plazo que estaba previsto, de conformidad con la legislación argentina, para lograr intentos de conciliación ante la autoridad laboral y llegar a acuerdos con esos sindicatos con los que no los había. No se ha llegado a acuerdos con estos dos sindicatos y, en consecuencia, la SEPI tiene la decisión de seguir adelante con la implantación de ese plan director en Aerolíneas Argentinas y tomar —en el caso de los sindicatos con quienes no han sido posible llegar a ningún acuerdo, que representan prácticamente el 10 o el 15 por ciento de la plantilla, por tanto muy poco en ese sentido— las medidas que sean oportunas y que permita la legislación vigente, incluso proceder a las resoluciones forzosas de los contratos de trabajo respectivos. En esa tarea estamos y se llevará a efecto en los próximos días, en la esperanza y en el convencimiento además de que la aportación que en este caso está haciendo España, a través de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, en Aerolíneas Argentinas sea por última y definitiva vez, porque esto en lo que no se puede convertir es en un mantenimiento perpetuo de deudas a 7.000 kilómetros de distancia. Esto no tiene ninguna lógica, y mucho menos cuando se ha puesto sobre la mesa un plan, más acertado o menos acertado, pero que es el único que hay, y con aportación de capital para sacar a la compañía de ese agujero. En definitiva, se está pidiendo a la compañía y a sus trabajadores, para entendernos todos, lo mismo que hizo la compañía Iberia y que hicieron sus trabajadores en el año 1995, y el resultado está perfectamente a la vista. Creo que sería más o menos creíble que adoptando ese tipo de medidas pudiera Aerolíneas Argentinas también encontrar su punto de equilibrio para el futuro.

En cuanto a las preguntas del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida sobre Santa Bárbara, con el fin de no alargar excesivamente la comparecencia y respecto de la situación actual del proceso de privatización de la Empresa Nacional Santa Bárbara, como es sabido, el Consejo de Ministros, el 30 de marzo del año 2001, ha aprobado ya la resolución que adoptó la SEPI en abril de 2000 de adjudicar la Empresa Nacional Santa Bárbara a la oferta presentada por la compañía norteamericana General Dynamics. Muy rápidamente, les voy a dar algunos datos sobre esta privatización, sin perjuicio de que se puedan ver por la vía de las preguntas concretas. En los últimos diez años, la Empresa Nacional Santa Bárbara ha tenido pérdidas superiores a 120.000 millones y ha recibido aportaciones del accionista de la SEPI de 180.000 millones de pesetas. En el año 2000 las pérdidas de Santa Bárbara han sido de casi 5.000 millones de pesetas, con una facturación de 17.337. Les recuerdo que en el año 1995 Santa Bárbara perdía tres veces lo que facturaba; tenía un extraño privilegio al respecto. Esto se entiende de alguna manera por la rotunda dependencia de la Empresa Nacional Santa Bárbara respecto de las adquisiciones del ejército español. Por suerte, evidentemente, pero no deja de ser una complicación desde el punto de vista estrictamente industrial, los cañones, los tanques y los fusiles no se venden en los establecimientos comerciales y, por tanto, los únicos adquirentes de estos materiales son los propios ejércitos y, como no era una compañía netamente exportadora, sólo el ejército español. Por tanto, la Empresa Nacional Santa Bárbara necesitaba un socio básicamente tecnológico que le aportara nuevas tecnologías, nuevos mercados, fundamentalmente capacidad comercial, y que le diera estabilidad a largo plazo. El proceso se inició en enero de 1999. Se designa a Dresdner Kleinworf Benson como banco asesor. Se hicieron más de 53 contactos con potenciales compradores y se recibieron tres ofertas, la de General Dynamics, Krauss Maffei-Wegman y Rheinmetall y Unión Española de Explosivos, que finalmente quedó fuera de la competición. Los datos fundamentales de la oferta de ambas son los siguientes.

En cuanto a la oferta de General Dynamics, el coste total de la privatización —naturalmente estamos hablando de un coste para la SEPI, ya que al final la privatización tiene un saldo negativo para la SEPI en

aportaciones que tiene que hacer, si se tienen en cuenta las pérdidas que tienen acumuladas con anterioridad, y hay que limpiar y pagar las deudas anteriores— será para la SEPI de l25.600 millones de pesetas; en la oferta alemana de Krauss Maffeei y Rheinmetall, de 69.300 millones de pesetas. General Dynamics en su oferta asume el conjunto de todas las factorías sin escindir ni enajenar todas y cada una de las unidades de negocio. Por el contrario, la oferta alemana aspira sólo al 51 por ciento de SBB Blindados, la factoría de Sevilla, mientras que se quedaría con el 49 por ciento, siendo otro socio mayoritario en Trubia y Oviedo, y el resto de las compañías del grupo o se cierran o se dejan a terceros, como es el caso de Palencia, Murcia, Granada y La Coruña. General Dynamics garantiza el mantenimiento íntegro y absoluto de la plantilla de todas y cada una de las factorías de la Empresa Nacional Santa Bárbara durante cinco años y además se garantiza tanto globalmente como por centros y, cosa curiosa, dado el grado de detalle que suelen usar las compañías americanas en su contratación, nominativamente con nombres y apellidos de todos y cada uno de los trabajadores, comprometiéndose incluso a cubrir las bajas vegetativas que haya por fallecimiento o por jubilación durante esos próximos cinco años; incluso se prevé el aumento de 135 personas a partir del año 2003. En la oferta que presentaba Krauss Maffei Rheinmetall había que dejar la plantilla, no se garantizaba más que 1.700 personas, por tanto, había una baja ya en torno a las 400 personas y había que crear unas sociedades a las que se traspasaba personal con el ánimo de, en los próximos años, encontrarles otra ocupación, naturalmente todo ello a cargo de SEPI.

Frente a estas consideraciones básicas de precio, de unidad de la empresa y de protección de la plantilla, el plan industrial que presenta General Dynamics es un plan muy amplio que potencia fundamental y extraordinariamente la capacidad tecnológica, la capacidad productiva, la capacidad industrial y la capacidad comercial de la Empresa Nacional Santa Bárbara haciendo que sea ésta el punto de referencia de una de las grandes compañías de armamento de todo el mundo —para entendernos General Dynamics a nivel de armamento tiene un tamaño equiparable al que hoy tiene Endesa—, el punto de referencia de toda su política industrial para Europa, Oriente Medio y América Latina. Por el contrario, la oferta que estaba presentando Krauss Maffei Rheinmetall se limitaba exclusivamente a la fabricación del carro de combate Leopard en la factoría de Sevilla con los complementos de Trubia y Oviedo, respecto de determinadas piezas importantísimas, excluyendo incluso, lo cual no deja de ser llamativo, que, terminado el contrato con el ejército español, se pudieran seguir produciendo esas mismas unidades para la exportación, con lo cual era una toma de posición industrial del consorcio alemán a los solos efectos de cumplimentar el programa Leopard pero, terminado el programa Leopard del ejército español, se quedaba sin ninguna ocupación la Empresa Nacional Santa Bárbara.

Esto es lo fundamental en ese capítulo. Se ha hecho un especialísimo esfuerzo para que, por la vía del contrato de protección de la tecnología, no se pusiera en ningún momento en peligro la subsistencia del programa Leopard. Hacía muchos años que se había tomado la decisión de que fuera el carro de combate Leopard el que se integrara en los ejércitos españoles, estaba todo preparado a ese respecto y cambiarlo introduciría una serie de retrasos en la dotación correspondiente de las Fuerzas Armadas. Se ha mantenido ese contrato Leopard con un contrato de protección de la tecnología, que ahora tenemos que ejecutar, y hay que establecer en varios lugares garantías informáticas de que no es accesible determinado tipo de información, incluso levantar físicamente alguna pequeña mampara en algunas partes de la fábrica para que personas ajenas al montaje del Leopard no puedan tener la visión de los secretos industriales que allí se estén viendo. Este es un proceso que haremos inmediatamente y se ha garantizado ahí el programa Leopard.

Como conclusión de este proceso, qué duda cabe que a todos nos hubiera gustado, porque lo hemos intentado hacer en otras muchas operaciones, que hubiera, por ejemplo en la EADS con Construcciones Aeronáuticas, soluciones europeas para estos problemas. Pero para que haya soluciones europeas también tiene que haber una voluntad europea y, en este caso, la oferta que presentaba el consorcio alemán como empresa europea manifestaba sobre todo una falta de voluntad por querer potenciar la Empresa Nacional Santa Bárbara como proyecto industrial, mientras que, en este caso, General Dynamics hacía una apuesta decidida, firme, fundamental por potenciar ese aspecto industrial de la Empresa Nacional Santa Bárbara. Tenemos que ser, y esto es una valoración muy subjetiva, absolutamente proeuropeos, no faltaba más, pero siempre el europeísmo tiene que ser de doble vía, hacia un lado y hacia el otro, lo que no podemos es subordinar intereses importantes cuando otros no hacen el más mínimo sacrificio al respecto. Creo que la Empresa Nacional Santa Bárbara en la solución de General Dynamics tendrá un magnífico encaje industrial para el futuro.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Ucelay): Un instante, señor Ferreras. Si mis cómputos no son inadecuados, presumo que va a tener que hablar todavía de cuatro empresas; le rogaría que trate de abreviar, naturalmente depende de usted, pero como los grupos parlamentarios tendrán que intervenir, convendría que eso no se produjera a las cuatro de la tarde.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES, SEPI** (Ferreras Díez): Lo intentaré por todos los medios; si prescindo de papeles lo haré más breve.

Initec. Con respecto a las preguntas del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida, les informaré sobre el cumplimiento del contrato de compraventa por parte de los compradores de Initec y las actuaciones de SEPI para garantizarlo. La operación de Initec se cerró en su día, se aprobó por el Consejo de Ministros, está ejecutada, consumada, está aceptada por los trabajadores de la plantilla. En su día UGT firmó un acuerdo con SEPI al respecto, y en cuanto a Comisiones Obreras, aunque no se había sumado formalmente a firmar el acuerdo, todos los trabajadores en las correspondientes asambleas aceptaron las condiciones que se estaban estableciendo en esa operación y la compañía está funcionando especialmente bien, teniendo en cuenta que era una compañía que, con 200 personas de plantilla, estaba instalada en unas pérdidas que hacían peligrar la subsistencia de la compañía y hoy está funcionando en ese proceso de privatización razonablemente bien; por tanto, no creo que haya nada que resaltar en esa operación de Initec.

En cuanto a Babcock Wilcox, la operación creo que ya ha sido explicada con detalle en la Cámara en otras ocasiones, y la situación actual es que estamos sencillamente a la espera de que la comisaría de competencia resuelva sobre los expedientes que abrió en su día Bruselas por la operación y para la autorización de esta operación. Todas las informaciones que tenemos, incluso las más recientes, son profundamente positivas, y estamos esperando que la resolución formal de Bruselas nos sea comunicada en los próximos días, espero que no se retrase especialmente. Una vez que tengamos la autorización de Bruselas, se remitirá el expediente al Consejo de Ministros para su aprobación definitiva y formalización de la operación. Evidentemente, nuestro deseo es que esto no se retrase, porque nunca es bueno para el funcionamiento de las compañías estas situaciones de indefinición. Le recuerdo que en el proceso de privatización de Babcock Wilcox, respecto a la nueva compañía que se va a constituir, con una serie de activos y con unas aportaciones que hace ahí la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, ya está acordado con los trabajadores, con todos los sindicatos representativos, incluso nominativamente, qué trabajadores son, y son 650 los puestos de trabajo que quedan garantizados por el comprador, por Babcock-Borsig para los próximos cinco años. Insisto, estamos simplemente a la espera de la resolución de Bruselas al respecto, que se ha anunciado que será inminente.

En relación a Izar, paso a informar sobre el plan de futuro de la construcción naval pública, proyectos para el sector naval público, características y consecuencias de la fusión de Bazán con Astano y la situación del sector naval tras la fusión. He hecho una somera referencia a este proceso en la intervención inicial. Es conocida de todos la tormentosa vida de la industria de construcción naval en España, tormentosa vida que ha llevado a sufrir unos muy importantes planes de reconversión en los últimos años. Ha habido cuatro planes de reconversión en los astilleros civiles, en los años 1984, 1987, 1991 y en 1994, en que se aprueba el Plan estratégico de competitividad. En ese proceso se han perdido 408.000 millones de pesetas y 13.000 puestos de trabajo. En Bazán, entre los años 1984 y 1999, también se han acumulado pérdidas de 105.000 millones y se han perdido 8.000 puestos de trabajo. En conjunto, desde el año 1984, ese sector ha venido a costar algo más de 800.000 millones de pesetas, sin encontrar una solución. Lo que se ha hecho ahora es fusionar todos los astilleros civiles y militares en una única compañía, que se denomina Izar. Esta compañía se basa fundamentalmente en la concepción dual de su producción. Todas las factorías van a hacer producción civil y producción militar. Entendemos que se mix de producción civil y militar es bueno para la compañía, para sus cuentas y para su planificación, y, por otra parte, es lo usual en el resto del mundo. No tiene especial sentido que, en el sector de construcción aeronáutica, el constructor de aviones haga los civiles y los militares y, sin embargo, en los barcos, unos hagan civiles y otros militares y con un mercado, con unos precios, con una estabilidad completamente diferentes. Por tanto, todas las factorías van a hacer civil y militar. En segundo lugar, se van a especializar por factorías. Cada una de las factorías se va a especializar en un determinado tipo de producción, tanto civil como militar, para que se produzca la optimización. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)**

Cuestiones a destacar en esta fusión. Por primera vez, y a la vista del proceso, se está haciendo una reorganización de todo el sector de construcción naval sin que se pierda un solo puesto de trabajo. Esto se ha hecho en épocas anteriores, pero ya hemos dicho que con pérdidas muy importantes de puestos de trabajo; ahora, ese proceso no ha afectado a un solo puesto de trabajo. En los próximos tres años se invertirán 122.000 millones de pesetas, básicamente en tecnología y nuevos productos, y 5.000 millones de pesetas en planes de formación. Además, este proyecto de fusión ha sido objeto de una muy intensa negociación con todas las centrales sindicales y ha sido suscrito —lo digo como ejemplo de esa concertación social, de ese diálogo social— por todas las representaciones sindicales de los astilleros, comprometiéndose también en la tarea de hacer de Izar una gran compañía.

En ese momento, Izar —lo digo a propósito de alguna de las noticias que he visto últimamente en los medios de comunicación— no es objeto de privatización, no está siendo objeto de negociación ni discusión con nadie. He visto que en algún medio de comunicación ya han adjudicado Izar a la división de construcción naval de General Dynamics. No; no hay absolutamente nada, ni siquiera conversaciones, a ese respecto. Lo que hay que hacer en Izar es cumplir el programa previsto, consolidar debidamente la empresa, hacer

que, tal como está previsto, en el año 2003 tenga resultados positivos y empezar a ver cuál va a ser el encaje de esa nueva Izar en el conjunto del sector de la construcción naval, fundamentalmente europea. Un dato importante es que, a raíz de esa fusión, hemos llamado la atención de todos los competidores del resto de Europa, que ahora tienen un enorme interés en abrir conversaciones en todos los aspectos de construcción naval con la SEPI y con Izar para ver las posibilidades de trabajo conjunto. En definitiva, esa fusión, que tiene un plan sólido detrás, un plan estudiado, sacado de la propia compañía, ha de hacer rentable el sector de construcción naval en los próximos tres años.

Por último, me pide que explique la fusión de las empresas Aceralia, Arbed y Usinor-Sacilor. Con todo el respeto, creo que no puedo explicar la fusión de tres compañías que en este momento son privadas. La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales tiene el compromiso de los adjudicatarios de la privatización de Aceralia de cumplir el plan industrial que firmaron, como tantos otros planes industriales. Hasta este momento, lo están cumpliendo por exceso y por mucho exceso; especialmente bien y con gran exceso respecto a puestos de trabajo e inversiones. La opción, el derecho que tiene ahí la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales es que, cuando efectivamente, en términos reales, se plantee la fusión de Aceralia, Arbed y Usinor, deberán pedir la autorización, pero sólo en el sentido de que, pese a la fusión o precisamente gracias a la fusión, se siga cumpliendo en su integridad o mejor todavía los compromisos de ese plan industrial. Hasta ahora no tengo otro conocimiento de esa operación que lo que he visto en los medios de comunicación y la presentación que se me hizo por los presidentes de Arbed y Aceralia, en una conversación de 15 minutos, de esta operación. No tengo especiales conocimientos sobre cómo afecta al plan industrial de Aceralia; entiendo que no debería afectarlo negativamente, pero eso es algo que tendrá que acreditar Aceralia ante la SEPI, en cuyo momento se dará la respuesta correspondiente.

El señor **PRESIDENTE:** Damos paso a los portavoces de los distintos grupos parlamentarios.

En primer lugar, por el Grupo Parlamentario Mixto, tiene la palabra el señor Rodríguez Sánchez.

El señor **RODRÍGUEZ SÁNCHEZ:** Después de este tan caótico como apresurado, a pesar de que pueda haber durado tiempo, aquelarre de referencias a la orgía privatizadora de los últimos años del Gobierno, no sé cómo se puede empezar, si no es haciendo primero una caracterización general de la política industrial del Estado español después de seis años de Gobierno, va para siete, tanto sin mayoría absoluta como con ella.

Lo primero que queremos señalar, antes de entrar en los casos particulares, es la falta de interés por parte del Gobierno en mantener una política industrial en que él se responsabilice también de esta política industrial. Y no me refiero sólo al hecho de que mantenga participación en empresas que fueron públicas, sino a la manera de impulsar un tejido industrial para el Estado español. Esta falta de política industrial lleva consigo la eliminación de sectores estratégicos básicos, o por lo menos su disminución, industrias clásicas pero fundamentales, incluso en la nueva economía, como después demostraré. En segundo lugar, en un contexto de transnacionalización de la economía, este afán de basar todo en la privatización lleva a que el Estado español tenga rasgos cada vez más evidentes de subordinación a los núcleos duros de la transnacionalización, que, por mucho que se diga que es mundial, está territorializada en cuanto a los centros de decisión. Y de ahí las tensiones del Estado entre Estados Unidos y algunos Estados centrales de la Unión Europea.

En tercer lugar, y como consecuencia lógica, la privatización total lleva a un adelgazamiento del Estado que contrasta con procesos privatizadores que no llegan a eliminar la presencia del Estado en Francia, en la propia Alemania, con la que se mantienen contactos con empresas que tienen accionariado público, de distinto nivel, pero lo tienen, o incluso en Italia. Pensamos que el único modelo que filosóficamente se está siguiendo, de los grandes Estados europeos, es el de Gran Bretaña. Es curioso que, con esta falta de españolía, que tanto le gusta al Partido Popular, se intente mantener sin embargo la presencia de capital privado en algunas empresas de servicios. Es curioso el nicho que el Estado español intenta mantener en manos privadas, pero, eso sí, teóricamente, de capital español. Es el caso, por ejemplo, de Iberia o, en cierta manera también, de la actual Altadis.

Por fin viene la tensión, sobre todo cuando nos referimos a la industria de defensa en concreto y en particular a Santa Bárbara, con la tensión del Estado español entre USA y Alemania, o las amenazas, que, por mucho que usted lo niegue hoy, son evidentes, y existían contactos oficiales o extraoficiales, con la industria de Estados Unidos, en concreto con General Dynamics, sobre una visión estratégica del futuro de la industria naval del Estado español. En concreto Izar, que es lo que le queda a usted todavía en la mano, y por fortuna, diríamos nosotros. Que se firme un documento sobre una industria europea de defensa muy pomposo que después no tenga viabilidad absoluta evidentemente será debido a muchas partes, pero en todo caso lo que indica es que la Unión Europea es una especie de espejismo, desde el punto de vista de tal unión, frente a otros poderes fácticos a nivel internacional.

Usted no aludió a ello; pero es evidente, porque se puede contrastar con los datos empíricos, que todos estos procesos llevaron reducción de plantillas y afectación grave de los territorios del Estado español de forma totalmente desigual. En concreto, no posibilitó el acceso de gente joven, que sí podría justificar, por

ejemplo, las prejubilaciones en masa que sufrieron Endesa o Telefónica. Pero esto tampoco existe de manera cuantitativamente importante. Y la traca final, es muy evidente que las grandes joyas de la corona las vendieron ustedes, pero de tal manera que, pasado muy escaso tiempo, valían en el mercado —esa palabra que tanto le gusta pronunciar al Gobierno del Partido Popular— tres o cuatro veces más. Por lo tanto, suculento negocio. En el caso de que no sea así, van a pagar ustedes por que haya el proceso privatizador, como es el caso de Santa Bárbara.

Entre todos estos factores, está claro que los sectores estratégicos de grandes empresas industriales, netamente industriales, se están debilitando en el Estado español. Comenzaré por la que a nosotros, como gallegos, nos importa más, desde el punto de vista del pasado, del presente y del futuro, concretamente la industria naval. Las respuestas del Gobierno, conforme fue andando el tiempo, curiosamente fueron cada vez más sintomáticas y más clarificadoras. La reestructuración del sector naval del Estado español desde 1985, periodo más o menos de ingreso en la Comunidad Económica Europea, conllevó estos resultados. El Estado español pasó del 3,6 por ciento de la producción mundial entre 1985-1989 al 1,8 por ciento entre 1994 y 1998 y al 1 por ciento prácticamente en el año 1998-99. Pero tomando esas cifras, perder casi tres puntos de la participación en el mercado del sector naval a nivel mundial, el pagano de esta situación de una manera cuantitativamente fundamental fue Galicia. Nada menos que, con Astano, 150.000 toneladas de registro bruto.

La Unión Europea —ahí sí podrían ser ustedes reivindicativos y no lo fueron nunca— pasó, del 22 por ciento, al 16 por ciento, seis puntos, de los cuales tres corresponden sólo al Estado español. La mitad. ¿Por qué ahí no fueron ustedes reivindicativos? Además, siguen sin serlo. Porque nosotros, el Bloque Nacionalista Galego, no creemos que la problemática de la industria naval fuese igual en el Estado español que en Alemania, en Francia o en Gran Bretaña. Hubo una diferencia sustancial y es que unos tomaron esa industria como una industria estratégica propia, la defendieron con uñas y dientes, recurrieron a todo tipo de armas para mantenerla y la reducción fue sensiblemente menor. Ustedes mantuvieron durante mucho tiempo la cantinela —que ahora ratifican en las respuestas del Gobierno, afortunadamente— de que el gran responsable de la situación era Corea. Pero ustedes dicen que el gran perjudicado de la competencia de Corea fue Japón —respuesta del 8 de marzo de 2001— lo que desbarata todas las argumentaciones que vinieron dando durante su período de gobierno. Y lo que queremos saber para el futuro, señor presidente de la SEPI, es qué van a hacer respecto de una posible denuncia ante la Organización Mundial del Comercio por prácticas contrarias a la competencia, que, según ustedes, y es cierto, aunque haya afectado de forma preferente a Japón, mantiene Corea. Tal como le han solicitado, que se realizase una denuncia a la OMC en la Comisión Europea por parte de la asociación de empresarios europeos del sector naval. En concreto, llegado el mes de mayo, ¿van ustedes a hacer efectiva esa denuncia, caso de que vean que hay reglas contrarias a la competencia a nivel mundial?

Por último, lo que nos interesa a nosotros como gallegos. A pesar de que Astano está condenado a ser excluido de la construcción naval convencional; a pesar de la creación de una nueva empresa —esto ya sí que es, no de traca, la innovación más grande del mundo—, resulta que la incapacidad o la prohibición para producir no va vinculada a la empresa —ya no existe la antigua empresa a la que pertenecía Astano—, sino a los centros, a las instalaciones. ¡Hay que ver cómo perfilan en la Unión Europea cuando les interesa! Apuntan incluso a los centros de trabajo. Y ustedes en silencio total. ¿Por qué? Porque seguramente eso les interesará, ya que no son capaces de combatir para repartir la miseria interna. Ya se sabe quién lo tenía que pagar, Galicia, sociedad anónima, Galicia, S.A. Yo espero que, si en el año 2002 esto aún es público y ustedes tienen la posibilidad de solicitar a la Comisión Europea la vuelta de Astano a la construcción naval convencional, lo hagan, porque eso entra dentro de la legalidad, según sus propias respuestas. Después de cinco años, a partir del año 1997, se puede solicitar la vuelta de Astano a la construcción naval convencional. Entonces, ¿para qué va a valer esta agrupación de todos los astilleros públicos, tanto militares como civiles, en un nuevo grupo llamado Izar? Tenemos muchos interrogantes, francamente, y creo que ustedes van a utilizar las nuevas situaciones para colocar esto en bandeja de la privatización. Y pensamos y sospechamos que, si siguen las relaciones tan cordiales e íntimas del Gobierno de España con Gran Bretaña y Estados Unidos, el resultado final será General Dynamics u otra gran empresa de defensa de los Estados Unidos. Efectivamente, es una tormentosa vida. Pero yo me pregunto si una tormentosa vida de unas empresas que tenían tantos trabajadores —usted habló nada menos que de la pérdida de 13.000 puestos de trabajo— no valía la pena gastar del erario público la escasa cantidad, entre todos los astilleros, por año, de treinta y tantos mil millones de pesetas. Eso fueron pérdidas cada año, pero, ¿cuánto sería la desaparición de esas empresas? ¿Cuál sería el efecto social, incluso económico, de no haberse hecho esa política, a pesar de que haya sido tan discriminatoria como se ve y de que no todo el mundo la haya pagado igual?

Vamos ahora al último ejemplo, que es el de Santa Bárbara. Usted se las promete muy felices. Como yo no tengo esa capacidad de españolía en general, me voy a limitar a una especie de localismo aldeano, que es como catalogan ustedes, desde ese afán trasnacionalizador y desde esa españolía no siempre en la misma dirección, a los que no pensamos como ustedes. En concreto, el grupo Santa Bárbara, tras el anuncio por

parte de un Gobierno en funciones —hay que recordarlo— de la intención de vender la Empresa Nacional Santa Bárbara al grupo norteamericano General Dynamics, las optimistas informaciones, que usted hoy vuelve a remachar, creo que se están viendo desmentidas por los hechos, por lo menos en cuanto a la empresa compradora y el trato que está dando a algunas de las factorías. Voy a hablar de la que conozco mejor, que es la factoría de A Coruña. Así, el proclamado compromiso de mantener y aun aumentar la actual plantilla de la Empresa Nacional Santa Bárbara supone, en el caso concreto de la factoría de A Coruña, que vaya a ser reducido su personal de acuerdo con el plan industrial comunicado por la SEPI a los sindicatos los días 3 y 4 de mayo de los corrientes. Tal dato contrasta —felizmente en este caso y nosotros lo vemos muy bien— con el aumento previsto para factorías del grupo como las de Palencia, Granada y Murcia. Tampoco deja el proyecto ninguna duda sobre que la de A Coruña va a ser la única factoría en la que, para el mencionado plan industrial, se prevén dos unidades de negocio independientes: armamento ligero, en alianza con HK, alemana, y componentes aeronáuticas, en alianza con ITP. Se plantean, pues, unas nuevas instalaciones para la factoría de A Coruña con una gestión independiente del resto de las factorías y con división de su actividad en dos unidades separadas a través de alianzas con dos empresas distintas. A pesar de lo anterior, el mencionado proyecto industrial como proyección de futuro para la factoría de A Coruña sólo contempla la producción del fusil G-36, de HK, sin referencia alguna a otros productos. Todo parece indicar que, pasados los cinco años, que usted también nos promete de felicidad, los que General Dynamics se compromete a mantener la actual plantilla de todas las empresas y en particular —dicen ustedes— la de A Coruña, la factoría de A Coruña será desmembrada del grupo Santa Bárbara y los terrenos —y en el caso de A Coruña es fundamental— que actualmente ocupa serán objeto de una vasta operación inmobiliaria. Allí donde se mantenga la práctica industrial de General Dynamics tendrá que pagar un canon, pero esto no ocurrirá.

Acabo con la siguiente referencia. Usted habla también de felicidad sindical, pero, por un lado, que yo sepa, el proyecto industrial de futuro para Santa Bárbara, con los compromisos y actuaciones que previamente acordaron la SEPI, Santa Bárbara y General Dynamics, se hizo sin ningún tipo de participación sindical y, por otro lado, aún a día de hoy parece ser que General Dynamics no acepta las condiciones del acuerdo de protección tecnológica por lo menos de buen grado, las está analizando minuciosamente y no firmó el acuerdo definitivo de compra. En el informe del Consejo consultivo de privatizaciones afirma que no conoce el texto del acuerdo de protección tecnológica ni la opinión del comprador. Ustedes lo pueden encubrir como quieran, pero es tan claro que se utilizó a Santa Bárbara como simple moneda de cambio que hay datos elocuentes. Por ejemplo, la adjudicación al grupo Izar, Cádiz, del mantenimiento de la VI flota de los Estados Unidos, justo en el momento del preacuerdo de venta de Santa Bárbara a General Dynamics y después el afer de compensar a Alemania con la adjudicación de Siemens, que posee un 49 por ciento de Krauss Maffëi en los contratos del AVE Madrid-Barcelona.

En todo caso, señor presidente de la SEPI, espero que no les dé tiempo a deshacerse del sector naval, porque, aunque se busquen socios tecnológicos, aunque se hagan pactos e incluso se introduzca accionariado privado, es muy importante, desde el punto de vista estratégico, la presencia del Estado, porque el marco internacional también va a cambiar un día, además de que no cabe duda de que los grandes Estados, empezando por Estados Unidos, mantienen fuertes sumas accionariales o por lo menos fuertes inversiones en la industria de defensa, por mucho que ustedes intenten demostrar lo contrario.

El señor **PRESIDENTE:** Corresponde en este momento el turno al Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida.

El señor Rejón tiene la palabra.

El señor **REJÓN GIEB:** Quiero agradecer la comparecencia del presidente de la SEPI y también, al igual que el anterior portavoz del Bloque Nacionalista Galego definía como aquelarre la orgía privatizadora, que el presidente de la SEPI haya introducido una gracia, un chiste o una broma sobre la mampara de los Leopard. Incluso le recomiendo, dentro de ese tono, que ya que va a ser dentro de poco la feria de abril, que, en lugar de mampara, compre los cortinajes de las distintas casetas de feria. Como elemento de distracción quedaba bien. Comparto la opinión que ha tenido sobre este tema el portavoz del Bloque, pero tenemos serias dudas sobre cuál ha sido el coste real de la privatización de Santa Bárbara. Porque los costes reales no se cierran en la propia empresa, es decir, cuánto ha habido que ir pagando en esa caída de fichas, cuánto ha habido que jugar en el AVE o cuánto habrá que compensar a Francia, que es la siguiente cabreada en todo el proceso. Y sobre todo le agradecería al presidente de la SEPI que en sus contestaciones fuera más riguroso de lo que lo fue en una comunicación por escrito, informe sobre la denuncia de presuntas irregularidades en Babcock Wilcox, que se envió a la Comisión por la Dirección de Auditoría de la SEPI en julio de 1998. Luego, con posterioridad —yo no digo que mienta el señor presidente—, el tiempo ha venido a demostrar que muchas de las afirmaciones sobre esa situación no eran correctas. Por tanto, le rogaría que fuera más riguroso.

Empezando por el tema de Initec, le diré, en primer lugar, que no es todo tan idílico. Usted hablaba de que los sindicatos, los representantes sindicales están total-

mente de acuerdo, pero estos días han tenido una serie de reuniones con otros grupos parlamentarios, antes de empezar esta comparecencia y, precisamente, no es esa la opinión que tienen. Sobre el proceso de privatización de Initec, la referencia que voy a utilizar es la respuesta que el Gobierno dio por escrito a una pregunta del diputado Llamazares, con entrada en el Registro del Congreso de los Diputados el día 24 de octubre de 2000. En ese escrito había una serie de compromisos por parte del Gobierno y queremos ver si desde esa fecha se han cumplido o no. En aquella respuesta del Gobierno se establecía el compromiso de mantener la estructura societaria durante al menos tres años, que no se producirá la escisión de Initec ni se establecerán cargas o gravámenes sobre las acciones de Initec durante dicho plazo. Pues bien, en la actualidad, Initec está segregada de hecho, manteniéndola simplemente unida a efectos de derecho. En el presente momento la unidad de la empresa es una ficción jurídica —y usted lo sabe— o un mero maquillaje empresarial por parte de los compradores para justificar que el compromiso contraído en este punto se está respetando, pero la realidad es que Initec no funciona como una empresa única con diferentes negocios y una sinergia de empresas, sino todo lo contrario. Compiten entre ellos, la dirección está sin funciones, no tiene ninguna capacidad de decisión o incidencia sobre la gestión de la empresa, quien gestiona o toma las decisiones es un comité ejecutivo formado por una persona de cada una de las empresas compradoras, incluso son los nuevos accionistas los que tienen que autorizar las nuevas contrataciones de trabajadores. A todo esto se añade que en la actualidad se desconoce el organigrama de la empresa, a pesar de haberlo solicitado los representantes de los trabajadores en varias ocasiones.

Sin embargo, las apariencias engañan o pretenden engañar. Las empresas adjudicatarias, Técnicas Reunidas, que asumió el 50 por ciento, y Westinghouse, el otro 50 por ciento, aunque luego vendió a Dragados Industrial el 25 por ciento de su 50 por ciento, etcétera. Por ejemplo, Initec Energía es presentada por Dragados Industrial como participada al cien por cien —documento que me imagino que usted tiene y, si no, se lo facilito—. Sin el menor reparo, Dragados Industrial alude a una inexistente empresa, Initec Energía, que dice participar al cien por cien. También, Dragados Industrial, en un informe de accionistas del segundo semestre de 2000, aparece nuevamente Initec Energía como filial al cien por cien de dicho grupo, siendo responsable de esta Initec Energía don Gonzalo Ribera, y que pertenece a la plantilla de Intecsa UDE, participada por Dragados Industrial en un 50 por ciento. Initec Nuclear se presenta como una empresa integrada en el organigrama de la estructura de los servicios de ingeniería nuclear de Westinghouse. Usted me podrá decir que no tiene culpa de que determinadas empresas se tiren faroles, pero, indiscutiblemente, hay una determinada responsabilidad, existe legislación al respecto y debía exigirle que, si no es cierto, como me imagino que usted dirá, corrija cualquiera de las cuestiones que se están planteando.

En segundo lugar, el proceso de privatización de Initec se puede estar realizando al margen de lo estipulado en el contrato de compra-venta, que las empresas adjudicatarias contrajeron con la SEPI. En concreto, el incumplimiento por parte de los compradores de aportar 3.100 millones para el expediente de regulación de empleo y hasta un máximo de 400 millones que sería soportado por SEPI. Pues bien, el coste de dicho expediente está siendo asumido por Initec y para ello ha tenido que recurrir a la venta de patrimonio, no aportando los compradores, por su parte, los 3.100 millones, a lo que se habían comprometido, descapitalizando con este incumplimiento a Initec. Con esta actuación podría entenderse que los compradores pretenden crear una confusión patrimonial o de existencia de caja única entre las sociedades propietarias de Initec y esta última, cuando, por el contrario, el principio jurídico a aplicar es el de independencia o incomunicabilidad de los patrimonios de las distintas sociedades como personas jurídicas distintas que son, con independencia de quienes sean sus accionistas. Por consiguiente, es a los compradores a quienes les corresponde asumir el coste del expediente de regulación de empleo, tal y como se comprometieron cuando adquirieron la empresa Initec.

En tercer lugar, entre los compromisos adquiridos por los adjudicatarios de Initec y SEPI en materia de empleo, ambas partes acordaron la necesidad de rescindir 189 puestos de trabajo, ya que los actuales accionistas pusieron como una de las condiciones para adquirir la empresa la necesidad de llevar a efecto un expediente de regulación de empleo como medida necesaria para garantizar la viabilidad y el futuro empresarial de la misma. El compromiso que asumieron éstos con la SEPI fue el de rescindir hasta un máximo de 189 puestos de trabajo. Pues bien, con fecha 3 de julio de 2000 fue aprobado el expediente de regulación de empleo número 34/2000, por el que se autorizaba a la empresa la extinción de los contratos de trabajo de los trabajadores en el período comprendido entre el 3 de julio de 2000 al 30 de junio de 2003. Sin embargo, con fecha 9 de abril de 2001 —del presente mes—, la empresa empezó a entregar cartas de despido, en base al artículo 52, c) del Estatuto de los Trabajadores, a distintos trabajadores que no estaban incluidos entre los afectados por dicho expediente. Me imagino que usted tiene que tener documentación a la vista. Según la información facilitada por la dirección a la comisión de seguimiento del expediente de regulación de empleo, el pasado 4 de abril, la situación económica de Initec nos causa gran preocupación sobre el futuro de la misma o de las empresas que en un futuro resulten de la posible segregación, ya que dicha información prevé unos resultados de actividades ordinarias

de menos de 447 millones de pesetas, con unos beneficios, antes de impuestos, de 20 millones de pesetas, mediante la venta del único activo patrimonial.

Señorías, nosotros entendemos que la privatización de Initec no ha sido una venta, sino un expolio al Estado, quien vende por 3.900 millones de pesetas, cuando los nuevos compradores, sólo con la venta patrimonial, obtienen 4.200 millones de pesetas. A esto se añaden los 900 millones que la SEPI ha asumido de la subactividad del año 2000. Ante esta situación, lo que nosotros le planteamos (a usted, como presidente de la SEPI, una de las partes) es que exija el cumplimiento del acuerdo y si no se cumple, como se dice en el acuerdo, que se anule, y que exija la retirada de las cartas de despido.

En cuanto a Babcock Wilcox, señor presidente, con brevedad y agradeciéndole su benevolencia, me gustaría que nos enviara (si en estos momentos no dispone de esa precisión que les ha planteado a los americanos) información, desde 1993 hasta el momento, sobre las siguientes cuestiones: primero, personas que han entrado en Babcock Wilcox mediante excedencia forzosa, comisión de servicio o situaciones análogas; segundo, si han existido cesiones de trabajadores en comisión de servicio a la empresa Amper; tercero, cómo puede ser que en los expedientes de prejubilaciones de Babcock Wilcox se admitan personas que no cumplen los requisitos exigidos para ello; cuarto, cómo puede ser que en una empresa pública se utilicen fondos públicos para prejubilar a trabajadores de empresas participadas sólo al 50 por ciento y que tan siquiera cumplen los requisitos de edad, dándoles de alta 15 días antes de la prejubilación; quinto, cuál es el coste medio por trabajadores del presente expediente de prejubilaciones, comparado con el anterior expediente de prejubilaciones de Babcock Wilcox; sexto, qué veracidad pueden tener las auditorías realizadas por KPMG Peack Marweek cuando Babcock Wilcox contrató a un empleado de esta firma que trabajaba en los proyectos de auditoría de Babcock Wilcox, siendo que la ley y el reglamento de auditoría no sólo afecta a los socios, como dice el presidente de la auditoría, sino también a los directivos y empleados de la misma. Por ejemplo, don Domingo de la Sota, desde julio de 1997 a julio de 1998 estuvo contratado en Babcock Wilcox y a su vez formó parte de varios consejos de administración de empresas participadas, cuando había sido y era miembro auditor de la empresa que, a su vez, estaba auditando a Babcock Wilcox. Séptimo, cómo justifica el pago de comisiones por parte de Babcock Wilcox (64 millones de pesetas, aproximadamente, a Princenton Corporation) en relación con el proyecto de Ferrominera del Orinoco, cuando ni tan siquiera estaba calificada, ya que sólo estaba calificada para presentar oferta SM Duro Felguera. Por último, en el contrato de la central térmica de La Pereda, suscrito entre Babcock Wilcox y Hunosa, en 1990 —y que duró muchísimos años—, aparece entre los firmantes por parte de Hunosa José Ramón Madera Fernández y, dada la duración del proyecto, ¿cómo es posible que este señor aparezca en febrero de 1996 como consejero de la empresa Ingeniería de Manutención Asturiana (Ingemas, S.A.), empresa participada por Babcock Wilcox?

Para terminar, sobre el tema de Iberia, quiero plantearle unas cuestiones al señor presidente de la SEPI, con rapidez, para que me diga si son correctas. Después de la OPA realizada en Iberia, los empleados de Iberia controlan más del 10 por ciento del capital de la empresa, es decir, tienen más acciones que ningún accionista industrial, pero además tienen derecho a un importante número de opciones de compra que, de ser realizada, supondría que en el año 2003 serían dueños de alrededor del 30 por ciento del capital de Iberia. Sin embargo, por decisión del Gobierno y de la empresa, en un momento determinado, estos representantes fueron sacados, literalmente, del consejo de administración de Iberia.

El señor **PRESIDENTE:** Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra su portavoz, la señora Mendizábal.

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA:** Bien venido, señor Ferreras. Bien venido, bien hallado, porque es usted carísimo de ver. No sé si se habrá fijado en la convocatoria de esta Comisión, pero casi hace un año que se presentó la primera petición de comparecencia, es del día 11 de mayo de 2000. Voy a hacer una crítica general, porque me parece que no es aceptable que esto sea así. Usted me va a contestar que no es su culpa, que no viene porque no se lo dicen, pero seguiremos avanzando un poquito. La tardanza en la convocatoria de todas estas comparecencias ha sido la causa de que haya una acumulación que ha provocado que hoy esto sea yo no sé si una orgía de la privatización, pero está claro que sí un aquelarre, con todo esto que tenemos entre manos, cuando los grupos parlamentarios, de manera pausada, han ido pidiendo su comparecencia durante un año. Esta acumulación evita que podamos hacer un debate tranquilo y extenso sobre cada uno de los temas. Se ha dicho que era porque había una subcomisión de privatizaciones, que también ha tardado lo suyo en ponerse en marcha y que todavía no termina de funcionar. Hace que, en algunos casos, a los temas que tratamos les falte actualidad y sobre todo que los grupos parlamentarios no podamos hacer nuestra obligada tarea de control del Gobierno, tal y como deberíamos hacer.

Usted viene hoy, justo cuando el Grupo Popular ha presentado una solicitud de comparecencia en esta Comisión, para hablar de la política empresarial de la SEPI; petición que se hizo el 14 de marzo. Es decir, usted viene inmediatamente después de haber una petición de comparecencia del Grupo Popular. Efectiva-

mente, no será su culpa; no tengo ninguna duda de que la tardanza en comparecer ante esta Comisión no es achacable al señor presidente de la SEPI, usted viene cuando le dicen que venga. Como sé que esa va a ser su contestación y que usted va a dejar en esta Comisión la sensación de que usted sí vendría, le ruego que comparezca usted a petición propia siempre que exista un problema que deba conocer el Parlamento. Usted tiene la capacidad de poder comparecer en esta Comisión a petición propia y me gustaría que, ya que a usted no le dicen que tiene aquí acumuladas 13 solicitudes de comparecencia, desde mayo del año pasado, a partir de ahora, comparezca a petición propia. Mi grupo, el Grupo Parlamentario Socialista se lo agradecería.

Voy a empezar por donde usted ha empezado, por lo que ha llevado al Grupo Parlamentario Popular a pedir su comparecencia, que es la política de consolidación y saneamiento general de las empresas. Tengo que decirle, señor Ferreras, que le veo a usted muy bien **(Risas.)**, porque usted participa del criterio general del Gobierno, usted es acreedor de absolutamente todos los éxitos en la gestión y no es deudor de ninguno de los perjuicios, de las cosas que están mal hechas; eso se debe a las circunstancias, al mercado o a que no se podía hacer otra cosa. Usted está muy bien conectado con la doctrina general, con la estrategia general, con el talante general de este Gobierno, puesto que, como digo, todos los beneficios, todas las cosas que funcionan bien son achacables a la maravillosa gestión, en el ámbito económico, del señor Rato y del señor Montoro y lo demás… es el euro, es el Banco Central, es Europa, es Estados Unidos que no termina de arrancar, es Japón o es Argentina. Me da exactamente igual, pero todo está fuera. Y digo que usted participa de esto porque, al hablar de la consolidación y del saneamiento de las empresas —nos ha hablado también de la doctrina general en el tema de la consolidación y del saneamiento del plan de modernización, aquel tan maravilloso—, todo se va cumpliendo estupendamente. En términos generales, yo le tendría que decir que hay una serie de variables —porque ha comparecido usted con motivo de los presupuestos, para hablar de los datos de cada una de las empresas, pero teóricamente usted debió comparecer el año pasado—, que, desde el año 1999 al año 2000, ha habido una evolución de las variables más significativas de las empresas de la SEPI, que hacen pensar determinadas cosas respecto a la consolidación.

De toda la información que nos ha mandado usted durante estos años respecto a los resultados provisionales de las empresas en el ejercicio 2000 y que incluyen datos de 18 empresas activas, excluyendo Altos Hornos del Mediterráneo, Acenor, Ensidesa capital, etcétera, vemos que los ingresos crecen con relación a 1999 el 10,8 por ciento, debido fundamentalmente a Iberia, por la buena coyuntura (luego hablaremos de Iberia, Ence, a Musini), y a Santa Bárbara. En principio, como planteamiento es una evolución bastante coherente con la experimentada por la economía española; crecen los ingresos el 10,8. Pero si vamos a hacer el análisis de los resultados ordinarios, resulta que el conjunto de empresas registra pérdidas ordinarias superiores a 80.000 millones de pesetas, 30.000 millones más que en 1999. De las 18 empresas que hacemos el seguimiento, 12 empresas tienen resultados negativos, destacando el empeoramiento relativo respecto a 1999 en el caso de Babcock, en el caso de la construcción naval, suma de Bazán y de Astilleros, y de Imenosa. Si vamos a los resultados agregados antes de impuestos, resulta que se registran más de 105.000 millones de pérdidas, superiores a las de 1999 exactamente en 72.894, y de las 18 empresas que se analizan, 12 pierden más que en 1999. Como he dicho antes, sólo los resultados de Iberia, Ence e Infoinves mejoran. Ante esto, le pregunto dentro de esta estrategia, ¿cree que la excelencia empresarial ha sido la característica de su gestión como presidente de la SEPI? ¿Va a seguir diciendo continuamente cuáles han sido los éxitos? Creo que debería explicarnos con más detalle si usted ha venido a hablarnos, como así parece, de la política de consolidación y saneamiento de las empresas, que era la petición del Grupo Popular, nos explique claramente con detalle las causas de la evolución negativa de la mayoría de las empresas que se integran en la SEPI, 12 de 16 empresas. Por tanto, me parece muy bien el discurso general, pero vaya al grano.

Respecto de cada una de las empresas, empezando por las que había pedido la comparecencia mi grupo, entramos de lleno en el tema de Iberia. Iberia también es un reflejo, es una imagen, es un símbolo de la buena gestión. Habla del Plan director de 1997 a 2000, habla usted de la maravillosa alianza o de la positiva alianza con British Airways y América Airlines, habla usted de lo bien que se ha hecho el proceso de privatización y yo siento decirle, señor Ferreras, que mi grupo discrepa de casi todo. Usted pone el origen de todo en la quiebra de Iberia en el año 1995, y resulta que el período 1991-1994 fue un período especialmente negativo para el transporte aéreo, pero para todo el transporte aéreo, la Guerra del Golfo, la recesión afectaron de manera importante a toda la economía mundial y especialmente a todas las compañías aéreas. Pero le tengo que decir una cosa, eso que dice usted de quiebra técnica no me ha dado tiempo a tomar los datos, pero los fondos propios al cierre del ejercicio 1996 eran de 89.415 millones de pesetas. Me parece que usted ha dado un dato negativo, no lo sé, pero yo tengo ese dato. Quiero decirle que me da lo mismo remontarme o no remontarme, no me vaya usted al origen, a la quiebra y hágase usted responsable de cuál ha sido su política con Iberia.

Señor Ferreras, la política de privatización de Iberia ha sido un modelo de gestión francamente malo, no sé que calificativo podríamos darle, pero no es para estar orgulloso, porque el precio pagado ha sido bajo y el proceso ha estado cubierto de bastantes irregularidades

y desde luego de falta de transparencia. Usted recurre a las conclusiones del informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones, y quisiera decirle que no tengo mucha seguridad respecto a la independencia del Consejo Consultivo de Privatizaciones, porque normalmente suele ser con el diputado del Partido Popular con el que yo debato en esta Comisión cuando llevo temas de energía, y la independencia de un diputado del Partido Popular como presidente del Consejo Consultivo de Privatizaciones deja mucho que desear. Ya sé que eso tampoco es culpa suya, señor Ferreras, pero está dentro de mi discurso.

Entonces, la independencia y la solvencia del Consejo Consultivo me da ciertas dudas, pero siempre termina todos sus informes con la misma conclusión, y la conclusión es que el proceso desarrollado cumple suficientemente los principios de publicidad, transparencia y libre concurrencia, pero si analizamos un poco el informe, hay cosas que no se pueden dejar de decir, y a pesar de todo los informes están llenos de quejas de cómo se ha hecho la privatización. Señala ciertas irregularidades y errores, primero, que no existe valorador externo distinto al asesor de la privatización. Segundo, no se contempla la posibilidad de que el precio pagado por British Airways y American se pudieran incrementar al alza y el precio de la OPV fuese superior al pactado en febrero de 1999. Tercero, hay coincidencia entre coordinadores de la OPV y asesores de la privatización. Cuarto, el procedimiento para la presentación de ofertas, para el tramo de accionistas institucionales españoles tuvo escasa publicidad y el plazo fue muy reducido. Esto lo dice el informe del Consejo Consultivo de Privatizaciones, no lo digo yo, pero a pesar de que concluye diciendo que es suficientemente claro, transparente y libre concurrencia, resulta que existen una serie de irregularidades.

Respecto a la transparencia, también conectándolos con otros procesos privatizadores, ya lo he repetido muchas veces, aunque sé que usted me dirá que no lo va a mandar, que lo pidamos a otro, pero me da igual, yo pertenecezco a un grupo parlamentario mayoritario de la oposición y creo que tenemos derecho al acceso de los informes de la Intervención general del Estado respecto a las privatizaciones. Digo que seguiremos esperando a poder tener esos informes de la Intervención general del Estado respecto a todos los procesos de privatizaciones.

Además de todo esto, estamos en el tema del precio, señor Ferreras, y me ha dejado usted totalmente asustada. Con este tema del precio y la valoración que usted ha hecho de la venta o del precio de la OPV de Iberia me ha dejado totalmente asustada, porque no he terminado de aclararme muy bien al final qué pagan los socios industriales. La valoración se hace de una determinada manera, pero que usted termine diciendo que 180.000 millones es el precio de mercado, que a usted le parece muy bien y que no hay ningún problema con eso, de verdad que me asusta. Usted dice que es el precio de mercado y no se ha gestionado absolutamente nada. A mí me asusta que la valoración total de Iberia sea el 69 por ciento inferior a la establecida en febrero de 1999; me asusta que usted se quede tan tranquilo cuando resulta que en el mismo período el valor de los fondos propios de Iberia crece el 25 por ciento. De verdad que no puedo entender por qué pasa eso. Usted asigna una valoración en Amadeus de 100.000 millones, que es el menor valor que ha tenido en los últimos dos años, cuando en la primera valoración de Amadeus era de 200.000. Además, de las ocho principales compañías aéreas de bandera europea solo una, que es Alitalia, tiene un PER inferior al de Iberia. El bajo precio de la OPV, ¿de qué es consecuencia? Yo creo que, por una parte y usted lo ha dicho, de la mala receptividad de los inversores, no tengo ninguna duda, pero lo mismo que usted ha dicho que en el informe de Arthur Andersen en noviembre de 2000 se decía que no era el momento adecuado para hacer la privatización ustedes tendrían que haber valorado si es el momento adecuado o no. Usted tiene que tener alguna responsabilidad en ese tema. ¿Por qué no se retrasó y se retoma después cuando se puedan satisfacer mejor todos los intereses públicos? ¿Qué razones había para la imposibilidad del aplazamiento? No quiero que me diga que el precio de mercado fueron 180.000 millones y ya no hay nada más que hacer. No, ¿por qué tomó la decisión en ese momento?

Lo que más me ha preocupado ha sido su actitud, que pasa totalmente del tema, y habría que decir cuáles son las razones para que se haya perjudicado el interés público de esa manera, que a lo mejor usted las tiene, no digo que no, pero díganos cuáles son los motivos que han hecho que usted tenga que hacer la privatización de Iberia en el peor momento y en el que efectivamente los inversores no querían invertir, pero denos razones y no simplemente el automatismo del mercado.

En cuanto a Aerolíneas Argentinas ha explicado usted bastante bien que en 1997 la SEPI cedió su gestión a American Airlines y tuvo que volver a recogerla porque no la ejercía bien. En este caso me parece que ha dicho que era el departamento de Estado de Estados Unidos el culpable de que American Airlines no terminara de coger el tema de la gestión de Aerolíneas Argentinas por los cuernos, con perdón. El caso es que la gestión se ha devuelto a la SEPI. Yo creo que eso demuestra que ha sido un error la transferencia a American Airlines de la gestión de Aerolíneas Argentinas, pero si tanto desconfiamos de American Airlines ¿por qué estamos tan encantados de tenerlo como socio industrial en Iberia? Yo creo que fue un error que además va en contra de todas las cosas que dice usted, señor Ferreras, de lo bien que gestiona la empresa privada, porque en otras ocasiones nos ha dicho que el capital privado gestiona mejor las empresas que actúan en mercados competitivos, y en este caso parece ser

que American Airlines no terminaba de saber cómo gestionar una compañía aérea.

En cualquier caso, ya que pienso que ha sido un error, creo es que debe decir cuánto ha costado a los españoles el error cometido, qué aportaciones han debido realizarse de ampliaciones de capital, condonaciones de deuda, etcétera, para mantener la actividad de la empresa; cuál es el importe de las pérdidas extraordinarias que ha supuesto para la SEPI y sus empresas dependientes la participación en el capital de Aerolínea Argentinas desde 1997; cuál es el riesgo que tienen la SEPI y sus empresas dependientes en Aerolíneas Argentinas por todos los conceptos (capital, créditos, etcétera); cuáles son las perspectivas de futuro de Aerolíneas Argentinas, aunque ya he oído que usted decía que esto de estar a 7.000 kilómetros es demasiado lejos.

En cualquier caso, ya que tenemos en marcha la subcomisión de privatizaciones, tanto en el caso de la OPV de Iberia como en el de la situación de Aerolíneas Argentinas, yo le rogaría, señor Ferreras, que fuera usted muy diligente en decir que quiere comparecer por lo menos en esa subcomisión para explicar todos los pormenores que es necesario nos explique, que nos de todas las razones y todos los datos y la documentación, y a poder ser un informe sobre estos dos temas. Luego llegará otro momento y diremos que como ya está privatizado, aquí ya no tenemos ninguna responsabilidad, pasó el día, que se suele decir, pasó la romería.

En cuanto a la otra comparecencia que estaba solicitada por mi grupo en otros tiempos era respecto a la fusión de Bazán y Astilleros Españoles en la empresa Izar. Efectivamente, los sindicatos y la SEPI han firmado ya el Plan de futuro 2000-2005, y por tanto no tenemos nada que decir, pero yo sí quisiera hacerle algunas críticas. Hay algunas actuaciones de la SEPI que pueden ser criticables, porque usted ha hecho un balance diciendo que no se ha cumplido ninguno de los planes de competitividad. Explíqueme por qué la SEPI ha sido incapaz de cumplir el plan de competitividad 1996-1998. También quisiera saber en qué situación se está respecto al plan en la Comisión Europea, en qué situación está todo el tema en concepto de ayudas legales, lo que quedaba pendiente; que nos lo explicara un poquito.

Otro aspecto criticable es el tema del presupuesto. Como habitualmente no se presentan a este Parlamento en tiempo los planes, y el Plan del sector naval lo mismo, no nos hemos enterado qué va a pasar con cargo al 2001; cuáles son las previsiones que tienen de aportaciones públicas para financiar el plan de Izar y su distribución por distintos años.

Usted ha hablado de este sistema dual, de lo bueno que es el mix entre construcción naval civil y militar y las sinergias que esto puede generar. En este sentido puede haber ciertas dudas y yo quisiera que nos aclarara cuáles son los ahorros asociados a la fusión en Izar y los conceptos en que se van a materializar; si existen o no planes específicos de ahorro para las factorías; en definitiva cuáles son los objetivos cuantificados.

El señor **PRESIDENTE:** Señora Mendizabal, por favor, vaya terminando ya. Lleva mucho más del doble de lo reglamentariamente previsto, y quedan todavía tres portavoces.

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA:** Voy a hacer una pequeña referencia al resto de las empresas.

Respecto a Santa Bárbara realmente lo ha preguntado ya el compañero de Izquierda Unida, pero me gustaría saber cuál es el coste fijo asociado a la operación de privatización de Santa Bárbara y también me gustaría saber los efectos que ha tenido sobre la actividad y los resultados de Santa Bárbara la paralización temporal del programa Leopard.

Respecto al tema de Initec no se preocupe, señor presidente, suscribo lo que ha dicho el diputado de Izquierda Unida. Efectivamente ha habido serias denuncias por parte de los trabajadores de incumplimiento del plan y le rogaría que efectivamente haya un seguimiento de si el plan se está cumpliendo o no desde el punto de vista de gestión de la empresa, porque efectivamente parece que se ha escindido de hecho en cuatro divisiones y que dos están a cargo de Técnicas reunidas y otras dos a cargo de Westinghouse y Dragados; por tanto no se está cumpliendo que sea una empresa. También quería referirme a lo que comentaba de los despidos individuales que en estos momentos parece que se están generalizando.

Respecto a Babcock Wilcox, quisiéramos conocer el contenido del plan de la empresa adjudicataria y el coste del plan para la SEPI por aportaciones realizadas o por aportaciones prometidas como costes de reestructuración laboral, saneamientos de deuda y otros activos.

Finalmente, señor Ferreras, he dicho al principio del mi intervención que había trece peticiones, y se subsumían hoy todas en esta comparecencia; pero resulta que hay una solicitud de mi grupo, que entró el día 4 de abril (pensaba en principio que debería estar subsumida aquí, pero ya apelo a su buena voluntad y a sus ganas de comunicar al Congreso todo lo que pueda en el tiempo más rápido posible), para que nos explique el plan de viabilidad de Radiotelevisión Española. No está incluida en el orden del día y lo digo con sorpresa por mi parte porque ya estaba dentro de las comparecencias de la Comisión de Economía y estaba calificada, pero digo que espero de su buena voluntad que nos dé una visión general y desde luego que nos envíe toda la documentación de en qué situación se encuentra el plan de viabilidad de Radiotelevisión Española.

El señor **PRESIDENTE:** Tiene la palabra, por parte del Grupo Parlamentario Popular, el señor Souvirón.

El señor **SOUVIRÓN GARCÍA:** Señor presidente, la verdad es que yo nunca había estado en un aquelarre

y pensaba que sería más divertido. Hablando de aquelarre tenía esa idea y utilizándola siempre en sentido figurado, que es el que estamos empleando aquí, porque nunca está bien que se queme a nadie, ni siquiera figuradamente, sea bruja o brujo.

Yendo a la cuestión, antes de que usted me invite a ello, tengo que decir que a partir del año 1996 el Gobierno estableció un marco concreto para el desenvolvimiento del sector público industrial español, un marco que tenía sus propios principios y las reglas del juego preestablecidas, al que dio carta de naturaleza el acuerdo del Consejo de Ministros de 28 de junio que aprobó el programa de modernización del sector público empresarial español. Por tanto, desde esa fecha hay un plan para la empresa pública española que podrá gustar más o menos y sobre él puede debatirse; por otra parte los hechos van demostrando que cada vez disgusta menos, y eso puede decirse a la vista de los resultados de su implementación en el «Diarios de Sesiones» porque cuando se revisan las intervenciones, las comparecencias sobre este asunto se ve que los distintos grupos parlamentarios han dejado de debatir sobre la filosofía final del tema para centrarse en matices de su puesta en práctica.

Es un plan que fijó como objetivo adaptar el sector público al nuevo contexto económico nacional e internacional en que nos movemos mejorando su gestión empresarial, desvinculando las empresas de los presupuestos generales del Estado para los que suponían una pesada carga, y reduciendo la participación pública de esas empresas mediante alianzas con otras empresas privadas o facilitando la entrada de capital privado en ellas.

Con mis palabras no trato de hacer historia, sino simple y llanamente de centrar la comparecencia del presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales en los términos que al Grupo Parlamentario Popular le parece que debe producirse. En cualquier caso, el tema sería qué concordancia existe entre los presupuestos que dieron lugar a la creación de la SEPI y el trabajo que desde ella se ha hecho. La verdad es que al Grupo Parlamentario Popular le parece que el señor Ferreras comparece hoy con un importante trabajo realizado. A la SEPI le es aplicable en el sentido más real el célebre y celebrado verso de don Antonio Machado que no hay ni que citar, porque en cuanto se dice esto ya sabemos cuál es, de que se hace camino al andar, la SEPI ha hecho camino al andar, y ese camino hecho ha reportado importantes servicios a la economía española, que es tanto como decir a la economía de los españoles. También queremos poner de manifiesto que el acervo de experiencias acumuladas por la SEPI en este tiempo nos permite ser optimistas frente al futuro y a las normales complicaciones que pudieran aparecer. La verdad es que complicaciones siempre ha habido y complicación fue el desequilibrio patrimonial con que la SEPI empezó a andar ese camino al que antes nos hemos referido, que ya digo que no era un desequilibrio menor, como tampoco debe ser menor la consideración del éxito de que en este momento se haya llegado a su equilibrio patrimonial, cuando además por el camino se ha logrado terminar con las deudas históricas del INI y se ha logrado estandarizar los compromisos sociales adquiridos durante los procesos de reconversión de los años ochenta y primeros de los noventa, y además se han hecho cumplir los programas industriales o los acuerdos industriales firmados con las empresas que han entrado a participar de las empresas públicas, asegurando sobre todo el empleo; en definitiva, habiendo un panorama mucho más abierto a las cuentas públicas del Estado.

Por todo ello, nos parece que este equilibrio del que hablamos es el que nos interesa conservar, o incluso en la medida que hablaba el presidente que se ha producido en Aceralia, no nos importaría que aquí también hubiera un exceso de futuro y por eso plantemos las siguientes preguntas. ¿Considera el señor presidente de la SEPI que en un horizonte temporal razonable va a poder mantener el equilibrio patrimonial actual, o hay posibilidades ciertas de desequilibrio patrimonial o de explotación en los próximos años debido a las empresas que conforman la actual SEPI? También le preguntaríamos cuál es la realidad empresarial de la SEPI actual y en el futuro más inmediato.

Entrando en una fijación de posición sobre las empresas a que se han referido los restantes grupos, desde nuestro grupo parlamentario entendemos que la información que se nos ha brindado sobre Iberia puede ser calificada incluso de exhaustiva, que no hay ni un solo dato que nos lleve a pensar que no se ha obrado con absoluta sensatez y desde luego vemos con mucha simpatía que la SEPI se esté empleando razonablemente, por acudir al castellano antiguo, en desfacer los entuertos de Aerolíneas Argentinas, que también tienen un momento concreto de producción. En todo caso, decía la portavoz socialista que le parecía que se hablaba de Iberia como de una situación idílica o maravillosa, y la verdad es que puede parecer maravilloso cuando la situación era tan desafortunada en el año 1995. Desde luego al Grupo Socialista no le gusta que se le recuerde aquella quiebra técnica, eso está claro, pero hay algunas evidencias. Por citar sólo dos, una puede ser aquella necesaria venta de un pedazo de Endesa para reflotar Iberia, o la necesaria reducción de los salarios de los propios trabajadores para que la empresa no desapareciera definitivamente. Si no son evidencias de una situación afortunadamente pasada, no sé cuál puede plantearse en este sentido.

En lo relativo a Santa Bárbara, también nos parece muy bien que el sentido práctico se haya impuesto por una vez en este país al sentido romántico, que por encima del acuerdo de la industria naval europea, haya prevalecido que ese acuerdo no se haga con cargo a la economía española y al bolsillo de los españoles. También

esperamos del presidente de la SEPI el mismo sentido práctico para que rechace el casticismo *tipical Spanish* del portavoz izquierdounionista, con las cortinas de la Feria de Sevilla. Sin embargo nos parecería adecuado que ofreciera el argumento a don Luis Berlanga o a lo mejor, si lo prefiere el señor Rejón, a don Juan Antonio Bardem. Por otra parte, por lo que se refiere a Babcock Wilcox, está claro que hay seguir esperando, pero saludamos también con enorme satisfacción que esté garantizado el mantenimiento de los puestos de trabajo de la empresa.

En lo que se refiere a Izar, evidentemente, que siga hacia delante todo el proceso de saneamiento de la división naval española. Es algo que siempre nos ha preocupado a todos los grupos políticos, todos hemos sido marineros, pero, puestos a elegir, preferimos izar velas y levar anclas a echar el ancla de una forma tan vistosa y tan característica como los 800.000 millones de anclajes que en otros momentos tuvo la compañía Izar. Nos parece que va a haber buen viento, que además se va a aprovechar —ya se sabe que no hay buen viento para el que no sabe navegar—, y nos parece —y esta es una opinión lógicamente personal del Grupo Parlamentario Popular, que yo creo que cada vez es más compartida por otra parte— que la SEPI ya ha demostrado suficientemente que sabe navegar en las peores condiciones.

El señor **PRESIDENTE:** Para el turno de fijación de posiciones tiene en primer lugar la palabra el representante del Grupo Parlamentario Vasco (EAJ-PNV), señor Azpiazu.

El señor **AZPIAZU URIARTE:** Buenos días. Gracias, señor Ferreras, por su comparecencia hoy aquí. Ha sido criticado por la demora que ha sufrido la misma y hago también mías esas críticas, pero, no obstante, yo creo que es normal que se agradezca después de que ha hecho una exposición tan amplia sobre algunas cuestiones —por cierto, a las que yo me voy a dedicar especialmente son a las que usted menos referencia ha hecho, no sé por qué—. Me referiré básicamente a tres: la de Babcock Wilcox, la adjudicación de la construcción de los gaseros, a la que no ha hecho ninguna referencia a pesar de que estaba incluida en una de las peticiones, y la fusión de las empresas Aceralia, Arbed y Usinor. No voy a alargarme en exceso porque no quiero jugar con el horario de comida de los aquí presentes. No obstante, creo que para nuestro grupo y para Euskadi en concreto hay algunas cuestiones que son de enorme importancia y que, por tanto, no se pueden obviar.

En relación con el tema de Babcock Wilcox quisiera recordarle al señor presidente de SEPI, al igual que lo hice hace unos días a la ministra de Ciencia y Tecnología, señora Birulés, que hay pendiente una gran reconversión del sector de bienes de equipo, que, sorprendentemente, la señora Birulés no reconoce, a tenor de la respuesta que me dio hace unas semanas. Yo entendía que la posición de SEPI era la contraria que la reflejada por la señora ministra. Le interpelaba sobre la privatización de Babcock Wilcox y le pregunté qué previsiones tenía el Gobierno para abordar la reestructuración del sector de bienes de equipo. Sorprendentemente —y creo que también le sorprenderá a usted— me dijo que el sector gozaba de buena salud, que en su conjunto no era motivo de ninguna preocupación ni de ninguna actuación especial más allá de la política industrial y mejora competitiva que lleva a cabo el Gobierno. Ante mi sorpresa, no tuve sino que recordarle unas declaraciones que se habían venido produciendo ya desde el año 1995 con relación a la reordenación de dicho sector y que creo que también conviene sacarlas hoy aquí para aclarar este tema, que, insisto, para nosotros es de enorme importancia. Ya en el año 1995, en que Merryl Lynch preparaba un cuaderno de venta para Babcock Wilcox, se decía que el liderazgo empresarial y la experiencia internacional debían ser la plataforma para una alianza global. Un año más tarde, el entonces presidente de Babcock Wilcox, Ramón Vecino, recogía en el informe que las profundas transformaciones que se estaban produciendo en el comercio exterior aconsejaban plantearse la viabilidad de una reordenación del sector en España. También le recordaba a la ministra que en febrero del año 2000, la SEPI, al anunciar la elección de Babcock Borsing como socio industrial de Babcock Wilcox, dio el primer paso en el proceso de ordenación en España del sector de bienes de equipo. Hoy, como usted decía anteriormente, Babcock Wilcox puede ver reducidos sus empleos a unas 650 personas, empleos que hace dos años eran más de 1.200, y lo mismo ocurre con otras empresas del sector, como Mecánica de la Peña, que tenía 350 personas en desempleo y que han agotado ya el 50 por ciento de las prestaciones, además del impacto que esto tiene en una localidad muy concreta, como es Urduliz y su entorno. Esto sin contar con los efectos que tiene sobre los empleos indirectos perdidos. Por otra parte, le recordaba que había habido una proposición en la que el Partido Popular apoyó al Gobierno vasco para que se adoptaran cuantas medidas fueran necesarias para que la reordenación del sector de bienes de equipo se fuera produciendo. Por la respuesta que me dio la señora ministra, tan sólo cabía pensar que la empresa que iba tan excelentemente bien como para dar la vuelta a este diagnóstico que le estoy haciendo sería Duro Felguera, pero, como usted sabe, hace unos días el propio Principado de Asturias ha solicitado o ha exigido tal y como venía en la prensa, a la SEPI que ponga en marcha la reordenación del sector de bienes de equipo y reclama también más apoyos para Duro Felguera ante la difícil situación en que puede encontrarse tras la privatización de Babcock Wilcox. Entonces ya no entiendo nada, porque si Babcock Wilcox no va bien, y me remito a los resultados econó-

micos y al proceso de privatización que se ha llevado a cabo, si Mecánica de la Peña va fatal y Duro Felguera también está en riesgo, ¿dónde está la buena marcha del sector? Esto debería explicármelo. Y lo que más me sorprendió es que después de decirle esto a la señora ministra, contestó que se arreglaba invirtiendo en I +D y buscando alianzas para la competencia internacional, etcétera. Esto es salir del paso y no responder a la cuestión, que es grave y viene debatiéndose desde hace tiempo. Todas las cuestiones de I+D me parecen muy bien, pero una vez que se dedican importantes recursos a sentar las bases y a garantizar la viabilidad del sector. Entonces, si todas las empresas están de acuerdo —y yo pensaba que la SEPI también— en la reestructuración del sector de bienes de equipo —además, pienso que esta reestructuración hubiera facilitado la aceptación por Bruselas de la operación de Babcock Wilcox y Babcock Borsing—, quisiera saber quién es el responsable de esta no reestructuración y qué es lo que piensa hacer la SEPI en este sentido. Con relación a la adjudicación de la construcción de los buques gaseros, que para nosotros es importante, a pesar de que usted no haya hecho ninguna referencia, nos felicitamos por la carga de trabajo que la de dos buques gaseros ha supuesto para el astillero de La Naval de Sestao, máxime porque, como bien conoce el presidente de la SEPI, en diciembre de 1998 sólo el departamento de Industria del Gobierno vasco y el equipo directivo del astillero apostaban por la capacidad del mismo para construir este tipo de buques. Esta fecha corresponde a cuando se iniciaba el concurso para el transporte del gas natural líquido por las empresas Repsol, Enagas y Gas de Euskadi. **(El señor vicepresidente, Eguiagaray Ucelay, ocupa la Presidencia.)** También podemos entender que perteneciendo La Naval a un grupo de astilleros, a pesar de que este astillero había venido trabajando en la tecnología y en el proyecto desde hace tres años, se distribuya la carga de trabajo o se comparta con otras factorías del grupo, como Puerto Real —un tercer barco del concurso está siendo construido en este astillero—, pero lo que no parece lógico y es difícil de entender es que un nuevo barco, el cuarto, que corresponde a un cliente que siempre ha creído en La Naval y luchado por que este barco se construya es Sestao, finalmente también vaya a ser construido en Puerto Real. Por otro lado, creemos que la demora en la puesta en marcha de estos barcos en el astillero de Sestao, con la consiguiente regulación de empleo que ha conllevado, ha estado originada por la reestructuración del sector de astilleros públicos en la órbita de la Empresa Nacional Bazán. Yo quisiera saber por qué es posible una reestructuración en el sector de grandes astilleros, como usted nos ha explicado, y en cambio no lo es en el sector de bienes de equipo, como yo he venido reclamando. Si dentro de esa operación de reordenación del grupo Izar los buques gaseros corresponden a la división empresarial, en la que no está Puerto Real, ¿cómo es posible que el cuarto barco a que antes he aludido se vaya a construir en ese astillero? Yo quisiera que me respondiera a esta pregunta que para nosotros es realmente importante.

Para concluir, me voy a referir brevemente a la fusión de las empresas Aceralia, Arbed y Usinor, aunque usted ha dicho que es, efectivamente, una decisión privada. Yo quisiera decirle que la posición mantenida por el Gobierno vasco en relación con esa fusión ha sido positiva. Además de respetar la decisión empresarial, por las noticias que tenemos, esta fusión puede suponer, y eso es lo que nos parece positivo, la consolidación y el reforzamiento de la acería compacta.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Ucelay): Señor Azpiazu, solamente deseo clarificarle que al presidente le ha dado un ataque de tos en el momento en que le iba a decir algo que ahora le voy a decir yo, puesto que no le he querido interrumpir mientras hablaba. La solicitud de comparecencia sobre buques gaseros, presentada por el Grupo Mixto a instancia de la señora Lasagabaster, fue retirada, lo cual, naturalmente, no impide que usted hable de ese asunto o de cualquier otro. Únicamente quería dejar constancia de que ese tema no figuraba en el orden del día.

El señor **AZPIAZU URIARTE:** Para nosotros es un tema importante y creo que no viene mal hablar de ello.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Ucelay): Tiene la palabra el señor Sánchez i Llibre.

El señor **SÁNCHEZ I LLIBRE:** En primer lugar, deseo agradecer la comparecencia del presidente de la SEPI, así como la claridad y brevedad de su exposición, puesto que somos conscientes de lo extenso que sería hacer una comparecencia para hablar de todo lo que representa el sector de participaciones industriales del Estado.

Respecto a la crítica por no comparecer, a petición de los grupos parlamentarios, con la prontitud debida, nosotros, dado que no tenemos ninguna petición al respecto, no lo vamos a criticar, pero sí le sugeriríamos que fuera sensible a este tema, porque, a veces, una comparecencia que se adelantara a las peticiones de los grupos parlamentarios también sería de agradecer por todos.

La posición del Grupo Parlamentario de Convergència i Unió respecto al peso del Estado en las diferentes participaciones industriales es perfectamente conocida. Siempre hemos sido partidarios de que el Estado tenga poco peso específico en el tejido industrial español. Hemos entendido que una participación importante y significativa como la que ha existido en algunos momentos contaminaba el mercado y perjudicaba la competitividad del tejido industrial español, así como la iniciativa privada. Por este motivo tradicionalmente hemos intentado llevar iniciativas al Parlamento para

que el peso del Estado disminuyera en el tejido empresarial español. Lo hicimos en la época del Gobierno socialista y es verdad que en aquellos momentos se iniciaron una serie de medidas, en las que después el Partido Popular ha profundizado, y a través de la unificación de las participaciones empresariales del Estado hemos llegado a la situación actual, en la que afortunadamente el peso del Estado en la economía española y en el tejido empresarial cada día es más pequeño. Nosotros valoramos esto positivamente, teniendo en cuenta que en ese proceso de privatización o de modernización lo más importante es mejorar la competitividad, preservando siempre los intereses nacionales desde el punto de vista de la estrategia de la defensa del Estado español.

Solamente queremos que nos aclare una cuestión. Hemos escuchado atentamente su exposición en relación con la privatización de Iberia y entendemos perfectamente que si el mercado dicta unos precios en el momento de la salida a Bolsa, poco margen de maniobra tienen ustedes para intentar modificarlos. El mercado es el mercado y los precios de compra y de adquisición lógicamente son fijados por las operaciones diarias en Bolsa. También es cierto que a raíz de esta privatización de Iberia, han surgido, al menos en los medios de comunicación, discrepancias y conflictos entre los socios institucionales. Usted nos ha explicado perfectamente que adquirieron un paquete importante de acciones de Iberia a un determinado precio y que cuando se ha privatizado el tramo restante, se han encontrado con una caída de rentabilidad de más de un 60 por ciento. Pues bien, este grupo institucional, formado por Caja Madrid, BBVA, Logista, Ahorro Corporación y El Corte Inglés, ha reclamado una indemnización, pero si leemos exhaustivamente las manifestaciones de dichos socios, parece ser que no reclaman dicha indemnización por una rebaja del precio y que tampoco es, al menos por lo que tengo aquí a la vista, por las minusvalías del mercado, sino por la renuncia al derecho a abandonar el capital de Iberia. Es la cuestión en la que se centran para reclamar estas indemnizaciones. Hemos seguido atentamente sus manifestaciones así como las del vicepresidente segundo del Gobierno para Asuntos Económicos, el señor Rato, respecto a que no hay derecho a una indemnización, pero también hemos leído que parece ser que entre la SEPI y los socios institucionales van a nombrar a dos personas independientes para que decidan si hay derecho o no a una indemnización, no por las minusvalías del mercado, sino por lo que ellos consideran la renuncia al derecho a abandonar el capital de Iberia. Si es posible, nos gustaría que nos aclarara esta cuestión en esta comparecencia, ya que lo del mercado lo entendemos perfectamente.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Ucelay): Con esto concluye el turno de intervenciones de los grupos parlamentarios. Tiene la palabra, señor Ferreras.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES, SEPI** (Ferreras Díez): Voy a contestar por orden de intervención y voy a procurar no repetirme, ya que ha habido una serie de cuestiones comunes.

Al portavoz del Bloque Nacionalista Galego tengo que decirle que yo no oí lo de aquerrale, me parece que se ha dicho después. En cualquier caso, en cuanto a lo de la orgía privatizadora, bueno… Lo que sí es cierto es que nosotros no seguimos el modelo francés, puesto que no existe un modelo francés de privatización, ni el alemán, ya que tampoco existe. Tampoco seguimos el modelo británico. Hemos sido más originales, pudiéndole asegurar, según tengo entendido, que en este momento es el modelo de privatización más admirado y respetado en todo el mundo por cómo se ha hecho y por la intensidad con la que se ha realizado. Desde luego, no es el modelo británico, en el cual se procedió a unas ventas masivas y rápidas sin adoptar una serie de cautelas que nosotros sí estamos intentando incorporar en cada una de esas resoluciones.

Su señoría me ha hablado de la disminución de grupos estratégicos en el país y tengo que decirle que no existen tales grupos. ¿De qué estamos hablando? Lo más estratégico para el país, en términos económicos exclusivamente, sería, supongo, la banca, la telefonía, la electricidad o el petróleo. ¿Lo que está proponiendo su grupo es que nacionalicemos todos esos sectores estratégicos? Yo creo que eso no es estratégico. Lo es en el sentido de que tiene una gran trascendencia para la economía nacional, pero no puede serlo en términos de que eso exija la titularidad del Estado sobre todos y cada uno de ellos. En ese sentido, no hay nada que sea estratégico. Simplemente, hay algo en lo que coyunturalmente es interesante o no que esté el Estado. Quizás en otro momento lo fue, yo no quiero entrar ahora a enjuiciar ese tema, pero estoy convencido —y el Gobierno también— de que no es esa la percepción que ahora debemos tener, que el Estado no tiene que ser el propietario y el accionista de las compañías, sino que tiene que ser el regulador que fije las normas para que todos, los que antes eran públicos y los que ahora son privados, se ajusten a las mismas reglas de competencia en esas cuestiones. Será imposible justificar, pero habrá que intentarlo positivamente, por qué algo tiene que romper lo que sería el principio general de que el Estado no tiene que ser el propietario. Será muy difícil encontrar razones de interés público, de estrategia de servicio público que justifiquen que el Estado sea el propietario de una empresa en competencia con otras empresas privadas que están dando los mismos bienes y servicios para el Estado. En definitiva, eso es negar la competencia, porque el Estado es el Estado y su función es ejercer su soberanía y no intervenir en los mercados comprando y vendiendo.

Habla de reducción de plantillas. Yo le agradecería, señoría, que citara datos concretos de en qué empresas

se ha producido tal reducción durante el proceso de privatización, porque los datos que yo tengo son los contrarios: o las hemos mantenido o se han ampliado. Lamento no tener todos los datos ahora para citárselos, pero sí le puedo recordar que Iberia en el año 1996 —quizá porque la tengo más reciente— no llegaba a 26.000 empleados y hoy tiene 29.000 y durante ese proceso ha incrementado en 3.000 personas su plantilla. Los procesos de prejubilación que ha habido en las compañías una vez privatizadas han sido voluntarios por parte de las personas que se han acogido a ellos y, además, han dado lugar al rejuvenecimiento de todas esas plantillas con nuevas tecnologías, etcétera.

Me dice que se han vendido las joyas de la Corona y que hoy valen tres o cuatro veces más —ojalá fuera así y que valieran todas tres o cuatro veces más, pero yo creo que se exagera un poco—. Eso confirma que han sido bien privatizadas y que era bueno hacerlo, porque la presencia del Estado lo que estaba poniendo —por decirlo gráficamente— era plomo en las alas de esas compañías de cara a su expansión internacional sobre todo, que es donde se ha producido el gran crecimiento. Sería impensable que Repsol fuera hoy lo que es, y además Repsol YPF, siendo público, y sería impensable que Endesa fuera lo que es hoy, con la participación internacional que tiene, o Telefónica, si siguieran siendo públicos. Recuerden que nosotros estamos excluyendo a otras compañías extranjeras cuando llegan con participación pública. Hoy decir que una empresa es pública es un signo de autarquía económica para esa empresa y que no le permite desarrollarse en los comercios internacionales. Como experiencia personal les diré que en varias ocasiones he tenido que viajar al extranjero con presidentes de compañías del grupo, cuando todavía eran públicas y se iba a hacer una determinada contratación, para garantizar el compromiso de que no se preocuparan, que estaba previsto el proceso de privatización y en tres o cuatro meses estaría terminado, porque si no, no le daban esa contratación o no le dejaban entrar en esa participación de capital a la empresa, entonces pública, española. De modo que esto justifica ese aumento, y me parece fenomenal, y además los casi cinco millones de ciudadanos que han invertido parte de sus ahorros se encontrarán beneficiados y eso se justifica porque ha sido mucho mejor para las compañías, el ciclo económico ha ido bien y además la privatización les venía bien. Nos sumamos todos, y estamos reiterándolo constantemente ante el comisario de la Competencia, a las denuncias por la competencia desleal de Corea, que no es que se nos haya olvidado; es que estamos insistiendo continuamente en este tema ante la Comisión.

Quisiera hacer referencia a dos cuestiones muy particulares en las que no estamos en absoluto de acuerdo y, además, con el debido respeto, señoría, creo que o están equivocados los datos o se falsean deliberadamente. No se puede decir que con la operación de Astano y la fusión en Izar paga o sale perjudicada Galicia. Si paga alguien, y ha pagado siempre, es España, pagamos todos vía Presupuestos Generales del Estado, porque además si fuera contra algún presupuesto, sería contra éstos y no contra los gallegos. Además, Astano, a pesar de las dificultades del Plan estratégico de competitividad, ha sido mantenido activo gracias a la aportación de la SEPI durante todos estos años. No se fije sólo en Astano; es que en Ferrol, al otro lado de la ría, la factoría de Bazán ha sido, si se me permite, la más privilegiada de todas las del grupo de construcción naval, porque es la que ha recibido todos los contratos de las fragatas, no sólo de las españolas sino también de las noruegas; es decir, acumula un volumen superior a los 400.000 millones de pesetas de carga de trabajo para efectuar en aquella factoría, que es la que se ha especializado en ese tipo de buques.

No pongamos el debate en términos territoriales de Galicia, pero si se lleva ahí, de esos 122.000 millones previstos para las inversiones de Izar, prácticamente 40.000 van a ir a Galicia, a la ría de Ferrol, donde están las dos instalaciones, Bazán y la antigua Astano. Es decir, no lo planteemos en términos dramáticos para Galicia, sino todo lo contrario. Creo que S. S. debería darse un paseo por las instalaciones y hablar con los trabajadores de la antigua Bazán y de la antigua Astano, hoy las dos en Izar. Al menos, cuando he hablado con los correspondientes comités de empresa, estaban todos ellos absolutamente ilusionados con el nuevo proyecto, que daba otra alternativa y otro futuro a su trabajo.

Lo mismo ocurre respecto de la Empresa Nacional Santa Bárbara en La Coruña. No se puede decir, porque es rotundamente falso, que pueda haber una maniobra especulativa respecto de los terrenos de dicha empresa en La Coruña. Señoría, son propiedad del Ministerio de Defensa y del Ayuntamiento de La Coruña. Ni la SEPI ni General Dynamics ni nadie tiene un solo palmo de terreno ahí y lo único que podemos hacer es tener un contrato de alquiler. Luego si hay una operación especulativa, será del Ayuntamiento de La Coruña o del Ministerio de Defensa, pero no mezclemos las cuestiones. No entiendo que se planteen dudas sobre el plan, en este caso de General Dynamics, respecto de La Coruña, en una factoría en la que los 220 puestos de trabajo que tiene han tenido entre un 2 y un 5 por ciento de ocupación de su tiempo, o sea no haciendo nada. No se me mal interprete; no es culpa de los trabajadores sino que no les llegaba el correspondiente trabajo y no tenían nada que hacer. Bueno, pues van a hacer los fusiles, con el programa HK, y una serie de trabajos complementarios, de los que en la fábrica de Oviedo, por ejemplo, están perfectamente orgullosos haciendo componentes aeronáuticos para aprovechar las instalaciones y dar trabajo a todos aquellos empleados durante los próximos cinco años, porque General Dynamics es también propietaria de una compañía fabricante de aviones, que,

como S. S. conoce, se llama Gulfstream, y a través de contratos con ITP. Si la queja consiste en que alguien que no tenía trabajo ahora va a tenerlo y, además, va a tener garantizado el puesto de Trabajo y la ocupación en la factoría durante los próximos cinco años, admito la queja, pero ese era nuestro objetivo y no que estuviera parada la factoría por falta de encargos.

El representante de Izquierda Unida pedí que fuera más concreto en cuanto a algunas cuestiones de auditoría. No sé qué cuestiones son exactamente, pero creo que los auditores suelen ser bastante estrictos en los términos y si hay una contestación de auditoría, presumo que será lo suficientemente concreta. Si hay algún extremo que no le satisface, lo complementamos, si es que lo podemos hacer, porque, si es un documento de auditoría, no lo puedo alterar de ninguna de las maneras.

Planteaba una cuestión que también conviene dejar clara. En un contexto de medio entendidos —o entendidos totales, no lo sé—, se mezcla el tema de la Empresa Nacional Santa Bárbara con el del AVE y otras cuestiones. Desde luego, la SEPI no tiene ninguna responsabilidad, ningún poder, ni ninguna facultad para tomar ninguna decisión sobre ninguna de ellas. Por otra parte, les recuerdo, porque es público y notorio, que la decisión del consejo de administración de SEPI se toma en abril del año 2000 y luego se somete a un procedimiento en el que tiene que haber el dictamen del Consejo Consultivo de Privatizaciones y la autorización del Consejo de Ministros y en el que tiene que solventarse, entre otras cuestiones, la protección de la transferencia de tecnología, para satisfacer a Krauss Maffei en ese sentido. Por tanto, no mezclemos cosas que no tienen absolutamente nada que ver unas con otras.

En cuanto a Initec, insisto de nuevo, S.S. relata o más bien lee unas informaciones que supongo que alguien le ha trasladado. Debo reconocer que esas informaciones me suenan, en el sentido de que las he recibido, pero no sólo las ha recibido el presidente de la SEPI, sino que no queda autoridad gubernativa, judicial o legislativa que no las haya recibido, porque tan pronto a cualquier autoridad le lelga una queja de este tipo, pide el correspondiente informe a la SEPI. Le aseguro que las quejas que están formulando no tienen ninguna razón, que el contrato de Initec se está cumpliendo en su integridad, bien y fielmente, y que esas actuaciones obedecen a la acción aislada que uno, dos o tres señores están realizando por libre e incluso al margen de sus correspondientes sindicatos. Por favor, contraste S.S. las informaciones que le hacen llegar. No convirtamos en verdad absoluta lo que está sobradamente desacreditado, porque no tiene ningún fundamento.

En cuanto a Babcock Wilcox, S.S. hace una serie de imputaciones muy graves. No sé si S.S. nos las puede pasar por escrito o estarán en la propia transcripción. No sé si será cuestión de que las responda el presidente de la SEPI ya que se remontan a 1993, pero si no será necesario que las investigue la Fiscalía o quien corresponda, porque desde luego la SEPI ni ha promovido, ni ha amparado, ni lo hará nunca, ninguna actuación irregular. Si esas denuncias tienen fundamento, las promoveremos con el mayor entusiasmo.

Por último, respecto a Iberia, la participación que ahora tiene el personal es del 8,6 por ciento. En cuanto a las opciones, dependerá de si las ejercitan o no y de si venden el contenido de las opciones o mantienen las acciones en el futuro. Por tanto, hasta que no se cumpla el programa de opciones, no se sabe cuál va a ser la participación de los trabajadores en el capital. En cualquier caso, no fueron sacados, como dice S.S., del capital. Solemos tener una actuación bastante amistosa y relajada con los representantes de las federaciones sindicales. En un momento determinado, y puesto que los miembros del denominado núcleo estable, ya entraban en el accionariado, en el consejo de administración, les pedimos que, si no les importaba, anticipasen su salida del consejo de administración, prevista para la operación de privatización total, permitiéndonos así el esquema más normal de funcionamiento. Afortunadamente, todos los sindicatos presentes en el consejo de administración dieron su conformidad, si no, no los hubiésemos podido sacar más que cesándolos en una junta general. De manera que no fueron sacados, sino que fue fruto de un acuerdo y de una conversación absolutamente amistosa.

La portavoz del Partido Socialista me pide que venga más a menudo o a petición propia. Como ella misma ha dicho, no soy yo el responsable de esa venida. Yo estaría encantado de venir todos los días, no habría ningún problema. **(La señora Mendizábal Gorostiaga: ¡No exageremos!)** Además eso me permitiría explicarme con más profusión y mayor precisión, porque debo reconocer que en estos apresurados resúmenes que hay que hacer para contestar a tantas preguntas, uno también sufre por si hay algo realmente importante que no se está diciendo. A mí también me gustaría explicarme con mayor amplitud, pero en eso estoy a disposición de SS.SS., ya que no entra dentro de mis facultades fijar la fecha, ni tan siquiera pedir la comparecencia. Cuando me dicen que hay petición de comparecencia, la Mesa me fija un día y una hora, y ese día y hora vengo, no faltaba más.

Me dice que participo de la política del Gobierno —¡no faltaría más!—; si no, no me tendrían aquí, porque el Gobierno, si me permite decirlo en términos políticos, no privados, es mi junta de accionistas, y si a la junta de accionistas no le parece adecuado el gestor, lo cesa; es decir, de alguna manera tengo que participar en esa comunidad de ideales. Evidentemente, no está todo bien, también estaría feo que yo viniera a contarle lo que está mal, de eso ya se encarga S.S., o de intentarlo, porque tampoco ha dicho exactamente qué es lo que va mal. En general el balance es profundamente

positivo. Lo que no podemos conseguir es que empresas como Hunosa, o como Astilleros, o como la Santa Bárbara o la propia Aerolíneas Argentinas, pasen de la noche a la mañana de situaciones de profundas pérdidas a producir beneficios. Creo que no es correcto el argumento que está utilizando de 12 de las 18 empresas, porque buena parte de las empresas que en su día consolidaban con el grupo SEPI han sido ya privatizadas y en consecuencia el balance puede resultar profundamente negativo. Pero sí que le insisto que, a pesar de lo que dice S.S., incluso en esas empresas con pérdidas se ha mejorado sustancialmente en las pérdidas en el sentido de que son mucho menores y podemos contrastar, si lo tiene a bien, los datos.

Sobre Iberia, no es que yo quiera molestar refiriéndome a cuál era la situación de Iberia en el año 1995, señoría, yo dije fondos propios en el año 1995, no 1996, porque en el año 1996 ya se había hecho el plan de reestructuración, que se puso en marcha en el año 1995, en que se había hecho una ampliación. Yo he dicho que el saneamiento de Iberia lo había hecho el gobierno anterior, no he dicho que lo hayamos hecho nosotros. **(La señora Mendizábal Gorostiaga: Me encanta que lo diga.)** A lo mejor, nosotros lo habríamos hecho mejor **(Risas.)**, pero hay que reconocer a cada cual lo suyo, ¡no faltaba más!, y aquel plan se hizo en el año 1995 y los fondos propios negativos de 17.500 millones de pesetas eran en el año 1995. No me había ocupado de ese dato, pero dice S.S. que en el año 1996 los fondos propios eran de 86.000 millones de pesetas. Fíjese la alegría, en ese año se acababa de hacer una ampliación de capital por 80.000 millones de pesetas y luego los fondos propios son, peladitos, la ampliación de capital que acaba de hacer el Estado, lo que acredita que antes estaban de otra manera. Lo que hay que decir es de dónde salen las cosas, porque viendo dónde estaban y dónde están hoy es como se puede medir ese éxito o excelencia empresarial, tampoco pretenderíamos tanto, o fracaso de la gestión.

Me dice que todos los informes del Consejo consultivo aseguran que se cumplen suficientemente. No es que lo lamente, es que es verdad, y como se cumplen suficientemente los principios de publicidad, transparencia o concurrencia, sea quien sea quien presida ese Consejo consultivo, tiene que decir lo que no puede decir de otra manera: que se han cumplido. Otra cosa es que a lo largo del informe se establezcan determinadas consideraciones del Consejo consultivo, que no tienen otro valor que el de recomendaciones, o si se quiere en términos judiciales son *obiter dicta*, que es o no es el fallo, que es que se cumplen los principios de publicidad, transparencia y concurrencia. Nos hace sugerencias sobre cómo entienden y en qué podría mejorarse el proceso y, en general, intentamos por todos los medios atender esas consideraciones. Cierto que hay algunas con las que no estamos de acuerdo, lo hemos discutido en ocasiones con el Consejo consultivo y seguimos pensando que no estamos de acuerdo con alguna de esas observaciones, que consisten en modos de trabajar más que en el resultado. No sé si vale la pena entrar ahí en una serie de consideraciones. Por ejemplo, en el informe de Iberia, que se hable de escasa publicidad y plazo reducido. La prueba es que se presentaron ocho compañías y que a todas las compañías les pareció que habían tenido el plazo suficiente, el plazo razonable para estudiar toda la documentación. Téngase en cuenta también la naturaleza de esas compañías que poseen grandes equipos para hacer los estudios que tengan por oportuno. Otro ejemplo, que no se contemple la existencia de un valorador externo. Esto es un tema muy discutido y muy discutible. ¿Quién es el que tiene que valorar la compañía? ¿Quién hace con la SEPI las gestiones de venta, un tercero que luego no defiende esa valoración en la negociación y en la gestión? Un tercero nos puede dar una valoración que nos parezca a todos muy bien, pero luego quien interviene como banco de negocios en la operación, si no está de acuerdo con esa valoración no puede efectuar la gestión. Por tanto, de esa manera el propio valorador es quien asume la responsabilidad de sacar adelante, junto con nosotros en esa negociación, esa valoración. Será discutible, pero no afecta, insisto, a la publicidad, transparencia y concurrencia, sino que son recomendaciones que en uso de la autoridad, que además le reconocemos en ese tema, el Consejo consultivo nos hace y creemos que podemos tener en cuenta o no según cada uno de los casos.

Respecto de los informes de la Intervención General de la Administración del Estado, estoy desolado porque me lo plantea S.S. en todas las comparecencias, y en todas le digo que la Cámara los puede solicitar porque es un organismo público.No me cabe duda que, si le piden los informes a la Intervención General de la Adminsitración del Estado, ésta se los dará, porque, además, son unos informes públicos. Por tanto, no veo que haya ahí ningún secreto. Lo que no me parece correcto es que me pida a mí unos informes que son de otro organismo público.Creo que será el otro quien tenga que expedirlos.

Señoría, no tengo ninguna actitud pasota respecto del precio de Iberia. Me dice que paso de él. No. Si he dado esa impresión, lo lamento profundamente porque no era mi intención. Estoy seguro de que S.S. sabe, como señoría y además por la formación académica y profesional que le conocemos, muy bien estos temas y no me parece seria la argumentación que está haciendo al respecto, mezclando cosas que S.S. conoce perfectísimamente que no se deben mezclar y que sólo sirven para confundir más. El precio de la oferta pública de venta de Iberia y de cualquier otra compañía se fija por el mercado. Cuando decimos se fija por el mercado quiérese decir que,con arreglo a la legislación de mercado de valores, vigente también en España y en los países civilizados, lo fijan los inversores institucional-

les, no el minorista. Esta es una protección para el minorista. De manera que los inversores profesionales, para entendernos, marquen un precio y nunca puedas poner un precio por encima del mismo. Esos inversores institucionales hacen esa propuesta de inversión sin ningún interés político y sin ningún interés territorial. No tienen otro interés, no nos engañemos, que la rentabilidad de su inversión. Por tanto, ni nos han ayudado, ni nos han perjudicado. Han fijado ahí su precio. Y una vez que han fijado su precio no está en nuestra mano, porque no es nada que se negocie, subir o bajar esa cotización, ni podemos alterar de ninguna manera ese mercado. Por tanto, es un procedimiento absolutamente objetivo. No se trata de que seamos en ese momento más o menos listos en la colocación, como puede serlo en un proceso de negociación. No. Ahí no hay negociación posible. En un *road show* presentas la compañía, dices cuánto gana y cuáles son sus documentos y ellos, si quieren, hacen una oferta de inversión al precio que quieren y, si no quieren, no la hacen. Casualmente la gran mayoría de los inversores coinciden en un precio por acción que está en torno a los 1,19 euros. No es un problema de PER, no es un problema de fondos propios, y S.S. lo sabe mejor que yo, porque yo soy de letras, por tanto, no confundamos las cuestiones. Es un problema de Ebitdar y, aunque suene muy feo, el Ebitdar, el criterio que fijan los analistas internacionales en las compañías de transporte aéreo, es el resultado, antes de intereses e impuestos, el Ebit, de las depreciaciones, amortizaciones y leasing operativo y, además, a éste se le agrega la caja neta y el leasing de flota multiplicado por siete. Estos son los criterios que utilizan los analistas internacionales para decir cuál es la valoración de una compañía aérea. Eso da un Ebitdar determinado y eso significa que nuestro Ebitdar se está calificando en un 5,4, que es superior a como están calificando a Air France y a Lufthansa. Eso no lo podemos discutir. Para entendernos, es como si llueve. No hay posibilidad de negociar ese tema.

Al hablar de fondos propios o de posiciones netas de caja es conveniente que no nos confundamos. Porque es muy bonito decir que Iberia tenía una posición neta de caja de cerca de 20.000 millones de pesetas y unos fondos propios de tanto, y resulta que luego se ha vendido por 8.000 millones. No. La deuda financiera de la compañía es de 530.000 millones de pesetas, y eso es lo que tienen en cuenta los analistas. No es que estemos fijando un precio caprichoso, sino que tiene una fijación absolutamente rigurosa y científica. Se puede estar más o menos de acuerdo, pero es la misma para Iberia, para Air France, para Lutfhansa, para KLM, para Alitalia, para American Airlines, para British Airways, para todas las compañías aéreas del mundo. No pedirá S.S. que los inversores internacionales nos hagan un traje a la medida para que nos califiquen y nos valoren la compañía según el interés de quienes vendemos Iberia.

Aerolíneas Argentinas. Ciertamente hubo un error en la transferencia a American Airlines. A la vista del resultado fue un error que, además, hemos pagado caro, en el sentido de perder un año para poner en marcha el plan de viabilidad de Aerolíneas Argentinas. Nos ha costado las pérdidas que ha producido la compañía durante ese período que creo recordar que fueron en torno a 230.000 millones de pesetas, ya que en ese momento las pérdidas se dispararon. Fue precisamente la confianza en un magnífico gestor como American Airlines quien nos indujo a dejar un poco en sus manos la gestión de la compañía. Eso es lo que hemos rectificado, sacando de esa gestión a American Airlines. Los malos resultados no eran culpa del departamento de Estado norteamericano. Lo que sí hubo fue un retraso en la autorización de la operación por parte del departamento de Estado, que impidió que la gestión de la compañía fuera directamente imputable a American Airlines durante casi diez meses. Había dos personas, eso sí, a propuesta de American Airlines, que eran quienes gestionaban la compañía. ¿Cuánto ha costado? Desde 1990, en que se entró, hasta 1996 había costado 1.200 millones de dólares. Desde 1996 hasta ahora, los 600 millones de dólares que vamos a poner como ampliación de capital, porque ya le he dicho que parte de esos millones de dólares se hacen convirtiendo en capital los aportes irrevocables que se habían hecho durante este período. Si lo suma todo, son 1.800 millones de dólares, una cifra yo diría que hasta escandalosa. Aparte de esa cantidad, no hay ningún otro riesgo ni de SEPI ni de compañías del grupo, es decir, no tenemos avalado ni garantizado nada aparte de esos 600 millones de dólares.

En cuanto a Izar, ¿por qué no se ha podido cumplir el plan estratégico de competitividad? El plan estaba hecho desde 1995 y nos hemos limitado a aplicarlo. El plan estatégico de competitividad se estuvo basando en unas reducciones de plantilla que deberían complementarse con una serie de actuaciones de índole comercial y financiera y que por alguna razón no dieron el fruto esperado. Con lo cual, transcurridas las últimas ayudas permitidas por ese Plan estratégico de competitividad, nos encontrábamos, más o menos, en la misma situación en que estaba en 1995. En Bruselas no hay especiales problemas de ayudas al sector de los astilleros. Bruselas ha estado revisando algunas de las últimas actuaciones en cuanto a la adquisición que hizo la SEPI de determinados activos de algunos astilleros, y se ha producido una tramitación. Aparte, hay un expediente abierto por unos 11.000 millones de pesetas por la consideración de créditos fiscales, si eran computables o no en la Agencia Industrial del Estado. Bruselas entiende que al pasar a la SEPI después no iban a ser computables. Es un tema técnico que esperamos quede resuelto favorablemente. El plan de Izar no contempla a partir de la fusión ninguna aportación pública, los 122.000 millones de inversión se generan por la propia compa-

ñía. Las aportaciones que tenían que hacerse se hicieron antes de la fusión y, por tanto, a partir de ese momento no prevé ningún tipo de aportación pública, y ese es uno de los objetivos: que el sector de la construcción naval no vuelva a recibir aportaciones públicas de los presupuestos generales del Estado.

En cuanto al coste de la privatización de la Empresa Nacional Santa Bárbara, lo dije antes, hay una diferencia, son 25.000 millones en cuanto al coste total de la privatización de la empresa Nacional Santa Bárbara, que en el caso de la opción alemana eran, creo recordar, 63.000 —lo estuve exponiendo con anterioridad— de acuerdo con los diferentes pasivos, contingencias, etcétera, que tengan. No ha habido, señoría, ningún coste porque no ha habido ninguna paralización del programa Leopard. El programa Leopard se ha ido trabajando con toda normalidad en las fábricas y está en los tiempos y plazos previstos. Esta era otra batalla que era la de la transferencia de tecnología, que está cumplimentada desde hace mucho, y las medidas de protección para esa tecnología en caso de que pasara a poder de un tercero, como así ha sido, que era General Dynamics, pero mientras se ha ido trabajando en las fábricas con absoluta normalidad y el programa Leopard va en plazos y formas.

Sobre Babcock Wilcox me preguntaba el contenido concreto del plan de empresa. Creo que ya lo hemos comentado en esta misma Cámara y si quiere en el turno de réplica volvemos sobre eso, pero temo que se nos haga excesivamente largo.

En cuanto al plan para Radiotelevisión Española ese sí que no estaba en el objeto de la comparecencia, señorías, y además creo que no estamos en condiciones de contestar en sede parlamentaria a esa pregunta. Estamos trabajando con toda la intensidad, como se puede imaginar con alguna distracción por esto de la OPV de Iberia y algunas otras cosas, lo que no nos han permitido emplearnos a fondo del todo en el tema, pero tenemos muy avanzado lo que son los datos y creemos que podremos cumplir el compromiso de presentar al Gobierno un plan en el mes de junio. Además, su presentación parlamentaria la deberá hacer el Gobierno.

En cuanto a la pregunta del Grupo Popular sobre el horizonte de equilibrio, las previsiones por origen y aplicación de fondos, tal como figura en la documentación que se presenta junto con los presupuestos generales del Estado es de absoluta estabilidad de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales atendiendo sus actuales compromisos, de manera que en el año 2005 todavía, para entendernos, podría hacer un ingreso al Tesoro en torno a los 500.000 millones de pesetas; es decir, sobrarían después de cumplir todas las obligaciones.

El portavoz del Grupo Parlamentario Vasco me pregunta por la reconversión del sector de bienes de equipo. Señoría, esta es una pregunta curiosa. ¿Quién es el responsable? Desde luego la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, no. La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales tiene por objeto gestionar, de esa manera que he intentado explicar, sanear, consolidar y privatizar las empresas públicas de la SEPI, y Mecánica de la Peña es una empresa privada, creo que hasta tiene una participación del Gobierno vasco —no lo puedo decir con seguridad pero creo que sí— y Duro Felguera es una empresa absolutamente privada que cotiza en bolsa. Desde luego la SEPI no tiene ninguna facultad para establecer un plan de reestructuración, de reconversión o de lo que sea de un sector que es privado. Tiene todas las facultades y todas las obligaciones para hacer lo que tenga que hacer en su empresa, que era Babcock Wilcox, lo cual no impide que intentemos ayudar desde la SEPI a Mecánica de la Peña y a Duro Felguera. Lo que ocurrió, es conocido y creo que fue objeto de otras comparecencias parlamentarias también es que tanto Duro Felguera como Mecánica de la Peña pretendieron en un momento determinado que el proceso de privatización de Babcock Wilcox fuera comprendiendo de alguna manera a Mecánica de la Peña y a Duro Felguera, lo cual era jurídicamente imposible porque yo no podía vender una empresa que no era de SEPI, evidentemente. Lo que sí que se ha sugerido a estas empresas es que solucionen sus propios problemas de gestión y, tan pronto esté terminada la privatización de Babcock Wilcox, nos hemos ofrecido a sentarnos conjuntamente con los nuevos propietarios de esta empresa, Babcock Borsig, con el fin de que se pueda hacer una colaboración leal y buscar una manera, si es que la hay, de reestructurar todo el sector entre las correspondientes empresas privadas. Sin embargo, ese grito para que se haga la reestructuración del sector de bienes no debe hacer olvidar que cada empresa tiene que hacer sus deberes, y Mecánica de la Peña tiene que hacer sus deberes y, en su caso —no sé di los hace o no— Duro Felguera también, sin protestar por lo que hacen los demás, han de hacer los propios y ver cómo se identifican esas cuestiones.

En cuanto al contrato de los gaseros, se hizo con Repsol por importe de más de 100.000 millones de pesetas para la construcción de tres gaseros, que después se ha incrementado en otro más. Se están repartiendo entre los astilleros de la compañía Izar según las disponibilidades. Si quisiéramos hacer, como da a entender S.S., todos los gaseros en Sestao, sería físicamente imposible. Es decir, podríamos contratar sólo dos y la única manera de incrementar la producción es hacer uno en Sestao, otro en Puerto Real, otro en Sestao, otro en Puerto Real, lo que además de causar una enorme justicia distributiva entre los astilleros, no se puede hacer de otra manera, no se pueden hacer dos barcos al mismo tiempo en Sestao; por tanto, no veo dónde está ahí la dificultad.

El señor Sánchez i Llibre me pregunta por el posible conflicto con los socios institucionales españoles en la privatización de Iberia. Ya he dicho que en su día hay

un concurso, se presentan a ese concurso, ofrecen el precio que les parece adecuado y se adjudica, como en todo concurso, una vez se cubren las condiciones propias del mismo. Luego hay una reacción de intentar rebajar ese precio que se zanja con una opinión dirimente, no es un arbitraje, evidentemente, porque SEPI no podría someter a arbitraje el resultado de un concurso, es simplemente una opinión para ver si nos tranquilizamos todos, y así fue. Ciertamente el 13 de marzo se firma entre SEPI y el núcleo de accionistas institucionales una escritura pública, no es un pacto secreto —ya decían los evangelios que nadie enciende una vela para ponerla debajo de un celemín, y nadie hace una escritura pública para mantenerla secreta, no faltaba más—, y en esa escritura pública —que no tiene nada que ver con una diferencia en cuanto a precio, si tienen que pagar más o si tienen que pagar menos, ese tema ya está zanjado— lo que se viene a decir por parte de los accionistas institucionales, en un intento de ver si sacamos algo, es lo siguiente. Nosotros teníamos una cláusula, como la tenían todos los accionistas, de que se haría la OPV antes del 31 de diciembre del año 2000. Puesto que no se hace la OPV a 31 de diciembre del año 2000 y vamos a prorrogar esto hasta el 31 de diciembre del año 2001, ¿esto valdrá algo? Nuestra respuesta es: no vale nada, porque cuando en octubre les dijimos que no íbamos a hacer la OPV en noviembre, estuvimos todos de acuerdo, acordamos que quedaba prorrogado para el primer semestre, no me venga ahora diciendo que esto vale algo. Pero, para no iniciar una discusión tan eterna como fue la primera y en vísperas de tener que mandar el folleto a la CNMV, señalemos unos amigables componedores que nos hagan una propuesta de si tenían el derecho, que nosotros negamos, y si tenían el derecho a resolver la operación, y por tanto a prorrogar, si vale o no vale algo. Los amigables componedores, como todo el mundo sabe, no son siquiera árbitros, es una figura estrictamente contractual, y lo que hacen es una propuesta pretendidamente conjunta a las partes para que diriman de esa manera sus diferencias y no es vinculante para ninguna de las partes. Entonces, si esos amigables componedores o buenas personas se ponen de acuerdo y nos hacen propuestas con las que estemos todos de acuerdo, pues muy bien, y si con la propuesta que nos hacen, alguna de las partes, ellos o nosotros, no estamos de acuerdo, pues también muy bien, no es obligatorio ni vinculante para nadie. No hay nada que ocultar ahí, absolutamente nada, lo que ocurre es que surge esa cuestión como si fuera un pacto de revisión de precio en plena operación de la OPV y, por tanto, eso sí que introduce una distorsión básica, es un torpedo a la línea de flotación de la oferta pública de venta que desconozco a quién puede beneficiar. De hecho, el único resultado que ha producido es que durante todo el proceso de oferta pública de venta de Iberia en torno al *road show* había dos preguntas recurrentes con todos los inversores —qué pasa con los pilotos, qué pasa con los accionistas del núcleo institucional—, lo que desvía la atención a la hora de explicar las bondades de la compañía que se pretende vender en ese momento. Esa es la explicación. En cualquier caso, eso de ninguna manera puede llevar, ni directa ni indirectamente ni por alusiones a la revisión de precios.

Creo que he terminado las cuestiones.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Ucelay): Sé que había interés por parte de los grupos intervinientes en clarificar alguna cuestión.

Por el Bloque Nacionalista Gallego, tiene la palabra el señor Rodríguez.

El señor **RODRÍGUEZ SÁNCHEZ**: Brevísimamente. Dejaré aparte las cuestiones de índole filosófico-política, pues necesitaríamos un debate mucho más amplio, y me voy a centrar en tres cuestiones que me parece que son de interés.

Yo creo que sería bueno que las autoridades políticas del Estado español, y en concreto el presidente de la SEPI, no se habituasen a tratar con tanta naturalidad el hecho de que parece como si los gallegos fuésemos imbéciles. Yo le doy unos datos objetivos, usted responda. ¿Qué tanto por ciento de la pérdida del número de trabajadores del sector naval corresponde a cada territorio? ¿Cuántos había y cuántos hay? ¿En cuánto participaba Galicia en el sector naval en el año 1984 y en cuánto participa ahora? Por todo ello me acojo a su propio discurso. Usted habló de justicia redistributiva y, efectivamente, en las fragatas F-100 hay justicia redistributiva, teniendo en cuenta la dimensión de cada factoría. Usted sabe que no se puede comparar Ferrol con San Fernando, pero no lo digo desde el punto de vista político ni desde el punto de vista social, lo digo desde el punto de vista de la dimensión del astillero y de las características objetivas, que, afortunadamente, ustedes no pueden cambiar. En Ferrol se puede entrar y salir tranquilamente en todo momento, en toda condición y todo tipo de barcos; en San Fernando, no. Si San Fernando estuviera en Galicia, hace mucho tiempo que estaría cerrado. Lo quiero decir así de clarito para ver si empezamos a entendernos y a saber de qué estamos hablando.

Usted hace lo mismo que un ministro, que no voy a citar, que cuando le pregunto sobre el teatro Jofre, ¿sabe lo que me contesta? Es que Ferrol es un saco sin fondo. Las fragatas F-100 se reparten entre Cartagena y San Fernando, ésas sí que se reparten, pero se pueden hacer en San Fernando y se pueden hacer en Cartagena. Por lo tanto, no nos endilgue a nosotros los miles de millones de pesetas. Pero la justicia redistributiva no existe para Astano y usted, curiosamente y de forma sistemática, no contestó a ninguna de las preguntas objetivas y reales que yo le pregunté sobre Astano, a ninguna. Por cierto, tampoco hay justicia redistributiva para los gaseros; eso sí, se está dispuesto a la concesión

de Sestao y después, de tapadillo, se está dispuesto a mover bloques por el mar Cantábrico, que estará por ver, a ver si le damos unas horitas de trabajo a Astano. Y Astano, que yo sepa, tenía la dimensión de Sestao, ahora ya no porque está deteriorado.

Una última indicación. Visito Astano y Bazán muy frecuentemente, pero usted no intentará que los partidos políticos nos identifiquemos al cien por ciento con los sindicatos. Los sindicatos tienen el deber de defender unas condiciones salariales de forma inmediata y es normal que, si ellos no ven prejuicios en las condiciones de las prejubilaciones, acepten lo que les echen. Ahora, también le digo una cosa, que la situación de Astano es pavorosa. ¿Sabe lo que está intentando todo el mundo? Marcharse para casa. No creo que eso sea una solución para una organización política como el BNG. A eso condujo todo el proceso de reestructuración naval en la ría de Ferrol, a que hoy gran parte de la gente no quiera trabajar.

Nada más.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguiagaray Ucelay): Por el Grupo de Izquierda Unida, tiene la palabra el señor Rejón.

El señor **REJÓN GIEB**: Con brevedad.

Quiero indicarle, en ese tono cordial en que se ha movido el señor presidente, que he estado hablando con los trabajadores de Santa Bárbara, en Sevilla, con los que me une una amistad. Me han dicho que le diga que es usted muy simpático, muy gracioso con eso de las mamparas y, además, que le pregunte si les va a dejar seguir comiendo el bocadillo juntos.

Dicho esto, entremos en faena. Cuando antes le planteaba que fuera usted más preciso con las auditorías, me refería a un documento que usted envió al Congreso de los Diputados en el año 1998 —tengo aquí la carta—, que dice así. Adjunto le acompaña la documentación comprometida por el presidente de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, SEPI, en su comparecencia ante la Comisión de Industria, Energía y Turismo para dar cuenta de si se ha detectado algún tipo de irregularidad que haya podido afectar a la situación patrimonial de la empresa pública Babcock-Wilcox. En esa documentación que usted envió en respuesta y como ampliación a los planteamientos que le hicieron los distintos diputados de los diferentes grupos parlamentarios, que tiene el sello de la dirección de auditoría de SEPI, de julio de 1998, se hacen algunas afirmaciones relativas a temas de excedencia forzosa o de auditorías, que el tiempo y la documentación han demostrado que eran inexactas.

Sobre el tema de Initec, me alegro muchísimo que usted diga —e indiscutiblemente si usted lo dice no miente, no quiero pensar que miente— que conoce todo lo que le han preparado para leer —usted también lee lo que le preparan—; y yo digo que me alegro muchísimo porque, si es así, si usted conoce con anterioridad todo lo que yo le iba a leer, quisiera que me respondiera, pero sin salirse por los cerros de Úbeda. Usted nos ha dicho que esas cosas las dice algún que otro trabajador que no tiene nada que ver con su sindicato. Yo le voy a leer la carta del comité ejecutivo de Initec, de fecha de 18 de abril de 2001, hace seis días. Si en su momento se identificó un excedente y tras la descentralización se observa algún nuevo excedente, lo lógico es negociar con los sindicatos para encontrar la solución más adecuada a este problema, como ya se le indicó en su momento. Sin embargo, está claro que han optado por ignorar a la representación de los trabajadores y aplicar soluciones traumáticas y unilaterales, como son los despidos. Y continúa la carta. Por tanto, exigimos que reconsidere esta actitud y sean retirados los despidos. Vuelvo a insistir, es una carta del comité de empresa, no lo que dice un trabajador; el comité de empresa es el comité ejecutivo de Initec. ¿Es cierto o no es cierto? Por lo tanto, existe la denuncia de que se está incumpliendo.

Quiero preguntarle, señor presidente —aunque dice que ya lo conocía con anterioridad—, si se ha hecho alguna gestión o aclaración para que no haya publicidad engañosa en las publicaciones, tanto de Dragados como de Westinghouse, segundo semestre de 2000, donde se dice que son propietarios al cien por cien de la división de Initec energía o que entre las compras que han hecho en el segundo semestre solo figuran las de división Initec energía. Es conveniente que en este tema haya una mayor claridad.

Quiero preguntarle también —puesto que hace mucho tiempo que conoce esta cuestión— si es cierto que, vendido Initec en 3.900 millones, los nuevos compradores solo con la venta patrimonial obtienen 4.200 millones. Y si es cierto o no que la SEPI ha asumido la actividad de Initec del año 2000, que supone 900 millones de más.

Por último, quiero decirle que suelo tener a bien que cuando hago una afirmación la mantengo hasta el final. Por supuesto, todo lo relativo a Babcock-Wilcox es de fácil acceso, puesto que yo, por mi mala pronunciación o por algunas palabras concretas, he facilitado el escrito a los servicios de la Cámara que me lo han solicitado y, por lo tanto, daremos cuenta de ello y lo trasladaremos al fiscal para que indiscutiblemente responda quien tenga que responder.

El señor **VICEPRESIDENTE (**Eguiagaray Ucelay): Tiene la palabra el señor Azpiazu.

El señor **AZPIAZU URIARTE**: Yo sé, señor presidente de SEPI, que usted no es responsable de la reordenación del sector de bienes de equipo, pero desde luego si ya desde el año 1995, como le he dicho antes, tanto Merrill Lynch como el propio presidente de Babcock-Wilcox, y tal y como expresó hace un año la pro-

pia SEPI, reconocían la necesidad de la reordenación del sector, esto querrá decir al menos que esa reordenación del sector es una necesidad para el futuro de la propia Babcock-Wilcox, y ahí sí que es usted —entiendo yo— responsable. De todas formas, el que diga que en el futuro, después de la privatización, va a haber una colaboración real para reestructurar el sector, me gusta; me gustaría que fuera verdad y que, efectivamente, se reestructurara de verdad, que no fuera simplemente una colaboración, que puede no llevar a ningún sitio, pero, tal y como le he manifestado anteriormente, entiendo que la reestructuración del sector es condición necesaria para la supervivencia de la propia Babcock Wilcox.

En relación al tema de los gaseros —y yo no soy técnico y no sé si en Sestao se pueden hacer tres barcos, cuatro o dos—, tengo que decir que, estando adjudicados dos, si el cliente que trabajaba tradicionalmente con Sestao quería que lo hiciera Sestao, es porque entiende que tiene capacidad para hacerlo.

El señor **VICEPRESIDENTE (**Eguiagaray Ucelay): Tiene la palabra la señora Mendizábal.

La señora **MENDIZÁBAL GOROSTIAGA**: Primero quiero aclarar al señor Souvirón una confusión que tiene; además, porque, como vasca, me siento un poco agredida. El aquelarre, que es una invocación demoníaca por parte de las brujas al macho cabrío en una fiesta alrededor de una hoguera, no tiene nada que ver con la Inquisición, que era la que quemaba a las brujas; no tiene absolutamente nada que ver y me parece que usted ha tenido una pequeña confusión.

Señor Ferreras, usted, lógicamente, tiene que estar de acuerdo con el Gobierno, pero cuando yo le he preguntado sobre las empresas de la SEPI, me he ceñido a la evolución en el año 1999-2000. No se trata de que yo saque ahora dos empresas que van mal, sino que le pregunto única y exclusivamente por su responsabilidad: la evolución en el año 2000 respecto a 1999. Y tengo que decirle que el saneamiento, la consolidación en el año 2000 le ha ido a usted peor. Quiero que usted reconozca que no vamos mejor, sino peor; simplemente, que eso está peor y, como usted viene aquí de año en año, le estoy pidiendo las responsabilidades de este año que ha pasado.

Respecto a Iberia, hace lo mismo y yo quiero saber su gestión. Me estoy refiriendo al empecinamiento de la SEPI en hacer la OPV en un momento determinado. Si las condiciones eran malas, ¿por qué no se retrasa y se retoma cuando las condiciones fuesen mejores? Si usted dice que se iba a hacer en un momento y que no se hizo porque las condiciones no eran las adecuadas, ¿ahora si lo eran? ¿Qué razones aduce para decir que ése sea el momento adecuado para hacer la privatización de Iberia? Ésa es su responsabilidad. Sólo quiero que me explique aquello de lo que usted es responsable.

El señor **VICEPRESIDENTE (**Eguiagaray Ucelay): Tiene la palabra el señor Souvirón.

El señor **SOUVIRÓN GARCÍA**: En primer lugar, quiero dar las gracias a la señora Mendizábal. Ella, como buena vasca, debe tener razón y, además, esto supone una invitación a releer con atención a don Julio Caro Baroja, que nunca viene mal.

Por lo demás, agradezco al señor Ferreras la comparecencia, los datos que nos ha brindado, que nos permiten seguir trabajando en un asunto que, indiscutiblemente, tiene el interés que ya se pone de manifiesto en cada comparecencia. Además, queremos mostrarle nuestra satisfacción por lo que nos parece una buena noticia: la estabilidad de la compañía en el futuro. Esperamos que pronto tengamos ocasión de seguir tratando estos temas en la subcomisión de privatización que va a ponerse en marcha.

El señor **VICEPRESIDENTE (**Eguiagaray Ucelay): Tiene la palabra el señor Ferreras.

El señor **PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES, SEPI (**Ferreras Díez): Señor representante de Izquierda Unida, voy a comprobar ese documento del año 1998, que, insisto, es de una auditoría. Yo me limito a trasladar el contenido de una auditoría comprobada por la auditoría interna de la SEPI. Como dice que hay hechos posteriores que vienen a acreditar que alguno de los datos no era correcto —por supuesto que no sería falso—, lo vamos a comprobar, no faltaba más.

Respecto a si ha habido en los últimos días despidos en Initec, eso sí que de verdad lo desconozco. No sé si es un despido individual o de mucha gente, pero lo voy a comprobar también, incluso individualmente —no sé si lo permite el Reglamento— daré al señor diputado la cuenta correspondiente de lo que haya habido. En cualquier caso, respecto a la promoción que hagan las propias compañías, como lo que se adjudica es la totalidad de la compañía, en el entendido de que cada cual gestiona una unidad de negocio, no se me ha ocurrido ponerme a vigilar la publicidad que hace Dragados o que hacen otros sobre si han comprado, que tampoco es falso. Está diciendo que ha comprado el cien por cien de la unidad de Initec, y es verdad; ha comprado en realidad un porcentaje de Initec, que está en el plan industrial que lo va a gestionar una determinada compañía.

Señora Mendizábal, yo no le puedo reconocer que vaya a peor el proceso de saneamiento, consolidación y privatización. No va ni mejor ni peor, se sigue por el camino trazado, y yo creo que va bien. Lamento que tenga la percepción de que no es así. Respecto al precio de Iberia, yo creo que no es que S.S. no me quiera entender, sino que no me quiere escuchar, porque he leído a medias las razones por las que se toma la decisión de sacar adelante la OPV en ese momento. Le digo

de nuevo muy sintéticamente que en el mes de noviembre creemos, porque nos asesoran los bancos encargados de la operación —esto ya en octubre—, que no deberíamos salir a Bolsa porque la intuición, si lo quiere ver así, indica que no va a ser un buen momento bursátil y que a final de año se van a complicar las cosas. Salir a Bolsa a final de año es siempre complicado porque normalmente se cierran las carteras de los fondos de inversión y no se quieren asumir riesgos que impidan la rentabilidad de sus bonos en los últimos meses. Por ello, decidimos esperar, porque no hay ninguna prisa, no hay nada que nos impida esperar a un momento posterior.

En el mes de enero iniciamos de nuevo todos los trabajos para preparar la salida en el mes de abril, por lo menos hasta el 16 de febrero —y tengo gráficos que puede ver—, la situación de la Bolsa, en concreto respecto de las compañías aéreas, no es que no sea mala, es que hasta es especialmente buena; no es que sea eufórica, pero es normal, para entendernos. Y es a partir del 16 de febrero cuando empiezan a producirse una serie de fluctuaciones. Nadie sabe si esas fluctuaciones van a durar uno, tres o quince días o si el señor Greenspan va a bajar o subir los tipos de interés diez días antes o después; en definitiva, nos ponemos en la operación de la OPV, y hasta el día 1 de abril se puede formalizar la operación o pararla, como en todas las demás operaciones de salida a Bolsa. Y el día 1 de abril llegamos a la conclusión de que es mejor hacer la operación; que no ha sufrido especial perjuicio la oferta pública de venta de Iberia por las condiciones de mercado; que el precio que nos está reconociendo el mercado es superior al que se da a otras compañías aéreas, lo que es difícil de explicar cuando estamos saliendo, insisto, de una compañía que estaba en quiebra cinco años antes, por lo que se decía que era difícil conseguir más; que el mercado bursátil no permite prever cuál va a ser la situación dentro de seis meses o de dos años, porque nadie tiene una bola de cristal para saber cómo va a ir eso, y lo que es evidente es que una vez puesta en marcha una OPV, pararla tiene un enorme coste. No me refiero ya a los costes de publicidad, que también los tiene, sino a los enormes costes que supone que no se puede reiniciar otra OPV, por sentido común, por lo menos en el plazo de un año. En ese caso sí que se perjudica muy especialmente el proyecto de Iberia. Dejar un año paralizada la operación de Iberia, cuando nuestra creencia es que no vamos a mejorar nada por esperar un año en esa consideración bursátil, sí que pone en peligro la persistencia del núcleo estable; pone en peligro todos los acuerdos que tenemos con los trabajadores, entre otras cosas, la opción sobre acciones para los 29.000 empleados de la compañía, y evidentemente supone una notable decepción de todo el equipo gestor, entre los que me incluyo, de todos los equipos que están trabajando y de todos los empleados que han hecho peticiones en ese proceso. Lo que ahí nos influye básicamente es que nada nos hace prever que, en un plazo razonable, exista un momento mejor. Nada nos justifica que hagamos esa consideración. Si hubiera un momento mejor, podría tener un margen de ganancia mínimo que no compensaría los enormes perjuicios que se producen si paramos la operación y que afectan, en definitiva, a la subsistencia del proyecto de Iberia. Yo creo que el proyecto de Iberia ha sido sustancialmente bueno y se verá en el futuro como sustancialmente bueno.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Eguigaray Ucelay): Muchas gracias, señor Ferreras.

Únicamente a los efectos de la solicitud de datos que ha presentado el señor Rejón le recuerdo que, si los envía, la Comisión de Economía se encargará de que lleguen a todos los grupos parlamentarios.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y cincuenta y cinco minutos de la tarde.

Edita: **Congreso de los Diputados**
Calle Floridablanca, s/n. 28071 Madrid
Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. *http://www.congreso.es*

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional BOE**
Avenida de Manoteras, 54. 28050 Madrid
Teléf.: 91 384 15 00. Fax: 91 384 18 24

Depósito legal: **M. 12.580 - 1961**