



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 1999

VI Legislatura

Núm. 740

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

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. LUIS MARDONES SEVILLA

Sesión núm. 5

celebrada el miércoles, 28 de julio de 1999

Página

ORDEN DEL DÍA:

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

— Del señor representante legal de Colino, S.L. (Número de expediente 219/000481.)	21527
— Del señor representante legal de Plantas Textiles, S.L. (Marín Almodóvar). (Número de expediente 219/000482.)	21548
— Del señor representante legal de Ecoagrocas, S.L. (Millán Pascual). (Número de expediente 219/000483.)	21563
— Del señor representante legal de Mavije Industrial, S.L. (Del Barrio). (Número de expediente 219/000484.)	21575

	Página
— De la señora representante legal de Texar, S.L. (Arroyo). (Número de expediente 219/000485.)	21582
— Del señor representante legal de Agrofibra, S.L. (Codina). (Número de expediente 219/000486.) ...	21596
— Del señor representante legal de Celulosas de Levante, S.A. (Río). (Número de expediente 219/000487.)	21600
— Del señor representante legal de Lino Textil de Extremadura, S.L. (García Valencia). (Número de expediente 219/000488.)	21613

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

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

— DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L. (RUIZ PAZ). (Número de expediente 219/000481.)

El señor **PRESIDENTE**: Se reanuda la sesión de comparencias con la presencia ante esta Comisión del representante legal de la empresa Colino S.L., don Enrique Ruiz Paz, que va a hacer una breve exposición del motivo de su comparencia.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO S.L.** (Ruiz Paz): Soy Enrique Ruiz Paz y comparezco ante esta Comisión encargada de estudiar la política desarrollada mediante ayudas al cultivo del lino textil en el marco de la política agraria comunitaria en mi condición de administrador solidario de la empresa transformadora Compañía Linera del Centro.

Hasta el pasado sábado, día 24, me encontraba con la ilusión de comparecer ante esta Comisión de investigación pues pensaba, iluso de mí, que podría venir a exponer de manera tranquila y sosegada las actividades, modo de trabajo y organización de la empresa que administro. Tenía ese convencimiento, señorías. Pero una vez escuchados ciertos rumores que se hacían eco de no sé qué irregularidades, pude deducir que el concepto que aquí se busca puede ser otro. Esto es, inculpar a nuestra empresa de dichas irregularidades exclusivamente porque de ella forma parte, en calidad de accionista, don Gonzalo Ruiz Paz, que a su vez fue director financiero de una empresa pública. Por ello, hay veces que se tiene la sensación de que alguna de SS.SS. se empeñan en someter a constantes juicios de Dios la conciencia de los transformadores, en este caso la de la Compañía Linera del Centro, la cual represento.

Me gustaría centrar mi explicación en tres hechos que

para SS.SS. tendrán más incidencia y les permitirá interpretar el funcionamiento de nuestra empresa. Primero, no es verdad que el rendimiento de nuestra maquinaria se pueda fijar para toda la campaña, ya que se pueden realizar modificaciones tanto en el grupo de rotación, oscilante, anterior y posterior, como del sacudidor de alimentación, prensado y del sistema de abridor mecánico. La primera vez que se realizó la prueba para la homologación por parte de los funcionarios de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente fue el 8 de octubre de 1997, según anexos 2.1, 2.2 y 2.3, fijando unos rendimientos mínimos de alimentación. Una vez finalizada la campaña 1997-1998, momento en el cual yo no era todavía administrador, pero con la experiencia de dicha campaña, avalada por nuestros trabajadores y técnicos, se creyó conveniente realizar mejoras específicas, las cuales han elevado en casi un 50 por ciento el rendimiento de nuestra industria. Tal es así, que el 31 de julio de 1998, es decir, un año después, se remitió a la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente el anexo 1, que es el anexo de solicitud de autorización como primer transformador, necesario para otra homologación. En el transcurso de esta campaña se han vuelto a producir nuevas inversiones que han mejorado aún más nuestro rendimiento, llegando incluso en ocasiones a conseguir 3 toneladas por hora. Creo que con estos datos mi primer punto queda fundamentado.

Segundo, respecto a mi familia. Debe haber algún interés por parte de alguien cuando para publicar en la prensa lo que hemos ingresado en ayuda del lino se suman todas las del grupo familiar, y cuando hay que trabajar sólo lo hacen los trabajadores dados de alta en Colino. Les explicaré a SS.SS. que soy accionista de Colino desde su constitución, en el año 1995, y nuestra decisión de instalarnos en Almoquera obedeció al simple hecho de aprovechar las condiciones del lugar. El grupo familiar ya tenía, desde 1989, instalado un negocio en esa población, negocio absolutamente estacional, el secado de maíz durante las campañas, que no van más allá de 60 días, llegándose a deshidratar en dicho período hasta 24.000 toneladas de maíz. El objetivo por el cual se estableció la agramadora en Almoquera era el de conseguir la estabilidad en el empleo de la gente y aprovechar las sinergias habidas. Sólo daré unos datos para no cansar a SS.SS. En el complejo y los negocios anejos están trabajando durante la campaña 1998-1999

no menos de 12 personas, aunque bien es verdad, cotizando a la Seguridad Social con cargo a otras sociedades. Todo ello sin contarnos los socios, que somos tres, que no podemos cotizar en el régimen general de la Seguridad Social, puesto que lo hacemos en el régimen de autónomos. En concreto, les puedo facilitar que a día de hoy el grupo familiar tiene 28 técnicos de grado superior y medio y 58 peones, así como otros obreros no especializados, trabajando a su servicio.

Tercero, deberíamos hablar de calidades antes que de rendimientos. El sistema de agramado consiste en separar la madera de la fibra, por lo que cualquier variación en el sistema hace que esto se incline hacia un lado o hacia otro, pero siempre buscando unas calidades de fibra, esto es, mayor resistencia, elasticidad, color, etcétera, cada vez más requeridas por nuestros compradores. Por todo ello, y por los controles exhaustivos que se realizan a nivel interno, hemos llegado a la conclusión de que debemos invertir cada día más en el proceso. Se han incorporado abridores de bala, se han modificado los sacudidores de alimentación, etcétera. En cuanto al método seguido para obtener los rendimientos medios, se está aplicando el criterio fijo, es decir, primera partida recibida primera partida agramada.

Respecto a la campaña actual, no podemos tener datos reales, ya que no ha finalizado todavía, a pesar de que se estén solicitando los anexos 8 antes del 31 de julio de 1999, pues de acuerdo con la Orden número 40, del documento oficial de Castilla-La Mancha, de fecha 17 de agosto de 1998, en su artículo 7, se regula que en cualquier caso la transformación deberá efectuarse con anterioridad al 31 de julio del año 2000, pudiéndose presentar pruebas de que se ha efectuado la misma con anterioridad al 31 de enero del año 2001, siempre en relación a las cantidades totales procedentes de las superficies objeto de transformación.

Como el día es muy largo para ustedes, quedo a su entera disposición para cualquier tipo de preguntas que quieran hacerme.

El señor **PRESIDENTE**: En primer lugar, tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Socialista don Francisco Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En primer lugar, quiero agradecer al compareciente su presencia aquí. En segundo lugar, tengo que confesar que estoy ciertamente admirado de lo bien que ha preparado su comparecencia aquí, lo cual es muy lógico, dada la responsabilidad que tiene el intervenir ante esta Cámara. El letrado le habrá informado de los derechos y deberes y de las responsabilidades que se derivan de su comparecencia aquí. Creo que usted ha preparado su comparecencia a fondo, y, por tanto, algunas de las dudas que surgen nos las podrá solucionar fácilmente.

En primer lugar, me interesan mucho los temas del proyecto técnico y de la maquinaria. ¿En qué fecha hacen ustedes el proyecto técnico y lo encargan?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Aquí tengo que hacer una acotación, porque yo soy administrador desde noviembre de 1998.

Por eso me he traído al director técnico de nuestra empresa, para que me ayude en datos que no tenga preparados.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Que le ayude, para eso está.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Creo recordar que nosotros encargamos el proyecto en el año 1996, instalando la maquinaria en octubre de ese mismo año.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En el proyecto venían especificados los rendimientos de la maquinaria?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Desconozco eso. En lo único que nosotros nos fijamos un poco es en lo que nos dice la Administración cuando nos homologa la máquina.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Me está diciendo que ustedes desconocen el rendimiento de la maquinaria que figuraba en el proyecto de la fábrica y de la empresa de la cual es usted administrador general?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Básicamente, yo soy administrador general desde noviembre de 1998. En aquella época no sé si la gente que estaba conocía o no los rendimientos de la máquina.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le voy a hacer la pregunta de otra manera, porque no deja de ser sorprendente. Usted es un empresario, administrador general de una empresa; su empresa se funda en un negocio basado en la utilización de unas máquinas y en su rendimiento, y eso ha sido fijado en el proyecto previo que se necesita para comenzar a hacerlas funcionar. La clave, el nudo de su negocio, estriba en el rendimiento de esas máquinas. Le vuelvo a preguntar otra vez: ¿Cuál era el rendimiento de las máquinas que figuraban en proyecto? A ver si de esta manera que se lo he dicho lo recuerda.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Me comenta mi asesor que sí que venía, pudiéndose conseguir hasta 3 toneladas hora, dependiendo del tipo de varilla. Pero, si me disculpa, le vuelvo a decir que el primer dato fehaciente que yo tengo es la memoria que presentamos a la Junta de Comunidades, cuando vienen ellos a vernos y a decirnos: Sí, es verdad que esta máquina hace esto. Este es el primer dato que considero real para lo que pueden llegar a ser luego mis números.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Como esta Comisión va a pedir el proyecto (señor presidente, hago en estos momentos la petición oficial de dicho proyecto técnico), en los anejos correspondientes podremos comprobar —me imagino que vendrá en el anejo correspondiente a maquinaria— que el rendimiento de la máquina es de 3 toneladas/hora, tal como usted nos acaba de decir.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Ya le he dicho que el primer conocimiento sobre rendimiento que tengo es el que me da la Junta de Comunidades, que es por el que me tengo que guiar, al fin y al cabo. Un vendedor te puede decir que una máquina hace lo que tú quieras, porque quiere vender la máquina, pero yo me tengo que guiar por lo que me dice mi gente, y mi gente es la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** Pero, como empresario que es y codueño de la empresa, sería lógico pensar que usted conocía el proyecto básico en el cual están descritas todas las instalaciones y toda la maquinaria. Parece ser que no. En ese sentido, paso a preguntarle otra cuestión. Usted nos ha dicho algo que es importante para lo que queremos investigar, y es que los rendimientos de la maquinaria se pueden cambiar con mucha facilidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** Perdóneme, es que le entendido mal. Díganos, entonces, si los rendimientos de la maquinaria se pueden cambiar. Yo le había entendido que se pueden cambiar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Aquí hay un tema que no se tiene en cuenta y es la calidad de la materia que entra en la propia maquinaria. Estamos hablando de unos rendimientos, dependiendo de qué tipo de varilla entra en la máquina. Hay partidas con un rendimiento en fibra, que no le voy a decir muy inferiores, pero casi nulos; sin embargo, hay otros con unos rendimientos mayores. Varía muchísimo, no el rendimiento, porque nosotros calculamos rendimientos medios, dependiendo de la calidad del producto que entra en la máquina.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** Podríamos decir que la calidad está unida al rendimiento, que cuando se quiere mucha calidad, el rendimiento es muy bajo, y cuando la calidad es más inferior, el rendimiento es muy alto. ¿Sería correcto este razonamiento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No lo sé. Lo único que sé es que no soy el que decide, por el momento, la calidad del producto que me traen mis agricultores a agramar. Hay varillas que tienen bastante calidad, entendiendo por calidad cantidad de fibra y tipo de fibra, sin embargo hay otra que no la tiene.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** En el rendimiento de la maquinaria, ¿el que la utilice de una u otra manera influye en la calidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es que yo sólo la puedo utilizar de una forma. Puedo poner a la maquinaria algo que mejore la limpieza, pero sólo puedo meter la bala por un sitio y sacar

fibra por otra. Eso no lo puedo manipular.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** Es decir, como es algo sólo lo que se puede hacer, nos viene a confirmar algo que, por otro lado, parece muy razonable: que los rendimientos de la maquinaria son fijos en un porcentaje más menos, pero dentro de un entorno de variación los rendimientos de esta maquinaria son fijos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): El problema que nosotros tenemos, y es como nosotros calculamos los rendimientos medios al cabo del mes de todo el producto que nosotros introducimos en la maquinaria, es que puede haber una variación bastante grande. Luego hallamos un rendimiento medio. Puede oscilar más/menos dependiendo básicamente de la calidad. Cuando la Administración te va a ver, la operación que hace es decir: vamos a estar tanto tiempo, mete esos kilos de varilla para ver cuánto sacas y cuánto tardas en sacarlo. La partida que hay el día de la prueba, a lo mejor no tiene nada que ver con varias partidas que entran otro día. No son rendimientos fijos. Es difícilísimo calcular un rendimiento fijo, pero entiendo que la Administración necesita un dato para saber de dónde partimos, qué capacidad le damos a esta máquina. Ellos no plantean un rendimiento fijo, sino un rendimiento mínimo de tantas toneladas/hora.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** Usted ha dicho que se constituye en 1995 y empieza a funcionar la transformadora en el mismo año en la campaña 1995-1996.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Empezamos en la campaña 1996-1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** ¿En la campaña 1996-1997, qué rendimiento oficial dio usted a su maquinaria?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Entre un 15 y un 20 por ciento.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** En kilos/hora, ¿a cuánto equivaldría eso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es que en ese año nosotros no tenemos homologación. No he hecho cálculos.

El señor **AMARILLO DOBLADO:** Le hago la pregunta de otra manera. La maquinaria que usted tiene empieza a funcionar, entra una determinada cantidad de lino y lo transforma. Por lo tanto, los kilos que se han transformado, dividido entre el número de horas que ha funcionado la máquina, nos dará los kilos/hora de transformación. Le pregunto ese dato.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): El problema es que de 1996 no dispongo de dato en este momento. Se los puedo hacer llegar, si quiere.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, queremos que nos los haga llegar, porque entendemos que es un dato muy primario y fundamental para recordar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Lo que no sé es hasta qué punto eso es fiable, por una razón, porque en la campaña 1996-1997 el cultivo es nuevo. No sé hasta qué punto es un dato a tener en cuenta en cuanto a la formación de los agricultores y en cuanto a la formación nuestra de la creación de un producto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Permítanos que seamos nosotros los que elijamos los datos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Perdona don Francisco que no me quiero meter en su trabajo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Los datos de la campaña 1996-1997 no los tienen, no los recuerdan o, de alguna manera, nos los pueden mandar. ¿Y los de la campaña 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): De la campaña 1997-1998 tenemos datos. Se lo digo porque yo soy administrador en 1998. Aproximadamente un 20 por ciento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En kilos/hora transformados.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En la campaña 1997-1998 es lo que me aprueba la Administración en mi memoria técnica y en mi homologación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto dijo usted a la Administración?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): La Administración los aprueba.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto pidieron ustedes en homologación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros hacemos una memoria técnica y es la Administración la que da, no da, mide o no mide.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto pusieron ustedes en la memoria técnica? Es la misma pregunta, dicha de otra forma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros no lo ponemos. Lo ponen ellos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ya han pasado por aquí varias empresas transformadoras similar a la de usted, el problema que nos plantean no lo hemos tenido

con ninguna. Es una de las cosas que quiero que conste. Los datos eran muy claros. Cuando preguntábamos: en la campaña tal cuántos toneladas/hora han transformado su maquinaria, era una cantidad. Después le hacíamos otra pregunta que va a ser difícil que la conteste, porque está conectada con esta. Parece ser que su empresa es totalmente atípica y que estos datos no los tiene. Son datos muy elementales. Por un lado, la cantidad de lino que entra, el número de horas que trabajan las máquinas, es un cociente muy sencillo. Es una ratio elemental.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Lo que sí traigo aquí y me gustaría entregarlo, es la solicitud de primer transformador y la resolución de la Consejería que nos autoriza la instalación de transformación de lino textil. Eso por un lado. Y, por otro, la petición a la Consejería de que nos homologuen.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Perdóneme, yo no le estoy pidiendo ningún documento oficial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Pero yo sí quiero entregarlos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Usted puede aportar todos los documentos que quiera, pero yo no le estoy pidiendo eso. Mi pregunta no es sobre documentación oficial, sino sobre su contabilidad empresarial interna, sobre datos de una contabilidad elemental. Queremos saber en esta Comisión en la campaña 1996-1997, qué lino entró, qué cantidad transformaron y cuánto tiempo trabajaron sus máquinas, es decir, qué rendimiento industrial tuvieron sus máquinas. Después queremos saber eso mismo para la campaña 1997-1998.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Referente a la primera, yo aportaré los datos porque, repito, me pilla un poco más lejos porque yo soy administrador desde noviembre de 1998, y esa campaña no la tengo aquí. En cuanto a lo otro, me pregunta ¿cuánto piden ustedes? La idea es que yo puedo pedir o no, pero es la Administración la que tiene que conceder.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero si no es lo que pide. Estamos hablando de hechos. Usted tiene que evaluar hechos. El hecho es que usted es una empresa transformadora. El segundo hecho es que, como tal empresa transformadora, algún lino ha transformado, y eso lo ha transformado con unas máquinas que son propiedad de su empresa. Lo que intentamos es relacionar el lino que ha entrado en las máquinas para transformarlo. Por lo tanto, no tiene nada que ver en estos momentos la Administración, ni autorización, ni petición, sino el hecho de que esté ahí y de que figurará en sus libros, en algún sitio tendrá que figurar, como ya veremos después.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Disculpe, don Francisco, la pregunta que le había entendido es ¿cuántas toneladas pidieron ustedes a la Administración para la campaña 1997-1998? A mí me dicen: después de la prueba que hemos hecho con esa máquina puede transformar 2.000 toneladas/hora. Le había

tomado la pregunta por el otro lado.

No obstante, de la campaña 1997 sí le puedo dar datos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Díganoslos. Yo pedía los de 1996-1997 y 1997-1998.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En la campaña 1997-1998, la varilla de lino transformada son 3.183.000 kilos y la fibra obtenida son 692 toneladas, aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y de la anterior, 1996-1997?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Se la remito.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es difícil, entonces, hacer las comparaciones de una campaña con otra. ¿Se relacionaba con la fábrica antes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Algo de relación tenía, pero no esto. En 1995 dejo mi antigua actividad, que era la de baloncestista profesional, y no es que me introduzca en el campo porque ya lo estaba, pero a partir de entonces me dediqué a trabajar en el campo y empiezas a ver un poco lo que hay. Ahora bien, no es una relación que pueda llevar a decir que conocía perfectamente la empresa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lógicamente, usted no sabe si transformó más o menos lino en 1996-1997 y en el 1997-1998, menos o más.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Prefiero no decirlo porque a lo mejor no es verdad y es mejor no llevarles a la confusión, pero estoy dispuesto a traer esos datos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Obviamente, los pedimos.

Por tanto, si me refiero a los rendimientos/hectárea y a la comparación, me imagino que tampoco lo conoce. Es decir, ¿sabe el rendimiento del lino en kilos/hectárea que se transformó en su empresa durante la campaña 1996/1997?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): La verdad es que no, señoría.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Me imagino que serían variables, pero no sé los rendimientos de los agricultores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para acomodar mi pregunta a la documentación que puedan tener sobre el sistema empresarial que siguen para dirigir su empresa, ya que es un poco atípico. ¿Qué clase de estudios técnicos o de trabajos hacen en su empresa para controlar su labor empresarial?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): ¿Podría repetirme la preguntas?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La mayoría de las empresas tienen los datos por los que le pregunto, porque los necesitan, pero parece ser que ustedes no los necesitan y no los tienen. Me imagino que tendrán otros y que el sistema que siguen es distinto y lo que quiero es acomodarme al sistema que siguen ustedes para ver cómo les puedo hacer las preguntas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Todos nuestros datos —no es que sea algo oculto— figuran en los anexos. Creo recordar que los números 5, 6, 7, 8 y 9 los tiene la Consejería de Agricultura.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Recuérdelos porque si los han entregado y estudiado, debe decirlos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí los supiese, se lo diría.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuál es su función como administrador general de la empresa? ¿Cómo administra usted la empresa? ¿Qué datos tiene para tomar las decisiones y en qué se basa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Desde que cogí la administración de la empresa mi esfuerzo va encaminado a la transformación y obtención de un producto cada vez mejor en el lino, aparte de otros temas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Hasta ahí llegamos, sería un administrador atípico que tuviera por objeto que la calidad del producto fuese cada vez peor, pero independientemente de ese doble objetivo ¿con qué medios intenta alcanzar esos objetivos? ¿De qué datos se vale?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): De dos formas. Una, trabajando y mejorando el producto en el campo y, otra, mejorar las instalaciones, ya que son los dos campos por los que puedo mejorar ese producto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué conocimientos se basa para mejorar el trabajo y el rendimiento en el campo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En la experiencia de la gente que está trabajando en la empresa desde hace muchos años. Son técnicos agrícolas especializados y hay que aprovechar su experiencia.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Su concreción no deja de maravillarme.

Vamos a entrar en otro tema, muy concreto también que como administrador general lo sabrá. ¿Cuál es el sistema de contratación del lino que se transforma? ¿Lo compran en el campo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No. Somos una empresa que nos dedicamos a la transformación del lino y no lo compramos en el campo. Los productores nos llevan su producto a la transformadora y lo transformamos allí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Hacen contratos de maquila.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros transformamos el producto y hay agricultores que luego se llevan el producto. A otra parte del lino somos nosotros los que le damos salida. Es decir, maquilamos y vendemos, pero va en relación del mercado que podamos abrir y de las necesidades de los agricultores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Unas veces hacen contratos de maquila y otras de compra.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, trabajamos de las dos formas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué porcentaje de lino maquilan y qué porcentaje compran? Se lo pregunto por campañas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es variable. La campaña 1997-1998 está cerrada y estos datos son definitivos, pero la de 1998-1999 no está cerrada y los datos no son definitivos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tiene la de 1996-1997?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Respecto a la 1997-1998, el porcentaje es de un 87 por ciento de venta y 12 por ciento de maquila.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en 1998-1999, aunque sean aproximados porque los datos no están cerrados?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Van semejantes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para entendernos será más del 85 por ciento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Son semejantes, pero no diría eso porque la campaña no está cerrada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Da igual. Lo que le quiero decir es que ustedes compran lino, ya que maquilan en unos porcentajes muy inferiores a lo que compran.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No, no es eso.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Perdone, por lo

menos en temas semánticos elementales nos tenemos que poner de acuerdo, si no necesitaríamos hasta traductor, lo cual sería muy pintoresco.

Me acaba de decir que el 87 por ciento en 1997-1998 lo han destinado a venta. La campaña de 1998-1999 no la han cerrado, pero me dice que la cantidad es similar, más o menos. Han trabajado a maquila el 12 por ciento en el primer caso y en el segundo, que no está cerrada la campaña, será la misma cantidad más o menos.

Estamos tratando de poner énfasis en la cualificación de su actividad empresarial; se trata de ver si ponen más el acento en maquilar que en vender o al revés. De los datos que me ha dado, se desprende que ustedes fundamentalmente venden y no maquilan, esa es la conclusión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Me gustaría hacer una acotación. El producto que entra por mi máquina y sale en forma de fibra es del agricultor, como cuando dejo mi maíz en un sitio sé que lo tengo ahí. Luego hay gente que se quiere llevar su producto y, otras veces, nosotros podemos hacer gestiones comerciales —de eso me gustaría hablar luego— y somos capaces de vender producto, en cuyo caso se lo tengo que comprar al agricultor para venderlo porque es del agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Mire usted, cuando el producto entra siendo del agricultor y, una vez transformado, sigue siendo del agricultor y lo único que hacen ustedes es cobrar un canon por la transformación, eso se llama maquilar. Por tanto, lo que hacen ustedes es maquilar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Semánticamente se podría considerar así, pero el agricultor me lo deja porque piensa que lo puedo comercializar mejor; es la comparación que he hecho con el maíz o las pipas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esto quiere decir que, aparte de la relación contractual que parece ser claramente de maquila, una parte del producto se retira y otra parte no se retira. En 1997-1998, por citar un ejemplo, y después veremos 1998-1999, un 12 por cien de los agricultores que habían entregado el lino lo retiraron y un 87 por cien aproximadamente no lo retiró. ¿Es correcto lo que digo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, es correcto, pero no nos ciñamos a esas cifras. La campaña dura meses y las transacciones se van haciendo a lo largo de ellos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De momento, retiran el 12 por ciento.

Ustedes tendrán un libro de entrada y un libro de salida.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nos exigen cuatro libros. Eso está mandado a la Junta.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En ese libro se apunta el lino que ha entrado y el agricultor que lo ha retirado. Lógicamente, el del que no lo ha retirado se ha quedado allí. Ese lino almacenado, que supone el 87 por ciento del total, y que procede de la campaña 1997-1998 —no hemos hablado todavía de la de 1998-1999—, ¿lo han vendido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Tratamos de comercializarlo siempre. Nosotros tenemos más facilidad de comercializar que el agricultor y podemos echar una mano.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Este es un volumen de lino importante, dada la cantidad que se transforma. ¿Está físicamente en un sitio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Le vuelvo a repetir que en nuestras instalaciones almacenamos parte de la transformación. Parte de la fibra se queda almacenada, pero tenemos salidas, eso sí, reflejadas siempre en los libros oficiales, hay que ser muy celoso con los movimientos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Este lino, este 87 por cien, no ha sido entregado a los agricultores. Le he preguntado si está físicamente en un almacén y me ha contestado que la cuestión no es tan sencilla porque no todo lo tienen allí, una parte lo llevan a otros almacenes. ¿He entendido bien?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No, no. Dependiendo de la demanda que tengamos de fibra de lino, vamos sacando de nuestros almacenes. Por seguridad, tenemos tres sitios donde almacenar la fibra, que han sido inspeccionados.

Es una cantidad importante, pero no es esa cantidad, sino que tratamos de dar salida al producto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La noble intención de comercializar el producto la he entendido y creo que me hago idea cabal de ella. Le pregunto algo más simple, estamos contando simplemente dónde está el 87 por ciento de 1997-1998. Posibilidades que veo, si hay alguna más me la dice: o lo tienen en uno de estos tres almacenes o lo han vendido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Tiene razón, o se ha vendido o está almacenado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Dónde están situados los almacenes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En Almoguera, muy cerca.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Digamos entonces que prácticamente estamos hablando de una única instalación que tiene tres almacenes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLI-**

NO, S.L. (Ruiz Paz): Se tomó esa decisión por el peligro que tenía almacenar toda esa cantidad, que unos meses es demasiada y otros demasiado poca.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué porcentaje del lino almacenado de la campaña 1997-1998 vendieron? Cuando digo vendieron, me refiero al 87 por cien.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En esa campaña se vendió todo el lino almacenado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A quién se lo vendieron?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Eso sería desvelar la estrategia comercial. Tratamos con empresas cotonizadoras y con otras. Todas nuestras facturas de venta de la fibra están presentadas a la Junta.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Hasta ahora no habíamos tenido problema ninguno para que los empresarios nos dijeran a qué empresas vendían. Anoche vino un empresario que nos enseñó el contrato. Ustedes consideran que es un problema para su estrategia comercial desvelar el secreto de a quién venden el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No se trata de ocultar, que es muy diferente. Toda esa información la remitimos a la Junta: factura, cliente, kilos, precio, todo. Quiero dejar constancia de que el lino tiene salida comercial, que creo que es lo importante.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ya no estamos en ese debate, estamos tratando de averiguar simplemente dónde han vendido ustedes el lino. Al final, nos dice que no lo puede desvelar por razones de estrategia comercial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Señoría, entiéndame, sacar aquí lo que cuesta tanto trabajo, es complicado. Trabajamos con empresas extranjeras y con empresas nacionales. Lo siento, no se trata de ser opaco, sino de defender el trabajo de cada día.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No deja de ser una originalidad trabajar con empresas nacionales y extranjeras. No se me ocurre con qué otro tipo de empresas podrían trabajar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Le quería decir que exportamos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces no hay manera de desvelar su secreto. Yo entiendo que ustedes se acogen a un derecho que tienen y es el de no contestar a aquellas preguntas que les pueden perjudicar; y acogiendo a ese derecho, que lo tienen, no nos dicen —en contra de los que han hecho otros empresarios— cómo se comercializó, dónde vendieron ustedes y a qué empresas.

Me imagino que si le pregunto por la campaña 1998-1999 me va a dar la misma respuesta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es que básicamente esa campaña está sin acabar. Quiero resaltar que nosotros no estamos ocultando datos de ningún tipo, es que esos datos están a disposición de ustedes, pero, por favor, no me pida que saque el contrato de una u otra persona, porque yo no estoy ocultando ningún dato.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tenían ustedes alguna actividad comercial además de la de transformar lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En Colino vendíamos la semilla.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Venta de semilla certificada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Dónde la compraban?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Normalmente era de importación, hasta este año que hemos empezado a trabajar con empresas españolas que ya fabrican su propia semilla. Hasta ahora había muy poco mercado nacional de semilla certificada y la mayoría había que importarla.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Desde el Instituto Nacional de Semillas y Plantas de Vivero ¿han conseguido ustedes establecer los primeros pasos para que les autoricen y sean productores o distribuidores autorizados de semilla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No. Si el señor presidente me permite me gustaría dejar el certificado de comerciante de semillas y plantas de vivero.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, no son productores sino simples distribuidores.

El señor **PRESIDENTE**: Usted puede entregar, señor Ruiz Paz, todo documento que estime pertinente a esta Mesa a disposición de la Comisión. A efectos de que conste en el «Diario de Sesiones», de todo documento que entregue deberá especificar de qué se trata, si es de empresa, si es privado u oficial, y si es oficial a qué organismo de la Administración central, autonómica o local se refiere.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Con su permiso, señoría. El documento corresponde a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y es un certificado de comerciante de semillas

y plantas de vivero textiles, industriales y oleaginosas, que nos permite comercializar hasta el 2003. Hago entrega de este documento a la Presidencia.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Normalmente, a todo transformador que iba a su empresa, cultivador de lino, ¿le habían suministrado también la semilla de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): El servicio que damos por transformar lógicamente está en parte ligado a la venta de la semilla, pero hay gente que no nos compra la semilla y que trae su varilla para que nosotros se la transformemos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En términos de porcentaje, sin que tengan que ser exactos, ¿de qué orden de agricultores estamos hablando cuando decimos que a la vez le han vendido la semilla y le han transformado el lino en su empresa? ¿De un 90 por ciento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No tenemos ese dato.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tampoco tienen idea de esa cuestión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Señoría, una cosa es comercializar con la semilla y otra es transformar. La verdad es que yo no dispongo de esos datos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Usted alguna vez ha pensado que al poder dar el certificado de venta de semilla y el certificado por el cual se transformaba la fibra tenía los dos documentos básicos para cobrar la subvención?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No, por una razón. Hay gente que nos compra la semilla y que no transforma con nosotros. Cada uno puede elegir libremente lo que quiera hacer, dónde llevar su varilla, dónde comprar su semilla, etcétera.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ustedes tienen instalación eléctrica directa y pagan a una empresa. ¿Con qué empresa tienen contratada la electricidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Con Unión Fenosa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Recuerda usted las facturas de electricidad de la campaña 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros, aparte de energía eléctrica, generamos energía por medio de un grupo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, ustedes tienen un grupo electrógeno para producir electricidad también.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Con su permiso, señoría.

NO, S.L. (Ruiz Paz): Disponemos de las dos cosas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Obviamente, habrán utilizado a lo largo de la campaña las dos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, sí, lógicamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Con lo cual ahora será imposible saber qué se puede imputar a consumo para transformación de lino de una factura de energía eléctrica, puesto que parte del lino que ustedes hayan transformado habrá sido con energía eléctrica que procede del grupo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros producimos energía eléctrica de las dos formas. ¿Ahora mismo se puede saber si correspondía a la transformación del lino? La verdad es que no, pero porque es una instalación conjunta. Es complicado, se podría establecer una estimación si te sientas a hacer números, pero ahora mismo no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Imposible. Es decir, que ustedes tienen, por un lado, suministro de energía eléctrica de Unión Fenosa y, por otro lado, sintieron la necesidad de establecer un grupo por si esa compañía fallaba en el suministro, siendo una empresa que a lo mejor no tiene la entidad suficiente y tiene fallos de vez en cuando. No se fiaron de la empresa suministradora y se vieron obligados a poner un grupo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): El grupo está allí. Puede fallar la luz y de hecho en Almoguera falla la luz. Yo no sé si fue ese el condicionante para poner un grupo o no. Ahora bien, puede caer un rayo durante una tormenta y te quedas sin luz a la mínima, además de la riada de 1995. ¿Por qué se puso un grupo? Señoría, no sé cuál fue el condicionante.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué año se puso el grupo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No recuerdo exactamente, pero lleva tiempo puesto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Desde cuando aproximadamente? ¿Podemos decir que desde el principio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Prácticamente desde el principio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es una cautela digna de tener en cuenta. Me imagino que la empresa hará unos estudios económicos para ver la evolución de la misma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): ¿En cuanto a qué?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En cuanto a cal-

cular los beneficios que se tienen, calcular los costos de transformación, etcétera.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Lo que ocurre, señoría, es que a mí me ha llegado de la antigua administración. Yo tengo que dar por bueno los valores que me vienen dados. A final de esta campaña me sentaré con la gente que entienda para evaluar los costes que considere. Ahora bien, hoy por hoy vengo arrastrando los números de otras campañas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Usted, por ejemplo, es responsable de fijar el canon de maquila. ¿O no fija usted el canon de maquila?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): ¿El de transformación?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, el de transformación.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Yo entro en noviembre de 1998 y asumo lo que los anteriores administradores han establecido como canon de transformación, si es eso a lo que se refiere. Yo no he sido el que he puesto ese canon de transformación porque cuando me haga cargo de la empresa y puedo tomar algún tipo de decisiones la campaña ya está empezada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Usted es el administrador general. Y ha estudiado a fondo la empresa que va a administrar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Si quiere que le diga la verdad, desde que entré estoy tan absolutamente liado con el tema de la transformación que estoy deseando que se termine la campaña para poder sentarme con gente y que me ilumine, me dé datos técnicos y económicos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me hago cargo de las dificultades que tiene usted para administrar, pero al menos este dato sí lo tiene que saber: ¿cuánto les cuesta a ustedes —no digo lo que cobran— transformar el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): ¿Por kilo?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Como quiera, por tonelada, por kilo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Le vuelvo a hacer hincapié en que estos datos son los que yo tengo que asumir como buenos de estudios que me imagino han hecho los anteriores administradores, aproximadamente entre 4 ó 5 pesetas es lo que estimaron los anteriores. Ahora bien, yo entiendo que es bastante difícil de precisar, y tengo que asumirlo como bueno.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y a esta cantidad, en los estudios que a usted le han dado, su empresa habrá llegado después de hacer un escandallo de la transformación de la maquila del kilo de lino; es decir, para transformar un kilo de lino en varilla de bruto se necesita 0,2 horas, hombre, a tantas pesetas hombre, tanto dinero; se necesita un gasto energético de tanto, tanto de amortización, etcétera. Tendrán estos datos, y así habrán llegado a las 4 pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Me imagino que los anteriores administradores que hayan realizado ese estudio lo habrán hecho, y por eso tengo que darlo por bueno hasta que tenga capacidad de realizar mis propios estudios. Entonces sí le podré decir: es por esto, esto y esto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero cuando a usted le hacen administrador general, le entregarán una documentación mínima que estará en la empresa, usted la estudiará, y entre ellas estará este dato que es fundamental.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No, la verdad es que no, pero porque yo en principio no tengo que dudar de los estudios que hayan hecho ellos. Vuelvo a decir que estoy tan absolutamente enfollonado con el tema de la transformación, que cualquiera se pone a ver números. De verdad, tendría que estar ahí S.S. para verlo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Si no es porque dude o no, sino porque en buena lógica entiendo que para tomar decisiones que le corresponden como administrador general que es, este dato resulta básico.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): De cara a la siguiente campaña, seguro que sí; pero no se preocupe S.S., que en cuanto me quite de encima el tema de las transformaciones y demás, me voy a poner a ello, porque considero igual que usted que es un tema básico.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, no sabe qué porcentaje se gasto en energía eléctrica. Hay algo que me da mucha curiosidad porque creo que es un dato importante, y es si podíamos saber qué parte se puede atribuir al grupo de lino que ustedes tienen que se transforma de energía eléctrica consumida y qué parte a la compañía, es decir, ¿el grupo electrógeno que tienen ustedes para producir electricidad funciona solamente cuando falla la red?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No. Hay veces que la red se calienta y se decide encender el grupo en vez de trabajar con energía eléctrica. No hay un criterio fijo; se puede trabajar de las dos formas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Al no haber ninguna relación entre que, por ejemplo, haya fallos de suministro de energía eléctrica por parte de Unión Fenosa, que es la compañía que les suministra, sino que ustedes ponen el grupo electrógeno cuando lo creen conveniente, eviden-

temente no podremos saber nunca vía consumo de energía eléctrica el lino que ustedes han transformado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros tenemos al final de las campañas unos consumos totales. No sé si se podría saber porque ya le digo que tendría que sentarme a echar números; hoy por hoy sólo se puede hablar de gastos totales de la instalación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Era cliente suyo o conocía a la familia López de Coca, al padre y a los hijos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En la campaña 1998-1999, desde luego no ha transformado con ese apellido nada. Y en la campaña anterior... ¿López de Coca qué?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pues está don Nicolás y sus hijos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Don Nicolás, no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y sus hijos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí. Llevaron a transformar en otras campañas anteriores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y don Carlos Moro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, don Carlos Moro es cliente nuestro.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Don Nicolás López de Coca, cliente; don Carlos Moro, cliente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No, no. Vamos a ver, don Nicolás López de Coca no es cliente nuestro.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sus hijos, perdón, su familia.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Pero como muchos otros clientes, señoría.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí. ¿Y don Quintiliano?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No. Es más, cuando ayer me hablan de toda esta gente, qué quiere que le diga, ¡cómo no voy a conocer a don Nicolás López de Coca!, si ahora es más famoso que Ronaldo, sale más que nadie en los periódicos. Yo estoy aquí desde 1998 y no les conozco personalmente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tengo curiosidad. Dicen ustedes que don Carlos Moro es cliente habitual suyo. ¿El contrato de don Carlos Moro es también de maquila, exactamente igual que el que tienen los otros agricultores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es de transformación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Creo que será un cliente importante. ¿Lo califican ustedes de importante?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es uno más, es decir ni importante ni no importante. Don Carlos Moro es...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ustedes tienen muchos clientes que entran la misma cantidad de lino a transformar que don Carlos Moro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Pues ahora mismo no lo sé, a lo mejor hay algunos más por ahí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Algunos más. Si son algunos, es que son pocos respecto al total, y tengo que entender que el conjunto de esos pocos son clientes importantes suyos, y lógicamente un empresario suele tener una relación especial con sus clientes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Cliente importante, señoría, es aquel que paga veinte duros o paga lo que sea, pero que pague. Cliente importante para mí es eso.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Desde un punto de vista de administrador general de la empresa, da igual entonces para usted, que un cliente vaya con 1.000 kilos o que vaya con 100.000 kilos. Para la empresa es igual desde el punto de vista empresarial.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): La transformación se la tengo que hacer igual. No puedo distinguir entre unos y otros. ¿Que a lo mejor deja más beneficios? Pues bien, pero no deja de ser uno más.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que don Carlos Moro es también un cliente casi anónimo, con el cual apenas se ha relacionado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Señoría, después de todo lo que ha pasado, creo que aquí hay pocos anónimos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero volvamos al tema del lino de don Carlos Moro. ¿Alguna vez vendieron ustedes parte del lino transformado de don Carlos Moro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En esta campaña, desde luego se ha llevado toda su producción de fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Toda. ¿Y en la anterior?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Se vendió.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿La vendieron ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): A través de nosotros, sí. Ahora bien, quiero dejar claro que esta campaña se la ha llevado entera.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo también quiero dejar claro que en esta campaña se lo ha llevado todo, pero en la anterior sí que le vendieron ustedes parte del lino transformado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): De la fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ha habido incendios en su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, tuvimos uno en mayo de 1998. Incendio ha habido en todas, pero el nuestro fue en esa fecha.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Sólo han tenido uno?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Incendio como tal, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y conatos de incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, ha habido algún conato, pero con las medidas que hay allí para apagar incendios se van solucionando.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Las medidas para apagar cuando hay conato de incendio, ¿desde cuándo las tienen ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Pues desde el principio, porque tenemos contrato con una empresa, Hermanos Zollo, que desde el principio nos hicieron el estudio de lo que necesitábamos para apagar incendios, y son ellos los que nos asesoran en esta cuestión.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Dígame cómo ocurrió el incendio de 1998.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Quiero dejar claro, muy claro, que se queman los desperdicios o residuos de la transformación. A nosotros no se nos quema en ningún caso varilla ni fibra, única y exclusivamente se queman desechos de la transformación, que no sirven para nada. Hoy por hoy esos dese-

chos son un problema no sólo para nosotros sino también para el ayuntamiento, porque son nocivos y hay que tener mucho cuidado con este tema. También quiero decir que cuando se produjo el incendio llamamos a la Guardia Civil, a los bomberos. Es decir, dimos todas las facilidades del mundo, y no sólo eso, sino que presentamos todos nuestros datos en un parte del mes de mayo de 1998, en el cual se especifica claramente lo que se quemó.

Creo que con eso queda el tema un poco aclarado, porque de verdad, a uno le duele cuando oye o lee eso de que estos tíos queman el lino. Aceptar eso es complicado. Tenían que haber estado allí el día del incendio, tenían que haber sufrido lo que sufrimos nosotros el día del incendio para que pudiesen comprender lo mal que se pasa. De hecho, cada vez que yo me he enterado de que ha habido un incendio —por ejemplo el de Extremadura— les he llamado, porque sé perfectamente cómo se pasa cuando tienes un acontecimiento de ese tipo. De verdad que es duro.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tenían ustedes un seguro contra incendios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No, no tenemos asegurado eso porque no vale nada. Nosotros sí tenemos un seguro de instalaciones —creo que es de noviembre de 1998—, por si ocurriese algo en la instalación; de lo que se quemó absolutamente ninguno porque no valía nada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, el seguro que tienen ustedes es sólo de instalaciones, pero nunca cubre la mercancía almacenada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Vamos a ver. Creo que en algún caso está recogida una cantidad, hasta 5.000.000 de pesetas, si en algún momento se quemase varilla o fibra. No lo recuerdo bien, pero nosotros no hemos cobrado ni un duro, porque lo que se quemó, insisto, no valía nada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La pregunta no se la hago en ese sentido, sino simplemente para resaltar un hecho y es que ustedes tienen un seguro contra incendios desde 1998 que en principio cubre las instalaciones. Cuando le pregunto si la mercancía almacenada la tiene asegurada o no, me contesta que no, pero duda un momento y dice: puede que haya algo que cubra hasta 5.000.000.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Me gustaría, incluso voluntariamente, mandarles la póliza del seguro. Se lo digo porque lo recuerdo vagamente, pero no son datos fehacientes. Si puedo, me gustaría voluntariamente aportar esa documentación para que vea que es una duda que tengo en este momento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La puede aportar, y además se lo agradeceríamos.

¿Cuánto considera usted que vale la maquinaria de la instalación, aproximadamente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No lo sé, porque a partir de las inversiones iniciales, luego se han hecho inversiones, por tanto es complicado dar cifras. Creo que todo puede rondar los 100 millones de pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y si en algún momento llegan a almacenar grandes cantidades, ¿qué valor puede tener ese lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Depende muchísimo de la cantidad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Supongamos un caso en que está suficientemente lleno —porque eso se ha dado—, el lino no se ha vendido y ustedes tienen allí acumulado un stock muy importante de lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Desde que hemos visto como va el tema del lino y los peligros de incendio que hay, procuramos no tener nunca un stock de lino suficientemente elevado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué cree usted que arde con más facilidad, la maquinaria o el lino almacenado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): El lino almacenado, lógicamente. Pienso yo que la maquinaria tendrá más problema.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Muy bien. No más preguntas, señor presidente.

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

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Bienvenido, don Enrique Ruiz Paz, y gracias por la información que nos ha dado hasta ahora.

Sin incidir demasiado en las preguntas anteriores, entiendo por lo que ha dicho anteriormente, que hubo un proyecto de instalaciones y maquinaria y que, posteriormente, habría habido una inspección de la Delegación de Industria para conceder la autorización. ¿No?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí. Tenemos aquí...

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Simplemente le pido que me lo confirme, pero si quiere darme algún dato más.

Por otro lado, entiendo también su postura de no presentar en una sesión pública algunos datos que le han ido solicitando, aunque también ha manifestado su voluntad de no ocultarlos en los organismos que nos los pueden suministrar caso de pedirlos. Le quiero preguntar es si su lino transformado es, fundamentalmente, fibra corta o fibra larga.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Básicamente es estopa, es decir más fibra corta que larga. Es una estopa.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Si puede, quisiera que nos dijera lo que han vendido, aproximadamente sin citar empresas, y a qué tipo de empresas se ha vendido, industria textil, papelería, automóvil, fibrocemento, etcétera.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros hemos vendido básicamente a empresas de cotonización y también a empresas que lo destinan a otros usos. Exactamente en la campaña 1997-1998, que es la que tenemos cerrada, a cotonización —es decir para mezclas con otras fibras— ha ido alrededor del 50 por ciento de la fibra obtenida.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: El resto vendido, más o menos, ¿en qué se ha repartido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Lógicamente, nosotros estamos en relación con empresas del automóvil, con celulosas y con bastantes proyectos nuevos a los cuales hemos podido dar salida.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: En ese sentido, y sin citar empresas sino sólo actividades, por lo que le acabo de escuchar parece que están estudiando posibilidades nuevas, construcción, tablonos, no sé, ¿de qué tipo podían ser?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Si me permite S.S., le voy a enseñar una cosa que es bastante curiosa, esto que muestro son mantas punzonadas hechas a base de lino, para el tema de la hidrosiembra. Es decir, mediante maquinaria se hacen mantas para hidrosiembras. ¿Para qué se utiliza esto? Muy fácil. Ahora mismo, en las autopistas, se colocan en todos los taludes que se están haciendo; no sé si lo conoce S.S. Por lo que me dijo el señor que nos lo compra, creo que hay una ley. Nosotros, dentro de toda nuestra investigación —que es bastante— llegamos a la dar con gente de ese tipo, y la verdad es que nos encontramos con la grata sorpresa de que el lino, por mucho que había gente que decía que no, sí tenía salidas. Y no sólo eso, también dentro de la industria de la forestación y del vivero. ¿Ve usted esto, que parece tan raro? ¿Sabe para qué sirve? Para que no crezcan las malas hierbas. Imagínese cuántas plantas hay en un vivero y cuántas plantas hay en una reforestación. Para que luego diga la gente que el lino no tiene salida. El lino no sólo tiene salida sino que hay que mimarlo, cuidarlo e investigarlo. Aquí traigo un currículum de investigaciones que hemos realizado, en el que se demuestra claramente no sólo que tiene salida sino que hay muchísimas opciones para comercializarlo.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Precisamente eso es lo que quería saber. De lo que está diciendo deduzco que con una investigación adecuada cree que el lino puede tener salida.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Puede tener salida perfectamente.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: O sea, que no es sólo para tenerlo guardado —como se ha dicho en otros casos— porque su precio es bajo, sino que puede tener salidas de lo más insospechadas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Pero de lo más insospechadas, señor. El problema me lo planteaba este señor, que es de Cieza (Murcia), cuando me decía: Tu problema ahora mismo es que estás abajo. Yo puedo llegar ahora y te puedo pedir que me vendas lino al precio que me dé la gana. En cuanto mejores la maquinaria, metas inversión y hagas un producto mejor —entono el *mea culpa*— vas a estar arriba y yo te voy a tener que ir a buscar, porque vas a tener un producto de mayor calidad. A eso hay que tender. Ahora mismo, la industria española está dentro del umbral de lo que se llaman fibras pobres, hilaturas pobres. ¿Cómo se lo explicaría? Le voy a contar otra de las utilizaciones que estamos empezando a dar: Esas cuerdas tan bonitas que se ven por dentro no son más que una mezcla de yute y ahora de lino. ¿Qué pasa? Que la hilaturas pobres están dentro, por fuera está lo bonito. Es decir, nos estamos moviendo en ese umbral; hay que tender al mejoramiento de las instalaciones y al mejor producto. El 70 por ciento del tratamiento del lino es en campo y ahí también hay que incidir, pero yo no tengo fuerza para hacerlo. A lo mejor tienen que ser las asociaciones de agricultores, con concursos o con lo que sea las que tienen que procurar mejorar el producto en campo. ¿Por qué? Porque vamos a sacar un producto mejor. ¡Ojo! Yo voy a tener que seguir haciendo inversiones, y aquí tengo un proyecto de nueva inversión para una de las plantas más modernas de fibra larga en España, concretamente en un pueblo de la Comunidad de Madrid, con cuyo alcalde ya he hablado. Han ido a ver a nuestras instalaciones cuatro personas del Instituto Tecnológico de Desarrollo Agrario de la Comunidad de Madrid, porque saben que nosotros vamos en serio con el lino, porque saben que nosotros queremos sacar un producto bueno. Hemos ido al Centro de desarrollo rural y hemos hablado con Fernando Alcázar Belmonte. Nosotros nos estamos moviendo, nosotros creemos en el lino. No es que el lino tenga salida, es que está cantado que la tiene. No entiendo cómo es posible que seamos tan obtusos y echar abajo una cosa que tiene futuro dentro de la agricultura. Y ¡ojo!, la agricultura está dañada.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Cara a todo lo que nos está diciendo, que era precisamente lo que le quería preguntar, ¿puede tener efecto negativo el aumento, en cuanto a la normativa europea, de los 1.500 a los 2.000 kilos por hectárea?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es un tema que ahora mismo estamos tratando en la interprofesional. Únicamente que hay que tener claro que tiene que ser un cultivo controlado, cuidado y mimado.

En cuanto a los rendimientos, hay zonas de España en

las que se dan hasta 2.500 kilos por hectárea sin problemas y hay otras zonas en las que los rendimientos son más bajos. Es difícil que yo pueda entrar a valorar ese tema. Creo que eso lo tiene que hacer una mesa conjunta de valoración y de expertos, porque yo desde luego no lo soy.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Por lo que dice, entiendo que eso conllevaría un cultivo más selectivo del que se hace en estos momentos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Lógicamente. En el engranaje del tema del lino hay tres partes afectadas. Una, la parte productora; otra, la transformadora y, lógicamente, otra, la Administración. Es decir, no nos podemos separar. Todos tenemos parte de culpa y tenemos que sacar todo adelante. Habría que aunar todos los esfuerzos posibles en pos de un producto mejor.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Nada más. Muchas gracias.

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

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias, señor Ruiz Paz, por su presencia.

Quisiera que me hiciera un precisión inicial: ¿Cuál es su trayectoria profesional?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Mi trayectoria profesional, hasta el año 1995 he sido jugador de baloncesto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Nacional o internacional?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nacional e internacional.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Y desde el año 1995?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Desde el año 1995 agricultor profesional. Pasé por la Escuela de Capacitación Agraria de Madrid; arrendé las tierras a mi padre jubilado, y desde entonces gestiono dichas tierras.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted procede de una familia de agricultores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí. Somos gente de campo desde que el año 1958 mi padre compró las primeras tierras, y él a su vez lo había mamado de su padre.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entonces, son gente de campo.

Usted ha dicho que en este momento tiene una capacidad autorizada de 3 toneladas/hora.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): La última homologación que a petición hizo la Junta, fue el 31 de agosto de 1997, y en ella se nos concedían 2 toneladas/hora.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En el año 1997, tenían autorizadas 2 toneladas/hora, sin embargo ustedes están transformando más de esa cantidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En algunos casos sobrepasamos esa cantidad en mucho, sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Por qué, porque la capacidad de la maquinaria lo permite?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí. Durante los dos años que llevamos trabajando hemos hecho nuevas modificaciones a la maquinaria; modificaciones que presentamos a la Junta en su momento alegando que teníamos más capacidad, es decir que podemos transformar más.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuándo han presentado ustedes esa homologación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Me permito dejar al presidente una solicitud de autorización como primer transformador de lino textil, con fecha de 31 de julio de 1998 a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, en la cual solicitamos la rehomologación de nuestra maquinaria.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué significaría eso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En la anterior homologación la Junta nos dice que la autorización correspondiente a la campaña 1997-1998, que es la anterior, es de 2.000 kilos/hora. Figura registrada la supervisión de dichas instalaciones. La propia Junta nos dice que hay que presentar otra solicitud para homologar de nuevo las máquinas. Nosotros presentamos la solicitud de homologación el 31 de julio de 1998, con una nueva memoria en la cual establecemos que nuestra máquina puede transformar 15.000 toneladas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué respuesta ha habido por parte de la Consejería?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Hasta fecha de hoy no nos han contestado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor presidente, sé que en acta queda constancia de todo, porque sale en el «Diario de Sesiones», pero como suele ser una manera habitual de solemnidad pedir que conste en acta, quiero que conste en acta, señor presidente, que la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha no ha facilitado a esta Comisión el documento —que a mí me parece muy impor-

tante— que acredita que desde el 31 de julio de 1998, la empresa Colino había solicitado una homologación que le permite al día de hoy realizar una transformación de 15.000 toneladas.

El señor **PRESIDENTE**: Así se hará constar, señor del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No le oculto que esta ocultación, valga la redundancia, demuestra mala fe en relación con las actividades de esta Comisión por parte de la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha.

¿Reciben habitualmente inspecciones de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En 1998 hemos recibido seis inspecciones en la instalación, tenemos las actas, la última ha sido en 1999 y me gustaría constase —y dejársela al señor presidente— que es un acta de inspección de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha por la cual en mayo de este año se nos afora todo lo que tenemos allí, varilla, fibra, etcétera. Asimismo la carta de contestación de la empresa diciendo que estamos de acuerdo con ese aforamiento; también la dejo al señor presidente para que conste.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Eso significa que verificado por la inspección el funcionamiento de la empresa transformadora en este último ejercicio, no se detecta irregularidad alguna?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En ningún acta se detecta irregularidad alguna.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Se les podría imputar que ustedes han vendido certificados ficticios.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No vendemos certificados, señoría; nosotros hacemos transformación.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Si pensamos que ustedes son unos presuntos delincuentes, la forma de hacer sería la siguiente: ustedes se ponen de acuerdo con un agricultor y le dicen: si me pagas una cantidad yo te expido un certificado de que te he transformado un lino que te has llevado —todo ficticio—, y por consiguiente en una connivencia claramente delictiva con el agricultor podría permitirle conseguir unas subvenciones europeas a las que no tiene derecho.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Con su permiso y perdóneme, seríamos tontos. Yo le diría: ¿ves este certificado? Pues dame el dinero. Sin embargo, nuestra empresa tiene la costumbre de decir: una vez que cobre el agricultor, le cobraremos nosotros. Es uno de los problemas que tenemos por impagados, pero no es un asunto de aquí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Cuando antes

he dicho que son presuntos delincuentes es porque además han tenido un incendio que ya nos ha explicado es de residuos, pero como están bajo sospecha se puede entender que con ese incendio quisieron eliminar pruebas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Señoría, no puedo gritar a los cuatro vientos durante toda mi vida después de haber demostrado que en ese incendio no se me ha quemado absolutamente nada de valor y que todavía se siga hablando del incendio de Almoguera ¿Por qué no se es más estricto a la hora de dar noticias?, aunque tampoco los periodistas tienen la culpa. En Almoguera se quemó algo que no valía nada y no hemos cobrado de un seguro. ¿De qué se me está acusando?

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Se les acusa de formar parte de una trama con el señor López de Coca.

¿Cuándo montaron la transformadora?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): La constitución fue en 1995 y lo d e m á s en 1996.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Para que quede claro, se constituyó en 1995 —ese dato no ha quedado claro—; es decir que en ese momento el señor López de Coca no era subsecretario ni presidente del FEGA.

¿Cuándo constituyeron la sociedad lo hicieron a impulso, por iniciativa o porque el señor López de Coca les dijo que convenía hacer rápidamente una transformadora de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En aquel momento estaba claro que había agricultores que estaban demandando una transformadora. Hay que retrotraerse cuatro años y no voy a decir para unas cosas sí me acuerdo y para otras no, pero había una demanda de gente de la zona que le gusta estudiar la agricultura, que conoce y ha oído hablar de ello.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted sabía que en aquellos instantes el principal impulsor del cultivo de lino en España era el señor López de Coca según se ha dicho?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Si me hubieran preguntado en aquella época, quién es el señor López de Coca le digo que en qué equipo juega porque no tengo ni idea. Es como si le hubiera preguntado, ¿conoce usted a Fernando Romay? Estoy en esa tesitura.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, el señor López de Coca y sus familiares no tuvieron ninguna participación en la decisión que familia de usted o el grupo de empresas de su familia adoptó en un momento determinado de iniciar las actividades de una transformadora.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLI-**

NO, S.L. (Ruiz Paz): No me consta, señoría.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Son sus principales clientes los agricultores de la zona?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Empezamos así, pero nos hemos ido expandiendo y hemos encontrado clientes más lejos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Tienen reservado el derecho de admisión a la transformadora?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es una empresa y lo que se busca es beneficio. Si viene alguien que no me paga, le diría: pare.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Recibieron en 1994 ó 1995 la primera cosecha de lino del señor don Carlos Moro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Sabían ustedes que iba a ser delegado del Gobierno en Castilla-La Mancha al cabo de dos o tres años? Por eso recibieron la cosecha, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Me imagino que no sería por eso, señoría.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: También se ha dicho aquí que todos ustedes formaban parte de una trama empresarial y de políticos que ya estaban soñando con el triunfo del Partido Popular, y por tanto beneficiarse de las cuantiosas subvenciones de Bruselas mediante procedimientos ilícitos, claro.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Cuando me hablan de tramas me parece una barbaridad. Yo estoy en la fábrica con el mono y cuando me hablan de estas cosas me enfado, pero tengo que guardármelo para mí y para mi equipo de gente. Me pregunto ¿ante quién puedo protestar? Me parece una auténtica barbaridad.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ustedes adoptaron desde que comienza a funcionar su transformadora una serie de medidas contra incendios. ¿Cómo se les ocurrió hacer tal cosa si la finalidad del lino es ser quemado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Una vez que empiezas a trabajar con el lino, te das cuenta de que es bastante inflamable. Es más —y esto no lo digo yo, lo dicen los bomberos— dentro de una hacina de lino hay una temperatura tal que se puede desarrollar un incendio por sí solo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entonces, el año 1998 tuvieron ese incendio que ha quedado claro está en la documentación que nos envió el Ministerio del Interior a

través del delegado y obra en poder de la Comisión, y ha quedado claro en 1998 se incendian restos o son residuos del lino transformado que no tienen valor alguno.

¿No han tenido más incendios desde entonces?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Como tal no. A lo mejor una cinta que se calienta, echa humo y hay que ir enseguida a apagarlo, ni siquiera apagarlo. Son conatos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Me interesa destacar, señor presidente, que una de las empresas involucradas en la trama que estamos descubriendo en esta Comisión no ha tenido ningún incendio durante los fatídicos meses de abril y mayo en los que parece ser que los miembros de la trama estaban con una tea encendida todo el día intentando quemar el lino para borrar cualquier tipo de prueba incriminatoria. Quede claro que esta empresa que es clave en la trama no ha tenido ningún incendio durante esos dos meses.

Me gustaría que facilitase a la Comisión ese contrato de asesoramiento en materia de incendios que dice tener con la empresa que les hizo las instalaciones, si es tan amable. ¿Es posible? (**Asentimiento.**)

En cuanto a las empresas a que ustedes venden, no le voy a preguntar cuáles son pero me parece que el representante del grupo nacionalista ha dejado bien claro que se trata de empresas dentro del ámbito de las cosas que nos ha dicho usted hace un rato que se pueden hacer con el lino.

¿A qué distancia de Almoduera está la explotación del señor Moro? ¿Está muy lejos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): La verdad, señoría, es que yo no he estado nunca, es Matías el que se relaciona con el encargo del señor Moro, pero está por la zona de San Clemente, a 100 kilómetros más o menos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Es zona de influencia?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Importante, además, porque es una de las zonas buenas dentro de Castilla-La Mancha.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que cultivadores del lino que puedan ser vecinos de las fincas del señor Moro, también son clientes suyos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí. Ahora hay bastantes empresas transformadoras, pero tenemos clientes por aquella zona y además es una zona que merece la pena cuidar.

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

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Del Burgo. (**El señor Amarillo Doblado pide la palabra.**)

Tiene la palabra el señor Amarillo. Le ruego que economice su intervención en este segundo turno, como bien

sabe hacer.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Muchas gracias, señor presidente.

Haré una serie de preguntas, para concretar y recordarle algunas cosas al administrador general, que tiene cierta fragilidad de memoria con datos entregados en esta Comisión.

En primer lugar quiero resaltar que la campaña 1998-99 acaba el 31 de julio de 1999, es decir que estamos a tres días del cierre de la campaña.

Le voy a dar algunos datos oficiales de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha entregados a esta Comisión. Durante 1997-98, Colino, S.L. tuvo un rendimiento medio de 263 kilos/hectárea. Nos decía usted en la primera intervención que no lo sabía como administrador general, que era un dato que desconocía. Se lo digo para que lo tenga usted en cuenta porque es un dato muy importante para usted como administrador. Además, le voy a recordar el rendimiento medio para este año con los datos que hay, son 27 kilos/hectárea. Transformado en rendimiento, eso significa que su empresa, su equipo y su industria son de una habilidad digna de ser tenida en cuenta a la hora de utilizar su maquinaria. En 1997-98 tuvieron un rendimiento del 21,7 por cien mientras que en 1998-99 el rendimiento baja a la mitad, al 10,3 por cien.

También con datos que obran en la Comisión, nos dice que con las actas no ha habido problemas de ninguna clase y que todo ha ido muy bien. En ésta probablemente estuviera usted presente; es una inspección que le hacen sobre el día 19 de mayo; dice: se observa que las entradas de varilla de lino de fábrica no coinciden con los datos de los productores a que hacen referencia las entregas. A continuación, dice: día 3: Marab C.B. no figura en el anexo informatizado; día 4: Copasa S.C.L., y da una larga lista: Carrillo, Borreguero, Montañas, Saco Rey, etcétera. Dice después que se anotan también en una relación de cultivadores que está aquí. Se ha comprobado que el rendimiento medio de fibra del mes de abril es del 9,16 por ciento, hasta el día 18 de mayo; sube después a un 10,35 por ciento. Y dice: según la memoria presentada, Colino para la concesión de la autorización como primer transformador de rendimiento de varilla puede estar entre un 20 y un 30 por ciento. Es decir, que en el mes de abril el rendimiento es de un 9,16 por ciento, hasta el día 18 de mayo, según los datos de la inspección, su rendimiento es del 10,35 por ciento y sin embargo el rendimiento previsto que dan a la Administración es del 20,3 por ciento.

Hay un dato que es muy importante, como dice don Ignacio que conste en acta con la solemnidad debida; tenemos un buen maestro y estoy muy contento de lo que estoy aprendiendo. Hablábamos antes de la generación de electricidad que es un punto importante. Al parecer, ustedes tienen dos contadores. ¿Puede hablarnos de los dos contadores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, claro. Hay un contador para lo que era la instalación al principio, y posteriormente se amplió la instalación y se puso un contador nuevo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Quiénes son los

titulares de esos contadores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Uno es Colino y el otro Promociones Agrarias del Tajo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuál es la empresa transformadora? ¿De qué naturaleza es la empresa Promociones Agrarias del Tajo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es una empresa del grupo familiar que se dedica a deshidratar maíz en campañas breves.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Del grupo familiar quiere decir que la llevan entre usted y sus hermanos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No, yo no soy accionista de esa empresa, señoría.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Quién es el principal accionista de Promociones Agrarias del Tajo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Lo desconozco, yo no soy de esa empresa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Desconoce usted quién es el principal accionista de Promociones Agrarias del Tajo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Si me permite que llame pida una relación y pregunte quién es el accionista de Promociones Agrarias del Tajo, se lo digo. Si no lo sé, no se lo puedo decir.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¡Entre ustedes hay unos secretos familiares increíbles!

¿Quiere decir que parte de la factura de energía eléctrica va a Promociones Agrarias del Tajo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y que con esa energía que se factura a Promociones Agrarias del Tajo, una empresa que se dedica solamente a cultivar y no a transformar con esa energía eléctrica que se imputa a una empresa que no transforma, sin embargo sí se transforma lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Aquello es un complejo, señoría, y como tal hay que entenderlo. Para unas cosas no es justo que se nos trate como grupo, y para otras cada una va por su lado. Eso no vale.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, sí, complejo, es.

Comentábamos en la primera intervención la importancia enorme que tenía la factura eléctrica. También ustedes le han dado esa enorme importancia al imputarse la

energía eléctrica. Desde el principio nos encontramos con los siguientes hechos: Uno, siendo el suministrador Unión Fenosa, ustedes introducen un grupo. Segundo, además tienen dos contadores. Tercero, uno de los contadores está a nombre de una empresa que no transforma lino, que solamente cultiva. Es complejo; desde luego, es de una complejidad tal, que es imposible imputar o relacionar energía eléctrica y lino transformado, elemento básico de esta cuestión.

Yo no sé, porque tendremos que consultar este tipo de relación, en la cual por un lado un contador eléctrico está suministrando energía a una empresa que no es de la naturaleza de la transformación, puesto que una solamente tiene por objetivo cultivar, y sin embargo la otra tiene el objetivo de transformar.

Por otro lado, nos ha dicho que el consumo de gasóleo del generador es para cuando la instalación se calienta o cuando falla algo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es alternativo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es alternativo. Pues todo el gasóleo está facturado también a Promociones Agrarias del Tajo. Eso quiere decir que la empresa transformadora nos deriva el volumen de facturación hacia Promociones Agrarias del Tajo que no tiene nada que ver como empresa transformadora porque es cultivadora de lino. Lo digo para que conste en acta.

Esta empresa es clara, diáfana. Acabamos de ver a un administrador general que conocía perfectamente su empresa, absolutamente hasta el último detalle. Hemos visto la seguridad, la claridad y cómo se ha llegado con rapidez y facilidad al fondo de la cuestión. No hay ningún problema. Que haya generadores eléctricos suministrando normalmente a una empresa no es problema, que haya dos contadores y una empresa factura a uno y no factura al otro, que las inspecciones después dan anomalías eso entra dentro de la normalidad, en la normalidad que se quiere ver por parte del Grupo Popular donde lógicamente hay anomalías de toda naturaleza.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Ha habido muchos puntos y creo que ha sido lo definitivo. La orden de 4 de septiembre de 1998, en su artículo 7 que se refiere a la campaña 1998-99 nos dice que en cualquier caso la transformación de este año deberá efectuarse con anterioridad al 31 de julio del año 2000. Y más adelante dice: Se considerará cumplida dicha transformación en proporción a las cantidades de lino en varilla respecto de las cuales se presente pruebas de que se ha efectuado la misma con anterioridad al 31 de enero del año 2001. Por tanto, la campaña no se termina el 31 de julio de 1999, señorita.

Otro aspecto, el acta levantada. Nosotros de lo único que tenemos constancia es de que ellos vieron que la cantidad de varilla y fibra que había en nuestras instalaciones —no le voy a decir la misma, porque en estos casos no se puede decir— es aproximadamente la misma. Creo que lo detalla claramente. Aquellas irregularidades que dice usted y de las cuales no tenemos constancia —usted sí, pero nosotros no— me gustaría aclarar que cuando se personaron allí y comprobaron lo que teníamos nosotros cuadraba;

y ahí pone aproximadamente porque lógicamente aforar eso es muy complicado.

Me habla de generadores y de otras cosas. Le vuelvo a repetir y le insisto en lo mismo. No es justo tratarnos como grupo para ciertas acusaciones y, sin embargo, para otro tipo de cosas somos algo individual. Colino ha asistido a las reuniones de la interprofesional, desde el principio está ahí, está haciendo un esfuerzo, y no son las administraciones, somos las transformadoras las que estamos haciendo un esfuerzo y los que hemos dicho a las administraciones que queremos hacer una homologación nueva. ¿En qué condiciones? Pues que cada transformadora tenga sus trabajadores y sus contadores aparte. Eso lo estamos defendiendo nosotros y vamos a apostar por ello.

El señor **PRESIDENTE**: Había pedido la palabra fuera del turno primero el señor Santiso, por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Quiero pedir disculpas porque no he podido incorporarme hasta hace un momento. Intentaré ser lo más breve posible.

El señor **PRESIDENTE**: Se lo agradezco dada la hora.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Retomando este último tema de los contadores, entiendo que hay una contratación de energía a nombre de una empresa que se utiliza para otra. En todo caso, usted como es administrador de Colino y además desconoce incluso los accionistas de la otra empresa, porque ustedes son un grupo...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): No los desconozco. Lo que no sé es la proporción de cada uno, que es lo que me han preguntado.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿No tienen relación familiar?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Por supuesto que sí, de eso no reniego; pero lo que no sé es el porcentaje de cada uno.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Básicamente son los mismos que Colino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Básicamente, pero no son los mismos, porque yo por ejemplo no estoy en la otra empresa.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: La pregunta es muy concreta. Al ser dos empresas, supongo que la otra empresa que tiene su propia contabilidad tendrá que descargarse económicamente de esa electricidad que se gasta en otro sitio. Luego usted sí conocerá los consumos que pasa la otra empresa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Le diré que, por ejemplo, los teléfonos están puestos a nombre de Colino. Es decir, nos tendremos que sentar un día para ver qué corresponde a cada uno,

es cierto, señoría. Ahora bien, si yo tuviese capacidad de coger el depósito de 25.000 litros y decir qué corresponde a Colino lo haría, que es la línea que defendemos en la interprofesional. En nuestro caso, que no es el único, en el que hay negocios conjuntos tiene que quedar muy claro —eso lo decimos nosotros— cuál es el negocio y eso es lo que nosotros estamos defendiendo en la interprofesión.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Sinceramente, no me deja de sorprender, incluso por mucha relación familiar que tenga, lo que usted llama grupo de empresas que es el complejo donde está instalada esta planta, teniendo en cuenta incluso que usted, por ejemplo, no es accionista de la otra y que puede haber accionistas a la inversa, si yo fuera accionista de esa empresa me preocuparía no tener claras las cuentas de cada empresa, porque usted me está reconociendo que el teléfono puede estar a nombre de Colino y la luz a nombre de Promociones de Tajo. No sé si hay más empresas en el grupo, pero desde luego es una gestión económica-administrativa un tanto confusa para saber qué es de cada empresa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Eso sucede por el entorno familiar de la empresa. Muchas veces la empresa familiar nos lleva a esas cosas. Estoy de acuerdo con usted, señoría, en que no es lo ideal, pero es así.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Los resultados anuales y las cuentas que tiene que presentar aisladamente cada empresa, ¿cómo lo hacen?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Cada uno se imputa sus gastos y sus ingresos. Lo que pasa es que a la hora de conjuntar y confrontar tendremos que sentarnos un día para ver lo que es de cada cual.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Ustedes como Colino nunca pueden saber contablemente cuáles son sus ingresos y sus gastos si algunos de sus gastos los paga otra empresa y a la inversa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Ya le digo que eso entra dentro del diagrama familiar, del problema de ser empresa familiar. Yo lo achaco a eso.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Más allá del diagrama familiar, ustedes son una sociedad, no sé si limitada o anónima, que tienen unas obligaciones y que han de presentar sus cuentas con transparencia y con claridad. Desde luego, así es muy difícil presentarlas con claridad porque no se sabe muy bien cuáles son los gastos de cada cuál. Incluso tiene repercusiones fiscales, por ejemplo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nosotros tratamos de dar la imagen fiel de la empresa siempre en todas las cuentas que presentamos. Creo que se da la imagen fiel de la empresa.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Le voy a poner un

ejemplo, usted dice que quiere dar una imagen fiel pero usted como administrador no puede saber cuál es la imagen fiel si usted paga el teléfono de otra empresa, por muy familiar que sea, pero legalmente es otra empresa con todos sus derechos y obligaciones. Por ejemplo, a la hora de hacer la declaración de impuesto sobre sociedades ¿cómo imputa los gastos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Entonces, señoría, vendrán mis socios y me pegarán un cogotazo en la cabeza por no hacer eso.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Simplemente quiero dejar constancia de que es una manera peculiar de tener una visión clara de cada empresa. Allá ustedes y allá los organismos oficiales oportunos si creen que es correcto.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Seguramente en un momento vendrán los socios y me pegarán un cogotazo en la cabeza.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Sobre todo, si alguien llama diez horas a Honolulu.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): En ese caso, entonces no.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Yendo, por último, al grano, ustedes, por lo que he oído, en la última campaña han tenido unos rendimientos del orden de 1.027 kilos por hectárea.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Señoría, está sin acabar, pero va por ahí.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Aproximadamente, si lo que le voy a poner es un ejemplo. Por tanto, esos 1.027 kilos, con los rendimientos que al menos tienen otras empresas del 10-15 por ciento, equivale a que de ahí sale un producto de ciento y pico kilos. Por lo que he entendido, ha dicho que ustedes no solamente actúan como maquila, sino que en algún caso también venden directamente lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Fibra, sí.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: También he escuchado que parece ser que no ha querido decir el destino final o los compradores por cuestiones comerciales.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Pero que sí que se saben.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Bien, en todo caso, lo que yo le pregunto es otra cosa: ¿a qué precio medio venden el lino transformado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Entre 4 y 25 pesetas, 4 y 20 pesetas, más o menos.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: O sea que, en el mejor de los casos, obteniendo un rendimiento del 10 por ciento en 100 kilos, son 2.500 pesetas por ese fardo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Pero eso es lo que hay, señoría.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: O sea que el negocio —y realmente no es culpa suya, sino de la estructura del cultivo del lino— está en las 115.000 pesetas que hay de subvención, porque el producto final, con las 4 a 25 pesetas que usted dice, se vende, en el mejor de los casos —porque hay otros muchos agricultores que no lo pueden vender, como se ha reconocido aquí también—, en el mercado a 2.500 pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es que hay gente que se lleva su producto y a lo mejor es capaz de sacar más dinero por él. Ahora bien, mi misión es la de dar el servicio de la transformación. También he dicho anteriormente a S.S. que yo soy consciente de que estamos en un umbral de calidad bajo y que hay que hacer cosas para subirlo y hay que reinvertir. Estoy de acuerdo con usted también en que esto es un engranaje en el que todos tenemos que mejorar, tanto productores como transformadores como Administración. Yo creo que todos de la mano tenemos que ir para arriba.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Pero la lógica lleva a pensar también que si no existiera la ayuda comunitaria, nadie se dedicaría a esto.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Señoría, eso ya depende de lo que cada uno considere para sus cultivos.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿Cuánto cobran ustedes por la transformación por hectárea, aproximadamente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Cobramos un canon de transformación por kilo, que viene siendo entre 8 y 12 pesetas, más o menos.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Por kilo en bruto, o sea, que aproximadamente serían 10.000-12.000 pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Depende de la producción del agricultor. Mil kilos serían entre 8.000 y 11.000-12.000 pesetas.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: O sea que usted, por último, atribuye simplemente a casualidad el que en su transformadora, Colino, la empresa en la que usted participa, hayan coincidido Valzorzales, Campillos de la Torre, es decir, las relacionadas con Ismael López de Coca, el señor Moro, etcétera.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es que yo entré en el año 1998, y la

verdad es que me imagino que son clientes como pueden serlo otros. No sé qué es lo que han decidido para transformar allí, la verdad.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿Y a Valzorzales y Campillos de la Torre se les puede considerar, en la campaña anterior, antes de que ellos crearan Colisur 2000, que eran clientes relevantes, por así decir?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es que yo no tengo ni he tenido con ellos relación, porque yo llevo esta campaña, y en esta campaña no transforman.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: ¿O sea que usted no administró la campaña anterior y, por lo tanto, no sabe que Campillos de la Torre traspasó 134.930 kilos en 1998 y Valzorzales 117.000?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Es que no me he puesto a indagar datos de la campaña anterior.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Bien, pues no hay más preguntas. **(El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: ¿A qué efectos, señor Amarillo, me pide usted por tercera vez la palabra?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Muy brevemente, señor presidente, quiero pedir una aclaración y aclararlo yo mismo, con los datos que me suministran —a no ser que se retire sin más, y entonces no habría problema, la expresión de don Juan Ignacio del Burgo en la que acusaba de mala fe a la Junta de Castilla-La Mancha por haber pedido una documentación que dice haber pedido y que no se le ha enviado—, porque me comunican que la primera petición que hizo de la documentación se le mandó y de la segunda petición no se tiene constancia alguna.

El señor **PRESIDENTE**: Muy bien. Había pedido la palabra el señor Del Burgo, con lo cual esta Presidencia cierra las intervenciones después de dos horas, diez minutos de presencia del señor compareciente.

Señor Del Burgo, tiene la palabra para finalizar esta actuación y contestar a la pregunta que ha dirigido el señor Amarillo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor presidente, el inconveniente que tiene ser transmisor de las órdenes de Toledo puede producir algunas disfunciones. Lo que yo he dicho es que la autorización de homologación solicitada a la que ha hecho referencia, que es muy importante en relación con la actividad de esta empresa, no figura, al menos yo no la he encontrado, en la información suministrada a la Comisión por la Junta de Castilla-La Mancha.

Eso es todo lo que yo digo. No digo más. Ese dato no figura, y si no figura, entiendo que es una ocultación de un dato, porque esta es una de las empresas que estaba bajo sospecha. Consecuentemente, todo lo que era significativo de esta empresa debía haber venido a la Comisión. Si no ha llegado, yo tengo perfecto derecho a pensar que ha habido

mala fe. No quito absolutamente nada, y el señor Amarillo no es el representante del consejero de Agricultura y Ganadería de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha. Si el señor consejero de Castilla-La Mancha entiende que lo que yo digo en este momento no es cierto y no es ajustado, como nos ha escrito varias epístolas en el día de ayer, que escriba una tercera en la que además concrete sus actuaciones, interesantes, por cierto, de cómo siendo él consejero que regula ciertas campañas, concede también las subvenciones a sus hermanos. Si quiere hacer una nueva epístola, que la haga, y si efectivamente me demuestra que estoy equivocado, con mucho gusto retiraré la afirmación que he hecho. Pero mientras no se demuestre que estoy equipado, no retiro nada. **(El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Le pido que termine y, por favor, pido concreción. Esta Presidencia no dará ningún turno más después de que se consuman estos finales, porque entramos en un diálogo que no aporta, a juicio de esta Presidencia, ningún elemento que tenga que ser extraído de las declaraciones del compareciente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor presidente, ¿entiendo que va a haber otro turno para el señor Amarillo?

El señor **PRESIDENTE**: No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Únicamente quería preguntarle —y con esto termino— sobre este tremendo asunto de la existencia de dos contadores, en primer lugar, si en este momento funcionan los dos contadores indistintamente, o hay uno para Colino y otro para la transformadora.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, hay uno para Colino y otro para la transformadora. Uno para Colino y otro para la otra empresa.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entiendo, por tanto, que cuando se estableció Colino dentro de las instalaciones que la familia tenía, entre ellas un secadero de maíz, también se utilizaba el contador del secadero de maíz. ¿Eso es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, al principio, sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Hasta que en este momento ya no se hace así. ¿En algún momento la Junta de Castilla-La Mancha les advirtió de que eso podía constituir una gravísima irregularidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Nunca.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ustedes saben que están autorizados por la Junta de Castilla-La Mancha, ¿no es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí, para transformar.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ustedes saben, por tanto, que si no cumplen los requisitos establecidos en la ley e infringen los reglamentos tanto de Europa como de la Consejería pueden verse privados de la licencia.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que ustedes lo saben y son plenamente conscientes de ello.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Señoría, es que no sé el resto de las empresas, pero nosotros hemos facilitado no toda la documentación que nos pedían, sino incluso más. Porque hago mención de que a nosotros todos los meses que tenemos que entregar nuestros partes mensuales de transformación se nos pedía el anexo número 9, que era el resumen, y nosotros no sólo dábamos el resumen, sino que dábamos el diario.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por consiguiente, ¿en ningún momento la Junta de Castilla-La Mancha, en el curso de una inspección, les ha dicho que ustedes podrían estar jugándose la continuidad de la autorización?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): Jamás, jamás.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Y tienen algún temor de que esto pueda suceder?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE COLINO, S.L.** (Ruiz Paz): ¿Por qué, si nosotros estamos haciendo las cosas?

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

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias, señor Del Burgo. **(El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)**

Lo lamento, señor Amarillo, se han consumido todos los turnos y yo rogaría, digamos, el buen entendimiento. Yo sé que a usted le acompaña también este sentido de reflexión y de responsabilidad.

Despedimos al señor compareciente, don Enrique Ruiz Paz, de la firma Colino, S.L., agradeciéndole la aportación informativa que ha hecho a esta Comisión, y que haya estado todo este tiempo sin recordar su antigua profesión y haberme pedido tiempo. Por tanto, le expreso el agradecimiento de toda la Comisión.

El señor Amarillo me pide un receso de tres minutos antes de continuar con el siguiente compareciente para que se puedan proveer de información.

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L. (MARÍN ALMODÓVAR).** (Número de expediente 219/000482.)

El señor **PRESIDENTE**: Se reanuda la sesión con la comparecencia del representante legal de la firma Plantas

Textiles, S.L., don Antonio Marín Almodóvar, quien me informa que prefiere que los señores portavoces entren directamente en el turno de preguntas al compareciente. Le agradezco su presencia aquí y la colaboración informativa que pueda prestar a esta Comisión.

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

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuándo se constituye Plantas Textiles?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): En enero del año 1998.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Quiénes son sus socios fundadores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sus socios fundadores son seis: Técnica y Naturaleza, Antonio Marín Palacios, José Otaola García Rojo, Carmen María Marín García-Donas y José María Bara.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Quiénes constituyen a su vez la primera sociedad que ha nombrado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): El mayor accionista de esa soy yo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Todos ustedes eran también cultivadores de lino a título individual?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Nosotros estamos transformando en este año a 23 agricultores, dos de los cuales son socios de la sociedad; los otros cuatro no estamos en esa actividad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que cuando se constituyen ustedes ya eran cuatro los que cultivaban lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Dos. Bueno, cuando se constituye ni eso, no había ninguno.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué les motivó a formar una sociedad para transformar lino si entonces ninguno estaba relacionado con el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Estábamos relacionados con la agricultura, y lo cierto es que, al menos en la región en la que estamos, Castilla-La Mancha, las alternativas de cultivo son muy limitadas, porque prácticamente se reducen a las tradicionales, y, desde luego, con las ayudas y los rendimientos que se pueden obtener en nuestra zona, que son de muy baja calificación, no hay ninguna alternativa. Estamos tratando de buscar alguna alternativa

nueva de cultivo que nos permita sencillamente poder mantener una actividad agrícola. Está claro que en nuestra zona, al menos por lo que yo conozco, la actividad agrícola de sembrar cebada es una actividad sin riesgo, porque de antemano sabes que vas a perder dinero aunque tengas un buen año. Entonces, hay que buscar nuevas alternativas o abandonar, ese es el asunto. El objetivo era buscar nuevas alternativas, y pretendíamos hacerlo en serio, para lo cual pensábamos que teníamos que controlar el proceso en toda su extensión.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A título individual, en estos momentos, ¿qué hectáreas de lino tienen cultivadas ustedes este año aproximadamente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): ¿Entre todos los socios?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, entre todos los socios.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Yo diría que entre los seis socios, tenemos cultivadas menos de 500 hectáreas, cuatrocientas y pico.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Digamos que una media de entre 80 y 100 hectáreas por socio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿El rendimiento actual de las 500 hectáreas aproximadas de lino que cultivan ustedes, sería de 750.000 kilos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): El que hay que sacar este año, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Independientemente de ustedes, me imagino que su empresa tendrá otros agricultores y transformará lino de otros agricultores. ¿Qué cantidad aproximadamente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Nosotros tenemos la autorización desde hace menos de tres meses, desde mayo de este año, y hemos empezado a trabajar en enero. La Junta nos indicó que nos pusiéramos a trabajar en enero, pero la autorización oficial nos la dieron en mayo, o sea, hace menos de tres meses. Este año estamos en el proceso de transformación de 867 hectáreas, que probablemente sean de lo menos que hay en España, que corresponden a 23 agricultores. El año pasado, en el que había una obligación de llegar a un mínimo de 1.000 kilos, los compromisos de transformación que teníamos eran del orden de 950.000 kilos. O sea, que hay entregas por valores superiores a los 1.000 kilos que estaban previstos como mínimo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que, en conjunto, el volumen que mueven ustedes en la campaña

1998-1999 va a llegar aproximadamente a un millón de kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No, no vamos a llegar, nos vamos a quedar en novecientos y pico.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Eso viene a ser aproximadamente el 1 por ciento del mercado teórico total de España.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Probablemente, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué tipo de contrato hacen ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Hacemos un contrato de transformación por cuenta del productor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, de maquila.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, de lo que se llama maquila.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Dado que ustedes tienen una doble condición, por un lado, son socios de la empresa y, por otro lado, a título individual, son cultivadores particulares, ¿cómo contratan su propio lino con su propia empresa? ¿Se hacen contratos de maquila o lo depositan como si fuera para venta?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Con el mismo contrato.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, se hacen un contrato de maquila.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Hay otras modalidades, pero nosotros lo hacemos así. También se podía comprar la paja, pero eso llevaría a otra distribución en cuanto a las ayudas que no es la que está prevista.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ustedes maquilan y en ningún caso compra la empresa el producto transformado. ¿El agricultor se lo lleva y lo retira siempre?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No hemos comprado nada hasta este instante y a los agricultores les decimos que se la tienen que llevar, pero tenemos el problema de que algunos no lo han hecho. Lo tenemos allí y la verdad, no nos apetece nada porque supone cargar con responsabilidades. No obstante, les estamos diciendo a los agricultores que lo tienen que retirar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Por qué tienen los agricultores tan poca diligencia en llevárselo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Porque es una mala época para la agricultura porque todo el mundo está ahora mismo con su cosecha, con su empacado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tiene noticias de su socio o por usted mismo, ya que a la vez que es socio es agricultor a título particular y tiene un lino propio, sobre si ha vendido el lino que ha transformado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No, porque, como suele suceder en estos casos, el mío siempre lo dejo el último y lo que estamos transformando en este instante es lo que he producido yo.

Es cierto que entre que no les daba tiempo y que dadas las circunstancias la prueba máxima de la transformación es tener allí el producto de la transformación, la gente en este instante no tiene muchas ganas de desprenderse inmediatamente del lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No tiene noticia de socios o no socios de los agricultores que han maquilado con ustedes y hayan vendido el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Hasta este instante, no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, el lino ha sido transformado, pero en ningún caso vendido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Ya le digo que una parte incluso está allí todavía, a pesar de que les hemos dicho que lo retiraran.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿La maquinaria que tienen figura en un proyecto visado en el que figura una maquinaria homologada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Así es.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué capacidad tiene de transformación esa maquinaria homologada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Todas las máquinas que hay en España prácticamente son del mismo constructor. Tengo una documentación de estos señores donde se dice que con paja y en condiciones óptimas se pueden producir 1.500 kilos/hora. Desde que hemos empezado hemos tenido cinco inspecciones, o visitas de la Junta de Castilla-La Mancha donde se nos ha hecho un análisis exhaustivo tanto de producción como de productos obtenidos, es decir, bastante detallado. El resultado que ellos han obtenido con nuestra máquina que es la misma que tienen en España todas las transformadoras, es que se puede transformar lo equivalente a 3.000 hectáreas por año.

En relación a los datos de los constructores de la maqui-

na, puedo decir personalmente que me contrarió en ese instante, porque me pareció que no se correspondían con las promesas que nos habían hecho los fabricantes. Hoy, después de seis meses de trabajo, tengo que llegar a la conclusión de que lo máximo que se puede hacer con una planta de este estilo, y son todas iguales, son 3.000 hectáreas. Eso es lo que determino la Junta de Castilla-La Mancha en nuestro caso y coincide con la realidad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Opina que la maquinaria se puede transformar y añadirle algo a su mecanismo para elevar considerablemente el rendimiento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Se puede mejorar con la práctica, porque no hay una tradición de producción y las personas que están trabajando también pueden adquirir su habilidad, su conocimiento de la máquina. También se puede mejorar con otra cosa: enriar la paja en el momento en que consigamos que entre, porque consideramos que ya se ha perdido parte de la pectina que une la lignina con la fibra y eso permite que el proceso se haga mucho más rápido y de una manera más eficaz. Se pueden mejorar temporalmente algunas cosas; en cualquier caso, al final eso tiene que pasar por un punto donde hay un determinado número de revoluciones y eso no se puede atropellar por mucho que pongas delante o detrás. Hay un núcleo de la máquina que es donde se efectúa el espadillado, la separación de la fibra de la caña, y ese proceso no se puede atropellar, tiene que ir a su ritmo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Consumen energía eléctrica que genera de manera autónoma la empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No, se la compramos a Unión Fenosa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No tienen ningún grupo generador que funcione con gasóleo por si hay cortes de fluido eléctrico?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No tenemos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Han sentido la necesidad de tenerlo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Es la eterna tragedia de todas las personas que quieren hacer empresa en España. Hemos montado estas instalaciones en una nave donde ya existía corriente eléctrica, pero no estaba en uso en ese instante. La conexión que tenemos desde un centro de transformación de Unión Fenosa hasta donde estamos nosotros tendrá unos 80 metros. Como había cambiado la legislación eléctrica, ni siquiera hubo que cambiar los postes, simplemente había que cambiar el conductor y los aisladores para adaptarlo a la nueva normativa y a la nueva potencia que queríamos.

Pedimos la autorización en agosto y no la recibimos

hasta finales de enero o primeros de febrero para hacer esos 80 metros, a alguien que iba a crear una industria y ofrecíamos seis puestos de trabajo.

La Junta nos indicó que teníamos que empezar en enero y tuvimos que poner un grupo electrógeno, pero cuando nos llegó la línea eléctrica funcionamos con ella. Hemos estado esperando a que nos dieran ese permiso durante cinco meses, con las máquinas allí y dos personas contratadas y cobrando.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Conoce los costos de transformación? ¿Puede decir de qué orden son?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Le puedo hacer una estimación.

Puedo hablarle de las nóminas de cada mes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Me perdona un inciso? Es decir, ¿conoce los costos de transformación no anuales, sino mensuales?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Antes de poner en marcha la planta, hicimos un estudio de viabilidad, que es el que tuvimos que presentar al banco para que nos diera un préstamo.

¿Qué datos manejábamos en este estudio de viabilidad? Los datos de rendimiento que nos daba la empresa constructora de las máquinas. En nuestra práctica, ya le digo que llevamos seis meses, no estamos alcanzando esos rendimientos, con lo cual el coste repercutido por kilo es superior al que teníamos previsto. Creo que seis meses suponen el arranque de la empresa y estoy convencido de que mejoraremos el rendimiento y lograremos alcanzar rendimientos superiores; dudo que lleguemos a alcanzar los que decía el constructor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué cifra puede fijar de pesetas/kilo, en este momento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Tenemos una nómina de un millón de pesetas aproximadamente; más la electricidad, que pueden ser 300.000 ó 400.000, depende; más el resto de miles de cosas, suministros, movimientos, talleres...; yo diría que en coste directo estamos cerca de las 10 pesetas. A eso habría que añadir costes generales y amortización de la maquinaria. Al paso que vamos, a lo mejor tenemos que amortizar en un año, no sé como va a continuar este asunto. En este instante se está discutiendo la OCM en Bruselas y la distinción que quieren establecer entre países tradicionales y no tradicionales. Con esa distinción, a España le van a dar un repaso.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En cuánto está el canon de transformación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): El año pasado, como no teníamos experiencia y nos basábamos sencillamente en los estudios que habíamos hecho, lo hicimos en 10 pesetas, pero ya digo que con eso difícilmente vamos

a cubrir los costes directos. Ahora, al final de la campaña, tendremos que analizar el escándalo de los costes, pero creo que, para hacerlo con un margen razonable en función de la inversión, debería ser el doble.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Siendo esto así, ¿cómo fijaron las 10 pesetas por kilo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Por la competencia.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le aclaro la pregunta un poco más. ¿Hubo algún acuerdo especial en asociaciones para fijar el precio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No lo hubo, pero todo el mercado estaba en esa cifra.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí. Yo digo que debemos ser los más ineficaces porque estamos trabajando desde las seis de la mañana hasta las diez de la noche, seis personas en dos turnos de tres, y somos los que menos producimos, por lo que veo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Se puede decir que usted es un joven empresario en el mundo del lino, ha hecho una sola campaña, pone de relieve que las 10 pesetas/kilo del canon de maquila equivalen a los costes directos de transformación, sin incluir amortizaciones y demás. El negocio, tal como está, ¿en qué consiste?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Si se cumplirán las predicciones de rendimientos, habría un margen que en este caso no va a haber. Si lo ponemos a 20 pesetas, estará en la diferencia entre todos los costes, incluidas las amortizaciones, y las 20 pesetas. Ese es el negocio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Su empresa no ha tenido incendios, afortunadamente para usted.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Afortunadamente, no. Sí hemos tenido conatos. Lo de que se mete un canto que da con una chapa y salta una chispa, me preocupa bastante. Hasta este instante, no hemos tenido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cómo se extinguieron los conatos de incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Con los extintores que tenemos allí y con las mangas de riego.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, tienen ustedes un sistema para luchar contra los incendios que se ha demostrado eficaz en los conatos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): A raíz de esto, hemos contratado un vigilante privado. Nosotros trabajamos desde las seis de la mañana hasta las diez de la noche, y él entra a las 10 de la noche y está hasta las seis de la mañana sencillamente para que esté atento; si hay algún problema, él sabe dónde llamar y puede utilizar una manga o un extintor. Eso nos cuesta prácticamente la mitad de la nómina, 500.000 pesetas al mes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tienen seguro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué asegura?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Tenemos asegurada la maquinaria en el coste de adquisición, un seguro de responsabilidad civil y seguro para el edificio. La mercancía está incluida en la responsabilidad civil.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ha tenido el proyecto ayudas públicas de alguna naturaleza?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Ninguna, ya nos hubiera gustado. Lo hemos hecho con nuestro capital, 20 millones de pesetas, y un préstamo bancario.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Siendo cultivadores de lino y transformadores, ¿piensa usted que es difícil ser cultivador sin ser a la vez transformador o que el ser transformador complementa el ser cultivador?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Creo que no necesariamente. En nuestro caso, garantiza que lo que producimos se va a transformar efectivamente y que se va a transformar de una manera adecuada. Entre otras cosas, el último en el orden de turnos he sido yo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entre los transformadores que acuden a su empresa, ¿ha acudido alguna vez alguno de los nombres que le voy a decir? Familia López de Coca, don Quintiliano Pérez Bonilla, don Carlos Moro.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No, no los conozco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Nada más. Muchas gracias.

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

Tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida, el señor Santiso.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Muchas gracias, señor presidente. Doy las gracias también al compareciente por su presencia en esta Comisión.

Intervendré muy brevemente porque las comparencias anteriores nos van situando en el campo de juego y simplifican las preguntas.

¿Qué cantidad de lino han transformado en esta campaña? (El señor vicepresidente, Ros Maorad, ocupa la Presidencia.)

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Unos 950.000 kilos.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Ustedes que son a la vez productores y transformadores, ¿cuánto han conseguido colocar del producto transformado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Es lo que le he contestado antes al señor Amarillo, todavía no hemos acabado de transformar, estamos en el proceso de transformación.

En cualquier caso, le tengo que decir que yo personalmente estoy haciendo gestiones para colocar lo mío y si puedo para colocar también lo del resto de los agricultores que han transformado con nosotros, entre otras cosas, porque yo creo en la viabilidad de este cultivo y creo que su lógica está en su utilización comercial. Pero para que efectivamente tenga utilización comercial, el proceso completo debe ser adecuado. El proceso completo debe empezar en la producción, porque para obtener una buena fibra hay que tener un lino bien cultivado y arrancado, porque si se espera a cosecharlo, el problema es que cuando ya se puede cosechar la fibra ha desaparecido, precisamente por eso pueden cortar las cuchillas. Por tanto, hay que cortarlo antes, cuando la fibra todavía tiene su fuerza. Posteriormente a eso —supongo que ya lo habrán oído muchas veces y estarán aburridos— hay que hacer un proceso de enriado que permita que se separe la pectina que une la lignina con la fibra. Ese es un proceso que requiere dejarlo en el campo o bien algo que nosotros tenemos previsto como proyecto empresarial, que es un proceso de enriado forzado. Este proyecto estaba previsto abordarlo a partir de septiembre de este año, pero francamente en este instante no sé qué empresario está dispuesto a meter una peseta más en este asunto, tal y como se han puesto las cosas. Esta es la segunda parte del proceso.

La parte final del proceso es donde tenemos que acabar todos, pero tendremos que acabar exclusivamente la gente que tiene ganas de hacer esto en serio. Yo he estado en otros muchos negocios donde ha empezado un montón de gente y, al final, después de la explosión, se clarifica y quedan los que quieren seguir. Tendremos que acabar en el proceso de la fibra larga. La fibra larga es un cultivo que ya es extraordinariamente rentable. Nosotros estamos sacando un 25 por ciento de rendimiento de la fibra, somos los que más rendimiento estamos obteniendo en España, de 2.000 kilos sacamos 500 kilos de fibra a 550 pesetas. Lo están comprando las hilaturas en España, que lo tienen que importar de Bélgica, y son 275.000 pesetas por hectárea. Ese es un

cultivo muy interesante. ¿Eso que requiere? Requiere inversiones en producción, requiere arrancadoras que no hay en España y tendremos que llegar a ello. Ese proceso tendría que llegar lógicamente a ese punto, pero vamos a ver si a partir de aquí alguien quiere seguir apostando por llegar a ese punto. Le aseguro que sacar 500 kilos de fibra a 550 pesetas, son 275.000 pesetas, por lo que se convierte en un cultivo extraordinariamente interesante. Ahora bien, hacen falta arrancadoras y procesos de enriados, que son muy costosos. Nosotros tenemos unas condiciones climáticas en algunos aspectos probablemente mejores que en Bélgica. Ellos tienen que hacerlo como cultivo de primavera por el problema de los hielos y de sus fríos en invierno, mientras que nosotros tenemos la ventaja de que no tenemos —al menos en nuestra zona— esos hielos, podemos sembrarlo en octubre, y haciéndolo así hay lluvia más que suficiente con lo que llueve en el invierno español como para crear lino, que además es un cultivo muy agradecido, supongo que ustedes lo habrán visto en el campo, no es extraordinariamente exigente; lo que sí requiere es un buen cultivo, que se maten las hierbas y que se utilice la semilla adecuada. Nosotros tenemos la ventaja de que podemos sembrarlo en octubre, y si lo sembramos en esa fecha tenemos lluvia asegurada, más de la necesaria, y eso, por ejemplo, los belgas no lo pueden hacer. Sin embargo, los belgas tienen una ventaja, y es que ellos lo cortan y lo dejan en el suelo. Yo he estado en Normandía, en la región de Lille, en Flandes, he estado recorriendo todas las fábricas, he estado recorriendo los campos de cultivo y ellos lo dejan en el suelo y hacen lo que llaman el *dew retting*, el enriado por rocío. Consideran extrañísimo que haya una semana en la que no llueva dos días, lo cual en el verano español es difícil de asegurar y si lo dejas hasta el otoño corres el riesgo de que llueva tanto que no se pueda sacar.

Nosotros estamos interesados en un proyecto, y no sé si hay aquí algún representante de alguna Administración pública para pedirle que nos ayude, porque esto puede garantizar el futuro, ya que es el único punto donde puede cambiar la calidad del lino español frente a un lino belga, en el enriado, porque nosotros tenemos más dificultades para enriar. No las tenemos para producir porque tenemos la oportunidad de sembrar antes, pero para enriar sí, y eso se consigue con un enriado forzado. Nosotros queremos hacerlo, pero tendremos que encontrar un clima razonable y un clima legal adecuado para que, quien pretenda invertir y obtener una retribución adecuada por su inversión, pueda hacerlo.

El objetivo de las 275.000 pesetas me parece que es un objetivo por el que debemos luchar.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Lo que sucede es que yo encuentro una contradicción en el sistema. Prueba de ello es que hasta que no hubo la exigencia de un rendimiento de 1.000 kilos por hectárea en algunos sitios se hacía el enriado, por ejemplo, en Andalucía. Es precisamente a partir de que se exige ese rendimiento cuando se agota —por decirlo así— todo el proceso y se deja de enriar, porque en teoría se sacrifica la calidad por la cantidad. Es decir, si se enría y se deja en el campo se pierde más a la hora de llevarlo a la transformadora y como el sistema de ayudas es el que es, parece que empuja en direc-

ción contraria. Si lo que se paga es el volumen y no la calidad no parece que esto vaya a caminar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Le voy a hablar de mi experiencia y de mi caso particular. Todos los años lo he arrancado y lo he dejado en el terreno para que se enrie todo lo más que se pueda enriar de acuerdo con nuestras condiciones climáticas. Yo lo he arrancado y lo he enriado. Me va a ser difícil entrar en lo que hagan otros.

En cualquier caso, ese es un problema que viene de la misma Comisión. En el Reglamento 1164/1989, y en los que vienen a continuación, sobre todo en los que establecen las ayudas, existe una contradicción absoluta y eso viene de Bruselas. Y es que se paga más al lino distinto del enriado y sin desgranar. Eso es algo que no tiene sentido.

Esta tarde voy al Ministerio de Agricultura, precisamente porque se va a hablar del decreto que va a regir a las comunidades autónomas y me parece que es uno de los motivos fundamentales. Tenemos que orientarlo para que tenga sentido y la manera de que tenga sentido es forzar todo el proceso para que acabemos en este punto. No sé cuánto tiempo tardaremos porque es muy difícil y además, tal y como está el asunto en este instante, es muy difícil que alguien se ponga a comprar arrancadoras o a invertir. Probablemente si hubiera seguido su evolución normal, la gente acaba aburrída por la cantidad de controles que hay, con lo que hubiera habido una selección natural y se hubiera llegado al punto donde se tenía que llegar. La gente que quiera tener sus arrancadoras, que quiera enriar, que quiera hacerlo en serio y que quiera llegar a ese punto final, que es el que se tiene que conseguir y que necesita bastante inversión, esa es la gente que quedará, aunque en este instante no sé si quedará alguien.

En definitiva, existe una contradicción pero viene de Bruselas. Además creo que incluso procede de un error, porque cuando se hizo la orden se estableció esa distinción erróneamente, porque se está primando más a un lino de menos calidad que a un lino de más calidad. No tiene sentido.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: En definitiva, hay diferencias sustanciales entre tener un producto acabado que se está vendiendo entre 6,20 pesetas el kilo, y en algún caso excepcional algo más, e ir a un lino de fibra larga de 550 pesetas.

¿Cuánto lino de fibra larga se produce en España?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Este es un proceso continuo y que debe tener su maduración. Debería haber tenido su proceso lógico, lo que sucede es que ha tenido un frenazo que no sé si nos va a dejar continuar. Primero, hay que producir bien en el campo. Los belgas dicen que de la fibra, el 90 por ciento se hace en el campo. Y para eso requiere de todo lo que estamos hablando, en primer lugar, arrancar y después un proceso forzado de enriado porque, al menos en nuestra zona es difícil tenerlo. Nosotros tenemos el proyecto y la inversión para lanzarlo, pero de momento estamos parados porque no sé cuáles van a ser las consecuencias y tampoco puedo decir a mis socios que

vamos a embarcarnos en un proceso con los ojos tapados. Hemos de ser conscientes del ambiente empresarial que nos rodea.

El señor **SANTISO DEL VALLE**: Por último, la maquinaria que ustedes tienen en realidad está preparada para lino corto. ¿No es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, porque está adaptada a lo que se está produciendo en España. No tendría sentido empresarial montar una maquinaria de fibra larga cuando realmente no cuentas con la materia adecuada. Pero eso permite seguir el proceso razonable.

Yo no creo mucho en el tema de las subvenciones y creo profundamente en el mercado. Me parece que el único sentido que pueden tener las subvenciones es prepararte para cuando desaparezcan. La lógica de las cosas lleva a su punto y las subvenciones no se pueden mantener eternamente. Desaparecerán cuando exista un sector creado, con su maquinaria adecuada, con su tecnología y con los mercados adyacentes que estén desarrollados y puedan ir solitos.

Probablemente en esta fase es en la que sí se necesita una ayuda. No creo que esto sea algo sostenible a largo plazo.

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

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Como decía el señor Santiso, a medida que van apareciendo representantes de empresas transformadoras se va estrechando no el cerco, pero sí el frente de interrogantes que se nos pueden plantear, y de lo que son grandes interrogantes sobre el sector las preguntas son cada vez más concretas sobre las empresas en cuestión. Por tanto, la mayoría de esas preguntas ya han sido planteadas.

De todos modos, sí quiero pedirle alguna reflexión más. Todas las empresas transformadoras que han ido apareciendo, y usted también se suma al conjunto, nos están dando una visión, como no podía ser de otra manera, radicalmente distinta de la que teníamos hasta ahora en términos de responsables políticos. Era muy negativa la que nos había dado la totalidad de los responsables políticos, sobre todo los autonómicos, con la única excepción del consejero de Agricultura de la Generalitat de Cataluña, el único que desde el mismo sitio donde está sentado usted ha dicho que la industria del lino tenía alguna posibilidad. De los demás, uno la calificó de inútil, otro de absolutamente estéril y otro de que en el mejor de los casos, el dinero debía ser invertido en otros ámbitos. En cambio, ustedes manifiestan una fe entusiasta en la industria del lino, fe que en algunos casos además se convierte en inversión, y por lo tanto es una fe que funciona. En este sentido, yo le diría primero que ustedes se venden muy mal.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Estoy convencido de ello.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Es una reflexión que tengo que transmitirle, porque si efectivamente creen en ese sector, no sólo van a tener que poner dinero, sino que van a tener que transmitir a las administraciones públicas, que no es el Congreso de los Diputados ni esta Comisión de investigación, sino que son las comunidades autónomas, que tienen competencias plenas en materia agrícola, y en concreto la suya, en la que están instalados, y tendrán que convencerles de lo que aquí nos están transmitiendo, porque si no lo hacen, difícilmente encontrarán no ya los apoyos financieros, sino ni siquiera el más mínimo estado de ánimo, en términos de política agrícola, que les permitan salir adelante con un conjunto de inversiones de futuro en las que ustedes creen. Entiendo que otros partidos políticos también, pero si algún partido o grupo político se ha caracterizado por creer firmemente en la libertad empresarial y en que son los empresarios los que sacan adelante las cosas con iniciativa y yendo por delante de las administraciones, somos nosotros, y así lo acredita la historia catalana de este siglo.

Por tanto, al encontrarnos en un caso en el que, aparentemente, y huyendo de descalificaciones globales y de demonizaciones, un sector empresarial, pequeño pero más o menos definido, cree en un sector y sin embargo la Administración pública y los gobernantes, en este caso con competencias, no sólo no es que no les sigan, sino que no les persiguen porque no pueden, los desprecian absolutamente, vemos que hay aquí un foco que hay que corregir. ¿Que se basa en cómo está estructurada la normativa comunitaria? De acuerdo. Pero si es cierto —y quiero creer que lo es— que lo que ayer por la noche decía aquí otro representante de una empresa transformadora y sus palabras de hoy no son un cuento de la lechera, sino que realmente nacen de un cierto convencimiento industrial y empresarial, su primera obligación será, efectivamente, transmitirlo a las autoridades políticas de las que ustedes dependen en este frente.

De todas formas, yo le pediría otro índice en ese sentido. Hay un índice para ver si los sueños son sueños o son algo más, que es el dinero que ustedes están dispuestos a poner. Usted ha hecho una serie de discursos sobre lo que podía ser el sector del lino en el futuro y por otro lado ha dicho: *wait and see*, esperemos a ver qué pasa. Yo le pediría que nos dijera, por su experiencia empresarial, cómo reaccionan las entidades financieras ante el sector del lino, cuál es su experiencia, porque es un índice que me parece también tremendamente ilustrativo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Yo le puedo contar que hace un año, cuando preparé el estudio de viabilidad, fuimos a tres bancos y los tres nos dijeron que nos daban el dinero. Al día de hoy, no me atrevo ni a ir a pedirlo, sobre todo si tienes que mencionar el lino. Creo que, como todas las cosas, esta es una tormenta mediática que llega y arrasa, pero se pasará y esto llegará a su punto razonable y quedará la gente que efectivamente quiere hacer esto en serio con un proyecto razonable. Yo pediría el apoyo oficial para esto, porque sí creo que hay que hacer una labor de convencimiento de la viabilidad del proyecto y de la posibilidad de competir en los términos de los que hablábamos antes. Pero yo creo que al día de hoy el crédito no es

nada fácil. También creo que es probablemente cuestión de un año, cuando esto se consolide y alcance la dimensión que debe tener, que yo creo que es la que debe adaptarse a la capacidad real de transformación que hay en España, que no es más de 40.000 hectáreas, que es lo máximo que se puede transformar por las máquinas que hay; yo creo que una vez que se alcance ese punto de equilibrio, que además es un punto razonable y no preocupante, se podrá seguir adelante con un proceso lógico de maduración cuyo final tiene que estar donde hemos dicho, y entonces las máquinas que existen ahora servirán para utilizar las partes que se cortan de la fibra larga para papel y demás. Pero eso no se puede hacer en un día. No se puede montar una fábrica de fibra larga si no hay lino enriado. Hay que seguir el proceso razonable para llegar a ese punto, y para eso sí pueden servir las ayudas que existen en este momento. Si no nos sirven para prepararnos para eso, no tiene sentido.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: De todos modos, las entidades financieras no suelen moverse sólo por titulares de periódicos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Yo le digo que al día de hoy el del lino no es el sector que más divierte a los bancos.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Usted ha comentado —aunque no es el primero, pero me ha parecido que quizá con más rotundidad que otros— que usted ha examinado la situación de la industria del lino en el resto de Europa. Para nuestra ilustración, le pido que nos diga si se trata normalmente de empresas familiares pequeñas, como las que estamos examinando aquí, o si en el sector del lino puede haber industrias de cierta entidad. Lo digo porque eventualmente podrían ser ellas las que acabaran haciendo las inversiones en España. Y si es que en España, en términos de cultivo, hay un futuro como el que ustedes describen, podría acabar sucediendo que no fueran ustedes, o al menos no algunos de ustedes, los que lo tengan, sino que lo tengan industrias que produzcan aquí la inversión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Lo que yo he visto en Bélgica, Holanda y Francia es que hay empresas de todo tipo. Los espadilladores suelen ser empresas familiares. En fibra larga he visto cooperativas de agricultores que atienden a 1.000-2.000 hectáreas. También he conocido en la región de Normandía alguna fábrica estrictamente familiar de fibra larga. Creo que hay de todo. El origen, desde luego, es estrictamente empresa familiar. Luego depende de la trayectoria de cada uno y de hasta dónde haya llegado, pero sí existe una tradición familiar empresarial en este campo. Fundamentalmente en el espadillado.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por mi parte, nada más, gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): El señor Peralta tiene la palabra.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Gracias por su compa-

recencia. Ha manifestado usted que quizá su experiencia directa es corta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Es de meses.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Según ha dicho usted, la sociedad se constituyó en enero de 1998, empezaron a trabajar en enero de este año 1999 y reciben la autorización en mayo. Por tanto, su experiencia directa como implicado en el sector no es larga; sin embargo, ha dado usted datos que ponen de manifiesto un conocimiento del sector, no sólo aquí sino fuera de aquí, por datos que usted maneja y que yo creo que, en alguna medida, son de interés.

En concreto, nos habla usted de sus perspectivas del sector. Pero, dígame, hoy, en un sector que en España tiene más historia que la que representa la empresa por la que usted comparece hoy aquí, ¿le consta a usted que haya empresas que hayan culminado ese ciclo y hayan llegado a la fibra larga?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No. Precisamente, yo la he montado porque sí quiero hacer ese ciclo y porque sí quiero tener la garantía de poder rentabilizar mediante este proceso las tierras que existen. Yo tengo actividad empresarial en otros campos y, si efectivamente se dan las condiciones razonables tanto desde el punto de vista legal como de atmósfera empresarial, me creo con capacidad para llevar ese proceso adelante.

El señor **PERALTA ORTEGA**: No le preguntaba por su opinión y por su proyecto personal, que me consta, porque así lo ha dicho usted, sino sobre la realidad del sector en España. La realidad del sector en España es que no hay nadie así, ¿es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Al día de hoy, no.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Y el no haber hoy en el sector nadie así, ¿significa que el sector no se ha movido...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): ¿En esa dirección?

El señor **PERALTA ORTEGA**: No, no se ha movido en función de unos beneficios por hectárea, a los que usted hacía referencia, de 250.000 pesetas, sino en función de unos beneficios mucho más cortos, los que genera el producto hoy, que está en unos precios ínfimos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Y con esos precios ínfimos, no parece que el negocio esté ahí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLAN-**

TAS TEXTILES, S.L. (Marín Almodóvar): Yo le puedo hablar de mi visión, no le puedo transmitir otra cosa. Le puedo decir que soy corredor de largo plazo y que, desde luego, mis otras actividades son proyectos empresariales que desde que los inician hasta que los ves funcionando pueden pasar ocho años, y tienen un período de retorno de alrededor de diez años; estoy acostumbrado. Tal como veo el sector, mi planteamiento es que el proceso de maduración para que haya, primero, la materia prima suficiente y necesaria en las condiciones adecuadas para poder crear esa industria y ponerla en marcha y, sobre todo, para tener una garantía de suministro, lo cual es muy importante para una posible comercialización, va a ser larga. Nadie te va a comprar si no existe la garantía de que todos años le vas a poder suministrar de una manera regular una cierta cantidad con una cierta calidad; eso es absolutamente imposible. Para mí, el proceso de maduración de este proyecto es, al menos, de seis o siete años. Por ejemplo, yo también le digo que en lo que se refiere a la parte de producción ya he empezado por ahí. Nos falta la fase siguiente, que queríamos abordar de inmediato pero que, de momento, vamos a esperar y ver, como decía el señor Guardans.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Insisto, señor Marín, no le preguntaba por su proyecto personal, sino en general.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): ¿Del sector en general?

El señor **PERALTA ORTEGA**: En general.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Precisamente, yo he montado esta empresa, junto con otros socios, para hacer una cosa distinta de lo que se venía haciendo en el sector.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Insisto, no le pregunto por su proyecto personal. La realidad del sector en nuestro país no es ésa, ¿es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No ha llegado todavía a la fábrica de fibra larga, no.

El señor **PERALTA ORTEGA**: No es ésa, no es ésa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No, y además eso es evidente, porque, efectivamente, no existe.

El señor **PERALTA ORTEGA**: No existe, luego el sector está funcionando con otros presupuestos distintos de esos que usted tiene para el futuro.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Al día de hoy, sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: El sector está funcionando con otros presupuestos y sin embargo, ha crecido

espectacularmente. ¿Es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, sí. Si me permite, ¿le doy una explicación de por qué creo que ha crecido espectacularmente?

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Cuando yo voy a Normandía veo que hay unos señores que pertenecen a lo que se llama el Club de los 10.000, que son los que producen más de 10.000 kilos de trigo por hectárea, lo cual les supone una renta bastante razonable y que, además, reciben ayudas en proporción a esos 10.000 kilos. En España, la cuestión es que la proporción equivalente es probablemente la décima parte y todo el mundo trata de buscar alternativas. A pesar de que incluso en el norte de Europa se cobran unas subvenciones superiores en el lino (también le digo que en el norte de Europa, sin las subvenciones al lino tampoco existiría la industria del lino, eso es así de evidente), es la única alternativa que parece razonable para poder acercarse a esos parámetros, porque lo cierto es que estamos en un mercado común y los costes se están igualando para todos, pero las rentas no. Entonces, ¿por qué se produce esa explosión? Porque todo el mundo quiere probar qué es lo que pasa. También le repito lo que decía antes, que ahí se producirá la selección natural, porque este cultivo no es fácil, en el sentido de que hay que hacer muchas labores. Probablemente, agrónomicamente no es un cultivo complicado; sin embargo, requiere muchas labores sobre el campo, requiere mucha inversión. Se hubiera producido una evolución hacia los verdaderos interesados en permanecer en el sector de una manera racional, pero creo que esa selección natural ahora se ha producido de un hachazo, es decir, se va a quedar tremendamente limitada, lo cual, dentro de todo este follón que se ha creado, me parece casi la única parte positiva, que va a servir de una especie de catarsis. Creo que, después de lo que ha habido hasta este instante, quien decida seguir demostrará, efectivamente, que cree en ello y que tiene ganas de hacerlo bien.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Señor Marín, creo que es difícil juzgar dejando al margen la subjetividad de cada uno. Sin embargo, en el sector, no en su proyecto, no hay ningún paso en esa dirección, no hay maquinaria en este momento instalada en este país en ese sector, no hay producción adecuada para ese paso final al que usted hace referencia, no hay ningún paso.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Yo ahí sí quiero decir que nosotros arrancamos todo lo que producimos, lo dejamos sobre el terreno, y yo creo que cada vez se arranca más. Ahora, la cuestión es: ¿cuál es el período de maduración? A lo mejor ahora es un 10 por ciento y el año que viene, como se sembrará mucho menos y los únicos que seguirán sembrando serán los que tengan arrancadora, probablemente la proporción será ésa. Por ahí es por donde hay que empezar. El siguiente paso es que, como yo le digo, hay que ir al enriado forzado y, por último, el proceso

final. Probablemente, en un proceso industrial normal sería al revés, pero en este caso, si no cuentas con la materia prima, difícilmente pueden montar la industria.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En nuestro país, estando el sector como está —insisto, no el proyecto de usted—, además (según los datos que nos han dado, incluso el que usted nos comenta), con independencia de su producción, la producción que está transformada no ha salido al mercado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Tal como están las cosas y las circunstancias reales, yo creo que todo el mundo prefiere tenerlo en casa para que, si alguien viene a preguntarle dónde está la prueba de su transformación, le pueda decir: aquí está.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿No cree usted que el funcionamiento real, el motor de este sector es la cuantía de la subvención?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Creo que en la contestación que le he dado antes de cuál era mi visión personal de por qué mucha gente decide probar en este sector ya lo he dicho. Sencillamente, es por tratar de encontrar una alternativa razonable, que proporcione unas rentas razonables. Ese es el motor. Pero, desde mi punto de vista, eso es algo a corto plazo, porque eso no se puede mantener así mucho tiempo. Si no tiene su proceso lógico, si no tiene salida, es una cosa insostenible. Francamente, creo que el sector, y pertenezco a una asociación que venimos clamando en el desierto desde hace tiempo por una autorregulación, limitando la capacidad real de transformación real que hay en España porque...

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Cuál es la capacidad real de transformación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Creo que la capacidad real de transformación en España es de cuarenta y poco mil hectáreas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sin embargo, están plantadas casi 100.000 hectáreas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, sí. Se tardará dos años en hacerlo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Y qué ocurre con esas 60.000 hectáreas que no se transforman?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Hay dos años para transformarlo, o sea que supongo que se tardará dos años en hacerlo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Y cómo se cuadra esa diferencia?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLAN-**

TAS TEXTILES, S.L. (Marín Almodóvar): Dedicándole más tiempo a la transformación. En nuestro caso tenemos adjudicadas 3.000 hectáreas —adjudicación realizada de manera totalmente correcta y exhaustiva por parte de la Junta de Castilla-La Mancha— y estamos haciendo 900 hectáreas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Se lo pregunto por una circunstancia, porque me ha dicho usted que el motor inicial es la subvención.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): La denominación técnica correcta es indemnización por pérdida de renta, que realmente es lo que se corresponde con la realidad, ya que la cebada hace no sé cuántos años valía 21 pesetas y ahora vale 16 pesetas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Admitamos en nuestra conversación la denominación de subvención, aunque no sea la denominación técnica que corresponde. Si el motor inicial es la subvención; si para el pago de la subvención hace falta la transformación y la realidad de nuestro país es que hay 100.000 hectáreas y sólo se pueden transformar 40.000 hectáreas...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Pero se puede utilizar más tiempo en transformarlas; se pueden invertir dos años. Usted me está preguntando por el sector. Yo le puedo contestar en lo que a mí respecta. Nosotros tenemos adjudicada una capacidad de 3.000 y estamos transformando 900.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sí, pero yo le preguntaba por el sector al que ha hecho usted referencia globalmente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Yo le puedo contestar qué haría yo si tengo una capacidad de 3.000 y tuviera que transformar 6.000: tendría que estar trabajando dos años. Eso es lo que haría yo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Señor Marín, dice usted que su proyecto concreto —no ya del sector, sino el suyo— se constituye en enero de 1998 por seis socios, y me ha parecido entender que ninguno de ellos cultivaba lino en el momento de constituirlo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): En el momento de la constitución no, aunque todos tenían una actividad agrícola distinta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Pero ninguno cultivaba lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): En ese instante no.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Se constituye y parece ser que desde entonces los socios se dedican a cultivar lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Dos de los socios sí cultivaron lino la temporada siguiente.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Cuántos de los socios cultivan lino hoy?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Creo que de los seis, cinco.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ha dicho usted que cultivan en torno a 500 hectáreas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No llega, 400 y pico.

El señor **PERALTA ORTEGA**: De los seis socios, cinco cultivan hoy entre 400 y 500 hectáreas. Si le parece redondeamos. Partamos de que son 500 hectáreas, que darían una producción de unos 750.000 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, aproximadamente.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Esto es prácticamente el 80 por ciento de la transformación real de Plantas Textiles durante la temporada pasada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Es transformación de producción propia de los socios.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí; lo que pasa es que estamos hablando de la temporada pasada y de la de esta. Estamos relacionando dos cifras.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En relación con la producción del año pasado; en relación con la transformación, los socios tendrían hoy capacidad de cubrir el 80 por ciento de la misma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, pero también creo que en nuestra empresa hay capacidad ociosa, ya que llega hasta 3.000. También es cierto que no hemos querido ocupar esa capacidad ociosa, entre otras cosas porque primero tenemos que aprender a hacerlo bien. La capacidad ociosa se ocupará probablemente dando entrada como socios estables —porque lo que nos interesa es asegurar una producción estable dentro del accionariado— a otra gente que esté dispuesta a seguir. Lo que sí es seguro es lo que le decía antes: después de todo el follón que se ha mon-

tado, que ha llegado a traspasar los límites, ha llegado incluso —frente a la opinión de los que no están muy enterados de lo que es el sector— a criminalizar el cultivo. Esa es la sensación que percibo, porque la llevo a ver hasta en los humoristas. El otro día leía en *El País* un chiste en que habían pillado a los del Fútbol Club Barcelona porque no habían declarado en Hacienda unos derechos de imagen o algo por el estilo, y decían: Pues cuando se enteren de que tenemos el césped del Nou Camp sembrado de lino, ya verás la que se va a montar. Eso refleja la mentalidad que existe sobre el asunto. Hasta en cualquier programa de variedades, cuando hay que decir una cosa divertida, se dice: Esto arde más que el lino, que ya se va a quedar como dicho. Es decir, se ha llegado a una criminalización del sector, con lo cual, esa selección natural que debería haberse producido sencillamente por aburrimiento y por no alcanzar los objetivos, se va a producir de una forma drástica, pero va a ser absoluta. Quien siga —yo tengo intención de seguir— es porque tiene acendrados y probados su valor y sus ganas de hacerlo bien.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Me decía usted que los socios de Plantas Textiles eran inicialmente seis.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Así es.

El señor **PERALTA ORTEGA**: De los cuales uno era una sociedad, ¿que se llamaba?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Técnica y Naturaleza.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ha dicho que usted era el principal accionista de esa sociedad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Y aparte de usted?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Aparte de mí, está mi mujer.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Es una sociedad de su familia?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Es una sociedad de mi familia estricta.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Había cinco socios más, ¿que eran?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Eran socios privados: José Otaola, José María Bara, Antonio Marín Palacios, que es mi padre, Carmen María Marín y yo.

El señor **PERALTA ORTEGA**: O sea, que Plantas y Textiles es una sociedad que gira mucho en torno a su

familia.

Ha dicho usted también que esta tarde va al Ministerio de Agricultura a una reunión sobre el sector. ¿Con quién se van a reunir ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No lo sé, porque es la primera vez que voy a ir; nos han citado el lunes, y hasta ahora no he ido ninguna vez. Esto corresponde a las reuniones de la interprofesional. Llevamos mucho tiempo peleando para que se constituya la interprofesional y, finalmente, se ha constituido en junio. Esta es la primera vez que nos cita el Ministerio, porque antes de aprobar un decreto tienen que oír al sector, no sé si por precepto legal o porque lo hacen de motu proprio, y como en este instante está ya constituida la interprofesional, me han citado en nombre de una de las asociaciones.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Quién del Ministerio les cita a ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): La Subdirección General de Productos Oleaginosos, dependiente de la Dirección General de Agricultura.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Va usted en representación de una asociación, de una entidad profesional, al Ministerio de Agricultura?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Creo que no es en el mismo Ministerio, sino en las antiguas instalaciones de Renfe.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Mi pregunta es: ¿al Ministerio de Agricultura?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Físicamente, a una dependencia del Ministerio de Agricultura.

El señor **PERALTA ORTEGA**: No me refiero tanto físicamente como a que la Administración es el Ministerio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, quien cita es el Ministerio de Agricultura.

El señor **PERALTA ORTEGA**: De cara a preparar una norma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Entiendo que es para escuchar nuestras opiniones sobre una norma que es la que va a regir la actuación en materia de lino en la campaña siguiente, 1999-2000.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Porque eso lo hace el Ministerio de Agricultura.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Lo que existe es el reglamento comunitario, que es de aplicación directa,

o sea, no necesita ni siquiera trasposición. Lo que hace el Ministerio de Agricultura es trasponerlo, y luego cada una de las comunidades autónomas lo traspone a su vez y saca su propia orden.

Por una parte, está el reglamento comunitario, que es de aplicación directa y no necesitaría trasposición; por otra parte, el Ministerio de Agricultura lo traspone en un real decreto y, a su vez, cada comunidad autónoma saca su propia norma. Ese es el proceso, pero digamos que la fuente de donde emana todo y que no necesita trasposición es el reglamento comunitario, que para mí se debería cambiar porque está primando, creo que por error, el que se cultive un tipo de lino distinto del objetivo al que tenemos que llegar, que es al lino enriado. Se da más ayuda a otros linos. Se dice específicamente: el lino de cualquier manera, distinto del enriado. Parece que está marginado.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En su condición de representante profesional del sector, ¿ha tenido reuniones con la Consejería correspondiente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí. Hemos estado con el consejero de Castilla-La Mancha.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Cuál era el contenido de esa reunión?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Para hablar de la problemática del sector y de cómo lo veíamos, cómo creíamos que se debía desarrollar. En definitiva, es con quien tenemos la relación directa, con la Comunidad de Castilla-La Mancha.

El señor **PERALTA ORTEGA**: No voy a hacer más preguntas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor Marín, gracias por sus explicaciones.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Encantado de estar aquí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Le voy a hacer muy pocas preguntas.

¿Ustedes han sido autorizados recientemente por la Junta?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Nos autorizó la Junta de Castilla-La Mancha en los primeros días de mayo en que recibimos la autorización definitiva.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Realizaron alguna gestión directa con responsables de la Consejería cuando hicieron la solicitud?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Lo que hicimos fue preparar la documentación que había que presentar como solicitud de primer transformador; realizamos una presentación en la Consejería de Agricultura diciendo que teníamos intención de montarla y cuáles eran nuestros propósitos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Fueron acogidos favorablemente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Le voy a precisar más la pregunta. ¿En algún momento de esas conversaciones que mantuvieron como consecuencia de la entrega del proyecto y de su solicitud les hicieron ver que no era bueno establecer una planta transformadora porque el lino estaba en una situación que no debiera ser promovido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Les dijeron que para qué iban a gastarse dinero en algo que luego no sirve más que para ser quemado, o algo por el estilo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Pidió alguna subvención con el proyecto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: O sea, ¿que lo han financiado con fondos propios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es que hay una transformadora que ha sido subvencionada, de lo que nos estamos enterando ahora, pero no es su caso, ¿verdad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Además fue por un error, porque el que nos hizo el proyecto tenía que haberlo pedido antes de iniciarlo y cuando nos enteramos ya estaba hecho.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En relación con una pregunta que le han formulado, y que yo he tomado nota de su respuesta, ha venido a decir que en estos momentos hay unas 40.000 ó 50.000 hectáreas de capacidad de transformación de las transformadoras. Yo he sumado, de los datos que tengo, la capacidad de cada una de las transformadoras actualmente autorizadas y están en unas 70.000 hectáreas en el ejercicio 1998-1999. Ya sabe que en estos momentos, según los datos de siembra, se ha reducido por vez primera.

¿Qué quiere decir cuando dice que tienen dos años?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Que la legislación prevé que el tiempo para transformar es de dos años

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Eso explicaría que algunos agricultores tengan todavía el lino en varilla sin entregar a la transformadora?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No lo sé, sólo le puedo hablar de mi experiencia.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En cualquier caso, usted ha absorbido toda la producción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Ya le digo que nosotros tenemos bastante capacidad ociosa, porque estamos produciendo a un tercio de la capacidad de la planta.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué sienten cuándo les dicen que su empresa sirve para favorecer a los cazaprimas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Me crea una cierta indignación, porque tengo una actividad desde hace mucho tiempo y en negocios de largo plazo y donde los períodos de maduración son de siete u ocho años y los períodos de retorno son de diez, pero no he tenido nunca esa tentación. Mis proyectos no son en ese sentido especulativos y, francamente, me siento un poco indignado. No es justo que se haga esa imputación de manera genérica.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Le han inspeccionado su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Cinco veces.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuándo ha sido la última vez?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): El martes día 13.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Refleja el acta alguna irregularidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No, en ninguna de esas inspecciones se refleja ninguna irregularidad.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por lo que estamos viendo, ya han pasado por aquí los representantes de varias transformadoras, todas han sido inspeccionadas y, sin embargo, en ninguna aparecen irregularidades. ¿Qué le parece?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): En el caso de

nuestra empresa es fácil, porque es una producción limitada, no estamos en esas producciones gigantescas que hay y, por otra parte, llevamos poco tiempo, con lo cual es más sencillo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Ha sentido en algún momento la tentación de obtener un rendimiento rápido mediante la venta de certificados de transformación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No. Precisamente hemos creado esto porque queríamos evitar eso, incluso con nuestra producción.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Conoce algún caso en que eso ocurra y tenga pruebas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No. De los que tenga pruebas, no.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted ha oído hablar que eso puede ocurrir, pero no tiene pruebas. (El señor presidente ocupa la Presidencia.)

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Nada más, muchas gracias por su comparecencia.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Amarillo que solicita la palabra. Le rogaría brevedad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Quiero hacer dos aclaraciones.

A tenor de las declaraciones que acaba de hacer el representante del Grupo Popular, en primer lugar hay que dejar claro que no hay imputación genérica, como se ha dicho. Le han dicho que si usted se siente mal si le imputan... Es que a usted no se le imputa nada. No hay imputación genérica, hay imputaciones concretas que, además, se está viendo que son muy fundadas.

Entiendo que por la premura de tiempo con que se nos ha obligado a trabajar en esta Comisión se tengan dificultades, aun contando con un equipo de colaboración, para leer y estudiar, como nos corresponde, toda la documentación que se nos ha suministrado. Por eso se hacen algunas afirmaciones como las que acaba de hacer el señor Del Burgo respecto a que no se ha levantado ningún acta de ninguna irregularidad en las inspecciones que ha habido.

Pues mire usted, simplemente en la comparecencia anterior, a la empresa Colino, sí se han levantado actas, que tiene usted en la documentación que está en su poder y, entre otras cosas, se dice que por tener dos contadores.

No se pueden hacer imputaciones de esta naturaleza con las que se trata de sembrar que hay una imputación genérica al sector. No hay tal imputación genérica al sector; hay imputaciones muy concretas a personas concretas y a empresas muy sospechosas, sospecha cuya razón se ha puesto en evidencia tras comparecer aquí.

De igual manera, para que conste en acta, no se puede argumentar de ninguna manera mala fe cuando se dice que

no se ha mandado una documentación que no se ha pedido. La documentación que se ha pedido se ha mandado a Castilla-La Mancha. En el caso a que nos referíamos, el de licencias de apertura otorgadas por la comunidad autónoma a industrias transformadoras y controles efectuados a las mismas, todas las autorizaciones están mandadas. Ahora, si se queja uno de que no se le ha mandado algo que no se ha pedido, yo tendría que argumentar entonces que la mala fe está en quien hace tal aseveración.

El señor **PRESIDENTE**: El señor Del Burgo tiene la palabra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Quiero dejar constancia a la Presidencia de que estamos en un turno de intervenciones en el que cada portavoz formula preguntas a los comparecientes. Yo hago preguntas de cuestiones que hayan podido formularse aquí, pero no pretendo entrar en debate con ninguno de los portavoces que hayan hecho preguntas. Sin embargo, cada vez que yo formulo preguntas, el portavoz del Grupo Parlamentario Socialista se dedica a hacer una intervención global censurando lo que yo haya podido decir o dejado de decir, cuando este no es el foro adecuado, porque eso se hará cuando discutamos sobre las conclusiones. Pero no me parece procedente que se haga en estos momentos una especie de réplica sobre conceptos que, en algunos casos, ni siquiera yo he dicho; por consiguiente, me parece fuera de lugar. El turno del señor Amarillo es para preguntar al compareciente y nada más, no para hacer un debate con este portavoz en el que, desde luego, yo no tengo intención de entrar.

Lo que quiero preguntarle es si en esas inspecciones se ha hecho alguna recomendación en algún caso sobre realizar o poner algo. Es decir, ¿se ha detectado algo, no de irregularidad, sino para perfeccionar, en definitiva, el funcionamiento de la empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): En algún momento nos han dicho algo que es bastante complicado, que es tratar de ordenar las pacas, pero a nosotros ese nos resulta complicado, porque se trata de un proceso continuo; si estás ordenándolas y luego vuelves a tener que desordenarlas hay que llevar las pacas a transformar desde donde están almacenadas y no se puede montar una cima de pacas para volver a deshacerla.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso es lo que les han recomendado que hagan, pero eso, en ningún caso, es susceptible de sanción. Ello quiere decir que este portavoz puede sostener todavía que, de las comparecencias que se han producido aquí hasta este momento, en ningún acaso se ha derivado sanción a la empresa del acta de inspección, sanción que supongo que estará tipificada en los reglamentos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Está tipificada. (El señor Ros Maorad pronuncia palabras que no se perciben.) ¿Perdón?

El señor **PRESIDENTE**: Por favor, señores diputados. Usted responda solamente a la pregunta que le formula el diputado que está en el uso de la palabra.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Está tipificado que, en caso de existir una sanción de ese estilo, puede existir hasta una suspensión de un año. Es más: en el proyecto de decreto que se tramita aparece que incluso pueden ser hasta dos años, en el caso de una falta muy grave.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que la comunidad autónoma, en el caso de que hubiera detectado irregularidades graves, podría retirar la autorización.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Sí, para la campaña siguiente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Conoce algún caso en que se haya producido esto en el ámbito de Castilla-La Mancha?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No lo sé. Cada uno lleva sus asuntos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Pero no le consta, no lo conoce?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): No lo conozco, no.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Gracias, señor Del Burgo. (El señor Ros Maorad pide la palabra.) Señor Ros.

El señor **ROS MAORAD**: Quiero intervenir sólo un minuto por una cuestión que ha contestado el señor Marín al final.

Si no he entendido mal, a una pregunta del señor Del Burgo sobre los certificados que emiten las transformadoras, usted ha contestado que precisamente una de las razones por las cuales creó usted su propia transformadora fue huir de todo ese asunto de los certificados. ¿Es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Para tener constancia de que lo que nosotros producíamos se transformaba y se transformaba correctamente.

El señor **ROS MAORAD**: Es decir, que más allá de la expectativa de negocio, usted ha tenido la necesidad, como empresario agrícola, de, para salvaguardar la fiabilidad de sus propios datos, poner su propia planta transformadora.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Independien-

temente de que el objetivo empresarial es de mucho más largo alcance, una de las razones es lograr cierta rentabilidad mediante ese proceso de largo alcance. No es sólo la transformadora, es un proceso mucho más largo, se trata de llegar hasta la producción de fibra larga.

El señor **ROS MAORAD**: Por tanto entiendo que usted ha querido, como empresario agrícola, vivir tranquilo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE PLANTAS TEXTILES, S.L.** (Marín Almodóvar): Lo ha definido perfectamente.

El señor **ROS MAORAD**: Sin suponer que haya tráfico de certificados ni que se certifiquen entregas de lino que no se han hecho, parece que hay un empresario como usted, que me merece todo el respeto, que ha querido vivir tranquilo como empresario y, además de la expectativa de negocio que usted ha dicho, ha preferido certificarse lo que él sabe que es cierto, cosa que está dentro de su competencia empresarial.

Claro, ya sé que no se le puede preguntar a usted cuántos casos conoce o cuántos certificados falsos puede exhibir aquí. Lógicamente, usted me dirá: ninguno. Ahora bien, lo mismo que un caso concreto no se puede generalizar para todos, estaríamos haciendo un flaco favor al sector si generalizamos su bondad y su buen hacer como empresario a todos los demás empresarios.

Se lo ha dicho mi compañero y se lo vuelvo a decir: es radicalmente falso que este grupo parlamentario desconfíe de ustedes los transformadores y de aquellos que producen lino. Muy al contrario, defendemos las ayudas al lino. Usted lo ha dicho de una manera que yo he anotado cuando estaba ahí: creo que se llama exactamente indemnización por pérdida de renta.

Estoy totalmente de acuerdo con usted. Pero lo que aquí estamos planteando, señor Marín, es que altos cargos del Ministerio, que no han tenido una pérdida de renta, que yo sepa, porque se dedican a trabajar exclusivamente para el Gobierno o, en el caso de don Carlos Moro, como delegado del Gobierno, aprovechando estas ayudas, que pueden ser más o menos laxas, pero que ustedes deben aprovechar, ellos, aprovechando esa coyuntura, sin perder nada de sus rentas, se están aprovechando de esas ayudas, de esas indemnizaciones por pérdida de renta y están cobrando subvenciones mucho más importantes que la que usted ha cobrado.

Yo no sé qué indemnización por pérdida de renta necesita un delegado del Gobierno que trabaja con dedicación exclusiva y que cobra 80 millones de subvenciones. No sé qué indemnización por pérdida de renta necesita el señor López de Coca, ex presidente del FEGA, no me cabe en la cabeza. Ese es el meollo de la cuestión.

A ustedes no les va a perjudicar esta situación, muy al contrario. El que en el lino estén pasando por una situación un poco desagradable en este momento, para los empresarios de verdad, para los agricultores de verdad, es bueno que desaparezcan de la circulación esos cazaprimas. Usted no es un cazaprimas y nadie le ha acusado de cazaprimas. Estamos hablando de estas personas, de estos colectivos

que tienen transformadoras y que forman un grupo interrelacionado familiar, empresarial y políticamente; de eso estamos hablando, no de otra cosa.

Váyase usted tranquilo, nadie le ha acusado de pertenecer a ninguna trama, nadie le ha acusado de que usted está aprovechándose ilegalmente de ninguna subvención, pero le agradezco enormemente que haya dicho que, como empresario, para vivir tranquilo, para estar tranquilo, usted tiene su propia transformadora. No voy a caer en la ingenuidad de decirle que me presente usted los certificados que conoce falsos, porque diga lo que diga y quien lo diga, entre lo que hay plantado en este país y la capacidad de las transformadoras para transformar hay un agujero tan grande y un abismo tan grande que las cifras no cuadran.

Señor Marín, muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Del Burgo. Con brevedad, por favor.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Intervengo, en primer lugar, para denunciar la anomalía que supone que el vicepresidente que ha presidido este debate durante esta sesión haga uso de la palabra cuando ya había terminado todo el turno de intervenciones. Yo comprendo que el presidente tiene una gran generosidad y, por consiguiente, no le voy a censurar, pero sería bueno que no se reprodujeran este tipo de iniciativas para que los trabajos terminaran a su hora y no se hicieran eternos los debates.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene derecho a manifestarse.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor Marín, le voy a hacer una consideración. No es la primera vez que se hacen unas imputaciones genéricas a las empresas transformadoras. Sin embargo, a usted la incomodidad que le produce es como consecuencia, por ejemplo, de que el otro día, el sábado pasado, usted habría leído un periódico de difusión nacional cuyo titular era: Las empresas transformadoras del lino venden certificados ficticios. No hacía ningún tipo de matizaciones, sino que todas entraban en el mismo saco. Por consiguiente, el daño que se les está infligiendo, como consecuencia de este tipo de acusaciones genéricas, es evidente y es claro.

Finalmente, esperamos que alguna vez se identifiquen con toda claridad las imputaciones, porque a lo mejor más de uno, después de esas imputaciones, aunque se hagan bajo el amparo del fuero parlamentario, tendrán que responder de ellas ante los tribunales de justicia. Por eso hasta este momento nadie ha hecho más que imputaciones genéricas y cuando se van concretando también siguen siendo imputaciones genéricas.

Muchas gracias, señor compareciente.

El señor **PRESIDENTE**: Despedimos al señor representante de Plantas Textiles, don Antonio Marín Almodóvar, agradeciéndole la labor informativa que nos ha permitido desarrollar en esta Comisión.

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE ECOAGROCAS, S.L. (MILLÁN PASCUAL).**
(Número de expediente 219/000483.)

El señor **PRESIDENTE**: Comparece en estos momentos don Pedro Millán Pascual, representante legal de Ecoagrocás, S.L., que se somete a las preguntas de los señores diputados.

Por la hora que es y quedando todavía pendiente una comparecencia, esta Presidencia agradecería a los señores diputados, que saben de su flexibilidad en los horarios y tiempos de intervención, que limitaran sus actuaciones con un segundo turno y no consumir un tercer o cuarto turno. Les agradezco que entiendan mi postura por economía procesal.

Tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario Socialista su portavoz, señor Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Quiero comenzar mi intervención no con algo relacionado con el compareciente. (El señor vicepresidente, Ros Maorad, ocupa la Presidencia.) He tenido que contar, por aquello de intentar ser lo más frío posible. En el «Diario de Sesiones» lógicamente estará escrita la intervención del portavoz del Grupo Popular en la que, asumiendo una posición de no querer esclarecer la verdad, sino de abogado defensor, en esta sede y hace unos instantes nos ha amenazado. Yo me siento amenazado. Yo no tengo absolutamente ningún problema, pero es una amenaza clara, es algo así como decirnos en una comisión de investigación, a unos parlamentarios: A ver ustedes qué dicen, a ver hasta dónde quieren bucear para llegar a la verdad, que esto lo podemos complicar mucho después fuera de aquí. Tiéntense ustedes la ropa, que no saben con quién se la están jugando.

Pues, mire usted, este diputado que le habla y mi grupo lo único que pretende es esclarecer la verdad de unos hechos que, según van pasando los comparecientes, van siendo más sospechosos aún. (El señor Del Burgo Tajadura pronuncia palabras que no se perciben.)

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Señor Amarillo, pediría a los portavoces que nos refiramos al asunto que nos ha traído aquí. Por tanto, les pediría que hicieran las preguntas que crean oportunas al compareciente.

Señor Amarillo, tiene la palabra si quiere preguntar al compareciente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuándo se funda su sociedad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Empezamos a trabajar a últimos del año 1996, para empezar a transformar en el año 1997; la campaña 1996-1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que han trabajado la campaña 1996-1997 y lógicamente siguen 1997-1998 y 1998-1999.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Exactamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Llevan funcionando tres campañas. ¿Quiénes constituyen la sociedad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Constituimos la sociedad mi socio, que se llama Jesús García Borque, y yo, Pedro Jesús Millán Pascual.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Son los únicos socios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Los únicos socios.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, es una sociedad limitada constituida por dos socios.

¿La sede?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Está en Ólvega, Soria.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ustedes además de ser socios de la empresa transformadora, ¿son cultivadores directos de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Cultivadores directos no lo somos. Hemos sembrado algo, pero no a través de esta empresa. ¿Queda claro?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No. A ver si nos lo puede aclarar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sembramos el año pasado a través de otra empresa, no de ésta, por supuesto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Bien a título personal como personas físicas, o como personas jurídicas formando parte de una sociedad, ¿ustedes, independientemente de la empresa transformadora, han sido cultivadores de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De una u otra forma, ¿qué superficie cultivan?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Trescientas hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué provincia?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la Comunidad de Madrid.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y el lino que ustedes han producido en estas 300 hectáreas, ¿lo han llevado a transformar, lógicamente, a su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aparte de ustedes dos, ¿qué cantidad de lino han ido transformando, si lo recuerda, por campaña?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Le puedo dar datos aproximados.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, para 1996-1997, por ejemplo, ¿qué cantidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En 1996-1997, se transformaron unos 831.000 kilos y se obtuvo una fibra de unos 108.000 kilos o 108.500.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y cuál era el rendimiento calculado para esa campaña?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): ¿Rendimiento por hectárea?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No le puedo decir las hectáreas que se transformaron.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ustedes por qué contratan, por kilo o por hectárea?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Es que en la campaña 1996-1997 sólo se obligaba a transformar en la Comunidad de Castilla y León, así es que los agricultores de Castilla y León nos trajeron esos kilos para transformar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El contrato que ustedes hacen —que después veremos cómo es— en el aspecto a que me estoy refiriendo, ¿contratan por hectáreas o por kilo transformado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Nunca por hectárea, siempre por kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que los 831.000 kilos que le trajeron no sabe a cuántas hectáreas corresponden.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No, ahora mismo no lo sé.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ni tiene ningún dato en la empresa con el que se puedan relacionar hectáreas cultivadas con kilos producidos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Es que ya le digo que en la campaña 1996-1997 no era obligado transformar. Sólo era obligado a través de Castilla y León, y yo no sé cuántas hectáreas fueron. Creo que tendríamos unas 2.000 hectáreas entre Castilla y León, Aragón, pero no lo sé seguro, porque las de Aragón, por ejemplo, no se transformaron porque no era obligatorio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es que no llego a entender a qué se refiere cuando me dice que no se transformaron porque no era obligatorio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Al agricultor no se le obligaba a transformar en la campaña 1996-1997, que es de la que estoy hablando.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, estamos en la campaña 1996-1997. Me dice que no se obligaba a transformar, y creo que usted me está relacionando intuitivamente subvención del cobro del lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, ¿a qué se refiere con que no se obligaba a transformar?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Pues a que la reglamentación no obligaba a transformarlo. Me está insistiendo en algo que está muy claro. Lo que tengo claro es que la reglamentación para la campaña 1996-1997 no obligaba a transformar ni obligaba al agricultor a tener equis kilos de producción, ni mucho menos. En Castilla y León se obligó a transformar sin obligar a la cantidad de kilos, y yo le digo que a mí me trajeron 831.000 kilos, que fueron los que transformé. No sé si esos agricultores mandaron a transformar toda la paja que tenían o no, pero la reglamentación para esa campaña estaba así. ¿Me entiende?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, le entiendo perfectamente.

¿En 1997-1998, la campaña siguiente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): ¿Cuánto he transformado?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): De compromisos; y con ello me refiero a contratos de maquila, para que lo entienda.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Perdona, después veremos lo de los contratos. Le voy a hacer la pregunta, porque entraremos después en si son de maquila o no, no

se preocupe. Le pregunto ahora por el total, sumando todo, es decir, sus máquinas empiezan a funcionar en la campaña 1997-1998, empieza a entrar lino y usted empieza a transformar lino. ¿Cuánto lino entra en esa campaña 1997-1998 para que se transforme?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En total, me dice, ¿no?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En total, eso es lo que le estoy preguntando.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Pues son unos 3.400.000 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en esta que está a punto de cerrarse?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sobre 9,5 ó 10 millo- nes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que ha habido un incremento. ¿Un titulado, un ingeniero agrónomo le haría un proyecto para sus instalaciones, y ese proyecto lo visaría y usted lo conserva?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En ese proyecto figurará, en el anejo correspondiente, la maquinaria instalada.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y la maquinaria instalada figurará en el anejo con la capacidad técnica de esa maquinaria.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Podría usted recordar la cantidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sobre 2.500 kilos por hora.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que la instalación que usted tiene en Ólvega tiene una capacidad de transformación de 2.500 kilos hora. Recordará estos datos porque los necesitará para su contabilidad. En 1996-1997, ¿cuántas horas funcionó la instalación, es decir, cuántos días, horas, o cuántas horas por día, cuántos días por semana y cuántas semanas por mes, como nos lo quiera decir?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Le puedo decir que en la campaña 1996-1997 se trabajó durante dos meses más o menos, pero no le puedo decir con seguridad las horas. Lo único que le puedo decir de las horas es que a partir de esa campaña se trabaja en dos turnos de ocho horas y se trabaja los sábados. Nada más. Eso es lo que hace mi empresa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Es a la que me refiero.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Perdón. Ustedes tenían 831.000 kilos en 1996-1997, y dice que para ello tardaron del orden de dos meses trabajando todos los días menos los domingos, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En 1996-1997, no. Se trabajaba con un turno.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Se empezó a trabajar en dos turnos. No todos los días, sino de vez en cuando.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esto estará registrado, porque lógicamente el personal que trabaja está especificado por turnos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Incluso creo que el salario es distinto de un turno, a veces. ¿O en su caso no es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No, si trabajan por la mañana y por la tarde, no hay diferencia. Sólo la hay cuando es por la noche. Trabajan de 6 a 2 y de 2 a 10.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces trabajaron en 1997-1998 dos meses dos turno. ¿O cuántos meses cuántos turnos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Le he dicho que en la campaña 1996-1997 trabajaron dos meses.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Perdón, que estoy en la siguiente ya, 1997-1998, en la de los 3.400.000 kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Se trabajó desde el 1 de agosto hasta el 31 de julio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, el año entero.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Desde el 1 de agosto de 1997 hasta 31 de julio de 1998.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En un turno normal?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No, le digo que en ese año ya se empezó a trabajar en dos turnos, pero no todos los días, por supuesto. Según la temporada.

Si no me equivoco, creo que al principio, cuando más producción hay, es decir, en enero, febrero, en esos meses se estuvo trabajando con dos turnos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Perdón. ¿Recuerda usted cómo era la contratación? ¿Cómo contrataba usted a los trabajadores? Me refiero concretamente a la campaña 1997-1998, la de los 3.400.000 kilos, que ha funcionado durante un año, unas veces con más intensidad y otras con menos. ¿Esto quiere decir que la contratación que tenía usted era de tipo fijo discontinuo, de eventuales o son fijos siempre?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Son fijos siempre. Simplemente, hay variaciones. Al principio, empezamos a trabajar con cinco o seis obreros para hacer el mismo trabajo, porque, como se puede imaginar, la gente tiene que aprender y no es igual lo que están produciendo ahora mismo que lo que se estaba produciendo hace año y medio. Sabe lo que le quiero decir, ¿no?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que me quiere decir, sí.

Volvemos a la campaña 1996-1997 y vamos a llevar las dos cosas a la vez. ¿Cuál era el número de trabajadores fijos que tenían ustedes en la campaña 1996-1997?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No recuerdo, pero creo que cinco o seis.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y en la de 1997-1998, ¿cuántos tenían?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Diez trabajadores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Casi duplicaron la plantilla. ¿Trabajadores fijos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Fijos. Bueno, hay una parte que están fijos y algunos que están con contrato temporal de seis meses y se renueva otros seis.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A efectos de lo que estamos hablando nosotros, es lo mismo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): A lo que se refiere es a si están trabajando todo el año, ¿no?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, trabajando todo el año, en 1997-1998 tuvo usted 10 trabajadores, que trabajan durante todo el año, en algunos casos en dos turnos y en otros en un turno, ¿o siempre dos turnos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No. En algunos casos un turno y en otros dos turnos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En términos de turnos, ¿recuerda si eran dos turnos la mitad del año? Ya tenemos un turno todo el año, lo que nos queda por ver es si ese segundo turno se mantuvo durante todo el año.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No, el año anterior, el segundo turno se haría durante dos o tres meses, algo así. Es lo que le he dicho, cuando había muchísimo trabajo, que eran los meses de enero y febrero, algo así, entonces se empezaron a hacer dos turnos. Realmente en ese año no se notaba mucho que se hiciesen dos turnos o un turno porque —ya lo ha dicho S.S.— duplicamos la plantilla, pero la gente todavía no sabía y no era lo mismo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y en la de 1998-1999, ¿cuántos trabajadores tienen?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Diez trabajadores. Para la línea de transformación hay ocho trabajadores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y antes, para la línea de transformación, de los diez que había, ¿había también ocho?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Ocho.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que el número de trabajadores en 1997-1998, cuando se transformaron 3.400.000 kilos, no ha variado respecto a la campaña 1998-1999, en que se transforman 10 millones de kilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Varió, pero yo no le puedo decir que durante toda la campaña 1997-1998 hubiese 10 trabajadores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ocho trabajadores.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Ocho trabajadores. Cuando hablo de ocho trabajadores me refiero a los ocho que están trabajando solamente en la línea, porque aparte, como se puede imaginar, están los que trabajan en secreta-

ría y demás. Se cogieron para la campaña 1997-1998, pero —si no me equivoco— para febrero o algo así se empezó a aumentar la plantilla. Si el primer año había cuatro trabajadores, más secretaría —creo que le he dicho que eran cinco—, en noviembre o diciembre se cogió a otro, en enero se cogió a otro, y cuando había seis o siete, una parte empezó a hacer dos turnos. Como se puede imaginar, siempre hay bajas y si había una baja no se podían hacer los dos turnos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entiendo que empiezan con cinco trabajadores, pero en línea cuatro, que después se triplica la producción —estamos en 3.400.000 kilos, es decir, se multiplica por tres al año siguiente— y se ven ustedes en la necesidad de, al triplicar la producción, duplicar la plantilla, y así lo hacen. Al año siguiente, se vuelve a triplicar la producción, pero ustedes ya no sienten la necesidad de incrementar la plantilla.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Es que no se puede comparar lo que trabaja una persona recién entrada en un sitio con lo que trabaja cuando ya lleva unos años. Ahora, si no me equivoco, me parece que hay seis personas fijas. Si me está hablando del año pasado, había dos. Me refiero a que la gente lleva un proceso de formación, va subiendo las escaleras y se les está dando un contrato fijo porque están rindiendo mucho más que al principio. Y no me meto con los trabajadores, sino que una cosa principal es cómo es la fibra, puesto que la paja que se metía en la campaña 1996-1997 no es igual, ni mucho menos, que la que se metía en 1997-1998 y es mucho mejor la paja que se está metiendo en 1998-1999. Consecuentemente, la producción de la maquinaria va aumentando. Cuanto mejor sea la calidad de la paja, mayor es la producción que se saca y, por supuesto, más los kilos que se van metiendo por hora en la máquina.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la campaña 1997-1998, ¿qué rendimiento tuvo el lino que entregaron ustedes, en kilos/hectárea?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): ¿De lo que nos entregaron?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Pues no lo sé, pero del orden de 500 ó 600 kilos/hectárea. Es muy dispar, porque hay gente que tendría 400 y sé de otros que tenían...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De media, siempre que nos referimos a esto hablamos siempre de media. Y en la campaña 1998-1999, ¿qué rendimiento estima que habrá, en kilos/hectárea?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Seguro que serán más de mil los que entreguen paja.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Eso seguro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Segurísimo. Por supuesto, hay gente que no ha entregado y no le puedo decir si lo hará o no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El fin de este interrogatorio es dejar constancia de dos hechos. En primer lugar, que, al aire del cambio de la normativa, se va triplicando la producción. Empiezan en 800.000, luego 3.400.000 y después 10 millones.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Pero eso es normal, porque estamos diciendo que en la campaña 1996-1997 estuvimos trabajando uno o dos meses, y no de igual estar trabajando dos meses que estar trabajando doce.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y en la campaña 1997-1998 se trabajaba plenamente y se pasa de 3.400.000 a 10 millones, lo cual, desde un punto de vista empresarial, significa tener una gran capacidad por parte de la empresa —eso hay que admitirlo—, porque el crecimiento empresarial que supone el poder triplicar la producción de transformación es muy difícil que encuentre parangón en otro sector de cualquier actividad económica.

No se crea que es fácil encontrar unos índices de crecimiento de esta naturaleza en cualquier otro sector. Sé que algún colega diputado lo encuentra muy natural, yo, personalmente, no; de igual manera que pasar de 500 kilos/hectárea a más de 1.000 kilos/hectárea en condiciones totalmente similares de clima —el suelo es el mismo— se puede considerar normal.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No se puede hablar nunca de condiciones similares, porque las condiciones climáticas varían.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué comarca están sus agricultores? ¿En la zona de Soria?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Principalmente en Aragón y Castilla y León.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Se pueden ver los datos del Servicio Meteorológico. ¿Cómo es el suministro eléctrico que tiene usted?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Es eléctrico.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué compañía le suministra?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Hidroeléctrica de Zaragoza.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, la empresa que suministra a toda la zona en la que usted está.

Usted tiene la acometida normal para poder suministrar energía eléctrica a sus máquinas. ¿Dispone de algún otro tipo de generador eléctrico complementario independiente de esta línea? ¿Tiene usted, por ejemplo, un generador para poder producir electricidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántos contadores de electricidad tiene usted en la empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Uno de alta, otro de baja y otro global, si no me equivoco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le hago la pregunta porque no todas las empresas tienen un contador, y estamos comparando empresas.

Ustedes tienen un contador. Esto quiere decir que en la factura que usted ha pagado a la compañía eléctrica se reflejará una relación. Entiendo que el costo mayor del consumo eléctrico estará en la transformación, por lo cual, el año 1996-1997 usted pagaría, comparativamente hablando, poco o muy poco. Es decir que si en el primero pagó del orden de una peseta, en el otro pagaría del orden de tres y en el siguiente del orden de nueve pesetas; más o menos esa sería la proporción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, es así. Aparte, le puedo decir que la Administración, a la hora de hacernos la homologación, nos mira el contador. Se meten a la máquina equis kilos durante una hora y, cuando se para, se vuelve a mirar el contador. De esta manera nos hace una relación kilos/hora y kilovatios gastados, y según los kilovatios es la capacidad que da la máquina.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ya, pero lo que le estoy preguntando es algo más sencillo. Como en el año 1997-1998 fueron más de 800.000 kilos, a final de año tendrá una correlación la factura que tuvo que pagar a la compañía eléctrica.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto que tendrá una correlación, pero no puede ser exacta, porque no da igual el producto que vayas metiendo, hay un margen.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que queda claro es que la factura que usted paga en la campaña 1997-1998 es mucho mayor que la que pagó en la campaña 1996-1997 y, a su vez, la factura que ha pagado en la campaña 1998-1999 es mucho mayor.

¿Cuál es el sistema de contratación que tienen ustedes normalmente con los agricultores? ¿Les compran el lino o les hacen un contrato de los llamados de maquila?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la campaña 1996-1997, se hacen contratos de maquila; en la campaña 1997-1998, se hacen contratos de maquila y compra de paja, y en

la campaña 1998-1999, se hacen contratos de compra de paja y contratos de maquila, de alquiler de maquinaria.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Podría usted decirnos en qué proporción aproximadamente, refiriéndonos ya a las dos últimas campañas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la campaña 1997-1998, contratos de maquila, sobre 1.775.000; contratos de compra, sobre 1.631.000.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para ustedes la compra es una cantidad muy importante, porque es más o menos la mitad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Le he dicho antes que 3.400.000.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que ustedes compran casi el 50 por ciento, y el otro 50 por ciento maquilan, en la campaña 1997-1998. ¿Y en la campaña 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): La mayoría son contratos de maquila. No tengo ese dato, pero los contratos de compra pueden estar sobre un millón de kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que la maquila sube mucho más, casi al 90 por ciento, y el 10 por ciento es de compra. O sea, 10 millones de kilos en términos redondos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, algo así.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la campaña 1997-1998, en los contratos de maquila ¿qué hace el agricultor una vez que ustedes han transformado el lino, lo retiran o se lo almacenan ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la campaña 1997-1998 compramos a los agricultores, pero se lo llevaron. De los contratos que había de compra, puesto que la fibra era nuestra, se vendió toda, más parte de la de algunos agricultores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A quién se la vendieron?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No sé si debo decir nombres. Se vendió para papel y para aislantes; aparte se mandó para pruebas a un centro de investigación que ha desarrollado un proyecto para la automoción, en el año 1997, y también se ha llevado para la empresa de colchones Pikolín, que ha desarrollado un proyecto para incluirlo ahí. No creo que deba decir nombres de empresas con las que estoy entablando contactos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No tiene usted por qué. Ya nos ha citado algunos ejemplos, con lo cual conocemos empresas concretas a las cuales va. En todo caso, si los necesitáramos, está claro que los contratos de venta estarían a nuestra disposición. ¿De estos contratos de venta de los que nos ha hablado ya está todo vendido? ¿Vendieron toda la paja de lino que compraron en la campaña anterior?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Todo lo que se compró en la campaña 1997-1998 está vendido. Toda la fibra producida en los contratos de compra de paja está vendida.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A qué precio medio vendieron?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Entre 15 y 30 pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto cobraban de canon de transformación en los contratos de maquila?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Entre 5 y 10 pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué es lo que ocurre de la campaña 1997-1998, en la que ustedes estaban mitad maquila mitad compra, para que las maquilas pasen, en la campaña 1998-1999, a 10 millones de kilos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Son unos 9.500.000 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí 9.500.000, da igual. Ustedes triplican la producción, y, sin embargo, aumentan muchísimo las maquilas y bajan muchísimo los contratos de compra. ¿Por qué?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): La razón es, como sabe, porque en los contratos de compra de paja cobramos el 75 por ciento de la subvención y el agricultor, percibe el 25 por ciento. En los contratos de maquila el agricultor cobra el cien por cien de la subvención y llega un momento en que la gente no se fía de que le vayas a devolver el importe de la subvención. Ese es el motivo. Para no discutir con la gente se da a elegir el contrato y ya está, no es por otra cuestión. En la campaña 1997-1998 eligieron el contrato de compra y en 1998-1999 eligieron el de compromiso, el de maquila, pero eso es a elección del agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Como es un régimen de maquila, ¿los agricultores se han vuelto a llevar todo el lino transformado, menos el 10 por ciento aproximadamente, de la campaña 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Lo tienen ustedes almacenado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Y hemos vendido. Les hemos comprado a los agricultores y yo lo he vendido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, una vez que se ha maquilado ustedes les han dicho: no se lo lleven que lo compramos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Alguno sí se lo ha llevado, no todos, pero la mayor parte se ha comprado o está pendiente de comprar porque no se lo compro hasta que no tenerlo vendido. No voy a comprar grandes cantidades para tenerlo almacenado. Hay parte almacenada y parte que ya se ha vendido de esos agricultores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Nos tiene que salir el siguiente resultado: al total del lino transformado se le aplica el coeficiente de transformación y el producto resultante sería del orden del 20 por ciento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Eso es bastante dispar, dependiendo de la campaña.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estamos hablando de la última, de la de 1998-1999.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En esta campaña está saliendo una media del 18 por ciento de fibra. No llega al 20.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No llega al 20. Y, ¿cuánto salió en la campaña anterior?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Entre el 14 y 17 por ciento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Casi lo mismo. ¿Y en la de 1996-1997?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la paja que compramos salió sobre un 17,5 por ciento y en la que se transformó un 14 por ciento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Está casi siempre alrededor del 17 por ciento, lo cual es muy lógico.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, pero hay una diferencia del 4 por ciento entre lo que se nos trajo a maquila en la campaña 1997-1998 que fue el 14 por ciento y lo que se está haciendo este año que es el 18 por ciento. Es un 4 por ciento significativo porque el agricultor antes no lo hacía igual que ahora, y me imagino que el próximo año lo

hará mucho mejor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El problema está en que este 4 por ciento de fibra se transforma en un 20 por ciento de lino bruto y tendremos que dividir por 0,18. Claro, si la diferencia de rendimiento está en la transformación, de cada 100 kilos de lino bruto de entrada, al 17 ó 18 por ciento, nos da 18 kilos de fibra. Si a su vez queremos transformar la fibra ya transformada en lino que se necesita, tendremos que hacer la equivalencia contraria. Es decir, 18 kilos de fibra equivalen a 100 kilos de lino bruto.

En definitiva, el total de las cifras tiene que cuadrar, entre lo que se hayan llevado los agricultores que estará en el asiento de los libros correspondientes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto, todos los meses se hace una contabilidad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que se hayan llevado transformado, más lo que ustedes hayan vendido y más lo que usted ha almacenado, aplicándole el coeficiente de transformación industrial nos tiene que dar el equivalente del lino que ha entrado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Es así, pero hay que fijarse en lo que hemos declarado de la fibra que ha resultado de esas transformaciones y sabiendo esta cifra ya se sabe el total.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Este es un dato que deseáramos nos mandase.

¿Ha calculado el coste de transformación de las campañas de lino por kilo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Entre siete y diez pesetas/kilo de entrada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Su empresa tuvo alguna subvención o ayuda pública?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, una de la diputación de unos diez millones y otra ayuda pendiente de cobrar a través del Proder.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿De cuánto fue la inversión global?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Está rondando 160 ó 170 millones de pesetas. Ahí incluyo que compramos en 1997 una arrancadora autopropulsada que me parece costó unos 16 millones de pesetas y la compramos porque estamos mirando por la producción y no por la especulación que es lo que se nos dice.

En 1997 compramos la arrancadora. ¿Por qué? Porque con la arrancadora se consigue mayor producción al no dejar nada de rastrojo y mejora la calidad de la fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Nadie le ha llamado especulador. Será por ahí, desde luego mi grupo, no.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Se nos está llamando al sector en general.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ha tenido algún incendio en su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Tengo la suerte de no haberlo sufrido, pero les puedo decir que es normal porque el producto es muy inflamable y no se pueden imaginar lo rápido que puede empezar un incendio.

He tenido lo típico. Si se rompe un poco la máquina, si hay que soldar o limpiar, debemos tener unas personas con extintores para evitar que se pueda prender una pajita allí mismo en la máquina, que incluso se apaga con la mano. Es una cosa muy fácil.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Dice que ha tenido conatos de incendio, pero se han apagado con la mano, con toda facilidad hemos querido entender.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Me refiero a que es muy fácil que se produzca un incendio y pienso que cualquier día se puede calentar un cojinete de una máquina y con el polvo que tiene puede producirse fuego. Si no estás muy atento, habrá ese problema.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El hecho es que ustedes llevan funcionando tres campañas y hasta ahora, afortunadamente no han tenido un incendio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Afortunadamente, hemos tenido esa suerte.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y si han tenido, han sido tan rápidos que los han apagado con la mano y con toda facilidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, pero hay que estar muy pendiente de la gente que va a visitar la fábrica, no dejar fumar, hay que poner carteles, hay que tener una boca de riego con hidrantes, con mangueras...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Diría usted que se trata de tener las cautelas lógicas en una empresa de la naturaleza de la suya, una transformadora de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto hay que tenerlas, pero yo no pongo la mano en el fuego porque es muy fácil que se prenda; hay que tener muchísimas cautelas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Teniendo esas cautelas, se puede constatar que a usted le ha ido muy bien porque no ha tenido ningún incendio en estos tres años.

¿Tiene usted contratado algún seguro contra incendios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Tengo un seguro total para las instalaciones: incendios, un seguro para pagar a los trabajadores, para cuando se rompe la máquina; un seguro completo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Entendemos por completo que también está asegurada la mercancía depositada? ¿Si hay lino también lo cubre el seguro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, claro.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea que el seguro cubre también la mercancía almacenada.

Por mi parte, ninguna pregunta más.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): Gracias, señor Amarillo.

Por el Grupo Parlamentario Vasco, tiene la palabra el señor Caballero.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Gracias, señor presidente. Gracias por su intervención, señor Millán.

Después de las explicaciones que nos ha dado, quería hacerle algunas preguntas. En primer lugar, ¿cuál es su profesión o qué estudios tiene?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Vengo de una familia agrícola. Empecé a estudiar ingeniería agrícola, pero no acabé. Estuve ayudando en casa en la agricultura, y como necesitaba algo más me fui a Zaragoza a unas empresas en las que estuve como técnico de campo, en ventas, un poco de todo.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Aparte de unos estudios algo más que medios, tiene una pequeña experiencia empresarial.

Además, de su procedencia agrícola, ¿podría explicarnos qué motivación le lleva a entrar en este campo y a crear esta empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Explico un poco. Empecé a trabajar a sueldo en otras empresas, y cuando aprendí un poco me puse por mi cuenta. Todo empezó porque había demanda de veza hace años —si te mueves encuentras cosas—; estuve buscando en España, no había y la encontré en el extranjero. Se trajeron grandes cantidades de Europa y de otros sitios y me di a conocer en España porque traía productos de fuera. Llegó la época del lino, y todos estos señores a quienes los agricultores les pedían producto me llamaron para que se lo consiguiese. Lo busqué, empecé a servirlo, y con ese motivo comencé a mirar el sector del lino. Me di cuenta de que tenía una buena salida, que había negocio, pero me pareció que estaba cojo pues no veía razonable que se estuviera dando una subvención. Pensé que había que transformar el producto para obtener un rendimiento; empecé a mirar qué estaban haciendo otros países y me informé sobre las máquinas.

Antes de que fuese obligatorio por reglamento hacer la transformación, nosotros ya habíamos solicitado las máquinas; veíamos que había un buen sector, un cultivo alternativo para España, pero había que darle una salida y se la dimos.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: En esa búsqueda de salidas y aspectos técnicos para lograr una mayor rentabilidad del lino con la transformación y la comercialización, ¿ha encontrado algún apoyo o algunas ideas en la Administración pública, sea central o autonómica?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Las administraciones me han ayudado a moverme, por supuesto. La información sobre la empresa Cidob de investigación a la que en el año 1997 mandé fibra para que trabajasen en el proyecto para el automóvil fue a través de la Administración de Castilla y León. ¡Claro que me han ayudado!

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Ha dicho antes que aproximadamente la mitad de lo que transformó en el año 1997-1998 lo tiene en contrato de compra, y en el año 1998-1999 algo menos. Además, también tienen comprada otra parte de la transformación a maquila o facilitan la venta de ella.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la campaña de 1997-1998 teníamos contratos de compra de paja y contratos de maquila.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: De forma más sencilla. Ustedes comercializan la parte que han comprado, y si le he entendido bien además la parte que corresponde a otros agricultores.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la campaña 1997-1998 se comercializó toda la paja que compramos nosotros, y además parte de los agricultores. En la campaña 1998-1999, no estoy seguro de si se ha comercializado ya lo que hemos comprado, sobre un millón de kilos. Por supuesto, se han comercializado también bastantes kilos de los agricultores.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Mi pregunta concreta es: En cuanto a la campaña 1998-1999, en el momento de comercializar lo suyo más otra parte, eso me da igual, ¿entienden que las perspectivas son mejores que las de 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto. Cada vez se están buscando más vías de venta, pero todo tiene su camino y hay que recorrerlo. Cuando salga el asunto del automóvil, por ejemplo, se comerá todo lo que tenemos. ¿Qué se ha hecho para eso? Empujar un poco para que las empresas de automoción utilicen un 10 por ciento de fibras vegetales. Bruselas lo está desarrollando por interés ecológico pero, mientras no les obliguen... Todas estas empresas

han hecho inversiones millonarias para conocer el asunto y llevarlo a cabo en su momento.

Son pasos que ha que seguir dando poco a poco. Es igual que la utilización para papel. Yo veo mucho más razonable que se siga utilizando lino para papel, cáñamo, Kenaf o cualquier fibra vegetal y no que estemos arrasando nuestros bosques. En todos los congresos que he estado se está apoyando eso, porque no hay derecho que se esté quemando o arrasando solamente para producir celulosa, ya que no vamos a encontrar ningún producto con un porcentaje mayor en celulosa que el lino. Es muchísimo peor la madera y si además no nos queremos quemar nosotros habrá que empezar pagándolo entre todos.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Como conclusión, se podría decir que usted a través de su experiencia técnica y de moverse por el mundo y de su experiencia empresarial, entiende que todo este mundo del lino tiene buenas perspectivas de futuro si se sabe trabajar bien.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto que tiene buenas perspectivas. Pero todo tiene su camino. Todos tenemos que aprender. Al igual que antes a los agricultores se les intentaba asesorar lo mejor posible, durante estos años han estado aprendiendo. ¿Por qué están aumentando las producciones? Por una razón muy sencilla, porque cada vez lo hacen mucho mejor; igual que a nosotros antes nos costaba mucho más transformar un kilo de paja de lo que nos cuesta ahora. Eso es normal, tenemos que aprender. A la hora de la venta sucede lo mismo. Antes, en la campaña 1996-1997 no sabíamos qué hacer con esa fibra porque no había mercado, al igual que he dicho que los agricultores producían una fibra mala y que era muy difícil su venta, en cambio ahora ya tienen salida. Por supuesto, lo que tenemos que hacer es que nos la quiten de las manos y abrier nuevos mercados, pero eso costará unos años y sucede en cualquier sector.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Por lo que le oigo a usted no estaría de acuerdo con alguna afirmación que hemos oído aquí en el sentido de que lo del lino —dicho de forma muy sencilla— sólo sirve para cobrar subvenciones y para almacenarlo no se sabe hasta cuándo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por supuesto. Voy a repetir una explicación que he dicho antes. Yo no compro una arrancadora que me cuesta 16 millones de pesetas para nada. Si compro esa arrancadora, aparte de una empacadora autopropulsada, yo no haga una inversión para nada; si la hago es porque le veo futuro. Si simplemente es para transformar yo no tengo por qué complicarme la vida comprándome una arrancadora ni nada. Transformaré lo que me traiga el agricultor y nada más. Pero yo intento darle un servicio al agricultor, darle unos consejos para que mejore su producción y para que tenga un cultivo alternativo. Por supuesto, yo estaré asesorándole y cobrando esos servicios. Ese es mi trabajo.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Muchas gracias por sus explicaciones que me han parecido muy interesan-

tes. Espero que siga teniendo éxito al margen de todos estos problemas en su experiencia empresarial.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Ros Maorad): El señor Del Burgo tiene la palabra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No he entendido muy bien en qué localidad soriana se encuentran.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En Ólvega.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿En Almazán hay alguna otra transformadora?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En la provincia de Soria hay tres; hay también una en Almazán y otra en Arcos del Jalón. **(El señor presidente ocupa la Presidencia.)**

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: He entendido que durante la campaña 1996-1997, que es cuando ustedes comienzan, sólo se obligaba a transformar en Castilla y León.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Solamente en Castilla y León, por lo menos de las comunidades que yo trabajaba, pero creo que era la única.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso significa que cada comunidad dentro de lo que es el reglamento comunitario puede dictar alguna norma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Las normas entre comunidades no se parecían. Al igual que he explicado antes que en Castilla y León se nos obliga a tener un contador de luz y por ello te lo homologan, te homologan kilos, horas, kilovatios/hora, en otras comunidades no se ha hecho. Es decir, hay diferencias entre la reglamentación de unas comunidades y otras, y no debería ser así.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Comprenderá que eso es así porque las competencias para el desarrollo de la legislación comunitaria corresponden a cada comunidad autónoma. Por consiguiente, cada comunidad autónoma, dentro del margen que los reglamentos comunitarios le permiten, establece ese tipo de normas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Lo entiendo perfectamente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Podríamos concluir con que la legislación de Castilla y León, ya desde el año 1996 era una de las más rigurosas respecto al control del cultivo de lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por ejemplo, en este tema de los contadores que tantas veces ha salido a lo largo de esta mañana, acabo de escucharle que Castilla y León exigía un contador. Pero, ¿por qué exigía eso? No lo entiendo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Creo que lo exigía para tener un mayor control de los kilos que se transforman.

Con un contador de luces se podrá comprobar si lo que declaras es lo que estás haciendo, no podrás declarar si no has tenido unos gastos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Los controles que hace la Comunidad Autónoma de Castilla y León respecto a su empresa, ¿en qué han consistido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): No sé exactamente las veces que han estado, pero miran el contador de luz, hacen una prueba, pesan 3.000 kilos, por ejemplo, se meten a la transformación, vuelven a mirar el contador de luz y el tiempo que ha transcurrido. Si ha pasado una hora y diez, por ejemplo, han pasado 3.000 kilos y se han gastado —no sé cuántos— unos determinados kilovatios/hora dará una relación con los kilos pasados. Entonces está muy claro que si tú hicieses una declaración por encima de los rendimientos normales no sería factible.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sería una infracción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Exacto. Me refiero a que están estableciendo unas bases para que no haya ningún desmadre, sino para...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Para que se trabaje con seriedad.

El hecho de que una empresa transformadora pueda suministrarse la electricidad bien por parte de una compañía eléctrica de ámbito nacional o bien pudiera tener su propio grupo electrógeno, ¿afecta en algo al control? En cualquier caso, aunque el suministro se haya realizado por el grupo electrógeno habrá un contador de luz, supongo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Una de las bases que estamos planteando en la interprofesional es que se ponga un contador de luz específico para cada línea de transformación, para que no se diga si hay un generador propio, si no lo hay o si hay un motor de gasoil. Si hay un contador de gasoil no es lo mismo que si hubiese un contador de luz específico en la línea. Son cosas que poco a poco las vamos determinando.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Quiere decir que cada empresa puede tener su propia forma de suministrar energía, de gasoil, de electricidad, etcétera, y que eso es perfectamente normal.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Sí, es normal.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Y eso lo conoce la comunidad y en cada caso lo habrá aprobado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): En cada caso pondrá su contador de una forma o de otra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En cualquier caso, la comunidad que autoriza habrá podido verificar antes de autorizar todos estos detalles y si no ha visto nada raro lo habrá autorizado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Creo que en Castilla y León, sea un generador o lo que sea, nos obliga a poner. Si es un generador de gasoil, por ejemplo, obliga a poner un contador, si no me equivoco, que no es mi caso, pero tengo entendido así.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por lo tanto, no se puede sacar ninguna conclusión negativa respecto a una empresa que tenga suministro bien de un generador propio o no, porque eso es perfectamente posible y no tiene nada que ver con el control de la comunidad respecto a los rendimientos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Claro.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted dice que ha transformado unos 9,5 millones de kilos en la última campaña. Eso significa que está al borde de su capacidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Estamos a tope. Se podría hacer más trabajando tres turnos, pero es bastante complicado mantener las máquinas durante 24 horas. Ya es bastante con mantenerlas durante 16 horas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué piensa usted del futuro del cultivo del lino a la vista de la situación actual?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Pues yo le veo muchísimo futuro, por los comentarios que he hecho. Lo que pasa es que seguramente la alternativa que nos queda a los transformadores hasta que vuelvan a coger confianza los agricultores es cultivar por ellos. ¿Por qué? Pues porque el agricultor, conociendo lo que está pasando y sabiendo que hay un señor con una pistola cargada para cargarse su subvención o, mejor dicho, su pago compensatorio, porque para mí no es ninguna subvención, ni mucho menos, tendrá miedo. Por supuesto, el que lo haga será la persona de confianza que sabe que saca los kilos o que ya ha aprendido muy bien el cultivo y tiene seguridad de lo que va a hacer. No puedo asegurarlo, pero estoy convencido de que si en España se han sembrado 100.000 hectáreas este año, el pró-

ximo se quedarán en 40.000 ó 50.000.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Este año ya ha bajado, según los últimos datos, a unas 70.000 hectáreas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Ha bajado por los rendimientos —aunque yo no tenía datos— y sobre todo porque a la gente no le ha nacido y ha cambiado de cultivo, pero son cosas normales.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted se siente preocupado en este momento por el sector?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Preocupado por el sector, muchísimo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Y por el futuro de su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE ECO-AGROCAS, S.L.** (Millán Pascual): Por el futuro de mi empresa, según como estamos trabajando, no. De hecho, puedo decirles que íbamos a poner otra línea para fibra larga, todo para textil. Lo que pasa es que está retenida, está el pedido hecho, pero está retenida por lo que está pasando desde el mes de abril, si no me equivoco. No nos atrevemos, pero cuando todo esto se solucione y veamos que no hay problema, seguiremos adelante. Yo no estoy dispuesto a volver a gastarme ciento y pico millones de pesetas para luego tirarlos. Pero esto nos está retrasando el abrir nuevos mercados y continuar avanzando, porque creo que los que más nos hemos preocupado por el sector y por abrir mercado somos los transformadores.

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

El señor **PRESIDENTE**: Agradecemos la comparecencia de don Pedro Millán Pascual, como representante de Ecoagrocas, le agradecemos su información valiosa para esta Comisión y la colaboración que ha tenido con la misma, y así le despedimos. Muchas gracias.

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L. (DEL BARRIO).** (Número de expediente 219/000484.)

El señor **PRESIDENTE**: Continuamos la sesión con la comparecencia del representante legal de la empresa Mavi-je Industrial, S.L., don Jesús del Barrio, quien puede hacer uso, si desea, de un pequeño turno para explicar su presencia aquí. En caso contrario, damos paso inmediatamente a los señores diputados para que hagan sus preguntas. Como le habrán asesorado, tiene usted obligación de comparecer por ley ante esta Comisión y el derecho de no contestar a alguna de las preguntas, por las razones subjetivas que sean, porque no conoce la contestación o por no estar de acuerdo con sus intereses legítimos, que ampara la Constitución, la legislación sobre estas comisiones y esta Presidencia. Sin más, si así lo desea, podemos pasar a las preguntas.

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

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Agradezco, en primer lugar, la comparecencia en esta Comisión del señor Barrio. Y sin más, paso a preguntarle cuándo se fundó su empresa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Se fundó estatutariamente en enero de 1998.

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

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Doce.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Dónde está ubicada la razón social?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): En Arcos del Jalón.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y la factoría transformadora?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): En el mismo lugar, en Arcos del Jalón.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ustedes han hecho una sola campaña, la de 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Hemos hecho la de 1997-1998 y estamos con la de 1998-1999.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, han hecho la de 1997-1998 y están con la de 1998-1999.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Exactamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lógicamente, las instalaciones llevarían el proyecto pertinente de un ingeniero agrónomo, que estaría visado por el colegio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No, señor. Fue de un ingeniero industrial, visado por un colegio, que nos cobró dos millones y medio de pesetas por el proyecto. **(Risas.)** Eso lo sé porque lo pagué y lo tengo muy clavado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A mí, como agrónomo, me da usted un disgusto porque estaba convencido de que era de nuestra competencia, pero dejaremos esto al margen. El hecho es que en el proyecto viene un anejo de maquinaria, cómo está instalada, su potencia y rendimiento.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Exacto, así es.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Recuerda usted qué rendimiento figura en el proyecto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): En el proyecto figuran 1.500 kilos/hora.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yendo ya a la campaña 1997-1998, de manera total (después descendemos a qué tipo de contratación es la que ustedes hacen), ¿cuántos kilos de lino transformaron? Voy a precisar más la pregunta: ¿cuántos kilos de lino entraron en la empresa para transformar?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Datos exactos no le puedo dar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aproximadamente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Del orden de medio millón de kilos.

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

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Hasta la fecha llevo 1.350.000 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Prácticamente casi triplicó.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Es que, aunque la sociedad se constituyó en enero, hasta que tuve todos los permisos —como toda empresa, tiene su reglamentación—, del ayuntamiento, de actividades clasificadas y toda esa historia, pasaron unos cuantos meses. Realmente, yo empecé a transformar el día 19 de junio del año 1998.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ustedes, además de socios de una empresa transformadora, o bien como persona física o bien como persona jurídica, ¿son también cultivadores de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Hay algunos socios que son cultivadores de lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la campaña 1997-1998, ¿qué porcentaje pertenecía a los socios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Aproximadamente, un 4 ó 5 por ciento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que la cantidad que aportan los socios para transformar es pequeña, es insignificante respecto al total.

El resto son contratos con agricultores que normalmen-

te son, ¿de qué zona?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): De varias zonas de España, algún agricultor muy localizado, porque mi industria, aparte de agricultores, también consta de otros profesionales del sector, almacenistas de cereales, etcétera, que tienen su capital social, y también tengo lino de otras comunidades autónomas, fundamentalmente de Castilla y León, un poco de Castilla-La Mancha y algo de Extremadura. Uno de los socios es de allí, es almacenista, vende semillas y tiene agricultores que le compran su semilla y su cereal.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Usted compra el lino o normalmente hace lo que conocemos como contratos de maquila?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Hago contratos de maquila.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Todos son maquila?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Sí, lo que pasa es que estoy comprando la fibra al productor porque considero que, en cuanto tenga unos lotes y unas cantidades determinadas de un producto determinado, seré capaz de comercializarlo. Pienso que un productor que tenga 100 kilos de fibra difícilmente va a poder venderlo porque no se lo va a comprar nadie. Eso está muy claro. Normalmente, lo que hago es comprar la fibra al productor. Le abono un tanto, depende de la calidad, y se acabó.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aproximadamente, ¿cuánto paga usted por la fibra?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Es muy variable. Voy a hablar primero de la varilla. La varilla es un producto totalmente atípico. Hay varillas de 50.000 calidades —y perdóneme la expresión—, hay varillas que pueden tener un lino de primera calidad y otras de las que se obtiene un producto de menor calidad. Me figuro que el agricultor, con el tiempo, si le dejamos, le deja la Administración o quien sea, acabará aprendiendo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, la mayoría de los contratos son de maquila, vende usted la varilla, las varillas son de naturaleza muy diversa y, por ello, es muy difícil fijar el precio, pero ¿no podría dar un precio aproximado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): De varilla no lo puedo dar porque yo no compro varilla. En todo caso, lo que compro es fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para entendernos. A usted le entra el lino, lo transforma y vende el producto

transformado, es decir, lo vende en algunos casos, puesto que, como son contratos de maquila, en la mayoría de los casos es del agricultor.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Siempre es del agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Siempre es del agricultor, lo que pasa es que a veces se lo compra usted para venderlo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Exactamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En esos casos, por término medio, ¿a cuánto lo vende?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Yo le compro al productor su fibra entre una y diez pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y por la maquila cuánto cobra?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Por la maquila cobro al productor a 16 pesetas/kilo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En definitiva, como paga al agricultor a 16 pesetas/kilo de maquila, si se queda con la varilla, lo único que hace es que le sale la maquila a menos precio, es decir, en vez de pagar a 16, pagará a seis pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Exactamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Realmente, la remuneración básica está en la subvención que recibe.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Sí, porque el producto, hoy por hoy y tal como está el asunto, dudo que tenga una comercialización muy clara.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Esto no solamente se da en el cultivo del lino, sino también en otros cultivos.

Entonces, unos agricultores lo retiran y la mayoría no lo retira.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): En mi caso, no lo ha retirado nadie. Lo que no he vendido, está en mi almacén a disposición del que quiera verlo; yo no escondo nada a nadie.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En su caso, la contabilidad es sencilla porque usted tiene unos asientos en los que, por un lado, está el lino que ha entrado y, por otro,

el lino transformado que se han llevado o el lino que está almacenado. Por lo tanto, la suma de lo que se han llevado más lo almacenado nos da el total de entrada, y ese documento nos lo puede usted mandar, si no lo ha mandado ya.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No lo tengo aquí, pero, cuando ustedes quieran, se lo puedo enviar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Está a disposición de la Comisión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Independientemente, yo envío, mensualmente, a la Junta de Castilla y León un parte de transformación con todas mis entradas y mis salidas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La energía eléctrica que utiliza para la maquinaria, ¿cómo la tiene? ¿Es una acometida con una empresa eléctrica?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Es con Unión Fenosa. Teniendo un transformador a 10 metros de mi planta de transformación, me cobraron 600.000 pesetas por el enganche. Simplemente por enganchar, 600.000 pesetas. El montar una industria vale mucho dinero.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tiene el enganche de Unión Fenosa. Aparte de este suministro eléctrico de Unión Fenosa, ¿tiene usted otras fuentes propias para producir energía eléctrica?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No tiene un generador para producir energía.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Hay una relación entre la factura de electricidad que usted paga y el trabajo que realiza, y en la campaña 1997-1998 pagaría a Unión Fenosa un recibo de A pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Uno al mes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y en la campaña 1998-1999, lógicamente, la factura subiría algo más del doble.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No. La factura mensual es más o menos la misma, porque pago un recibo al mes y, por cierto, bastante caro.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A ver si conseguimos entender eso. Estoy hablando del total, a ver si es que

me he expresado yo mal. No me refiero a la tarifa que tiene usted contratada; no, no le pregunto eso. A lo largo del año usted ha ido consumiendo electricidad haciendo trabajar su maquinaria para transformar lino y, como consecuencia de eso, al final de la campaña recibe una factura de Unión Fenosa.

En la campaña 1997-1998 tendría usted una factura de A pesetas, porque transformó 500.000 kilos. Como en 1998-1999 transforma 1.350.000 kilos, sin que quiera esto decir que tenga que haber una proporcionalidad exacta, porque es lógico que no exista, tiene que haber una cierta relación, aunque no sea una proporcionalidad matemática, entonces, el recibo que ha pagado usted al final de esta campaña será mucho mayor que el de 1997-1998.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Perdona, pero no entiendo la pregunta. Le puedo decir que yo pago mensualmente un recibo de la luz. El relativo a la luz a de junio del año pasado, cuando empecé con mi actividad, y los de enero, febrero y marzo de este año son más o menos equivalentes. He gastado en luz X pesetas, desde enero hasta ahora, y, de junio a enero, he gastado X pesetas. Pero mi recibo mensual de la luz es prácticamente igual durante todos los meses del año. La diferencia es que en junio del año pasado empecé a transformar y no he parado; desde ahí, ya es consecutivo. Desde que me dieron la autorización para la campaña 1998-1999, empecé otra vez en noviembre, con lo cual mi recibo de la luz es constante mensualmente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ahora le entiendo la explicación. Usted, desde que comienza la actividad de transformación, la mantiene constante a lo largo del tiempo, por tanto, no hay oscilación.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Mi recibo puede variar 10.000 ó 15.000 pesetas mensualmente. Unos meses más y otros meses menos, pero es muy constante.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estamos hablando de una maquinaria de 1.500 kilos/hora, y de una cantidad de 1.350.000 kilos. La potencia de su máquina le permite en este caso trabajar con homogeneidad. ¿Es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): La máquina tiene cien caballos, y esos cien caballos consumen igual en enero que en junio, siempre y cuando la máquina esté en marcha.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y ha estado en marcha siempre?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Sí. Yo tengo cinco obreros contratados con contrato indefinido y no me puedo permitir el lujo de parar mi máquina, porque, si no, mi empresa iría a tomar por el saco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, quiere

decir que estas entradas de 1.350.000 kilos las ha ido escalonando de manera que funcionase siempre su maquinaria.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Lógicamente. Mi máquina está todos los días en marcha.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le voy a plantear una hipótesis de trabajo, aunque ya sé que a usted no se le ha planteado. Supongamos que usted, en vez de 1.350.000 kilos hubiera contratado diez veces más, es decir, que en vez de la relación de 500.000/1.350.000 hubiera saltado usted a producir 13.000.000, diez veces más. ¿Podría haber mantenido entonces el mismo ritmo de utilización por día de la máquina o tendría que haber incrementado turnos o metido nuevas máquinas? ¿Qué hubiera ocurrido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Lógicamente, con mi máquina hago lo que hago. Si hubiese tenido más cantidad que transformar, hubiese hecho más turnos; en vez de tener cinco hombres, hubiese tenido diez o quince y si hubiera tenido que estar más horas en marcha, las hubiera estado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Si su máquina hubiese tenido que estar más horas en marcha, el consumo de electricidad habría aumentado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Naturalmente aumentaría, porque lo que estoy consumiendo son cien caballos/hora, que es lo que tengo instalado, y que da un consumo X.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Quiere decir que si se aumenta la cantidad de lino tiene que aumentar forzosamente la tarifa eléctrica.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Exactamente, eso es impecinable.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ha tenido usted algún incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): No, ninguno. He tenido las anomalías normales en todo tipo de industria, ya que es un producto inflamable y pasan hierros por los tambores, por lo cual, en un momento determinado, me he asustado, porque he visto fuego dentro de mi línea, pero simplemente lo he cogido con la mano y lo he quitado. No he tenido ningún incendio declarado.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es la segunda vez que oímos esta expresión que es muy gráfica: apagarlo con la mano.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Se lo puedo explicar rápidamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No; si se explica usted perfectamente y, además, de una manera increíble.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Yo estoy, por desgracia, las ocho horas o las diez o todas las que hago dentro de mi línea, porque soy trabajador y estoy dando el callo como cada cristiano y como cada obrero de los que tengo, y cuando se oye un ruido anormal en la línea, normalmente se para la máquina. Al parar la máquina se detecta por qué se ha parado. Oyes un ruido y empiezas a investigar. Entonces te encuentras con que ha entrado un hierro que tú no has visto cuando se ha metido la paja y ese hierro, al estar en fricción con unos tambores de rotación, se pone al rojo, y, lógicamente, huele a quemado. Es muy fácil detectar dónde está el humo si estás allí. Sólo tienes que cogerlo y quitarlo, y se acabó.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Diríamos que los conatos de incendio se detectan con rapidez.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Sí, siempre y cuando se esté allí. Si yo no hubiese estado dentro de la línea, hubiera habido un incendio, pero yo estoy allí ocho horas al día; yo y mis obreros.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tiene usted mangueras y algún otro dispositivo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Sí, por desgracia me obligaron a instalar cuatro extintores y una salida de incendios, que me costó también mi dinero. Si no me hubiesen obligado a instalar eso, la cosa hubiese salido más barata.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tiene algún seguro contra incendios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Sí. Como no teníamos medios suficientes para financiar mi empresa, mis accionistas y yo tuvimos que recurrir a un crédito para financiar mi empresa, con lo cual el banco nos obligó a contratar un seguro de incendios. Eso es evidente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué cubre la póliza de ese seguro de incendios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Cubre las instalaciones y el edificio, aunque no es mío, lo tengo en alquiler; cubre lo que tengo allí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Sólo cubre eso, no cubre si se quema mercancía?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): No. Quizás debería haberlo contratado, y lo contrataré, pero hasta la fecha solamente me cubre la maquinaria y las instalaciones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sin embargo, su intención es contratarlo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Dudo que nadie quiera hacerme ahora ese tipo de contrato. Dudo muchísimo que ninguna compañía de seguros se arriesgue a contratarme eso ahora; ni eso ni ninguna otra cosa, ni bancos ni nadie. Ahora tenemos la puerta totalmente cerrada en todos los sitios.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Entre sus clientes, cuál es el principal, si lo recuerda? Siempre hay una relación —por otro lado, lógica y normal— entre empresarios y clientes que mandan lino para transformar. A veces, uno recuerda a los principales —no sólo los principales, sino otros muchos— y tiene con ellos un trato más singularizado, porque las cantidades que llevan son mucho mayores. ¿Tiene usted algún cliente de esta naturaleza? ¿Algún cliente que signifique 50.000 ó 100.000 kilos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Tengo 110 clientes, pero no conozco a ninguno, porque me dedico a transformar. Yo soy el que estoy en la línea y los clientes me los facilitan los asociados de la industria. Por tanto, yo no tengo el dato, sé que hay un cliente con ciento y pico hectáreas, pero no sé quién es. Si usted quiere el dato, se lo facilitaré con mucho gusto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Si es tan amable y nos lo puede facilitar, nos gustaría que lo hiciera.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): ¿A partir de cuántas hectáreas quiere que le dé la información? No tengo ningún problema en darle información de ninguno de mis clientes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De 50 hectáreas para arriba.

¿Qué rendimientos por hectárea de lino hay en la zona en la que usted se mueve? Voy a concretarle un poco más la pregunta para facilitarle su respuesta. Hay condiciones edáficas distintas, no vamos a ir a ellas, vamos a movernos en lo que podemos llamar suelos francos, en suelos de tipo normal. Estamos hablando de un pluviometría de más de 600 milímetros en algunos sitios de su zona, que, por otro lado, es una zona óptima para el cultivo del lino. ¿Qué rendimientos puede llegar a alcanzar el lino en esta zona, contando con un agricultor que cultive utilizando las prácticas naturales de cultivo, aplique el abonado adecuado y la semilla adecuada? De forma estimativa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S. L.** (Del Barrio): Se lo puedo proporcionar de forma estimativa, porque yo me limito a transformar lo que me traen y no sé lo que produce el agricultor. Si me trae 1.000 kilos, deduzco que ha producido 1.000 kilo, no sé si ha producido 1.100. Yo sé que el agricultor me trae 1.000 kilos, 1.100 ó 1.050, lo que tiene que entregar para

poder cobrar la ayuda, pero no sé si produce más; es un tema que desconozco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Como profesional del lino, ¿no ha sentido curiosidad por conocer la estimación teórica, no la relacionada con la empresa? No le estoy preguntando sobre la relación de rendimientos de un año con otro, sino algo muy distinto. Como empresario que conoce el mundo del lino —es transformador solamente, pero me imagino que tiene cierta inquietud por conocer cómo son los rendimientos en su zona—, en su zona en particular, que es la que puede conocer, en principio, aunque puede conocer otras muchas, ¿qué rendimientos estima?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Si quiere hablar del cultivo del lino, le hablo desde el momento en que se elabora la tierra hasta que el lino pasa por la fábrica, porque lo conozco.

En cuanto a los rendimientos puede 1.500, 1.800, 2.000 ó 3.000 kilos, depende de lo que llueva, de muchos factores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Nos ha respondido que depende de la zona en la que se mueve.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Si tuviese la llave del grifo, lógicamente habría 6.000 kilos en todas las tierras.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Quiere decir eso que cualquier normativa que se haga con el fin de ajustar los rendimientos no es una normativa estrictamente penalizadora, sino que va adecuando la tierra al cultivo, es decir, el binomio suelo-clima se singulariza tratando de optimizar cada suelo para las producciones que son adecuadas.

¿Tiene alguna otra actividad además de transformar lino? ¿Vende semillas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Usted no vende semillas, tan sólo transforma el lino. No hay más preguntas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Si alguno siente curiosidad, les he traído lino de mi empresa para que vean ustedes la fibra.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Solicita la palabra alguno de los diputados presentes?

Tiene la palabra el señor Del Burgo.

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

Voy a ser absolutamente breve. La cara es el espejo del alma, enseguida se ve cuándo hay una persona sana y honrada. La inmensa mayoría de quienes han desfilado por esta

Comisión tienen un aspecto, como el del compareciente y se demuestra cuándo van de buena fe.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Muchas gracias.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Tengo pocas preguntas que hacer. ¿Ha sido inspeccionado por la Comunidad Autónoma de Castilla y León en alguna ocasión?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Sí, señor. Previamente a la apertura de mi industria se personaron dos funcionarios, vieron las instalaciones y la máquina. Y me pidieron toda la documentación que tenía al respecto.

El año pasado, antes de la campaña 1998-1999, se volvieron a pasar otros dos funcionarios y estuvieron verificando mi industria, las instalaciones e hicieron las pruebas de rendimiento en mi máquina.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Se están pagando las subvenciones en Castilla y León?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Que yo sepa y, por desgracia, no han pagado ninguna y la gente está bastante dolida porque hay muchos agricultores que dependen del lino. Todo el mundo está colgado del cuello y no hay banco que le preste un duro a ningún agricultor de lino. Es la realidad. El sector del lino mal que me pese porque tengo mi dinero metido ahí desaparece de España como tal sector porque ha ocurrido una serie de cosas para que este sector desaparezca. Ningún agricultor se va a arriesgar a sembrar lino, ni va a esperar año y medio a cobrar la subvención con un montón de problemas e inspecciones y una subvención hipotética porque todavía no ha cobrado nadie. El sector está muy dañado y como industrial estoy bastante preocupado por mi empresa. Por desgracia, yo ahora debo mucho dinero a los bancos, no he podido amortizar mi industria y, tal y como está el tema, tengo que transformar por obligación esta campaña porque tengo contratadas 2.070 hectáreas, pero cuando acabe tendré que cerrar y cinco señores irán a la calle. Es lamentable, pero mi realidad —no sé cuál es la de los demás— es ésa.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Por qué cree que sucede esto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Hay una marejada que no sé dónde se ha promovido porque estoy totalmente al margen. No he querido saber nada de prensa ni de radio ni televisión. Me he dedicado a mi trabajo y a hacerlo lo mejor que puedo en mi empresa. Estoy trabajando todo el día, mis manos son éstas, nadie me ha regalado nada, el sector se ha hundido y creo que todo el mundo sabe por qué. No sé nada de lo que se ha dicho o se va a decir sobre el tema, el primer comentario lo he oído en la radio esta mañana. No he puesto la radio o la televisión y llevo tres meses que no soy capaz ni de dormir.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cree usted que el sector se puede arruinar por el hecho de que haya un delegado del Gobierno que cultiva lino en las fincas familiares, unos familiares del que fue el presidente del FEGA que también cobraban la prima compensatoria, no precisamente en unas cantidades altas ya que no tenía media España cultivada, sino unos cultivos normales; o porque a la esposa de un director general de Ganadería también se le ocurrió un año cultivar lino en una pequeña proporción? ¿Cree que esos hechos son suficientemente determinantes como para que se pueda arruinar todo un sector?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No, pienso que igual es por la psicosis y ésta empieza por el productor: si el productor no cultiva, yo sobro. Estamos hablando de cosas que no tienen ni pies ni cabeza. Si un productor no cultiva su tierra, yo como transformador no sirvo para nada y no puedo obligar a ningún productor a que cultive su tierra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Cuando usted tomó la decisión de arriesgarse y montar la transformadora, ¿había hablado con el señor López de Coca? ¿Le indujo algún alto cargo del Ministerio de Agricultura a montar una transformadora?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Sabía que cuando montaba la transformadora estaba favoreciendo la trama de los cazaprimas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): No sé si existen esos señores ni sé cómo se llaman ni sé quiénes son, pero no favorezco, en absoluto, ninguna trama.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Ha vendido usted alguna vez certificados de transformación que no se corresponden con producciones reales?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Yo certifico lo que entra en mi industria, no certifico ni un kilo más o menos.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo único que me resta es desearle mucha suerte, desde el punto de vista empresarial, a quien en este momento la necesita.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): La suerte la tengo echada. (El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)

El señor **PRESIDENTE**: Señor Amarillo, por favor, le ruego un solo turno de intervenciones para cerrar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Un solo turno y, además, brevísimo.

El señor Del Burgo ha dado un paso cualitativo e importante. Ha utilizado las palabras casi todos y ha dicho que

casi todos los que han pasado por aquí tenían cara de buenas personas. Eso significa que, en opinión del señor Del Burgo, al menos no son todos y esto es un paso notable.

En segundo lugar, le voy a hacer una pregunta muy simple. Estamos hablando ya de un tema ético y no relacionado con su empresa. ¿Considera normal o ético que los familiares más directos de un alto cargo de la Administración formen sociedades, alto cargo que tiene encargada la regulación del sector, en este caso del propio cultivo del lino; que se dé una relación de amistad entre determinados altos cargos y que todos ellos coincidan por casualidad —entre comillas— en el cultivo del lino?

Me han convencido sus explicaciones y le animo a que siga con su empresa, pero tengo que decirle que no estamos contra empresarios como usted, sino que tratamos de animarlos. Retomando el tema, ¿qué le parece a usted que estos altos funcionarios de la Administración, que no son agricultores, entren en el sector con una información que ustedes no tienen, con unos conocimientos que ellos tienen con antelación y ustedes no, se conviertan en cultivadores y en transformadores y justamente en sus empresas de transformación se encuentren los administradores más atípicos —por llamarlos de alguna manera— y no vamos a poder comprobar en ellas cosas tan elementales como la factura eléctrica? Fíjese lo fácilmente que usted nos ha respondido: Aquí está mi factura de Unión Fenosa o Zaragoza y no tengo ningún problema en que ustedes la comprueben; ahí está la cantidad de electricidad que he gastado. ¿Qué opina usted de esta cuestión?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE NAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (del Barrio): Repito lo que he dicho antes. Por desgracia, no tengo ninguna cultura. Nací y me he criado en un pueblo. No entiendo de éticas ni de políticas ni de nada; me limito a cumplir con mi trabajo. Todo lo demás me ha resbalado, quién ha hecho una cosa o quién ha hecho otra.

Repito otra vez que si le interesa mi factura, es de 200.000 pesetas al mes más o menos. No me lo había preguntado, pero se lo digo yo. Respecto a lo demás, no he visto prensa, radio ni televisión y, cuando alguien me quiere hablar del lino, le digo: Perdona, pero no quiero saber nada del lino, estoy saturado. No sé por culpa de quién, pero estoy totalmente abrumado con el lino.

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

Señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: He dicho casi todos y lo mantengo; lo que pasa es que no voy a decir quién no me parece que ha venido aquí de buena fe. Efectivamente, casi todos los comparecientes han demostrado su buena fe.

Quiero preguntarle una curiosidad: ¿cómo se introdujo el cultivo del lino en Soria?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Me figuro que lo sé. Yo soy agricultor, tengo tierras, la agricultura está deprimida y ustedes los saben; hay subvenciones y hay boletines oficia-

les. La gente lee el Boletín Oficial del Estado y, simplemente, aplica la legislación. Hay unos controles, hay una Administración que vela por el asunto y que se encarga de estas cosas; es la única vía por la que se puede empezar.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Sabe usted quién empezó a cultivar lino en Soria?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Sí, yo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Se ha dicho que el que empezó a cultivar lino en Soria —y está en los papeles— es un político que pertenece al Partido Popular, que fue diputado aunque no lo es actualmente. Está claro que fue el pionero.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Exacto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Bueno, pues usted tiene la responsabilidad de todo lo que ha pasado a partir de ese momento por introducir en España un cultivo como el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE MAVIJE INDUSTRIAL, S.L.** (Del Barrio): Estoy abrumado por eso precisamente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Nada más, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Se suspende la sesión hasta las cuatro y media de la tarde, con la comparecencia de doña Esperanza Arroyo.

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

Se reanuda la sesión a las cuatro y treinta minutos de la tarde.

— **DE LA SEÑORA REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L. (ARROYO).** (Número de expediente 219/000485.)

El señor **PRESIDENTE**: Se reanuda la sesión con la comparecencia de la representante legal de la empresa Texar, S.L., doña Esperanza Arroyo, que me informa que pueden empezar los señores portavoces su turno de preguntas.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra su portavoz don Francisco Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En primer lugar, quiero agradecer la presencia de doña Esperanza en esta Comisión y, sin más preámbulos pasamos al interrogatorio oportuno.

Su empresa, Texar, S.L., ¿en qué fecha se constituye?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Este es el segundo año que llevamos transformando. Fue en diciembre de 1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero como empresa, ¿desde cuándo existen?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Desde esa fecha.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, la empresa se crea ex profeso para transformar.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No es que se cree ex profeso, es que nosotros llevamos trabajando en negocios relacionados con el campo desde hace treinta años. Esta empresa se crea para diferenciarla de los abonos, cereales, semillas, etcétera.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entre sus múltiples actividades en el campo agrario, ¿ustedes sienten la necesidad de singularizar la actividad que está relacionada con el cultivo del lino?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y por qué sienten ustedes esa necesidad?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Porque llevábamos ya varios años vendiendo. Prácticamente desde el segundo año en que se empieza sembrar lino en Soria nosotros habíamos estado vendiendo semilla, y ya teníamos un sector de agricultores que nos pedía que por favor pusiésemos una máquina transformadora, para poder transformar su paja allí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Vendían, por ejemplo, semilla de trigo?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí, semilla de trigo, semilla de cebada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Vendían semilla de trigo y, sin embargo, no sintieron la necesidad de poner un molino para transformar el trigo en harina.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Es que ese es otro negocio totalmente distinto. Son las fábricas de harina las que se encargan de moler el trigo, o las fábricas de pienso compuesto las que se dedican a esas actividades.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Ha dicho usted algo muy interesante, que hasta ahora no lo habíamos hablado, que es la diversificación de la actividad. Lo que queremos es intentar ver, si se puede, qué es lo que realmente motivó el que singularizase la actividad. ¿Por qué sintieron esa necesidad? Porque ustedes vendían semillas de otros productos y no sintieron la necesidad de hacer secaderos para maíz o en moler el trigo para hacer harina. Y no sé si vendían semilla de alfalfa, ¿la vendían?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Era para poner el ejemplo de las deshidratadoras, etcétera. Muchas plantas, casi todas, tienen unos procesos de transformación y ustedes vendían una gama muy amplia de semillas, pero en la que sienten la necesidad de singularizar esta actividad es precisamente en el cultivo del lino. Y lo que mi grupo intenta saber es qué fue lo que lo motivó.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): En primer lugar, son unos negocios totalmente distintos. Las semillas de lino son todas de importación y se trataba de ir desglosando unas cosas de otras. Además, porque en segunda generación ya empiezan a incluirse en la sociedad sobrinos. Es para que esté todo un poco más diferenciado, no por otra cosa.

De todas formas, pienso que los negocios se van montando en las zonas que son de siembra. Si en la zona donde yo vivo no se siembra alfalfa o se siembra muy poco, yo no puedo poner una deshidratadora de alfalfa. Es lo que pienso. Soria es una de las zonas donde se empezó el cultivo del lino y es donde más lino se ha cultivado, por lo que lógicamente tengo una serie de clientes a los que les he estado vendiendo semilla, y son los que motivaron que nos decidiésemos a montar eso, pero después de estudiarlo muchísimo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Quiénes constituyen la sociedad limitada?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Es una empresa familiar, como he dicho. Una hermana, sobrinos...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántos en total?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Cuatro personas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Cuatro personas. ¿Son también ustedes cultivadores de lino, a título individual? (**Asentimiento**.) ¿Cuánto lino cultivan entre los cuatro globalmente, qué superficie?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): El año pasado fueron unas 300 hectáreas, aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Unas 300 hectáreas. Y en esta última campaña, ¿qué superficie tienen sembrada?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No le puedo decir si son unas 500, o algo así.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Unas 500 hectá-

reas. ¿Y desde cuándo son ustedes cultivadores de lino?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Nosotros hemos estado cultivando lino prácticamente desde que se empezó a hacer en Soria.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En el año 1994 cultivaban ya lino?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No sé si fue ese el primer año o si fue en la campaña 1995-1996.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y recuerda usted cuánto cultivaron en la campaña 1995-1996, me refiero exclusivamente al grupo familiar, a ustedes como personas físicas?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): De 10 a 20 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De 10 a 20 hectáreas. ¿Y en la campaña siguiente, 1996-1997?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Parecido.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en la siguiente, 1997/1998?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Es cuando se incrementa algo más, pero el motivo es porque hay una serie de agricultores a los que nos sobraba semilla de la que teníamos contratada con Bélgica, y alquilamos tierra para poder sembrar esa semilla y no perder ese dinero.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, aparte de las tierras de su propiedad entran ya en arrendamientos y alcanzan una superficie mayor. ¿De cuántas hectáreas?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): De 300 hectáreas aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: De 300 hectáreas. Y siguen en esta última campaña 1998-1999 y pasan ya, con más tierras arrendadas, a 500 hectáreas. ¿Es así?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Aproximadamente. Datos exactos no se los puedo dar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No hace falta, es para saber de qué orden es. Lo que yo deduzco —corríjame usted—, y pienso en voz alta, es que el negocio del cultivo del lino en la campaña 1995-1996 fue similar a la de 1996-1997 para ustedes, me refiero, para su grupo, pero sí hay un salto cualitativo, y ustedes se empiezan a dar cuenta de que es un cultivo rentable; y de 1996-1997 a la campaña siguiente dan un salto que es muy espectacular, arrendando

tierras, porque multiplican la superficie por más de 10, casi por 15. Pasan de 10 ó 20 hectáreas a 300 hectáreas. ¿Es así?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y después sigue siendo muy interesante para usted y pasa de 300 a 500 hectáreas.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Ese planteamiento nunca lo haría así. No es que sea muy rentable, es que yo tengo unos compromisos de compra de semilla y, como a la mayor parte de los empresarios de este país, nos gusta respetar los tratos que hay. Yo tengo unos compromisos, y, por ejemplo, este año he tenido que arrendar más, por supuesto, porque la gente empezó a tener miedo, y yo no quiero que me sobren equis toneladas de semilla porque valen un capital. Otra de las pruebas está en que al agricultor sí que le resulta rentable alquilar las tierras porque, si no, las hubiese sembrado él. Para el agricultor le ha sido más interesante alquilarme esas tierras que sembrarlas él. Yo quería solucionar el problema de la semilla, porque no puedo dejar una semilla que vale un capital para otra campaña, pagándola.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Con el razonamiento que usted me da respecto a la compra de la semilla, usted es vendedora de semilla y en el año 1995-1996, ¿qué cantidad de semilla compra?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Ahora no puedo darle todos esos datos, porque es imposible. Si quiere, se los mando. De un año a otro se ha ido sembrando bastante en Soria, lo mismo que en otras comunidades autónomas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El hecho es que en 1996-1997 se salta de 20 a 300 hectáreas.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): De 40 a 300 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Usted lo justifica entre otras cosas porque tenía que colocar la semilla que le sobraba, porque tenía que colocar la semilla y tenía dificultades. Cuando usted compra la semilla hará unas previsiones de las que van a necesitar. Entonces, ¿hace usted la previsión para la campaña 1997-1998?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí, de equis toneladas. Vamos a ver. Espere un momento para que lo entiende usted bien. Existe otro problema, y es que en la semilla del lino, el agricultor puede reutilizar hasta el cien por cien de la semilla que él haya cosechado, con lo cual si ese agricultor ha reutilizado el cien por cien a mí no me va a comprar ningún kilo de semilla. (El señor Del Burgo Tajadura: Es inútil que dé más explicaciones, no lo va a entender.)

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, tenemos otro factor nuevo. Se debe a la reutilización de la semilla. Esa reutilización va *in crescendo* y por eso se ve obligada a pasar de 300 a las 500 hectáreas al año siguiente. Quiere decir que entonces en el volumen de facturación que usted nos dé, después de la semilla que utilizó, lo lógico es que la factura que corresponda a la previsión de semilla de la campaña 1998-1999 sea una previsión de orden inferior a la de 1997-1998, puesto que, como en buena lógica, ya del 1997-1998 le sobró semilla, lo lógico será que sea del mismo orden o menor.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No tiene por qué serlo, porque el agricultor que siembra por primera vez ahí es donde le exigen el cien por cien de la semilla certificada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es muy difícil por lo que veo planificar la semilla de lino que se va a gastar.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Difícil, sí que es, porque además en el mes de septiembre te avisan de que va a haber escasez, no vayas a hacer corto, porque ha habido inundaciones, etcétera.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Dónde tiene ubicada la empresa transformadora?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): En Almazán.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le hablo de kilos totales, es decir, aquellos que transforme bajo cualquier tipo de contrato, sea maquila, sea comprando. Ha trabajado usted cuatro campañas. ¿Recuerda por campaña cuánto transformó en la campaña 1995-1996? Para ser más conciso, ¿qué lino en bruto le entró para transformar?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): En esa época, en 1995-1996, yo no tenía la transformadora. No se exigía transformar. En la campaña 1997-1998, se transformaron alrededor de las 3.800 a 4.000 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Está hablando de la campaña anterior a esta? ¿Y de la anterior?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): En la anterior no teníamos la máquina.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, han trabajado sólo dos años en transformación. En 1997-1998, ¿cuánto se transformó?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Alrededor de las 3.800 a 4.000 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Unas 4.000 hectáreas. En producción, ¿cuánto fue eso?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE**

TEXAR, S.L. (Arroyo): Alrededor de los 400.000 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ese fue el lino que entró bruto? O sea, si dividimos 400.000 kilos entre las 4.000 hectáreas, salen 100 kilos por hectárea, aproximadamente, de rendimiento.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí, alrededor de 100 a 200 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En 1998-1999, ¿cuántas hectáreas?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No se ha terminado la campaña todavía, pero son alrededor de las 4.000 a 4.500 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Prácticamente, la misma superficie. ¿Y la producción?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sobre cuatro millones y medio de kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que se ha pasado de 100 kilos/hectárea a un rendimiento de más de 1.000 kilos/hectárea. Esto es diez veces más, me parece.

Usted, como cultivadora de lino, como experta que vende semillas y conocedora profunda del cultivo del lino, de lo cual no me cabe la menor duda, y además conoce la zona en que está y su región, ¿puede decirme si el cambio climático que ha habido es tan significativo y tan profundo que justifica este multiplicar por diez el rendimiento del cultivo?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí. Aparte del cambio climatológico, que yo creo que todos los años es distinto, y por eso en las mismas zonas, no sé de que zona es usted...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Extremeño.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Por ejemplo, un año tiene una producción de trigo de 2.000 kilos, y al año siguiente a lo mejor no cosecha, por lo que sea. En esto ocurre lo mismo. Pero, como a partir de esta campaña es cuando se exigió una producción, el agricultor ya sabe qué tierras tiene que sembrar, qué abono tiene que hacer y qué trabajos tiene que hacer. Efectivamente, sabiendo cómo lo tiene que ir haciendo, una producción de 1.000 kilos sí que se logra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que se ha juntado todo, unas condiciones climatológicas increíblemente favorables, unos agricultores que cambian su tecnología rápidamente, que la optimizan y que son capaces de pasar de 100 kilos/hectárea a 1.000 kilos/hectárea.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Otro de los condicionantes es que en la campaña anterior no se exigía ningún kilo de transformación, o se exigía un mínimo. No se exigía un tope, como se exigía en la campaña anterior y en esta otra que vamos a

tener. Entonces, el agricultor lo que no quiere es hacer gastos de transporte. Lleva lo justo para cumplir su expediente con la Administración. Una vez que exigen una producción de 1.000 kilos es cuando el agricultor selecciona sus tierras, abona y hace las cosas en condiciones o mejor de lo que hacía antes. Por otro lado, el agricultor, después de llevar cuatro o cinco años sembrando ese cultivo, ya no es tan inexperto como el primer año, y el agricultor va tratando de hacerlo cada vez mejor para lograr esa producción.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Nos acaba de decir usted —palabras textuales— que el agricultor lleva lo justo para cumplir con la Administración.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Le he dicho que antes, cuando no exigía un tope de producción por hectárea. El agricultor trata de aquilatar también sus gastos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Quiere decir que si se exigen ahora 2.000 kilos por hectárea se conseguirán 2.000 kilos. Esta vez se exigen 1.500.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Yo no estoy diciendo eso. Esta vez se exigen 1.500, pero según leo en la normativa, no son 1.500 sólo paja, sino que son 1.500 paja y grano.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por llegar a una conclusión lógica, de un año a otro año se multiplican por diez los rendimientos. Esta no es una cuestión baladí, es una cuestión que tiene mucha importancia para nuestro debate. Le planteo dos cuestiones: Primera, las condiciones climatológicas han cambiado tanto y la influencia del famoso *Niño* es tan grande que llega a Soria y permite que se multipliquen por diez los rendimientos.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No llega sólo a Soria, llega a toda España.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Después, cuando se ve que esto de la climatología es un tanto disparatado, se añaden más cosas: Es que además el agricultor ha aprendido; es que además cultiva mejores tierras y le gusta cumplir y llevar, porque el porte cuesta dinero —he creído entender—, es un gasto y, por tanto, en la medida que puede, se ahorra ese gasto.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Si no lo exigen, es lógico. Creo que eso lo haríamos todos, si no nos exigiesen unos kilos mínimos o unos kilos máximos. Yo no sé cómo cultivarán el lino en Extremadura, pero he visto en Soria —y tenemos una climatología de lo más adversa— a los agricultores hacer ensayos en el mes de octubre para ver cómo se comporta ese lino, si se hiela o si no se hiela, y para ver los resultados que puede dar cuando se coseche. Eso lo he visto yo. O sea, se están preocupando de ver qué épocas son las más idóneas para la siembra y el abonado que tienen que hacer y todas esas cosas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para retomar el tema del que tratamos, doña Esperanza, no estamos enjuiciando el cultivo del lino, solamente estamos enjuiciando su empresa, exclusivamente su empresa.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¡Enjuiciando su empresa! ¿Pero esto qué es? Protesto rabiosamente, señor presidente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Retiro la palabra enjuiciar. Estamos tratando de investigar cómo funciona su empresa. Retiro la palabra enjuiciar y retirada queda.

El señor **PRESIDENTE**: Queda retirada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que trataba de saber es cómo ha funcionado su empresa. Ese es el objetivo que tenemos. Usted nos da datos, esos datos quedan reflejados en el «Diario de Sesiones» y después nos los estudiaremos. Hasta ahora, como había un dato que me sorprendía, he tratado de aclararlo para que quede lo suficientemente matizado. El dato era que su rendimiento en 1997-1998 fue de 100 kilos/hectárea, y en 1998-1999 superó los 1.000 kilos/hectárea.

Y paso a otro orden de cosas. Ya nos ha dicho que en un caso son 4.000 hectáreas y en otro, 4.500, ¿aproximadamente con qué número de empresarios contrata usted? ¿Cuál es el número de clientes que llevan el lino a transformar a su empresa?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Alrededor de 200.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué tipo de contrato hacen ustedes?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Maquila.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: El cien por cien es maquila. O sea, que llevan el lino y después lo retiran, y, como es maquila, el lino no es suyo en ningún momento. Pero, ¿alguna vez compran ustedes el producto transformado de las maquilas que hacen?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Este año.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Este año han comprado todo el producto transformado o sólo una parte? Hemos quedado en que este año han hecho ustedes más de 4.000.000 de kilos.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No se ha terminado la campaña todavía.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Vamos a poner 4.500.000, para las grandes cifras de porcentajes en que nos movemos. ¿De esos 4.500.000 parte han ido en contratos de maquila?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y otra parte lo han destinado ustedes a comprar el lino.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): La fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La fibra transformada. ¿En qué porcentaje?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): En un porcentaje bastante considerable. Además le voy a explicar por qué. Al agricultor le exigían este año en Castilla y León —no sé si también en otras comunidades autónomas—, que presentase la factura de la venta de la fibra. El agricultor, por sí mismo, a no ser que lo venda a ganaderos u otros, para otras cosas, camas de ganado o lo que sea, no puede vender 1.000, 2.000 ó 500 kilos. Entonces, te llama a ti para que hagas las gestiones y le soluciones el problema.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Dónde está ubicado ese lino? ¿Está en los almacenes de los agricultores o queda depositado en sus almacenes?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Hay fibra que está en los almacenes de los agricultores y hay fibra que está en mi almacén.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que el lino que ha entrado para transformar esta campaña se distribuye de la siguiente manera: Primera cuestión: En todos los casos ha sido contrato de maquila. Segunda cuestión: Dentro de esa maquila, una parte de los agricultores lo han retirado y se lo han llevado a sus propios almacenes, y otra parte ha quedado depositada en sus almacenes; de esa parte depositada en sus almacenes, un porcentaje, el que sea, se ha vendido. Eso quiere decir que la suma de lo vendido, más lo almacenado, más lo que tienen los agricultores tiene que darnos el lino de entrada.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No; el lino de entrada es la paja.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¡Hombre! Aplicando los coeficientes de transformación industrial debidos. Es decir, ya sabemos que transformando es el 20 por ciento, etcétera. (El señor **Del Burgo Tajadura**: ¿Qué porcentaje?)

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Alrededor del 10 o el 12 por ciento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué tipo de suministro de energía eléctrica tiene usted?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE**

TEXAR, S.L. (Arroyo): Grupo electrógeno.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Sólo tiene grupo electrógeno o tiene también acometida de luz?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Para eso solamente tengo grupo electrógeno, porque había que cambiar todo el sistema a 320 y, además, porque habían hecho un estudio y era más barata la transformación; había un ahorro de energía entre la luz y el grupo electrógeno con gasóleo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Usted tenía antes otra instalación destinada a almacén de otro tipo de semillas, no de lino, y a otro tipo de productos de carácter agrario. ¿Qué tipo de electricidad tiene en estas instalaciones? ¿Tiene grupo?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Tengo luz eléctrica en otras instalaciones. Para descargar la cebada, el trigo o el cereal que sea, van los agricultores y lo descargan y yo no necesito ningún tipo de energía, porque los camiones se cargan con la pala. Son almacenes. En los almacenes, lógicamente, hay luz eléctrica. Para montar ahí la máquina tenía que cambiar todo el sistema a 320 ó 380 —no sé el sistema que es— y costaba un dinero considerable. Además, por los estudios que se hicieron, salía más barato que eso trabajase con el grupo electrógeno que con la luz.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estamos hablando no del lino sino de las instalaciones que tiene al lado. ¿Es un puro almacén? ¿No tiene ninguna acometida de fuerza, ni puntos de fuerza para cintas transformadoras, para limpiadoras o para alguna otra máquina auxiliar?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí; hay un centro de selección, pero está totalmente independiente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estoy hablando de la otra parte, no de la del lino.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Por eso le estoy contestando. Hay un centro de selección, pero es una nave totalmente independiente. Ya no se utilizan las cintas transportadoras como se hacía hace años con el abono y con todas estas cosas, porque el campo, en toda España, ha dado un giro muy grande y el agricultor ya no compra en saco, compra a granel. Entonces los sinfines, las máquinas transportadoras, todo eso ha ido desapareciendo de los almacenes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la máquina selectora, qué utiliza, energía eléctrica o de grupo.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Energía eléctrica porque está montada desde hace treinta años, aunque hemos cambiado la máquina dos veces.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Cuando hizo la instalación para poner las máquinas transformadoras encargaría un proyecto al técnico competente y estará visado. En él se establecerá la potencia de la maquinaria, la distribución, el consejo y la justificación de que es conveniente que se utilice un grupo electrógeno y no la energía eléctrica.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): En el proyecto no sé si viene exactamente eso, pero aunque a una persona le digan: si utilizas energía eléctrica el coste va a ser más elevado que si utilizas gasóleo, es el industrial el que tiene que decir si le interesa esto o lo otro. No creo que un proyecto de un ingeniero tenga que decir: a usted le interesa esto; lo puede decir, pero será el industrial el que decida qué es lo que debe hacer y cómo debe tratar de ahorrar un poco de dinero.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No sé si algún compañero de profesión coincide con usted en que el ingeniero que hace el proyecto no esté capacitado para dar el consejo sobre la energía y que no figure en el proyecto. El proyecto para que se vise y se autorice tiene que reflejar qué tipo de energía se va a utilizar y el consejo de si se utiliza una u otra y por qué motivos. Esos motivos tendrán que aducirse ahí.

Señor presidente, pido que le sea recabada a la empresa el proyecto técnico en el que se expresa la ubicación de la maquinaria, las instalaciones, la potencia, el rendimiento de la misma y la energía que se utiliza en un sentido y otro.

Ha dicho que el generador eléctrico funciona con gasóleo, ¿compra usted el gasóleo a un sólo proveedor o a varios?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): A un mismo proveedor siempre.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Tendrá las correspondientes facturas.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): No sé si me está haciendo estas preguntas en el sentido de que se utilice un generador a causa de la desconfianza. Al respecto de que se puedan hacer trampas, no sé si va por ahí, le voy a decir que mi comunidad autónoma me mandó poner un contador para controlar el consumo de energía que había.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por supuesto, no hago las preguntas por hacerlas. Algún fin tienen. ¿Ha tenido algún conato de incendio?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Tuvimos un incendio de paja antes de tener la máquina. La Guardia Civil nos avisó porque fue en domingo y no había nadie. Ha salido ahora en toda la prensa de España como que fue la primera industria que ardió, cosa que no es cierta. Lo que ardió fue paja, no fibra, que estaba a 200 metros de donde está la industria. Lo que ocurrió es que donde me habían dejado la paja

había dos depósitos de nitrato líquido de 30.000 litros cada uno y se estropearon. Eso es lo que saqué con que algún chaval quemase esa paja.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué año fue el incendio?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): En 1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿No ha vuelto a tener ningún otro incendio?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): No, no ha habido ningún incendio ni fuera ni dentro. Hemos cercado aquello porque cuando se dio el incendio no lo estaba. Tienes miedo de que se le pueda caer una paca grande a un niño que esté por allí jugando y pueda haber una desgracia.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tienen algún contrato de seguro con alguna empresa, alguna póliza de seguro contra incendios?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Lógicamente, pero antes de tener la transformadora siempre he tenido unos seguros de responsabilidad civil, de robo, de incendios porque por ejemplo, puede caerse una puerta y hacer daño a cualquier persona.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A ver si soy capaz de entenderla. Lo que le pregunto concretamente es si la empresa transformadora de lino que tiene está asegurada contra incendios y qué tipo de seguro tiene.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Un seguro contra incendios, porque es muy fácil que tanto la paja como la fibra de lino ardan.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué comprende ese seguro de incendios?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): No se lo puedo decir. Eso es muy general en todas las compañías, pero si quiere le mando la póliza.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Queremos saber si asegura usted solamente la maquinaria o además de la maquinaria asegura también la mercancía.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Lógicamente, la mercancía está asegurada porque el año que hubo el incendio, lo que menos pensaba era que iban a quemar unas pacas y no tenía seguro. Lo único que perdí fueron dos millones de pesetas porque tampoco estaban asegurados los depósitos y nadie me pagó nada porque estaban en la calle. Yo siempre he tenido unos seguros en los almacenes de responsabilidad

civil, contra incendios, contra el rayo, etcétera. Si pongo una máquina, tengo que protegerme en caso de que exista un incendio o cualquier cosa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me decía que los contratos que hacían eran de maquila y que últimamente parte del lino que han maquilado lo habían vendido, o por lo menos alguna parte de ello lo habían recomprado para venderlo. ¿A qué precio lo ha vendido?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): A cuatro y a cinco pesetas kilo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Puede decirnos a quién?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Sí, a Proceso Corporation.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuánto cobran por el canon de maquila?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Hay diferentes consideraciones. Hemos estado cobrando a diez pesetas, pero unos cobran más y otros cobran menos. Eso es política de la empresa y en algunos casos la transformación ha ido con la venta de la semilla incluida.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuál es el volumen de facturación de la semilla en la última campaña?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): No me acuerdo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuáles son los costos de transformación? No le pregunto el canon, es decir, ¿cuánto le cuesta, según su balance, según el estudio económico que haga campaña por campaña para poder evaluar beneficios o pérdidas? ¿A cuánto le salía el coste de transformación del lino?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No sabía que me iban a hacer una disección económica del funcionamiento de mi empresa y no he preparado eso. De todas formas, gustosamente le mandaré todos los datos que usted quiera.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Su puesto es administradora general de la empresa?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Tengo poderes para el funcionamiento de la empresa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Como consejera delegada?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No le hago estas preguntas por curiosidad. Del título empresarial que usted

tenga se deriva su capacidad de decisión; y en función de los conocimientos y datos que tenga en cada momento se sabe su capacidad de decisión; esto es lo que quiero conectar.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): En un empresa familiar todo está un poco más diluido. No sólo uno es gerente y cumple esa función, sino que se reparten un poco todos los papeles. Por otro lado, yo estoy ahora un poco más al margen porque, desgraciadamente, mi madre ha estado enferma y me he tenido que dedicar a ella durante una temporada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La cifra del coste de transformación es básica; es como si le preguntase cómo imputa la amortización de la maquinaria. Son cifras conocidas entre administradores del mundo empresarial, pero si usted no la conoce no pasa nada. Pasamos a otro orden de cuestiones.

¿La empresa es puramente familiar?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: También me ha dicho que arrendaba tierras.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Imagino que habrá otros arrendatarios de tierras y otros agricultores que le llevarán a transformar el lino. Le pregunto por estos antecedentes porque me interesa saber si recuerda usted a un grupo.

Dentro de los agricultores —propietarios o arrendatarios— que llevan a transformar el lino, ¿hay alguno que alcance la cifra de 100.000 kilos?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántos alcanzan la cifra de 100.000 kilos?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Entre 200 agricultores, puede haber 10, 20 o alguno más, no sé decirlo con precisión.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Si son 20, estaríamos hablando de dos millones de kilos.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Si siembran 100 hectáreas —100 por 10.000—, serían un millón de kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En la campaña 1998-1999 se han transformado algo más de cuatro millones de kilos, ¿es así?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE**

TEXAR, S.L. (Arroyo): Sí

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Eso quiere decir que en su empresa el 25 por ciento, como mínimo, son transformadores de más de 100.000 kilos.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No sé si ese es el porcentaje correcto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Si nos pudiera mandar estos datos, señor presidente, sería muy oportuno.

Entre los empresarios que están interviniendo hay dos grupos distintos. No significa nada; simplemente hay un tipo de dificultades con unos que no se tienen con otros. Cuando la factura de electricidad va directamente a una compañía, hay un correlato entre la factura de la energía eléctrica y el lino transformado. Cuando tenemos distintas fuentes de energía, hay una duda; y cuando la generación es propia, se plantea otro problema distinto. La Comisión, investigando la declaración de los comparecientes, tendrá que llegar a conclusiones, si somos capaces de ponernos de acuerdo y hacer las mismas interpretaciones desde la lógica técnica.

No le voy a hacer más preguntas.

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

Por el Grupo Parlamentario Vasco, el señor Caballero tiene la palabra.

El señor **CABALLERO BASAÑEZ**: Quiero agradecer la presencia de doña Esperanza Arroyo en esta Comisión.

Le voy a hacer algunas preguntas en otra dirección. Nos ha hablado de que tiene una empresa familiar que lleva más de treinta años trabajando en distintos tipos de cultivos y de servicios a los agricultores. ¿Qué profesión tiene?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Estoy trabajando allí, llevo un poco de todo.

El señor **CABALLERO BASAÑEZ**: Más concretamente, ¿ha hecho algunos estudios de tipo agrícola?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No, yo hice filosofía y letras, hice arqueología. Es decir, todo lo más opuesto. Así como la enseñanza no me gusta, soy muy de zona rural, me encanta el campo y disfruto allí mucho.

El señor **CABALLERO BASAÑEZ**: Por cierto, hay muchas cosas a investigar en ese aspecto en Soria.

Por lo que nos ha dicho anteriormente, parece que ha tenido alguna experiencia de tipo empresarial en otros aspectos relacionados con la agricultura antes de entrar en el lino.

¿Podría decirnos, con un poco más de detalle, qué motivación le lleva a entrar en este terreno? (El señor vicepresidente, Ros Maorad, ocupa la Presidencia.)

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Ustedes saben que, tras estar abandonado el cultivo del lino y del cáñamo durante unos años por las fibras sintéticas, es en Soria donde se vuelve a sembrar. Unos clientes míos se enteraron de que en Arcos de Jalón estaban sembrando lino y me pidieron que investigara de dónde venía la semilla, cosa que supe a través de una etiqueta. Los primeros años no exigían ningún tipo de transformación.

Castilla y León ha sido una de las comunidades autónomas de avanzadilla del sector, y ha hecho más controles a transformadoras y a agricultores. Castilla y León dijo, por ejemplo, que las transformadoras estuvieran en España.

Con todo esto, ya hay un grupo de clientes que quieren que estudiemos la posibilidad de montar una máquina transformadora para que no haya problemas. Así es como surge todo.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Cuando decía Castilla y León, que es un poco abstracto, ¿se refería a la Consejería de Agricultura de Castilla y León o a algún organismo privado?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Siempre las inspecciones y los partes de transformación se manda mensualmente a la Consejería de Agricultura de Castilla y León.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Me refería a cuando en algún sentido ha habido interés, no en las inspecciones, que está claro, sino al impulso del que usted ha hablado. ¿Se refería a algún organismo privado o a la misma Consejería de Agricultura?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Las mismas consejerías han sido las que han visto viable siempre estos proyectos, sobre todo, porque, aunque esté bajo toda la sospecha del mundo, el lino es un cultivo que, al igual que el cáñamo, es tremendamente ecológico. Todos los expertos lo único que dicen es que es un mejorante para las tierras, que hace un barbecho buenísimo para el año siguiente, etcétera. Aparte de ser ecológico y de ser un mejorante para tierras deprimidas, para tierras que estén contaminadas, en las zonas en las que nos movemos, como es Castilla y León, desgraciadamente una zona bastante deprimida, también es un ayuda muy considerable para el agricultor de toda esa zona.

No sé qué más iba a decir, que se me ha ido ahora.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Si se acuerda luego vuelve tranquilamente sobre ello.

Cuando ha hablado del tema de la venta del producto transformado, de la fibra, ha hecho referencia a que han vendido todo a Proceso Corporation. Le quería preguntar, porque lo desconozco, si esta empresa es un intermediario o ya se dedica a la fabricación auxiliar del automóvil o textil.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Cuando sale una fibra de casa no sabes qué es lo que van a hacer con ella. Pero es una de las

grandes empresas dedicadas a la fibra de lino, que no sólo compra en España y que la puede utilizar para papel, para coches o para otros usos, también compra fibras de calidad en Rusia y en otros países, opera a nivel internacional.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Finalmente, le quería preguntar con su experiencia actual, qué perspectivas ve de cara sobre todo a la comercialización.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): A mí me parece que las administraciones autónomas y los ministerios debieran de mojarse un poco en esto. Si te dicen que es un cultivo ecológico y que sería muchísimo mejor la fibra corta que nosotros estamos haciendo para papel que la tala de árboles, que el papel reciclado que están utilizando y que sería menos contaminante, las administraciones podían decir que iban a ayudar a la industria papelera para que esto pueda tener una continuidad y no se pierda este dinero que pueda venir al campo español.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Diríamos que usted sí ve perspectivas, que este cultivo puede tener futuro. Ha insistido mucho en un tema que también lo ha hecho algún otro empresario, que es el aspecto ecológico que puede tener el lino, pero sobre todo para tener una mayor planificación y unas mejores perspectivas necesitarían un mayor apoyo de las distintas administraciones en el sentido de ir abriendo terreno.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Al lado de donde está la industria hay dos papeleras en Almazán, una es Sarrió y otra es Torras. Sarrió utiliza papel de desecho total y yo le he pasado muestras de fibra para que lo vean, pero tienen miedo, porque no saben qué va a pasar y ahora ya no se atreve nadie a decir absolutamente nada sobre este tema. Se lo están cargando y desgraciadamente son los políticos de nuestro país, eso es lo triste. Y nos están arruinando a todos, al campo español, que este año encima no han cogido cereal ni han cogido nada. Es vergonzoso leer en los periódicos expresiones como el cazaprimas. Me gustaría saber a qué corresponde esa figura, porque si decimos cazaprimas única y exclusivamente al señor que está sembrando y cultivando lino, que está arriesgando un dinero, puede haber otros muchos cazaprimas. A mí que me expliquen por qué el señor que cultiva tabaco, que recibe una subvención que debe ser muy importante —en Soria no se cultiva— y encima nos están prohibiendo fumar en todos los sitios...

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Aquí se puede fumar.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): O lo que sucede con el trigo duro y todavía no se ha cosechado y cosas de estas.

Seamos serios, no nos carguemos solamente un cultivo y menos de estas formas.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Le agradezco estas palabras porque estamos comprobando en buena

parte de los empresarios que hay un afán de buscar nuevas alternativas y de darle nuevas salidas en distintos campos. Personalmente a nuestro grupo —procedo de una zona industrial— le resulta bastante interesante.

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

El señor **PERALTA ORTEGA**: Muchas gracias, doña Esperanza, por su comparecencia.

Quisiera decirle una cosa porque he seguido con interés alguna de sus afirmaciones sobre todo la última. Es usted una persona universitaria, por tanto, con formación y con información, y estoy seguro de que usted ha seguido a través de los medios —no sé si con más o menos interés— lo que ocurría con el ciclismo y el tour de Francia el año pasado. Créame el ciclismo no se persigue. El ciclismo es un deporte legítimo que lo practican millones de personas en el mundo, en unos casos por necesidad, en otros por afición y que da lugar a personas admirables. Quien ha ganado el tour este año sabe usted que tuvo un cáncer hace poco tiempo y ha demostrado su talla humana, su valía como deportista, lo cual no quita que el año pasado se iniciaran actuaciones judiciales contra destacados deportistas porque parece ser que llevaban a cabo prácticas fuera de la ley, yo no digo si correctas o incorrectas, pero fuera de la ley. (**El señor Del Burgo Tajadura: No es comparable.**) Este tipo de reflexiones no sé qué grado de comparación pueden tener, depende de las sensibilidades de cada uno y de los intereses de cada uno, pero quizás sean aplicables a este caso concreto. Aquí no penalizamos ni tratamos de prohibir el cultivo del lino. El cultivo del lino es legal en Europa, hay una OCM del lino y hay normas que lo regulan, es decir, nadie pretende prohibir el cultivo del lino ni en Europa ni en España, al contrario, se ayuda.

Lo que se pretende, desde el punto de vista de la Unión Europea, es ayudar a un cultivo que se piensa que tiene salidas lógicas en el mercado y se le dan determinadas ayudas. Si en algún momento determinado, en el ámbito del lino o en cualquier otro producto, resulta que no se cumplen los objetivos para los que se conceden las ayudas, la Unión Europea, y así ha advertido al Gobierno español, combate esas prácticas. Es lo que se llama como cazaprima, sea mejor o peor la expresión, pero la utiliza la Unión Europea. Y la Unión Europea ha advertido a España precisamente en este sector. De ahí que incluso en algún momento determinado la propia ministra de Agricultura dijera que formaba parte de su política este tipo de cosas.

De ahí que cuando a través de los medios de comunicación tenemos conocimiento no de que todos los productos de lino, sino de que determinados altos cargos del Ministerio, que pueden estar interviniendo en la regulación del tema, tienen intereses en ese sector nos cuestionemos si eso puede ajustarse a la legalidad o no. En este sentido le quiero completar, con permiso de mi compañero el señor Amarillo, que no estamos enjuiciando su empresa. Simplemente a través de la experiencia de su empresa, estamos intentando conocer la realidad del sector y cumplir con las funciones que tenemos como Comisión creada en el Congreso. Y desde ese punto de vista permítame que le diga en primer lugar que nosotros, los políticos, no nos cargamos

nada, de verdad. Créame, de verdad. Estoy convencido de que aquí hay algunos políticos votados por usted y otros no votados por usted, pero unos y otros no nos cargamos nada. Al contrario, procuramos regular el tema, responder a las inquietudes del sector y, si es posible, ayudar a su correcto desarrollo de acuerdo con la normativa europea y unos objetivos industriales de cada país, y democráticamente nos vamos dando gobiernos, unos de un color, otros de otro, y no creo que los políticos, así en general, destruyan nada, de verdad. Pero admito que usted tenga otra idea distinta y que incluso votando la exprese. Esa es la libertad que tenemos todos los ciudadanos en la democracia.

Pero yo voy a centrarme en el caso de su empresa, Texar, S.L. Le he oído decir que los socios de esta entidad son familiares. ¿Cuántos socios son?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Cuatro.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Puede decirme cuál es el parentesco entre ellos?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): ¿Con respecto a mí?

El señor **PERALTA ORTEGA**: Entre los cuatro socios.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Pues son hermanos y primos.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Y dice usted que inicialmente se constituyó hace mucho tiempo?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): ¿Texar? No. Lo que he dicho es que es una empresa familiar dedicada desde hace aproximadamente treinta años a los negocios relacionado con la agricultura y con el sector agrario.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Entonces Texar, como tal, ¿cuándo se constituye?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Texar, como tal, se constituye cuando se pone la transformadora.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Y eso cuándo es?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No sé si es diciembre de 1996 ó de 1997, no me acuerdo ahora.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Reciente, en todo caso.

Y es constituida por un grupo de personas que tienen intereses agrarios desde hace décadas. ¿Es así?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ha comentado usted en un momento determinado que el cultivo del lino había

desaparecido en nuestro país y que es en Soria donde reaparece. ¿En qué momento estas personas, socios de Texar, se dedican al cultivo del lino?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Hace dos años.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Prácticamente coincidiendo con la creación de la transformadora. ¿Es así?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Se lo digo porque a través de la experiencia de las comparecencias que se están produciendo se deduce que existe una cierta simultaneidad en el cultivo del lino y en la creación de una empresa transformadora.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Nosotros habíamos sembrado lino anteriormente, y cáñamo. Los socios lo hacen cuando está la máquina, pero anteriormente había sembrado un hermano ya lino.

El señor **PERALTA ORTEGA**: En el momento en el que se crea la empresa transformadora y que los socios se dedican al cultivo del lino, con tierras propias o, creo que ha dicho usted, con tierras arrendadas...

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Es el momento en el que ya está vigente la exigencia del contrato con la transformadora. Hay un reglamento comunitario en el año 1997 que exige para la percepción de la ayuda el contrato con la empresa transformadora. ¿Le consta a usted ese dato?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: La primera campaña en la que ustedes transforman deduzco, por el dato que usted da, que puede ser la de 1997...

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Perdona un momento. Me estoy dando cuenta de que el primer año los socios no habían sembrado lino. Ha sido en la campaña que estamos terminando ahora, no en la anterior. Tengo los números algo confusos, pero todo esto se puede constatar.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Bien. Me comentaba usted que en la primera campaña en que ustedes transforman es la de 1997-1998.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Esta en la que estamos es la 1998-1999. Tanto en la campaña 1997-1998 como en

la siguiente, según me ha contado usted, todos los contratos de transformación que ustedes llevan a cabo son de maquila. ¿Es así? Tanto en aquella campaña como en ésta.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sin embargo, hay una diferencia entre aquella campaña y ésta, por los datos que usted ha dado anteriormente, y es que en aquella campaña ustedes no compraron ningún producto transformado, lo que sí han hecho en ésta, cuando han comprado una parte del producto transformado. ¿Es así?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ha dicho usted incluso que ese cambio de comprar parte del producto transformado, lo que antes no hacían, ha sido importante, significativo, porque ustedes han comprado una parte muy importante del producto transformado. Se lanzan ustedes a una actividad con un riesgo importante porque asumen ustedes la propiedad de una porción significativa de 4 ó 5 millones —creo que ha dicho usted— de la transformación que habían hecho.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Todavía no se ha terminado la campaña.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Me ha parecido que hablaba usted de 4,5 millones, es decir, una parte importante. Para ser una nueva actividad que no habían hecho en la campaña anterior han asumido ustedes un riesgo importante. ¿Es así? Se lo digo porque quizá me lo puede usted incluso cuantificar. Sabiendo ustedes a cómo compran el producto, si estamos hablando de una porción significativa de 4,5 millones, y me dice usted: Hemos comprado 3,5 millones y lo hemos comprado a tanto, sabremos el nivel de riesgo que han asumido ustedes. Yo deduzco que es un nivel de riesgo que pueda estar en torno a entre 7 y 10 millones de pesetas.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No, porque los 4 millones de kilos son de paja, no fibra. Yo no compro la paja, porque el agricultor va a maquila, y calcule que la fibra sale entre un 8 ó un 12 por ciento, que es lo que se compra. Y le voy a decir los precios porque puede ver facturas: 1, 2, 3, hasta 5 pesetas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: El kilo de fibra.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): El kilo de fibra.

El señor **PERALTA ORTEGA**: De fibra que usted compra. Y compra usted, según me dice, una porción significativa de la producción que habían hecho de fibra.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí. Pero quiero que le quede claro

que nunca pueden ser los 4 millones, porque 4 millones son de paja que nos llevan a transformar.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Tiene usted razón y le entiendo en ese sentido.

En años anteriores, en la campaña anterior, porque estamos hablando exclusivamente de dos campañas, usted trabajó a maquila la transformación y devolvió el producto a los cultivadores, a los agricultores. ¿Qué destino tuvo ese producto?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): El destino que pueda tener un producto una vez que sale del almacén no se conoce nunca. Hay agricultores que son ganaderos y que lo han echado como cama de ganado porque es muy bueno. No sé si sabrá que en los hipódromos de muchos sitios están utilizando la fibra corta como cama de ganado, porque el caballo que esté en una cuadra y que va a correr en una carrera no come la paja y prefieren echar, para cama, esas fibras cortas para que el caballo no esté hinchado cuando vaya a correr. Ese es uno de los destinos, pero no sólo aquí, también en Francia y en otros países. Yo he oído siempre que era muy bueno como cama de ganado. Si no tiene otra aplicación en esos momentos y el ganadero considera que es bueno lo utiliza así. Algunos igual lo tienen almacenado todavía.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sin embargo, no debía tener mucha salida cuando este año, por lo visto, le han pedido a usted que se la busque.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Lógico. Es que es muy difícil porque un agricultor puede tener 400, 500 ó 2.000 kilos. ¿Dónde va con eso? Yo puedo hacer gestiones y las he hecho con papeleras, etcétera. Las papeleras tienen miedo y ahora ya no quieren saber ni oír absolutamente nada, por la prensa, por todo esto.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Pero los caballos seguirán durmiendo en algún sitio.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Los caballos, sí. Para eso lo tendrán que seguir utilizando.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Y las papeleras tendrán que seguir utilizando esas cosas.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Como otra alternativa que no sea única y exclusivamente ésa. Lo mismo que sé que en Valladolid, en Boecillo, están tratando de hacer fibras para coches y están investigando en ese sector, y que en Navarra también van a crear una planta para sacar energía a través de pajas, de fibras y de cosas de éstas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Yo le preguntaría a usted, por qué no se ha producido este cambio de comprar la fibra transformada el año anterior, en el que ustedes no se embarcan en ese riesgo, con beneficios o con pérdidas

—no lo sabemos—, pero que era un riesgo empresarial.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Sí, siempre.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Ustedes no se embarcaron entonces en ese riesgo y los agricultores propietarios del lino hicieron con eso no sabemos el qué, según me dice usted. ¿No tendrá que ver con que este año era necesario un contrato de comercialización?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Era obligatoria la factura de venta de la fibra. Yo soy una persona que me dedico a unos negocios...

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sí, evidentemente, usted es una empresaria.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Si yo tengo una serie de clientes, como negociante que soy y para que al año que viene ellos continúen viniendo a mi casa, tendré que tratar de solucionarles el problema.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sin lugar a dudas.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Más fácil lo puedo tener yo, que tengo 100.000, 200.000, 10.000 ó 20.000 kilos, que un señor que tenga 200, 300 ó 1.000 kilos.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Sin lugar a dudas.

En la actualidad, ¿sabe usted (ha dado algunos datos al responder a la pregunta de algún comisionado anterior), de los socios de Texar, qué superficie cultivan dedicada al lino?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Unas 300 hectáreas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Unas 300 hectáreas entre los cuatro socios.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No sé exactamente, pero alrededor de 300-400 hectáreas.

El señor **PERALTA ORTEGA**: ¿Son de los más importantes de los que transforman en Texar?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No, pienso que no.

El señor **PERALTA ORTEGA**: Quiero decir según los datos que usted tenga.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): No.

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

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

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Gracias, doña Esperanza Arroyo, por su comparecencia y sus respuestas.

Le quiero decir que discrepo de una apreciación que ha hecho respecto a los políticos con carácter genérico. Ha hablado de los políticos en general. Yo creo que en ese tipo de imputaciones hay que hablar de los políticos en particular, porque son algunos políticos los que han provocado la situación en la que estamos, no todos los políticos.

A diferencia de lo que opinan otros portavoces, todo el sector del lino está bajo sospecha. Precisamente por eso se ha creado esta Comisión, porque lo que se ha puesto en cuestión ha sido todo el sector lino. Si únicamente se hubiera tratado de dilucidar la responsabilidad en que hayan podido incurrir algunos altos cargos del Ministerio de Agricultura, que bien directamente —si se probara— o a través de familiares han podido tener cultivos de lino o han podido tener alguna relación con alguna empresa transformadora de lino, bastaba con haber circunscrito la exigencia de responsabilidad —caso de que existiera— exclusivamente a esas personas. Habría que haber sabido qué pasa con el señor Moro, qué pasa con el señor López de Coca, qué pasa con el señor Quintiliano Pérez Bonilla y qué pasa con el señor Ruiz Paz. Por tanto, bastaba con circunscribir el ámbito de la Comisión a determinar cuál había sido la actuación de estas cuatro personas. Pero no ha sido así. Lo que se ha dicho es que estas cuatro personas forman parte de una trama de altos cargos que, de acuerdo con sectores empresariales, han inducido al cultivo del lino para conseguir unos beneficios personales, aprovechándose de su situación de alto cargo y planteando incluso modificaciones normativas que permitieran beneficiar sus intereses. Como consecuencia de que esa actuación, fruto de esa trama, ha tenido que ser concertada con los sectores empresariales, sin los cuales no podría haberse llevado a buen fin la trama, todo el sector está bajo sospecha. Cuando estalla el supuesto escándalo no se trata de cuatro personas que habría que ver si rozan o no las incompatibilidades —que es una cuestión que se puede plantear en cualquier momento respecto a un alto cargo—, sino que se trata de determinar si efectivamente existe esa trama. Se dice entonces que todo esto del cultivo del lino es, en definitivas cuentas, una especie de montaje que han preparado todos estos señores porque, en la práctica, el lino no sirve para nada. No es que no sirva para nada, sino que en palabras del señor Bono, que es el responsable último político de que todo esto se lance, no hay más lino que el que arde. Y para aseverar que no hay más lino que el que arde y, por tanto, aquí no existe ningún interés comercial ni desde el punto de vista agrícola, sino que lo que se busca simplemente es la caza de la prima, haciendo abstracción de cualquier otra cosa, se dice que su empresa ardió. Uno de los primeros editoriales que se publican en uno de los periódicos que más contribuyen a formar la opinión de este país dice que ardió su empresa y que ardió otra empresa en Almoguera. Todo eso, evidentemente, hace que el sector esté bajo sospecha, y por eso se crea esta Comisión de investigación. Los efectos perversos que desgraciadamente haya podido tener la creación de esta Comisión sobre el sector serán, evidentemente, responsabi-

lidad de aquellos que hayan dicho que para la trama era imprescindible demostrar que el lino no sirve para nada, que el lino es para arder, que se quema en las empresas transformadoras y una serie de etcéteras más que ahora le voy a decir. Por eso está usted aquí, desgraciadamente, nada más que por eso. Y usted está también bajo sospecha porque su empresa fue una de las primeras en arder. ¿Eso qué significa? Pues fíjese lo grave que es. Significa que todos los comparecientes que representan legalmente a una empresa transformadora y que han tenido un incendio son presuntos incendiarios. ¿Por qué? Porque pueden haber tratado de destruir pruebas. ¿Destrucción de pruebas de qué? De que se han expedido certificados ficticios. Y de ahí un titular, en ese periódico que he citado antes que forma una buena parte de la opinión de este país, que decía hace unos días: Las empresas transformadoras expiden certificados ficticios para que los agricultores puedan justificar ante la Administración que han sembrado lino y, por consiguiente, puedan recibir la subvención. Por tanto, ustedes están bajo sospecha porque, uno, han incendiado su propio lino o sus propias instalaciones; dos, porque han expedido certificados ficticios, y tres, porque ustedes no tienen capacidad real para transformar en sus máquinas o en sus instalaciones lo que según los datos reales que han aportado a la Administración se dice que han transformado. En síntesis, esto es de lo que estamos hablando. Quiero que explique a la Comisión cuál es su posición respecto a, primero, si se considera o no incendiaria; segundo, si ha expedido alguna vez certificados ficticios; tercero, si su empresa, y de ahí surgen muchas preguntas que a lo mejor a usted le han sorprendido, que si enchufa o no enchufa, que si tiene un grupo electrógeno o no, que si la capacidad de rendimiento... Todo eso tiene como finalidad determinar única y exclusivamente si usted tiene capacidad para transformar todo lo que luego justifica ante la Administración que ha transformado. Desearía que me contara sus impresiones sobre esas cuestiones.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arrollo): A la primera pregunta, de si soy incendiaria o no, o si me puedo considerar incendiaria o no, le digo que no. Aparte de esto, no estaba todavía montada la industria. Yo tuve unas pérdidas considerables y no tenía seguro. Por otro lado, eso de incendiarios o no incendiarios es muy fácil y se quema con mucha facilidad, no sólo aquí; se queman industrias en Bélgica, en Francia, en Holanda y en todos los sitios que trabajan con este tipo de productos. Es muy fácil que una empresa transformadora pueda arder. Gracias a Dios no ha ardió ninguna; ha ardió paja. En mi caso estaba fuera de las instalaciones porque todavía no estaba montada la máquina.

A la segunda pregunta de si he expedido certificados, le digo que no. Además, yo tengo una homologación de 6.000 hectáreas y no las cumplo. Si fuese a expedir certificados me quedo corta.

A la tercera pregunta, le contesto que la capacidad de producción es de 6.000 hectáreas y no llevo. Sí he leído y he oído que las empresas transformadoras damos certificados por dar como si la empresa cobrase una subvención. Eso no es correcto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No. De lo que le acusan es de que usted está falsificando, incurriendo en delito por tanto, a cambio de un beneficio económico.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arrollo): No, porque con ese planteamiento agotaría las 6.000 hectáreas, pero me quedo corta; no llego porque veo que no se puede.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Me ha contestado satisfactoriamente a las tres preguntas.

¿Ha conocido alguna vez al señor López de Coca?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arrollo): De nombre lo he conocido a través de los medios de comunicación.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Nunca ha tenido ningún contacto con su empresa?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arrollo): No les conozco ni he tenido ningún tipo de contacto.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Ni él ni ningún familiar?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arrollo): No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Usted considera que su empresa está creada respecto al cultivo del lino, según la normativa comunitaria, para favorecer, amparar, proteger o ayudar al cazaprimas?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Pienso que no. No logro terminar de entender esa figura bajo ningún concepto. Lo único que se hace es transformar lo que te lleva el agricultor. Es decir, cumplir para que ese señor te lleve los kilos correspondientes y una vez que se ha transformado se le dé el papel correspondiente y que él pueda cumplir con la Administración.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Teme usted por la viabilidad futura de su empresa?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Muchísimo, porque hay agricultores que te dicen que no pueden entrar a tomar un café a muchos bares porque dicen: Ya están aquí los sinvergüenzas que cultivan el lino. Y estamos en un pueblo de cinco mil habitantes. Eso es lo más triste y vergonzoso que puede ocurrir.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Se les señala con el dedo como si fueran la mafia?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Efectivamente, como a la mafia siciliana con la pistola.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No hay más preguntas, señor presidente. **(El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Adelante señor Amarillo, con gran brevedad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pido la palabra para intentar dejar las cosas en su punto. **(El señor Del Burgo Tajadura pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra si es para una cuestión de orden.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, es cuestión de orden. Le ruego que el turno de repreguntas sea auténticamente de repreguntas a la interesada, no de valoración de las preguntas que haya podido hacer este portavoz.

El señor **PRESIDENTE**: Esta Presidencia viene tratando de tener una flexibilidad salomónica; la flexibilidad también para el señor portavoz respecto a las preguntas dirigidas al compareciente. Les he reiterado varias veces que no dialoguen a través de la Presidencia y los comparecientes o entre ustedes entre sí y se ciñan a la convocatoria, pero SS.SS. son dueños del verbo parlamentario.

Adelante y, por favor, vamos a disciplinarnos todos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Gracias, señor presidente, por su flexibilidad. Precisamente por ello mi exposición irá en forma de pregunta.

Señora Arroyo, ¿qué opinaría usted de un grupo parlamentario que en vez de pedir la comparecencia del número de empresas que hemos pedido, relativamente reducido, pedía que compareciesen cuarenta empresas más? ¿Cree que si hubieran comparecido cuarenta empresas más hubiese sido más perjudicial o más beneficioso para el sector?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Según se ha llevado todo por la prensa hubiese sido igual de perjudicial.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le parece igual de perjudicial.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): El daño se ha hecho.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cómo denominaría usted a un agricultor que consigue un contrato de semillas por cien hectáreas, que cultiva aparentemente, pero no realmente, esas cien hectáreas y después cobra la subvención a través de las mañas que fueren combinándose con la empresa que fuere para cobrar después la subvención? No le pregunto si existen o no, ese es otro problema, aunque es una de las cosas que quiere averiguar esta Comisión.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Me hace entrar en comentarios que no sé.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Yo le hago una pregunta muy concreta para que una universitaria española dé una valoración moral. Usted tendrá que contestar: me parece bien, me parece mal o no sé qué decir.

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S. L.** (Arroyo): Me parecería fatal.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pues a esos que les parece a usted fatal se les llama cazaprimas o especuladores. Hay aquí otro portavoz parlamentario que es muy agudo en ese tema, también lo es en otros. Es este caso se les llama cazaprimas pero yo creo también que es especulador. Por lo menos la definición de cazaprimas y especulador la hemos aproximado y se la lleva usted.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra don Carlos Caballero, por el Grupo Parlamentario Vasco, y le rogaría que fuera lo más breve posible.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Señor presidente, ya sabe que suelo ser siempre muy breve.

Nos ha comentado que, con motivo de todo esto que ha sucedido —y creo que ha empleado la siguiente frase— la viabilidad de las empresas, en este caso de su empresa, está un tanto en peligro. ¿Piensa que puede haber medidas concretas que puedan favorecer de nuevo la viabilidad de este tipo de empresas que, como ha comentado anteriormente, pueden tener futuro con la investigación suficiente?

La señora **REPRESENTANTE LEGAL DE TEXAR, S.L.** (Arroyo): Pienso que sí podrían tener futuro. Ahora vamos a pasar una temporada que no se sabe qué es lo que va a pasar con todo esto. Pero si las normativas se sacan y se regulan en condiciones el agricultor sabría a qué atenerse, porque es otro cultivo. Lo que ocurre es que cuando está sembrado es cuando sale la normativa. Creo que estas cosas se debieran de legislar bastante antes y así el agricultor sabría a qué atenerse, se podrían planificar las cosas, etcétera.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor presidente, no le voy a pedir ningún juicio moral a la compareciente porque no está aquí para hacer juicios morales, pero es muy libre de hacerlos si se le pregunta respecto a ellos. Pero quiero dejar constancia de que este portavoz, en el supuesto de que hubiera un agricultor que falsea, me da igual por qué procedimiento, la realidad de su cultivo o por connivencia con la empresa transformadora, o porque miente a la Administración con la finalidad de obtener la ayuda compensatoria a la agricultura, no es que le llame ni cazaprimas, ni especulador, le llamaría simplemente delincuente. Lo que pasa es que en este momento todavía no sé si eso se puede imputar a las personas que se suponen que están bajo sospecha en esta Comisión. Y si hay algún portavoz que entiende que las personas que han sido citadas aquí, a lo largo de todas estas comparecencias, entran en la categoría de cazaprimas, tal y como ha sido definida por el portavoz

del Grupo Socialista, que se impute que han cometido delito, que se diga con toda claridad y todos sabremos a qué atenernos, la Comisión y los interesados. **(El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Esta Presidencia da por finalizadas las intervenciones.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Para una cuestión de orden, señor presidente.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra para una cuestión de orden, pero no dialoguen ustedes.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es para poner de relieve que hace escasos minutos el portavoz del Grupo Popular se quejaba de que se entrara en réplica y decía que solamente teníamos que hacer un turno de preguntas a la compareciente **(el señor Del Burgo Tajadura: Ha habido una alusión)** y el turno que acaba consumir precisamente no ha sido para interrogar a la compareciente.

El señor **PRESIDENTE**: Por eso le he dicho que esta Presidencia está continuamente en el juicio salomónico de la flexibilidad y de la cesión de la palabra a los señores diputados.

Finalmente quiero agradecer a doña Esperanza Arroyo su comparecencia aquí, pedirle disculpas por cualquier molestia personal que nuestro propio trabajo exige para clarificar esta materia, por mandato de la soberanía popular, y agradecerle, otra vez más, su colaboración informativa ante esta Comisión.

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L. (CODINA).** (Número de expediente 219/000486.)

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, tenemos aquí al representante legal de Agrofibra, S.L., don Florencio Codina, a quien esta Presidencia agradece su presencia aquí en nombre de la Comisión.

Vamos a pasar inmediatamente al turno de preguntas de los señores portavoces.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra su portavoz don Francisco Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Gracias, señor presidente.

En primer lugar, quiero agradecerle su comparecencia en esta Comisión.

¿Cuándo se constituyó su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Esta empresa se constituyó el 27 de octubre de 1995.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Se dedica al cultivo y transformación del lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Se dedica a la maquila de lino y cáñamo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Antes de venir aquí, ¿ha sido usted asesorado por diputados de algún grupo parlamentario de los aquí presentes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y por funcionarios del Ministerio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Tampoco.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuántas campañas lleva trabajando en la transformación de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): En 1995 montamos la fábrica y empezó a trabajar en el año 1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, la fábrica se monta en 1995 y empieza a transformar en 1997.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, a finales de 1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Hacen ustedes la campaña 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, la fábrica ya trabajaba a finales de 1997.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en 1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): También. Continuamos funcionando.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Dónde están ustedes ubicados, es decir, su razón social?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): La razón social está en Porreig, provincia de Barcelona.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Se dedican ustedes a comprar lino y transformarlo? ¿Compran lino o maquilan?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Compramos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Fundamentalmente, compran.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Compramos al agricultor la planta entera y nos encargamos de vender la fibra a Celesa de Torosa, que es la que se queda toda la producción.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En su caso, ¿ustedes no entregan la producción al agricultor y éste se lleva el

lino transformado, lo retira?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): No. Nosotros pagamos la paja al agricultor a 7 pesetas y media. La transformamos y la fibra larga la vendemos a Celesa para hacer pasta de papel. Lo que queda de dentro, que es la fibra corta, lo vendemos a granjas para caballos y ganadería.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que su materia prima la transforman en distintos productos y los venden en el mercado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y esto lo han hecho durante la campaña 1997-1998 y 1998-1999.

¿Cuáles son los costos de producción?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Los costos de producción, por cada kilo de paja de lino que viene del campo, una vez que ha pasado por la fábrica, nos cuesta 35 pesetas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Ha tenido usted algún incendio en su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): De paja, no. Lo único que se quemó —no sé si viene al caso— fueron los filtros de aire, que se taparon.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tiene usted asegurada su empresa contra incendios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, está asegurada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué siniestros cubre la póliza contra incendios de su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): El seguro de incendios es para la fábrica, la maquinaria y si hay algunos stocks en la fábrica también los cubre, pero lo que tiene un agricultor en su casa, no.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por nuestra parte nada más. Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida, tiene la palabra su portavoz el señor Centella.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Señor presidente, muy brevemente. Como he tenido que salir, pido disculpas al señor compareciente por si repito alguna pregunta que le hayan formulado desde su óptica profesional y también por lo que tienen ustedes que conocer del mercado del lino.

Le ha preguntado el portavoz anterior la fecha del inicio de su empresa y yo le voy a preguntar las razones que le

llevaron a montar esta industria.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Las razones son que hace 25 años ya se hacía allí cáñamo y lino. La empresa que nos compraba antes la producción, Celesa de Tortosa, gastaba al principio toda la paja: segábamos, embalábamos y se la llevaban. Pero hace tres o cuatro años nos dijeron que no querían la paja, que sólo querían la fibra pues para transformar el papel es un proceso muy complicado trabajar con la paja entera porque hay mucha contaminación, etcétera. Entonces, como en Francia ya se empleaba este método de pasar la paja por la fábrica y mandar sólo la fibra para hacer pasta de papel, nos dijeron que si queríamos continuar haciendo cáñamo teníamos que montar la fábrica. Por eso montamos la fábrica, porque para hacer cáñamo y lino se necesita el proceso de la maquila. Antes era más simple.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Ha hablado usted de cáñamo, pero lo que nos interesa a nosotros es saber sobre el lino. Quería preguntarle si el lino es un producto que tiene mercado, en este momento, no en el futuro.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, y mucho, porque nosotros vamos de cara a vender el lino no para fibra de papel sino para otros mercados. Por ejemplo, la construcción emplea el lino para aislante y en la industria del automóvil también tiene muchos usos. Tiene muchas salidas.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: No en el futuro, sino al día de hoy ¿tiene salida?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, sí, hoy día sale todo, a nosotros toda la producción que hacemos nos la compra Celesa.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Hay un tema que no nos explicamos. Si eso es así, ¿por qué nos han dicho anteriores comparecientes que el lino se tira dos y tres años en el campo, sin vender? Si usted conoce el mercado y dice que hay esa demanda, ¿es que las demás empresas no saben vender y la suya sí? ¿Tiene usted alguna explicación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Celesa nos compra todo lo que hacemos, pero la fibra tiene que ser de calidad. Nosotros tenemos la fábrica nueva, máquinas nuevas, que nos las hicieron en Bélgica, o sea, el producto que hacemos nosotros es muy parecido al francés, aunque el francés es un poco mejor porque tiene más experiencia. Ahora, si no haces calidad no te lo compra nadie.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Entonces, ¿usted entiende que en otros sitios no trabajan en función de la calidad? Y eso, ¿a qué puede ser debido? Entendemos que la maquinaria, puesto que estamos hablando de una industria moderna, no puede ser obsoleta. Le digo esto no para que hable de otras empresas, sino porque aquí tenemos la duda de si el lino que se produce en España es de calidad

en función del proceso no sólo de transformación sino desde que se planta. Se nos ha planteado con otro compareciente la duda de si el lino que se fabrica en España es de peor calidad y por lo tanto tiene menos mercado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Pasa una cosa. El lino para que sea de calidad, cuando se siega se tiene que mojar. Entonces empieza un proceso que se llama enriado, donde se separa la fibra larga, que es la piel, de lo de dentro. En la zona que lo hacemos nosotros tenemos una pluviometría de 650 litros o más, y entonces allí el proceso natural es mejor. Cuando esto llega a la fábrica se separa mejor, queda menos madera dentro y la fibra sale mejor. En otros sitios que no llueva no sé qué puede pasar.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Nosotros tampoco nos explicamos qué puede pasar en otros sitios. La realidad es que con su información podríamos empezar a explicarnos el por qué en algún otro sitio el lino no es de buena calidad y al final no da los resultados que debería dar.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Catalán (Convergència i Unió), señor don Ignacio Guardans.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Muchas gracias. Bona tarda y benvinguts.

Voy a hacer pocas preguntas porque las fundamentales ya han sido planteadas, pero sí creo que tiene interés que conozcamos un poco —aunque ya se desprende de las intervenciones anteriores— lo que es Agrofibra y cómo se está trabajando realmente. Entiendo que, por la información de que disponemos y de la que ya disponíamos antes del inicio de los trabajos de esta Comisión, Agrofibra es una empresa que funciona, que transforma y que está fuera, como deberían estar probablemente otras, de la demonización a la que algunos están sometiendo en este momento todo el proceso de cultivo y transformación del lino. Agrofibra es una empresa que funciona sola y que no ha sido establecida por la Administración, que no ha necesitado de la Administración para ponerse en marcha, sino que nace de una iniciativa empresarial de una serie de personas que ponen en marcha una empresa de transformación. Creo que eso está claro y no está de más recalcarlo en este momento. Querría preguntar, ¿cuántos trabajadores tiene Agrofibra en este momento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): En este momento la plantilla está formada por once personas. Hacemos dos turnos de tres y tres, hay un vigilante, un señor de mantenimiento, un jefe de fábrica, una secretaria y el señor gerente que está a mi lado.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Usted ha hecho la distinción entre si llueve o no llueve, y no quiero reiterarlo, pero en Cataluña o en zonas de climatología análogas, ¿qué perspectivas de crecimiento vería usted en el sector del lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Creo que es un buen producto porque

el agricultor puede hacer alternativa de cultivos. En verano aún está verde y sirve como contrafuegos, fuegos que por desgracia hemos sufrido en Berga, y en la zona del Solsonès va muy bien.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Y en términos industriales?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): En términos industriales lo que he dicho antes. El problema es que se tienen que abrir mercados, pero tiene muchos usos. Lo que pasa es que abrir mercados tampoco es fácil. Nosotros tenemos la suerte de que Celesa se queda con toda la fibra que hagamos, por lo que no tenemos problema. Lo que nos cuesta más vender es la paja que va para la ganadería. Se vende toda, pero la tenemos que vender barata. Quedar no queda nada, porque sale un 16 por ciento de polvo, que incluso marcha para abono orgánico.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Evidentemente, a ustedes les traen a transformar de otras partes de España.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Son contratos antiguos que venían de parte de Celesa. La mayoría son agricultores de la zona.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Son agricultores de la zona.

Inviertiendo la pregunta, ¿ustedes tienen capacidad para atender a la mayoría de los agricultores de la zona?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Pero hay agricultores catalanes, según nos informó aquí el conseller de la Generalitat, que llevan a transformar a otras zonas, si no recuerdo mal. Mi pregunta no pretende tanto obtener un dato estadístico sino saber la realidad, cuando hay agricultores que llevan a transformar a otros sitios; trato de entender los flujos. Si ustedes tienen capacidad —y entiendo que en términos de costes no deben ser mucho más caros que otras transformadoras—, ¿cuál sería la explicación para que los agricultores catalanes lleven el lino a transformar a Castilla-La Mancha, por ejemplo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Nosotros tenemos capacidad de transformación para transformar 1.300 kilos por hora. Hacemos dos turnos de ocho horas, de modo que podemos transformar muchas más hectáreas de las que tenemos. Incluso podríamos hacer otro turno. Ahora bien, usted me dice que hay agricultores de la zona que se llevan el cáñamo o el lino a otro sitio. Era así porque les ofrecían otros tratos, aunque al final quedaban peor, porque les pedían 30.000 pesetas por el certificado de transformación y la semilla también era mucho más cara, yo qué sé.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Treinta mil pesetas por la transformación o por el certificado de transfor-

mación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Por el certificado de transformación, por hectárea. Eso es lo que dicen, yo tampoco puedo asegurarlo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Usted conoce cómo está el mercado de las transformadoras, ¿sabe si ustedes son competitivos en calidad? En seriedad no lo dudo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Nosotros tenemos la suerte, ya lo he dicho antes, de que toda la fibra se la queda Celesa. Cuando montamos la fábrica calculamos que la fibra de dentro, que en Francia se vende para los caballos a 40 pesetas el kilo nosotros la venderíamos a 20. Y resulta que la estamos vendiendo a 6 ó 10 pesetas. Ahora ha salido un cliente que nos la compra a 15 pesetas y en esto afinamos un poco, con la fibra corta, que vale para ganado, que es más absorbente y va mejor. Pero el agricultor que cosecha la paja, gasta primero la que cosecha, y cuesta un poco que acuda a nosotros, pero creo que esto se irá imponiendo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Hay cultivo de lino en el sur de Francia, a una distancia de ustedes suficientemente próxima como para que pudieran ustedes mismos ser transformadores de lino francés?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): El transporte del lino es caro porque abulta mucho y pesa poco. Es el problema de transportar forraje y paja.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por tanto, ustedes no tienen clientes ni la perspectiva de captar a cultivadores del lino del sur de Francia, no entra en sus planes. Es que no sé si hay lino en el sur de Francia. Sé que podría haberlo, porque el clima no creo que sea muy distinto, pero no lo sé.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): No, porque el lino en Francia lo hacen más al norte, ya lo sabe, en la zona de Lemans, en Bélgica, en Holanda.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: No tengo más preguntas, porque la contestación a las demás se deriva de las que ha dado. Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Vasco, don Carlos Caballero.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: En primer lugar, agradezco su presencia, don Florencio Codina, y al saludarle me excuso por no poder hacerlo en su lengua.

Usted nos ha dicho, en cuanto a la comercialización del producto que transforman, que fundamentalmente va hacia la fabricación de papel y el resto para ganadería, ¿es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, una parte, lo que no es fibra.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Lo que es paja, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, la fibra va toda para papel.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Mi pregunta es si piensa que en un futuro más o menos próximo podrían tener en su empresa otras perspectivas de comercialización de la fibra. ¿Podrían tener otras salidas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Hay mucha esperanza de que la fibra larga se pueda usar para componentes de automóviles y para la construcción. Por ejemplo, en una pared de yeso de una fábrica que tenemos allí montada por los alemanes hacen unos paneles grandes para hacer los tabiques, que hacen de yeso, y si allí se mezclara fibra de cáñamo o de lino, lo que ahora va para papel, creo que quedaría más fuerte, y esa sería una salida. Toda la fibra larga, repito —y a lo mejor me hago un poco pesado—, se la queda Celesa. La cantidad que le mandamos representa un 10 por ciento de lo que gasta, o sea que podemos ampliar hectáreas, podemos poner otra línea de producción, podemos hacer tres turnos sin tener ninguna pega en vender la fibra.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Finalmente, para no alargarme, ¿usted cree que la situación actual que se ha creado en relación con el lino puede influir en el futuro de su empresa, o cree que no tiene mayor importancia?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): No, yo creo que no.

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: Pues nada más, muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular, señor Del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Dos preguntas nada más, señor Codina. Buenas tardes y muchas gracias por su presencia y sus explicaciones. ¿Ha tenido algún incendio en su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, se quemaron los filtros de aire con el polvo que se produce, los motores se recalentaron y hubo un incendio en la fábrica. El filtro lo tenemos en la parte de fuera, apartado de toda materia combustible.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué se quemó exactamente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Exactamente, se quemaron las mangas de ropa o de algodón, que se tuvieron que hacer nuevas. O sea que la avería fue de poca importancia.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Y fue accidental?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, porque se taparon los filtros, los motores se recalentaron y se quemó el polvo, que arde como pólvora.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿En Cataluña se ha pagado la actual campaña?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): ¿La subvención? No.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿A qué se está esperando?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): El año pasado nos pagaron en junio el cáñamo, y el lino en octubre.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entonces, todavía no hay ninguna anomalía a la vista.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): No, estamos dentro de plazo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Y los agricultores —he dicho dos preguntas, pero perdóneme que le haga una tercera—, ¿tienen inquietud en este momento respecto a si van a ser capaces o no de cumplir las normativas comunitarias, concretamente los 2.000 kilos por hectárea que se van a exigir?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): No creo que haya dudas. Este año son 1.500 kilos entre paja y grano.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En el próximo año 2000 tampoco serán ningún problema porque la zona produce.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE AGROFIBRA, S.L.** (Codina): Sí, la zona produce. No creo que haya ninguna pega.

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

El señor **PRESIDENTE**: Si no hay ninguna pregunta por parte de los señores comisionados, le damos las gracias a don Florencio Codina, representante de Agrofibra, S.L., por su comparecencia en esta Comisión y por la colaboración que nos ha prestado con su valiosa información, reiterándole esta gratitud de la Presidencia y de la Comisión.

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A. (RÍO).** (Número de expediente 219/000487.)

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, continuamos la sesión de la Comisión con la comparecencia del representante legal de la empresa Celulosas de Levante, S.A., don José Antonio Rfo, a quien esta Presidencia, en nombre de

la Comisión, agradece su comparecencia ante la misma.

Me comunica que va a hacer, en primer lugar, una exposición breve del alcance de su empresa y de los motivos de su comparecencia, para que después los señores diputados le hagan las preguntas correspondientes.

Tiene la palabra el señor Río.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Muchas gracias, señor presidente.

Quiero hacer una pequeña presentación de Celulosa de Levante, porque después será más fácil comprender el contexto y las preguntas que ustedes me puedan hacer. Celulosa de Levante, Celesa —para abreviar—, se fundó en el año 1952 y se dedica fundamentalmente a la producción de pastas de celulosa a partir de fibras especiales, no madereras. He de decir que es la única fábrica en España que se dedica a este tipo de pastas, exceptuando una fábrica de pasta de algodón —tengo dos folletos de la empresa por si alguno de ustedes tuviera interés en verlos—. Como digo, desde el año 1952 hasta este momento nos hemos dedicado a producir este tipo de pastas, siempre de plantas anuales, y las que corresponden a España, que se cultivan en España, son el lino y el cáñamo. Aparte de hacer pastas de lino y cáñamo producimos también a partir de otras fibras, pero son fibras tropicales y, por tanto, no se pueden producir en España y las tenemos que importar en el cien por cien. También debo decir que en las pastas producidas, aproximadamente el 80 por ciento de la producción se exporta.

Hecha esta introducción, quedo a su disposición para las preguntas que consideren oportunas.

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

Tiene la palabra, en primer lugar, el portavoz del Grupo Parlamentario Socialista, don Francisco Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En primer lugar, agradecemos a don José Antonio Río su presencia en esta Comisión.

Como su empresa tiene una larga trayectoria que comienza en el año 1952, puede darnos una visión muy acabada de cómo ha ido evolucionando el cultivo del lino. No vamos a remontarnos al año 1952, pero vamos a intentar hacerlo desde 1993 en adelante, si es posible y si usted recuerda datos. Por ejemplo, por campañas. En la campaña 1993-1994, ¿cuánta fibra consumía su empresa? Siempre que hablo de fibra me estoy refiriendo, lógicamente, a fibra de lino o cáñamo, pero fundamentalmente a lino nacional. ¿Cuánto lino de producción nacional consumieron ustedes en la campaña 1993-1994?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S. A.** (Río): El lino y el cáñamo se vienen cultivando en España desde antes del año 1993, es decir, cuando todavía no existían las ayudas de la PAC. Celesa ya utilizaba estas fibras entonces, aunque las importaba en buena parte. El cáñamo ya se hacía en un porcentaje importante en España, y también se hicieron pruebas y se cultivó lino en nuestro país. En el año 1993, el consumo total —no podría fijarlo en estos momentos con exactitud— fue de entre 8.000 y 10.000 toneladas. Cuando me

refiero al lino me refiero a fibra de lino, no a la planta entera. La planta de lino tiene una parte pajosa —para entendernos— que no tiene contenido fibroso y otra parte, que es la exterior, que es fibra, y es la fibra que después se utiliza para hacer celulosa y productos textiles. Nuestro consumo estaba entre las 8.000 y las 10.000 toneladas, lo que significa unas 4.000 ó 5.000 toneladas de pasta. En el año 1993, por el que usted me pregunta, ya se hizo un contrato con una empresa española como prueba para sembrar 60 toneladas de lino. En el año 1993 se importaron todas las necesidades y, como teníamos en vigor un contrato con la Unión Soviética, prácticamente el 80 por ciento de nuestras necesidades venían de los países de la URSS. En el año 1994 se hicieron contratos con 11 empresas españolas, entre empresas y particulares, para sembrar en total 949 hectáreas de lino. En aquel momento no existía maquinaria para poder separar la paja de la fibra y tuvimos que utilizarla en pequeñas cantidades, mezcladas con la fibra; toda la fibra que ha importado siempre Celesa del exterior ha sido fibra ya separada de la paja.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y en el año 1995? Le voy a hacer la secuencia hasta ahora, para ver cómo ha ido evolucionando el consumo de lino nacional a lo largo de las campañas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Tengo que añadir que la pasta producida con fibra de lino o cáñamo tiene unas características bastantes similares y su uso es prácticamente el mismo. Si la empresa produce más pasta de lino, ello significa que va normalmente en detrimento de la producción de pasta de cáñamo y viceversa. En el año 1995, las hectáreas cultivadas con contratos de compra por Celesa fueron 2.017.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me perdona que le interrumpa. El ejercicio que intento hacer es el de comparar las cifras de producción. Me da igual la unidad que utilicemos, hectáreas o toneladas, pero como hemos empezado por toneladas, la cosa va bien con esa unidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Me habré equivocado, las 949 eran hectáreas, perdone el lapsus. En el año 1994, eran 949 hectáreas; en el año 1993, las compras fueron de 60 toneladas, como prueba. No me constan en este momento las hectáreas totales, pero 60 toneladas deberían ser alrededor de 60 hectáreas, fue el primer año. El segundo, en 1994, 949 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y qué producción en toneladas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): La producción en toneladas ha sido siempre bastante baja. La producción en paja de aquel año fue de 256 toneladas, no llegó a 500 kilos. En 1995, 2.017 hectáreas cultivadas, con una producción de 1.981 toneladas. En 1996, 1.471 hectáreas cultivadas,

con 2.188 toneladas producidas. En 1997, 204 hectáreas cultivadas y 133 toneladas producidas. A partir de ese año Celulosa de Levante dejó de realizar contratos de producción de fibra porque en 1998 toda la fibra de producción española Celulosa de Levante se la ha comprado a Agrofibras, una empresa transformadora que se dedica a separar en la planta de lino y cáñamo la paja de la fibra y, posteriormente, Celesa le compra la fibra a Agrofibras.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Los contratos que han hecho ustedes de 1993 a 1997, en términos generales, han sido por hectárea con los agricultores, contrataban la producción o simplemente se limitaban a comprarle la producción?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Nosotros contratábamos la compra de la producción que podría salir en sus hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Le suministraban ustedes, además, la semilla o algún otro asesoramiento o lo único que establecía el contrato era la compra?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): El contrato establecía la compra y había un asesoramiento en la semilla.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿La semilla se la proporcionaban también ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Si ellos querían, sí, si no podían comprársela donde quisieran. Nosotros no producíamos semilla de lino, pero como tradicionalmente hemos sido compradores de lino en Francia, nuestra relación con los agricultores franceses, productores de semilla, era muy estrecha; ellos podían ir directamente o comprarla a través de Celesa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Hasta el año 1997 su actividad empresarial, la fundamental, es la producción de pastas, como nos ha dicho?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Siempre ha sido la producción de pastas de celulosa a partir de plantas anuales.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Pero en un momento dado, colateralmente también hay una actividad, por lo menos para suministrar materia prima, que es la de suministrar semilla, asesorar al agricultor y comprarle la producción, que después ustedes transformaban en su factoría.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Esto ha sido una prueba que Celesa hizo para asegurar en el mercado español una parte de las necesidades de fibra, debido a que el mercado internacional es muy variable en precios y en cantidades disponibles. Si era posible conseguir una parte de

nuestras necesidades en el mercado español ello nos daba seguridad. Finalmente, hemos optado por comprar de manera regular a una empresa que en calidad satisface las necesidades que tenemos, y la mayoría, prácticamente entre el 80 y el 90 por ciento, la seguimos importando.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Por qué cambian ustedes la política empresarial, dejan de suministrar semilla al agricultor y pasan a contratar con Agrofibra toda la varilla de lino que necesitan?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): La varilla no la contratamos con Agrofibra, contratamos solamente la fibra, porque cuando comprábamos la fibra en España era, primero, fibra de cáñamo integral, sin separar la fibra de la paja, es decir, era la planta entera. Segundo, porque tenemos suficiente trabajo para dedicarnos a nuestro objeto social que es la producción de pastas, como para dedicarnos también a la producción agrícola de la planta. Nuestra política ha sido la de concentrarnos en nuestro objeto social, que es la producción de pasta.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que quiero resaltar aquí, don José Antonio, es que para ustedes no fue lo suficientemente atractivo, desde un punto de vista empresarial, porque la transformación de la planta del lino en bruto no era el objeto central de su empresa, sino que era la utilización de la fibra para la producción de la pasta de papel. Dejan de hacer esa labor de carácter industrial y la contratan con la empresa Agrofibra porque no les resulta atractivo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Porque no podemos dedicarnos de manera plena a la producción de fibra. Tengo que añadir, que en este año hemos hecho varias pruebas con fibra procedente de transformadoras españolas. De todas estas pruebas lamentablemente no hemos podido utilizar ninguna porque la calidad no cumple ni de lejos ni el 50 por ciento de los requerimientos estándar que se exige a esta fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Se ha producido una situación, desde el punto de vista empresarial, que no deja de tener su singularidad, como es que algunas empresas transformadoras —usted en principio lo era— han ido incrementando de manera espectacular la producción de lino transformado en cantidades que se han triplicado, en otras se ha multiplicado por nueve o por diez. Sin embargo, en su caso no le ha parecido lo suficientemente interesante, no entraba en sus cálculos y se ha dedicado a comprar la fibra. Resalto también este segundo comentario que nos hace: han hecho ustedes numerosas pruebas y en la fibra que le han suministrado otras transformadoras, desgraciadamente, ni siquiera —tendríamos que poner énfasis en esta expresión—, se llega al requisito del 50 por ciento de la calidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Perdone que le inte-

rrumpa, pero no puedo aceptar alguna aseveración que usted acaba de hacer. Celesa nunca ha sido transformadora de plantas de lino, siempre ha sido productora de pasta. Celesa nunca ha cogido la planta del lino y ha separado la paja de la fibra, eso lo han hecho las transformadoras que existen, pero nunca Celesa. Lo único que ha hecho es comprar fibra o comprar la planta de lino entera, porque nunca ha tenido ni tiene instalación para la separación la fibra de la paja.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me imagino que ustedes están autorizados, por el Instituto Nacional de Semillas y Plantas de Vivero como distribuidores de semillas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, tenían durante los años 1993 a 1997 —incluso está vigente ahora mismo, otra cosa es que no la utilicen— la capacidad de vender semilla de lino y dar el oportuno certificado de que esas semillas se han vendido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Sí, señor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Al parecer, no disponían de la maquinaria para poder dar el certificado de que eran transformadores.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Sí que somos transformadores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le voy a hacer la pregunta matizándola más. Para cobrar la subvención de lino y de la Unión Europea se exigen dos documentos: uno, el certificado de semilla selecta, que está claro que lo podían ustedes dar; y, otro, el certificado de que ese lino va para transformación. ¿Pueden ustedes también dar este segundo certificado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Perfectamente. Celesa puede dar este certificado con mayor capacidad y garantía que ninguna otra empresa española, porque cuando Celesa ha comprado lino y cáñamo han ido a pasta que después se ha utilizado industrialmente en la producción de papel especial, cosa que ninguna otra empresa puede hacer en España, hasta ahora, porque somos la única empresa existente en España.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Créame que no estamos poniendo en duda esa capacidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Yo le pediría que los detalles que me pregunten sean claros y concretos. Estoy dispuesto a contestarlos de la forma más clara y concreta que pueda dentro de mis posibilidades.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le agradecemos su posición.

Para que no le extrañe alguna de mis preguntas, tengo que decirle que muchas veces se hacen conexas con intervenciones que se han hecho anteriormente con el fin de que se puedan hacer comparaciones. Puede parecer que alguna pregunta tiene un carácter extraño para el compareciente, pero tiene ese fin. También está en libertad, como le habrán dicho, de, si no juzga pertinente alguna pregunta, no responderla.

Ustedes podrían dar —y de hecho, los dan— los dos certificados. En los años 1993 a 1997 los han ido dando. Este es un argumento importante en esta cuestión. Podían haber seguido con esta política en 1998 y 1999 y, sin embargo, encuentran que para su actividad empresarial, que es clarísimamente la producción de celulosa para papel a partir de esta fibra —y ese es el objetivo fundamental—, les interesaba más —y se puede entender perfectamente desde un punto de vista empresarial— que hubiera otra empresa que hiciera esa labor.

El porcentaje de lo que ustedes consumieron en 1996 era de 2.188 toneladas y, en 1997, de 133 toneladas, es decir, hay una disminución muy importante. Sobre esto le voy a hacer dos preguntas: por qué se produce esta disminución y cuáles son las cantidades que les ha suministrado Agrofibra en 1998 y en 1999.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Si me permite usted, le voy a hacer una aclaración a la aseveración suya anterior que posiblemente faltaba. La razón por la cual Celesa decidió dejar la transformación o realizar las compras directas a los agricultores es doble: primero, porque debíamos dedicar recursos personales para esta tarea y no nos iba bien y, segundo, porque, debido a la calidad que se exige actualmente en las pastas, se hace cada vez más difícil utilizar la planta completa, sin separar la fibra. Como Celesa no ha estado nunca interesada en instalar una maquinaria para separar fibra y paja se ha buscado alguna empresa para que realizara esta labor. En este caso, a Celesa le ha venido muy bien y ha colaborado en la puesta a punto tecnológica de Agrofibra para que Agrofibra hiciera esa labor de separación de fibra y paja y la empresa solamente comprara la fibra. No sé si con esto queda suficientemente aclarado.

¿La segunda cuestión?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, queda aclarado.

¿Cuántas toneladas de lino le ha suministrado a Agrofibra en 1998 y en 1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): En 1998, se han comprado a Agrofibra 276 toneladas de lino y 749 de cáñamo. En 1999, en lo que va de año, unas 231 de lino y 570 de cáñamo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En todo caso, si tomamos como máximo el año 1996 con 2.188 toneladas, es cierto que su industria va consumiendo menos lino. ¿Se debe eso a que la producción de celulosa de su empresa ha

disminuido o a que ha disminuido la producción de celulosa en la que participa el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Se debe a dos causas fundamentales: una, que se hace muy difícil la utilización de lino o cáñamo integral —sin separar fibra y paja— para producir la pasta y, dos, a que el consumo nacional depende también de cómo esté el mercado internacional de la fibra. Es decir, lo que Celesa no puede hacer es comprar en España una fibra de peor calidad y mucho más cara que la que encuentra en Francia, por ejemplo, cuando después tiene que ir a vender la pasta al mismo mercado en que las empresas francesas la están vendiendo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A qué achaca usted la disminución de la calidad del lino español en los últimos años?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): La calidad del lino producido en España nunca ha sido alta; no es que haya bajado, es que nunca ha sido alta. Yo querría añadir dos ideas a lo que usted ha dicho.

Han dicho los medios de comunicación que en España no se puede cultivar lino y cáñamo y que, por tanto, estas fibras son pura especulación. Debo afirmar con toda rotundidad, y podría presentar pruebas técnicas, que en España se puede cultivar perfectamente lino y cáñamo. Como ejemplo para el cultivo del lino, puedo decirle que Egipto, que nadie pensará que es un país más frío que España, cultiva lino textil en cantidades muy importantes. Lo que pasa es que el lino, aparte de sol, necesita agua; no se puede cultivar lino en seco porque no se obtendrá ni la calidad ni la cantidad necesarias. Lo mismo ocurre con el cáñamo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Coincidimos totalmente con usted, y lo hemos dicho numerosísimas veces en esta Comisión y en los medios de comunicación. En efecto, en España podemos producir lino y cáñamo de calidad.

El objeto de investigación de esta Comisión no es esta cuestión, sino otra muy diferente, desgraciadamente.

Nos hablaba de la calidad. Este es un tema que, aunque fuera breve y sucintamente, nos gustaría desarrollar. Nos dice que la media de calidad de las transformadoras no llega al 50 por ciento de los requisitos que se exigen; que es muy mala. ¿A qué cree que es debido que las transformadoras transformen tan mal, con tan baja calidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): No le puedo responder con objetividad plena porque yo no soy quien gestiona las transformadoras. En mi opinión es porque en esas fábricas falta profesionalidad y posiblemente en España tampoco se tiene la experiencia para transformar este tipo de producto. También hay otra cuestión que es importante, y es que no se puede pedir la misma calidad a un lino que se ha sembrado en seco y cuya producción por hectárea es pequeñísima —en seco se obtienen 250-300 kilos por hectárea—, cuando en cualquier país productor de lino para fibra textil y papelera es normal que se obtengan entre cua-

tro y seis toneladas por hectárea. Por tanto, la materia base que usan las transformadoras ya es de mucha peor calidad. Aparte de que no conozco el nivel tecnológico que puedan tener.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entiendo que eso significaría que cualquier normativa que vaya fijando los rendimientos al alza va adecuando que las condiciones de clima y de suelo sean las idóneas para que en calidad, cantidad y rendimiento se obtenga el lino adecuado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Estoy totalmente de acuerdo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No le extrañe la pregunta que voy a formularle a continuación, aunque a un empresario como usted le puede parecer que es un tanto curiosa. ¿Tiene usted energía eléctrica y su empresa se suministra con ella?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Sí, claro, como todas las empresas, al menos la mayoría. Los motores suelen ser eléctricos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Contrata con alguna empresa en particular, es decir, es conocida la empresa que le suministra energía eléctrica?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Sí, es Fecsa.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aparte de que le suministre energía eléctrica Fecsa, ¿tiene alguna otra fuente autónoma y propia de energía? ¿Cuántos contadores tiene usted de energía eléctrica? Tampoco se extrañe, porque no hay segundas intenciones.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Vamos a ver, si usted quiere un día hablar sobre las cuestiones técnicas internas de Celesa y tiene interés en montar una fábrica, con mucho gusto le atenderemos y si nos ponemos de acuerdo en un contrato podemos llegar a algún resultado. Las cuestiones internas de funcionamiento de Celesa es algo que se refiere al proceso propio del cual vivimos y no las voy a hacer públicas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Simplemente era una pregunta. Cuando estoy hablando con un empresario, como es su caso, me doy perfecta cuenta, está clarísimo y por eso las preguntas no han ido dirigidas a su empresa sino a otros empresarios.

Voy a formularle una última pregunta. Si yo le digo que si sabe los costos de transformación, no hace falta que me diga nada más, sólo si los sabe.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Perfectamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Muchas gracias.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Los sé de todas las calidades que producimos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Bueno, eso ya es para nota. Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra, si la solicita, el señor portavoz del Grupo Parlamentario Federal de Izquierda Unida, don José Luis Centella.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Sea usted bienvenido. Después de lo que hemos escuchado es grato oír a empresarios que se nota que dominan el tema porque son los que realmente pueden aportar ideas a esta Comisión.

Por tanto, no sólo quiero saludarle, sino también felicitarle y pedirle incluso disculpas si alguna de las preguntas que le voy a hacer ya han podido estar contestadas por usted, pero puede ser significativa la redundancia.

Ha dicho que en la última etapa usted utiliza el 20 por ciento de la fibra que compra a Agrofibra y el 80 por ciento es de lino importado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Aproximadamente.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: La verdad es que cuando usted dijo eso, la primera duda que le asalta a uno es por qué importa usted fibra, porque no creo que sea un mal español y prefiera gastar dinero fuera que no en casa. Usted ha contestado planteando el tema de la calidad y el del precio. Uno no se explica por qué en España el precio es caro, ¿tiene alguna explicación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): En estos últimos años el precio con el que se puede comprar en España es inferior al de importación. El problema es únicamente de calidad. Es decir, nosotros no podemos obtener la calidad que se nos exige utilizando el lino español, excepto en el caso de Agrofibra.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Aprovecho la ocasión para decirle que el anterior compareciente nos ha dado un ejemplo de lo que es una empresa bien llevada en este sector, no solamente porque sea catalán, sino porque se puede ser buen empresario en otras zonas del mundo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Seguro.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Incluso fuera de Cataluña.

Dicho esto también es bueno que relajemos la Comisión, porque llevamos ya unos cuantos días y horas.

He de decirle que aquí nos asalta una duda. Usted rechaza el lino porque tiene poca calidad y ha explicado que se puede deber a dos causas; una, la de la industria y otra la de la poca calidad de la propia planta. Usted ha dado otra causa y es el tema del secano —del que luego habla-

ré—, pero también puede ser que a lo mejor no se siga todo el proceso que necesita el lino, que en el campo requiere cierta preparación y también puede ser que no se le haga todo el tratamiento que necesita.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Es un conjunto de todo.

Los factores que inciden en que la calidad sea peor son muchos. Uno, la fibra en sí, es decir, como la planta ha crecido poco tiene un porcentaje de fibra mucho menor, entonces la separación de la fibra y la paja es mucho más difícil, porque para separar la fibra de la paja —proceso que se llama agramado, pero no querría entrar en temas tan técnicos— (**El señor Guardans i Cambó: Lo sabemos.**) hace falta una preparación previa que de alguna manera haya preparado a la planta para que sea fácil la separación. Además, en España desgraciadamente desde hace muchos años —tampoco querría perder mucho tiempo—, pero sabemos cómo pensaban los intelectuales españoles de principios de siglo respecto de la tecnología.

Puedo decirles que en Estados Unidos se está haciendo en estos momentos agramado enzimático, es decir, la preparación de la planta con enzimas antes de que pase a las máquinas para que mecánicamente se separen. En España, hasta ahora, no se ha hecho ningún tipo de desarrollo en este sentido y estoy seguro de que esto que estoy diciendo aquí —y quizá sea demasiado presuntuoso—, pero posiblemente muchos de los señores que tienen en este momento las plantas de separación de fibra y paja y se les pregunta cómo tienen desarrollado el agramado enzimático y no saben de qué se les habla.

Resumiendo, primero, la mala calidad de la fibra; segundo, hay que tener mucho cuidado con la contaminación de la fibra por plásticos, esto es fundamental, y después la separación de la fibra y la paja tiene que ser buena, es decir, que el contenido en paja que queda en la fibra, que siempre queda algo, como máximo sea del 20 por ciento del peso total. Estas tres cosas son deficientes. Qué más quisiéramos nosotros que poder comprar más fibra en España, que actualmente tiene un precio ligeramente inferior al que estamos comprando fuera, pero la calidad es insuficiente.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Aquí tenemos una duda, que es uno de los elementos fundamentales de esta Comisión. Si la fibra de lino que se produce en España no sirve para la industria textil, no sirve para uso industrial, ¿para qué sirve el lino que se produce en España, sabiendo que usted lo rechaza?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): A eso no le puedo contestar yo. No sé si hay alguien que lo pueda utilizar, no lo sé.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Pero usted está en el sector.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Llevo en el sector de

la pasta y el papel toda mi vida profesional, que son 29 años.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: ¿Y usted no sabe dónde puede ir ese lino que ustedes rechazan?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Ese lino que nosotros no podemos utilizar por calidad —cuando si se hiciera correctamente lo podríamos utilizar perfectamente— para lo único que se me ocurre ahora que podría servir sería como relleno de sillones o de asientos de automóvil o cosas de este tipo.

Perdone que le diga una cosa, y esto no sale de la Comisión. Lo que tengo que decirle es que creo que se haría un mal servicio al país —y cuando digo el país no me refiero a Cataluña sólo, me refiero a España entera— si se cortara la producción de lino en España. De lino o de cáñamo, y les voy a decir por qué. Porque no sólo existe en este momento la producción de pasta, de celulosa, para hacer papeles especiales, sino que multinacionales del sector del automóvil están trabajando en investigación de manera muy profunda para sustituir la fibra de vidrio por fibra vegetal. Y la sustitución de la fibra de vidrio por fibra vegetal se hace precisamente con fibras largas de plantas anuales. Porque sustituirla con fibra de madera ya se ha visto que no llega a dar las prestaciones que necesita esta industria. Y la razón —si les molesto acabo inmediatamente— es muy sencilla; los elementos plásticos que componen el coche por dentro, los automóviles que todos los días llevamos, lo que llaman composites, es una mezcla de un polímero plástico, normalmente polipropileno, con fibras de vidrio. Pero cuando se recicla el coche, la chatarra, para los hornos de acero, hay que sacar todos estos componentes, porque la fibra de vidrio es mineral y aunque se ponga a 1.000 grados allí se queda, y esto estropearía toda la producción de acero.

Por tanto, el reciclaje del coche, del automóvil, requiere que se aparten todos estos componentes. El proceso está ahora en sustituir las fibras de vidrio por fibras vegetales, porque entonces, tanto el polímero es orgánico como la fibra sería orgánica y se podrían reciclar perfectamente sin necesidad de separar ninguna parte de los componentes plásticos interiores o soporte de motor, etcétera, que en estos momentos llevan los coches.

Además, supongo que ustedes conocerán, quizá mejor que yo, que hay una normativa comunitaria según la cual el porcentaje de reciclabilidad de los automóviles tiene que ir aumentando de aquí al 2015, de manera que en este año —y ahora estoy hablando de memoria, me pueden fallar los números— el máximo peso no reciclable de un automóvil no podrá pasar del 5 por ciento.

Quería dejar esto claro por lo que puede suponer, de cara al futuro, para el campo y la industria españoles.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Nosotros estamos en esa misma disposición y creemos que para que no desaparezca el lino hay que hacer las cosas bien. Creemos que en este momento el mayor enemigo de la continuidad de la producción de lino son precisamente aquellos que han convertido el lino en un negocio especulativo en vez de en un negocio productivo. Es nuestra opinión y pensamos que

quienes están haciendo daño son aquellos que quieren tapar a esta gente en lugar de ir a descubrirlos.

Dicho esto y en su misma línea argumental, echamos en falta que un gobierno lo que tenía que haber hecho era apoyar el desarrollo tecnológico, en lugar de haberse limitado a otras cosas.

Le querría hacer alguna otra pregunta, porque hay una cosa que no nos cuadra. Querríamos conocer, si usted lo sabe, cómo se puede justificar el tremendo aumento que ha habido en las plantaciones de lino en España, si el lino español no tiene una salida industrial. ¿Usted le encuentra alguna explicación al tremendo aumento que ha habido de las plantaciones de lino en España?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Lo que le puedo decir es lo que conozco, y es que en el año 1993 la producción de hectáreas sembradas de lino era pequeña y que se ha ido disparando de 1993 a 1994, de 1994 a 1995 y sucesivamente, sencillamente, como creo que es obvio, porque estaban las subvenciones y porque, como no se exigía una producción mínima por hectárea, el agricultor ha intentado obtener el máximo de sus tierras, lo que haría cualquier empresa y cualquiera que tiene un bien, es decir, obtener lo máximo posible de lo que tiene a su disposición.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Lo que pasa es que nosotros creemos que se ha perdido un tiempo precioso para haber hecho eso y además que el lino español fuese no sólo rentable por las subvenciones, sino también por su uso industrial, y ahí es donde nosotros creemos que se ha fallado. Nosotros no consideramos —lo digo para que tome nota algún portavoz— que sea ilegítimo que se hubiese empezado a cultivar lino en España aprovechando la normativa europea; lo que creemos es que ha habido una dejación de los responsables y de aquellos que han querido especular. Y aprovecho para llamar la atención de algún portavoz que está ausente sobre lo que es especular, que es no sacar la rentabilidad industrial y buscarla solamente en las subvenciones.

Usted planteaba que no se explica cómo se planta lino en secano. No creo que los agricultores españoles profesionales sean tontos ni tiren piedras sobre su propio tejado, y aquí es donde habría que plantearse el futuro del lino. No solamente queremos descubrir si ha habido alguna irregularidad, sino que también queremos apostar por que el lino en España sea un sector con futuro, como usted ha dicho, pero con un futuro real, no especulativo. Pero aquí hay un problema, y es que se está elaborando un plan nacional de regadíos, y habrá que adecuar el lino a donde pueda plantarse, porque a estas alturas es muy difícil pensar que se vayan a poner zonas de regadío para cultivar lino. Creo que a nadie le parece posible. ¿Usted cree que hay zonas en España donde no se puede plantar lino por las condiciones climatológicas?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Lo único que puedo decir es que si al lino puesto en una zona (yo diría en cualquier zona de España, aunque habría que adecuar las variedades a la climatología), adecuando la variedad para que la floración coincida con el tipo de meteorología del lugar, se

le da agua, abono y tierra buena, tiene asegurada la cosecha.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Y la calidad de la cosecha.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Y la calidad.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: Donde no hay esa calidad es porque no se cumplen los elementos que usted plantea.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Eso es seguro. Pero permítame que le diga que desde el primer año, en 1993, tradicionalmente —no es cosa del 1998 ni de 1997 ni de 1996—, el lino se ha sembrado quizá sin buscar la calidad necesaria en la fibra.

El señor **CENTELLA GÓMEZ**: No tengo más preguntas, y le reitero mi felicitación por su brillante intervención en esta Comisión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra el portavoz del Grupo Catalán (Convergència i Unió), señor Guardans.

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

Algunos pensarán que hago apología *pro domo sua*, que dirían algunos, pero no puedo dejar de empezar esta intervención, después de haber escuchado al compareciente anterior, que era el representante de Agrofibra, mostrando una legítima satisfacción de que, efectivamente, los dos comparecientes no sólo a título personal, que también, sino representando a dos empresas que se ve que funcionan, que no son chiringuitos, que son serias y que están ahí demostrando lo que es una industria de transformación agraria que funciona, las dos estén situadas en el mismo territorio.

Eso puede tener una parte positiva de legítima satisfacción, o puede tener una parte negativa, que es decir qué pena que eso no esté ocurriendo también en otros territorios del Estado.

Lo que está claro es que Celulosas de Levante, S.A., no nace de un decreto de la Generalitat de Cataluña, por tanto, difícilmente ni mi partido ni ningún otro partido político que estuviera gobernando en Cataluña podría asumir la paternidad de Celesa ni de Agrofibra ni apuntarse el mérito de que Celesa exista o Agrofibra exista, sino que si estas dos empresas existen y funcionan es porque hay una serie de personas que han decidido, como en otros sectores, que la empresa no nace del Boletín Oficial, que la empresa nace del trabajo de muchos años, de arriesgar dinero y de ponerse a trabajar. Eso es lo que durante todo el siglo se ha intentado ejercer y demostrar en Cataluña y es lo que uno querría ver en otras partes del Estado. No voy a entrar aquí en lo que sería un debate muy amplio y sin ganas de ofender a nadie, pero es que cuando uno ha escuchado lo que ha escuchado a algún otro compareciente en esta misma Comisión, la comparación salta a la vista, señor presidente.

Como —insisto— esto no es un mérito de ningún partido político ni de la agrupación de electores, sino que es sencillamente una sociedad la que provoca y produce empresarios, y otra sociedad que por lo visto parece que espera sencillamente que los dineros caigan del cielo en función de lo que se decida en algún organismo administrativo.

Lo triste es que a mí me da la impresión —ahí el punto sí que se convierte en crítica— que eso no sólo se da en determinadas sociedades, sino que incluso políticos que han comparecido en esta Comisión, tampoco están dispuestos a mover un dedo porque esas sociedades que ellos representan y a las que tienen que administrar generen empresarios como los que han comparecido esta tarde aquí en nombre de Celesa o de Agrofibra.

Eso es algo que se echa de menos y que creo que redundaría en el bien de todos, porque el hecho de que tuviéramos en otros sitios empresas agrícolas funcionando nos beneficiaría absolutamente a todos, independientemente de dónde esté cada cual. Yo creo que es una reflexión que no estaba de más, aunque a alguno se lo pueda parecer.

Evidentemente, toda la información que nos ha suministrado usted esta tarde, incluso la que a usted le parecía que sobraba, es la que menos sobraba porque tenía todo el interés.

Permítame una primerísima pregunta que me ha chocado. Cuando usted dice que de hecho sólo compra a Agrofibra y que nadie más le daría calidad, ¿significa que no le compran nada a Celitex?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Lo primero, Celitex tengo que decirle que no sé quién es.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿A Agrosa? Esto no va a tener mayores consecuencias, pero como al fin y al cabo dijo que sí que les vendían a ustedes, estaríamos en una contradicción flagrante.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Perdona usted, pero es que yo no me acuerdo de memoria, pero puedo mirar a quién le hemos comprado.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: De una manera vaga, le comunico que el representante legal de Celitex informó que tenía relaciones comerciales con ustedes. No sé si es lo que les vende es otro tipo de cosas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): ¿Puede decirme en qué año? Así iremos más rápido.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Tampoco lo especificó. Preguntado a quién vendían y qué es lo que hacían con su fibra, a la hora de comentar, los dos primeros años se llevaba íntegramente a Celesa, en Tarragona, y ellos lo transformaban puesto que no había instalación.

Ahora —decía el representante legal de Celitex, por tanto, supongo que ahora es la temporada de 1998—, se le ha vendido parte de ello a Celesa, parte a una empresa fran-

cesa, con Celesa se ha trabajado dos o tres veces.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Respecto a las compras del año 1999, le puedo decir exactamente a quién han sido: Del 1 de enero al 30 de junio de 1999, se ha hecho una prueba con Celitex, efectivamente. Se le han comprado 18.730 kilos, y la prueba ha sido desastrosa, es decir, no se le podrá comprar ni un kilo más.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Es la primera vez que le compraban ustedes a Celitex?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Eso se refiere al año 1999. Tendría que mirar las compras de años anteriores. Lo único que se le ha comprado a Celitex este año ha sido lo que le acabo de decir. Ahora bien, en años anteriores, un momentito. **(Pausa.)** Por lo menos, tengo que decirle que aquí no me consta. En todo caso y si es de su interés, se lo puedo confirmar sin ningún problema.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Sí no tiene inconveniente, yo le agradeceré que nos lo confirme.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Si me permite, tomaré nota de qué años quiere usted.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: De 1994 en adelante, qué relaciones comerciales ha tenido usted con Celitex y en qué cantidades, porque daba la impresión de que Celitex les vendía a ustedes una cantidad importante de su producción.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): En el año 1999, 18 toneladas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: No es que el representante de Celitex haya dado unas cifras, pero al menos daba la impresión de que era una transformadora que comercializaba a través de ustedes, y que por tanto esa era una parte importante. Si no es así, aunque sólo sea para esclarecer la verdad y sin que pueda tener probablemente mayores consecuencias más que tener una foto u otra de cómo es el panorama, porque todos estábamos formando una idea.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Ya puedo decirle que en el año 1994, por ejemplo, a Celitex no se le compró nada; en el año 1993, tampoco; en los años 1995 y 1997, un momentito... **(Pausa.)**

¿Me puede decir dónde está situado Celitex?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Celitex está situado en Castilla-La Mancha, pero no recuerdo. Pido ayuda al portavoz socialista, que deberá controlar mejor esta información.

La señora **RUBIALES TORREJÓN**: En Matillas,

cerca de Jadraque (Guadalajara).

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): En Guadalajara. **(Pausa.)**

Tengo que decirle que no me consta, pero me aseguraré más.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: En todo caso (a la espera de que pueda fallarle a usted su memoria, lo cual también sería perfectamente legítimo) parece que no estamos hablando de alguien que aporte unas cantidades importantes...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Seguro que no.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Tampoco que tenga una calidad de producción. En cuanto a cantidad, calidad no porque usted mismo está diciendo que en el año 1999 no reunía los requisitos de calidad, luego en el mejor de los casos, si le hubieran comprado en los anteriores, significaría que la empresa ha ido a menos y que tienen menor calidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Supongo.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Es muy interesante lo que está usted afirmando en este momento. Por tanto, si nos puede detallar esa información se lo agradeceremos.

Del conjunto de toda la explicación me ha quedado casi todo muy claro, pero hay un punto que no acabo de entender. Vamos a ver. Aquí tenemos como tema de fondo la crítica, la denuncia —si me permite la expresión— de lo que el agricultor es especulativo, es decir el agricultor que simplemente siembra, produce en función de una subvención, porque existe una subvención independientemente del valor comercial de eso que está produciendo. A partir de un momento determinado, para percibir esa subvención, ese apoyo a la renta, tiene que transformar —ya es un plus de control, tiene que transformar—, pero llegamos a la situación actual en la cual transforma, pero aquello que se ha transformado se queda ahí y no tiene ningún tipo de resultado comercial. Algunos nos dicen —algunos que han comparecido aquí— que ellos querrían vender, pero ocurre que hay dificultades comerciales y que ellos esperan que en el futuro el lino tenga el progreso que usted mismo describía. Otros no nos llegan a vender ese discurso y parece que se mueven en el contexto de la agricultura no productiva, sino meramente especulativa.

El portavoz de Izquierda Unida —por apuntar a cada cual su mérito—, en una de las comparencias se molestó en calcular en una determinada hectárea y a 1.000 kilos de producción por hectárea, que es el rendimiento mínimo, cuál era la cantidad que esos 1.000 kilos generarían en subvención y cuál es la que se generaría en precio comercial final. El resultado de ese cálculo —no tengo aquí delante la cifra— fue que era especulativo o nada, porque efectivamente el precio al que se puede vender ese lino es nulo o mínimo, muy escaso en comparación con la subvención que se recibe. Aquí es donde a mí no me cuadra lo que

usted dice, no sobre cómo están las cosas sino sobre cómo podrían estar. Nos dice que efectivamente con una fibra de calidad superior, usted y los competidores que supongo que le salieron a usted como hongos la comprarían. Corríjame si me equivoque.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Efectivamente, nos estamos moviendo como cualquier industria. No sé si he dicho que Celesa exporta el 80 por ciento de la producción, por tanto nos estamos moviendo en el mercado internacional. Celesa o cualquier otro competidor —en Francia hay dos o tres competidores nuestros, los nombro porque son los más cercanos— comprarán esa fibra siempre que la calidad y el precio sean competitivos. Por tanto, desde el punto de vista un fabricante o un hilador textil la comprarán si la calidad y el precio son competitivos. Digo que Celesa lo compraría naturalmente si la calidad y el precio funcionan, pero de las pruebas realizadas con el lino que ahora existe, y no solamente con el que ahora existe sino con el que ha venido existiendo desde que en el año 1993 empezó a aumentar el cultivo del lino como consecuencia de las ayudas de la PAC, se deduce que esta calidad no sirve ni para el textil —porque para este último se necesita mejor calidad que para hacer pasta de papel—, ni para la pasta de celulosa.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Incluso a nivel de pasta de papel me ha parecido entender que en respuesta a una pregunta del portavoz socialista ha comentado que el año pasado, poco más o menos a igualdad de calidad, le salía más rentable comprarlo en Francia que comprarlo en España, luego estaríamos hablando de a igualdad de calidad, precios distintos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Hay que decir una cosa: ¡Cuidado! La industria textil es muy variable en precios, el precio internacional de la fibra de lino varía mucho de un año a otro. Una de las razones por las que Celesa intentó en su día hacer una producción española estable era prevenirse contra estas oscilaciones cíclicas, cada dos o tres años, que hay en el sector del textil en cuanto al coste de la fibra de lino. Puede ser que un año la fibra de lino esté muy barata porque la moda no utiliza lino, y por tanto aunque baje el cultivo en hectáreas sobra lino y los precios bajan, y puede que al año siguiente la moda se dispare y todo el lino que se ha producido sea poco para el textil, con lo cual los precios se ponen por las nubes.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: La fibra española de calidad media/baja —no sé si toda es baja, pero en ningún caso es de calidad alta— fallará en calidad, pero será competitiva en precio.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): En precio es competitiva.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: En precio es siempre competitiva, lo que puede fallar es la calidad. Eso es lo que intento aclarar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Esto no está siempre tan claro. Siempre no, pero, en general es competitiva. En estos momentos no hay ningún problema con el precio, es competitiva.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Cuando un producto es competitivo para mejorar la calidad del producto harían falta inversiones. De esa lista que hacía usted y decía: que si planta en una zona con buena tierra, buen abono, buena semilla y agua tiene la cosecha asegurada, ¿esa cosecha asegurada sería rentable en términos comerciales?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): En estos momentos no puedo contestarle con seguridad porque nuestro oficio nunca ha sido el cultivo de lino. Agricultores experimentados tendrían que hacer el escandallo correspondiente viendo cuál es el coste de las labores, cuál es el coste del agua, el coste del arrendamiento, todos los costes que tienen y ver si el precio de mercado les compasaba estos costes.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Cuando usted está haciendo esta afirmación es porque en otros sitios es así, pero es así porque sigue existiendo la subvención. Le estoy planteando las cosas al revés. ¿En algún sitio en el que hubiera apoyos a la renta en el caso del lino, podrían sustituirse por la propia rentabilidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Ahora comprendo su pregunta. La razón por la que existen las ayudas al lino en la Unión Europea, es porque si no existieran no se plantaría lino en la Unión Europea.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Incluso donde es rentable?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Incluso donde siempre se ha plantado lino, como es el norte Francia y Bélgica. ¿Por qué? Porque en estos momentos resulta que usted tiene en Ucrania todo el lino que quiera, en Rusia todo el lino que quiera, les sobra, y en Egipto lo mismo; pero los costes laborales de Egipto y Rusia no se pueden comparar con los costes laborales de la Unión Europea. La única solución para que se pueda mantener el cultivo dentro de la Unión Europea es que haya una protección en forma de subvención, de no ser así le aseguro que no podría ser viable en competencia abierta con los países que acabo de mencionar. Y no he mencionado, por ejemplo, China.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Es un ejemplo perfecto de la política agrícola común, como ocurre en otros frentes. El lino nunca sería suficientemente rentable, en España ni fuera de España, como para disminuir el apoyo a la renta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Nunca. El día que el lino deje de tener subvención en la Unión Europea, mi opi-

nión y esto es subjetivo, en cinco años máximo ha desaparecido el cultivo del lino de la Unión Europea.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Suponiendo que se mantiene la subvención, porque así está establecida y porque tiene una serie de intereses mantener este cultivo en la Unión Europea, quizá especialmente en aquellos países donde ya estaba, como en la Unión Europea no se pueden dictar normas sólo para un país, y se establecen para todos, eso hace que otros que nunca habían plantado lino de repente lo descubren y lo plantan. Con ello pueden empezar a hacer competencia con Bélgica o el norte de Francia, competencia que queda neutralizada subiendo los rendimientos mínimos hasta un punto a partir del cual ya no hay competencia posible porque el rendimiento mínimo exige una determinada cantidad.

Vamos a suponer que como fruto de las políticas agrícolas que algunas comunidades autónomas desarrollen en el ejercicio de sus competencias, algunas zonas de España empiezan a impulsar el cultivo del lino en zona de riego. ¿Usted cree que podría ser un negocio si no rentable al menos sí sustitutivo de otros también no rentables, pero igualmente subvencionados, y por tanto competitivo con el resto de Europa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): No puedo responder sobre lo que los agricultores pueden pensar. Supongo que será una decisión que tendrá que tomar el agricultor teniendo en cuenta los costes de oportunidad que tienen, es decir las oportunidades que se le ofrecen. Si no tiene ningún producto en sus tierras que le dé más rendimiento que el lino cultivará lino, pero si tiene otro mejor, dejará el lino. Yo no conozco en estos momentos la rentabilidad de los diferentes productos para decir si serán más o menos rentables que el lino.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Lo que sí conoce usted, y por eso le hago la pregunta, es lo que usted está dispuesto a pagar por el lino. Es decir, desde el otro extremo de la cadena es de donde usted puede aportar información. Si por más inversión que haga el productor va a acabar percibiendo la misma subvención, no más pero tampoco menos, lo único que le va a suponer son mayores costes y usted no va a pagar más de equis por ese lino producido, es evidente que nunca habrá lino de calidad en España, porque el margen de incremento de precio que usted puede poner, no lo va a poner. Eso es lo que estoy preguntando.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Ahora entiendo perfectamente la pregunta y esto es muy sencillo. Tenga en cuenta que todos los cultivadores europeos del lino e incluso los egipcios, cuando cultivan lino no sólo es para papel, para pasta de celulosa o textil, va a textil y a pasta de celulosa. Es decir la mejor calidad, el lino más largo va a textil y del mismo cultivo la parte que no es de suficiente de calidad para textil va a celulosa, porque desde el punto de vista de producción de pasta de celulosa es lo mismo que la longitud de la fibra natural sea de 10 o de 20 centímetros,

mientras que para que el hilado del lino no es lo mismo que sea de 30 centímetros o de 10. Sin embargo, gracias a que utilizan parte de la producción del lino para la industria textil, si se le suma la ayuda sí les es rentable cultivar el lino.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Terminó con esto.

En la industria papelera, la posibilidad de incrementar y de hacer no rentable pero que por lo menos el marginal del precio de la industria papelera no crecería mucho en ningún caso por mucho que mejorara la fibra, pero si se pudiera producir en España para el textil, la diferencia justificaría la inversión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): A mi modo de ver, sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Entre el textil y ustedes, dónde quedaría la industria del automóvil. Por ejemplo, ¿pondría usted la sustitución de la fibra de vidrio más cara o no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): La sustitución de la fibra de vidrio quedaría en lo que ahora es la industria papelera, más el precio.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Más o menos al mismo nivel.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra don Carlos Caballero como portavoz del Grupo Parlamentario Vasco (PNV).

El señor **CABALLERO BASÁÑEZ**: En nombre del Grupo Parlamentario Vasco, quiero agradecer la presencia del representante de Celesa, y especialmente la exposición tan clara que nos ha hecho. Coincido plenamente y asumo la reflexión inicial que ha hecho el portavoz del Grupo Catalán que no voy a repetir para no aburrirles. Dado que su exposición me ha resultado suficiente, ilustrativa y muy educativa, no voy a hacer ninguna pregunta, agradeciéndole su presencia.

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

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Buenas tardes, señor Río.

Comparto los elogios que otros portavoces han hecho a su intervención en esta Comisión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Gracias.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Quisiera profundizar un poco en esa fallida prueba de Celitex cuyo resultado ha sido desastroso, según usted. Quisiera preguntarle si ese resultado desastroso tiene relación bien con defectos de la transformación que podrían ser subsanables o bien con defectos intrínsecos al producto mismo tal como se cultiva en España, tal como sale de la tierra, y por tanto quizá no fuera subsanable. Quisiera que me explicara si

tiene remedio porque tengo una duda.

Ahora sí recuerdo la intervención del señor Rojo y en algún momento llegó a decir que había una dificultad y era que el empacamiento de los kilos ya producidos, ya transformados se hacía con plástico y eso lógicamente impedía que se pudiera comercializar en su empresa porque el plástico no se disuelve, y en consecuencia es un impedimento importante. Eso es lo que he creído entender, en cuyo caso le preguntaría: ¿es intrínseco a la fibra que se cultiva en España o es un problema de la transformación en cuanto a que empacado de otra forma a lo mejor podría corregirse ese resultado desastroso.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Es como consecuencia de varios factores, no de uno.

Hay un factor importante, que la fibra en sí no es de buena calidad como he dicho antes, pero el factor fundamental es que no está bien tratada. Por ejemplo, usted acaba de mencionar ahora el atado de las balas con fibra de plástico. En cuanto se ha embalado fibra de lino con fibra de plástico es absolutamente inaceptable para la producción de celulosa, porque los residuos plásticos que quedan hacen que la pasta que se obtiene posteriormente no sea vendible y es imposible sacarla al mercado, ya es un producto inaceptable. Pero esto tiene una solución muy sencilla y es que cualquier productor de fibra, de la calidad que sea, utiliza fibra de sisal, que es una fibra natural y nunca de plástico. Además hay otro factor y es el contenido en paja. He dicho antes que para que una fibra de lino pueda ser aceptable para la producción de pasta de celulosa debe tener un máximo de aproximadamente el 20 por ciento de paja. Esto ha ido variando con el tiempo; hace unos años Celesa utilizaba la planta entera con toda la paja, pero como los requerimientos de calidad van aumentando cada vez, hoy nos es imposible dar al cliente la calidad de pasta que nos solicita utilizando más del 20 por ciento del peso total de la paja.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Voy a ver si saco una conclusión: Ese resultado desastroso está muy vinculado no a la fibra que se cultiva en España sino a cómo se transforma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): De acuerdo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Por tanto, si a usted le mandaran un producto que no estuviera atado con plástico, y que además el contenido en paja fuera inferior al 20 por ciento, ¿usted lo aceptaría?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Totalmente. Si a nosotros nos envían fibra de lino que no tenga plástico y con un contenido en paja con un máximo de 20 por ciento, la fibra que se cultiva en España es tan buena como la que se puede cultivar en cualquier parte del mundo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso me tranquiliza más, porque si no sirve nuestra fibra para el textil porque es de fibra corta en lugar de fibra larga y tampoco sirve para la celulosa, estaríamos ante la imposibilidad de dar

una salida, salvo que en esa sustitución de fibra de vidrio del automóvil no se exija tanto nivel de calidad como el que usted exige en su propia celulosa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Cuando yo digo fibra corta me refiero a una fibra de lino o de lo que quiera, de sisal que sale de la naturaleza y puede tener una fibra de 40, 50 centímetros, de 3 metros si es de cáñamo, de kenaf, o 4 metros pero una cosa es la fibra natural y otra cosa es cuando esa fibra natural se trata y se obtiene la fibra elemental de celulosa que compone esa fibra grande y que ya puede variar de 3, 2, a 6 ó 7 milímetros. Para la industria de pasta que la fibra natural tenga 10 ó 20 centímetros nos es igual, porque lo que hacemos con esa fibra es separar todo lo que no es celulosa y obtenemos las fibras elementales de celulosa. Por tanto esa fibra elemental de celulosa va a tener de 2 a 5 ó 7 milímetros, es igual. El que la fibra tenga 10 centímetros no tiene nada que ver para la fibra y va a ser igual que si utilizáramos una fibra natural de tres metros.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Entonces queda claro que si se mejorase el sistema de transformación, en ese doble sentido que hemos hablado anteriormente, no hay ninguna objeción a que la fibra de lino que se cultiva en España pueda ser utilizada en la industria de la celulosa. Esto nos deja muy tranquilos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Ni para la sustitución posible de la fibra de vidrio por fibra natural.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es una de las salidas posibles del cultivo.

Una última pregunta. Agrofibra, que vende toda su producción a celulosas según nos ha manifestado el compareciente anterior, ¿reúne todos los requisitos de calidad que exigen ustedes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Reúne todos los requisitos que exigimos, de manera que si alguna vez una partida no reúne los requisitos —esto también es una cuestión de experiencia y es una empresa relativamente joven— se le devuelve el material. Ellos son muy conscientes de que no se pueden embalar balas con plástico, de que el contenido en pajas ha de estar por debajo del 20 por ciento —y las miden—, etcétera.

Hasta ahora, la única empresa suministradora de fibra que hemos encontrado en la que se pueda confiar como suministrador es Agrofibra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Depende eso de la máquina que se utilice?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Depende de la máquina, depende del cultivador —de que no utilice el plástico y lo haga correctamente— y de otra cosa que he mencionado antes y que influye en que el contenido en paja sea inferior al 20 por ciento: que se produzca un enriado,

una separación previa natural de la fibra y la paja para que después la máquina pueda trabajar bien y obtenga una fibra con la pureza suficiente.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Definitivamente la última pregunta. ¿Les somete a alguna inspección la Generalidad de Cataluña? ¿Podría especificar en qué ha consistido, si efectivamente es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): No. Inspecciones a Celesa no; nosotros no cultivamos lino, ni cáñamo ni nada.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Tampoco son transformadoras.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Agrofibra, que yo sepa compra el lino y el cáñamo a los agricultores que son socios y a los que no sean socios no sé exactamente; ellos saben mejor que yo cómo va.

Nosotros nos limitamos a una cuestión muy sencilla. El producto, la fibra de lino o de cáñamo, ¿tiene la calidad correcta que nosotros exigimos cuyas especificaciones conocen ellos? Muy bien, si tiene esa calidad tenemos que discutir el precio. ¿Nos entendemos en el precio? Pues está todo arreglado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: En suma, ustedes no son una empresa transformadora como las que están desfilando por aquí; son una industria que utiliza como materia prima el lino, pero no es una transformadora propiamente dicha en el sentido que los reglamentos establecen para cobrar las ayudas comunitarias.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): No, no. Celesa no cobra ni ha cobrado nunca una peseta de Bruselas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias. **(El señor Amarillo Doblado pide la palabra.)**

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra para un segundo turno, señor Amarillo. Le ruego la misma concreción con que ha actuado en los anteriores.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: En primer lugar un breve comentario de introducción. Me sorprende mucho que no haya hecho ningún comentario a este respecto don Jaime Ignacio del Burgo, portavoz del Grupo Popular. Aquí se ha manifestado que tan sólo había empresarios en una parte concreta del territorio. Entiendo que hay buenos empresarios en cualquier parte del Estado español y que no se pueden singularizar los sitios en que se dan los empresarios; cuestión diferente es que haya un nivel de desarrollo de una u otra naturaleza.

Después de este comentario, le voy a hacer dos preguntas. Una muy concreta que usted ha respondido ya de manera indirecta dos veces, pero quiero que conste en acta porque es un tema enormemente importante. De su producción, sus 2.000 toneladas, ¿a cuántas transformadoras españolas les compra lino en este momento?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): De una manera continuada solamente a Agrofibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir que al resto no le compra a ninguna de ellas y no les compra porque no dan la calidad necesaria para poderse comprar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Exacto. No le compramos de una manera continua, pero habiendo realizado pruebas hemos comprado a varias en el año 1999 para comprobar la calidad que servían.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Han hecho el intento de comprar pero han visto que era imposible porque no daban calidad ninguna.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Exactamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La segunda no está exactamente relacionada con el lino, sino que es una metáfora o una parábola cuya respuesta sería de naturaleza ética. Si un grupo de altos funcionarios se hubiera dedicado a cultivar alfalfa o maíz en las mismas condiciones en que han cultivado lino, ¿de qué cree que estaríamos hablando en estos momentos, de alfalfa, de maíz o de lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Me pregunta usted algo a lo que me resulta difícil responder, por lo siguiente. Yo he visto por las tierras de España campos de girasol donde en todo un campo había tres matas de dicha planta. Le puedo asegurar que la razón —por conocer personalmente a los propietarios— era que había una subvención al girasol. Desde mi punto de vista, es exactamente lo mismo que ha pasado con el lino. No sé si pasaría lo mismo con la alfalfa, supongo que sería similar. ¿Cómo llamaría yo a gente que hace esto? Pues diría que son aprovechados o algo así.

El señor **PRESIDENTE**: En el habitual segundo turno de los señores portavoces, tiene la palabra el portavoz del Grupo Parlamentario Popular, don Jaime Ignacio del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Señor Río, ¿sabe usted si entre sus clientes tiene o ha tenido a alguna persona vinculada a los altos cargos de los que tanto se habla estos días?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): ¿Clientes o proveedores?

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Proveedores de materia prima.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELU-**

LOSAS DE LEVANTE, S.A. (Río): Lo único que tengo son empresas o suministradores, pero de si son altos cargos o bajos cargos, la única información que tengo es por la prensa.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pues se va a enterar de una cosa muy interesante esta tarde. La esposa de don Quintiliano Pérez Bonilla, que es el director general de Ganadería, tiene suscrito un contrato de transformación de lino y venta simultánea de la fibra resultante con Celulosas de Levante. Al parecer, no se identificó como la esposa de don Quintiliano, que pudo haberle llamado la atención, sino como una cultivadora, como una agricultora que se ha dirigido a ustedes. Aquí exhibo, señor presidente, el contrato de acuerdo entre Celulosas de Levante y doña María Jesús Muñoz Hernández, fechado a 20 de junio de 1997, en Tortosa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Puede ser perfectamente porque nosotros, cuando compramos un producto, no pedimos ninguna filiación política al vendedor ni qué puesto ocupa en la Administración o dónde vive. Lo que pedimos es sencillamente que cumpla las normas de calidad y que cumpla el contrato de compra-venta que se hace entre la empresa y el proveedor. Nada más.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que no creo que el calificativo de aprovechado se pudiera aplicar a quien suscribió este contrato como suministrador, no por parte de Celulosas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): Es que me han formulado una pregunta muy general, qué pensaría de un señor que sólo hace esto estando en un Ministerio para tal. Pues pensaría que ese señor se aprovecha. Ahora, que una señora venga a vender y esa señora sea esposa de un tal Quintiliano no sé cómo, me parece normal. Supongo que las esposas de señores que trabajan en los ministerios también tienen derecho a vender lino, si lo tienen, o lo que sea.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿No conoce usted a don Quintiliano?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELULOSAS DE LEVANTE, S.A.** (Río): No sé quién es.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No sabe ni quién es. Muchas gracias, señor Río, porque ha sido muy interesante esta última etapa de su comparecencia.

El señor **PRESIDENTE**: Despedimos ya al representante legal de Celulosas de Levante, don José Antonio Río, agradeciéndole esta Presidencia en nombre de la Comisión la valiosa aportación para los trabajos de la misma y la colaboración con este Congreso de los Diputados, y rogándole disculpas por cualquier molestia que se le haya sucedido.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE CELU-**

LOSAS DE LEVANTE, S.A. (Río): Si puedo ser de alguna ayuda, encantado.

— **DEL SEÑOR REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L. (GARCÍA VALENCIA).** (Número de expediente 219/000488.)

El señor **PRESIDENTE**: Señorías, continuamos la sesión con la última comparecencia de la tarde de hoy, la del representante legal de la empresa Lino Textil de Extremadura, S.L., don Alberto García Valencia, que, si lo desea, puede hacer una primera exposición, breve, de no más de diez minutos, para informar sobre el motivo de su comparecencia aquí o de la razón social empresarial que representa. En caso de que no haga esta primera exposición, daríamos paso a las preguntas de los señores diputados. A su conveniencia.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Como la empresa es conocida, pasamos directamente a las preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Muy bien. Pues tiene en ese caso la palabra el portavoz del Grupo Socialista, don Francisco Amarillo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Don Alberto García Valencia, ¿cuál es el nombre de su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Lino Textil de Extremadura, S.L.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué fecha se constituye?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): En 1997, creo que en el mes de mayo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿La sede social de la empresa dónde está?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): ¿Dónde está ubicada?

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Sí, dónde está ubicada y dónde está la sede de la empresa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): El domicilio social es calle Sierpes número 16, de Berlanga, Badajoz.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cuál es la razón de su empresa, a qué se dedica?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): La razón de nuestra empresa es la transformación de varillas de lino, cáñamo y kenaf.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y hasta ahora en qué han trabajado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Hasta ahora hemos trabajado en la transformación de varillas de lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En qué año empezaron a trabajar? ¿Qué campañas han hecho?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Espere que me sitúe un poco porque las campañas de lino son un poco complicadas. Empezamos en la campaña 1997-1998.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La campaña 1997-1998, y lógicamente la del año siguiente también.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): La de 1998-1999 y ésta, en la que todavía no se ha comenzado a transformar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lógicamente, nos vamos a referir a 1997-1998 y 1998-1999, a estas dos campañas.

Con cualquier clase de contrato, ¿qué cantidad de lino han transformado ustedes en el año 1997-1998? Le hago la pregunta de otra manera. ¿Qué cantidad de lino en bruto ha entrado en su empresa para ser transformado en la campaña 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): En hectáreas son 1.900, en la campaña 1997-1998.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y los kilos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Ahora se los notifico.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): En esa campaña, 5.700 hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y las cantidades?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Las cantidades de 1998-1999 son a la fecha, porque no

hemos acabado de transformar. La normativa establece que se puede transformar hasta dieciocho meses después del fin de la campaña, y nosotros utilizaremos varios meses después del fin de la campaña para transformar.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Me puede decir las cantidades en 1997-1998?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): En 1997-1998, la cantidad de varilla de lino transformada son 520.995 kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Vamos a redondear la cifra, 500.000 kilos. ¿Y en 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): A la fecha, dos millones de kilos, aproximadamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que el rendimiento en kilos/hectárea en la campaña 1997-1998 ha sido aproximadamente 300 kilos/hectárea. ¿Y en la campaña 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Como mínimo, mil. Hay bastantes expedientes de más de mil kilos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Usted a qué cree que se debe este incremento de los rendimientos de 300 kilos/hectárea a 1.000 kilos/hectárea?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): El incremento se debe lógicamente a que no hubo una exigencia clara de rendimiento en la campaña anterior, pero lo más fundamental son las condiciones climatológicas. La próxima campaña la disminución puede ser abismal, porque este año puede haber 200 kilos y, en algunos casos, nada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué tipo de energía utilizan ustedes en su empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Energía eléctrica.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Quién les suministra la energía eléctrica?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): La Compañía Sevillana de Electricidad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aparte de la energía eléctrica que les suministra la Compañía Sevillana de Electricidad, ¿tienen ustedes alguna otra fuente de energía, por ejemplo, un grupo electrógeno?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): No.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, hay una factura que pagan a Sevillana por el lino transformado. ¿La factura de 1997-1998, fue notoriamente inferior a la 1998-1999?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): Lógicamente. Le puedo decir que oscilaba entre pagar sobre 50.000 pesetas mensuales a pagar ahora 250.000.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Han pasado de 50.000 pesetas/mes a 250.000. Si multiplicamos por el número de meses, hay una diferencia notoria en la facturación que se hace a Sevillana de Electricidad; es decir, que existe una correlación entre el lino transformado y la energía eléctrica consumida.

Voy a entrar en el tipo de contratos que hacen ustedes. ¿Compran el lino o hacen lo que comúnmente conocemos como contratos de maquila?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Nosotros, hasta la fecha —y más por desconocimiento de la normativa—, hemos hecho contratos de maquila. Por supuesto, en próximas campañas, ya que nuestra empresa está constituida por más de cien productores que son socios de la misma, lo que haremos es comprar la varilla de lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que hasta ahora han hecho contratos de maquila, pero su intención es comprar la varilla de lino.

Haciendo contratos de maquila, el lino que ha entrado ha sido siempre propiedad del agricultor.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Los agricultores lo llevaban a transformar a su factoría y ustedes cobraban un canon de transformación, el canon de maquila. ¿Cuánto era el canon de maquila?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): El año pasado cobramos una media de 4.000 pesetas por hectárea, aunque —repito, por inexperiencia en la transformación— realmente se hizo por kilo de varilla y salía a una media de 12 pesetas/kilo. Este año se ha hecho por hectárea, a una media de 6.500 pesetas, con lo que este año saldría a una media de 6 pesetas y 50 céntimos por kilo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La transformación.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): La transformación.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, en los contratos la maquila figura, sin embargo, por hectárea.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Por hectárea, y se hace mención de los kilos que cada uno...

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Que cada uno tiene que producir. Es decir, el equivalente hectárea/kilo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

Normalmente, el contrato se hace una vez que el agricultor conoce perfectamente su cosecha porque lo formalizamos en los meses de noviembre o diciembre, y entonces ya está en condiciones de decir claramente los kilos que tiene.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Todos los agricultores que transforman en su empresa están asociados de alguna forma, pertenecen a alguna cooperativa, son independientes, o ustedes no entran en eso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Normalmente, nosotros contratamos agricultores individuales; pero, que yo recuerde ahora mismo, no hay personas jurídicas; quizá alguna sociedad limitada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, que no está ligado a ninguna...

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Perdón. He entendido perfectamente la pregunta. Ya he dicho que la forma jurídica de nuestra empresa es de sociedad limitada y que los socios de esta empresa, igual que las personas terceras con las que contratamos, normalmente son agricultores individuales.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La sociedad limitada, ¿cuántos socios la componen?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Exactamente, 92.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Y los 92, a su vez, son agricultores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Volviendo al tema de la contratación, decía que ustedes hacían la transformación. Entonces, los agricultores, una vez que ustedes habían transformado el lino en varilla, ¿qué hacían, retiraban su producción, la dejaban en depósito allí o unos hacían una cosa y otros hacían otra? ¿Qué era lo que ocurría normalmente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Nuestro contrato de transformación va epigrafiado claramente como contrato de transformación y venta simultánea de la fibra obtenida. Es decir, nosotros les compramos la fibra obtenida y, de hecho, en algunos contratos queda compensado el costo de transformación con la fibra que entregan.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por aclarar esta cuestión. Ustedes no se limitan simplemente a transformar y a hacer la maquila, sino que después hacen una labor más y compran.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por lo tanto, el agricultor ya no tiene que retirarlo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No, no, en ningún momento.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Es decir, que todo el lino que han transformado lo han vendido ustedes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Lo hemos vendido o lo tenemos en estocaje.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O está en estocaje.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí, sí, no es del agricultor.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: No es del agricultor, porque ustedes se lo han comprado a todos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Ya digo que en todos los casos, porque el sistema de cobro es 50 por ciento a la firma del contrato y el otro 50 por ciento lo liquidamos según la fibra obtenida. Hay ocasiones en las que hay que compensar al agricultor. En fin, echamos las cuentas normales, según la fibra, a tal el precio, dependiendo de la calidad, y la fibra es propiedad de Lino Textil, que es el que la compra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Por definir un poco el contrato, es como si hicieran el proceso en dos partes. No es un simple contrato de maquila habitual, en el cual lo único que figura es el canon de transformación y el agricultor puede retirarlo en cualquier momento. Este contrato que ustedes utilizan, por lo que me está diciendo, es diferente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí. Además, en nuestro contrato figuran los precios por kilo

de fibra y las calidades. El agricultor, antes de contratar y de saber la fibra que obtiene, ya sabe el precio que va a percibir por ella.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y según la calidad del lino, pagan ustedes cantidades diferentes.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Por supuesto.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Una vez que está transformado, ¿dónde venden ustedes el lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Nosotros no lo vendemos. La constitución de esta empresa fue un primer paso que dimos y ahora hemos constituido otra que se va a denominar Recuperaciones Ecológicas de Extremadura, S.L., que es la que realmente va a dar aplicaciones a ese lino. Vimos que no teníamos dónde venderlo o, en el peor de los casos, cuando lo vendíamos, nos daban unos precios que no nos resultaban rentables. Hemos hecho distintas investigaciones y hemos decidido crear esta empresa que es la que va a dar aplicación a este lino. Desgraciadamente, este año tendremos más tiempo y se dedicará, precisamente, a dar utilidad a la fibra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entiendo que en las dos campañas que llevan ustedes trabajando el lino han utilizado el mismo tipo de contrato. Corríjame si no es así.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No; en la primera campaña no hemos utilizado el mismo tipo de contrato.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué tipo de contrato han utilizado en la primera campaña?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Por falta de experiencia total, hemos utilizado el tipo de contrato que anda por toda España y que usted conocerá.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, maquila normal.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, el agricultor sí se podía llevar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Lo que ocurre —y perdone que le rectifique— es que, posteriormente, en esta campaña, hemos comprado esa fibra a los agricultores, por acuerdo, pero fuera de contrato. Volvemos a lo mismo, la fibra ha sido para la empresa y el agricultor no se ha llevado nada, aunque en un principio quedó

allí almacenada.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, tanto en la campaña 1997-1998 como en la campaña 1998-1999, el lino que ha transformado su empresa no se ha movido de ella una vez que se ha transformado, sino que o está estocado o está en estocaje; tendrá que estar en estocaje, puesto que no se vendió ni en uno ni en otro caso.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Se vendieron dos camiones, aproximadamente 24.000 kilos, a la empresa Celitex, S.A. A partir de ahí, apostamos por constituir nosotros mismos otra empresa, porque los precios que se nos pagaron fueron tan bajos que, de continuar así, habría que cerrar el negocio.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entonces, en este momento ustedes tienen almacenado lino transformado. ¿Qué cantidad de lino transformado tienen?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No tengo aquí la cifra, pero está a disposición de la Comisión.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que le quiero decir es que el lino que tienen ustedes almacenado en este momento es la suma de la campaña pasada, porque no vendieron, según nos ha dicho.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Vendimos 24 toneladas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Bueno, la suma del de la temporada pasada, quitando las 24 toneladas que se vendieron, más el de este año. Esto quiere decir que les tienen que cuadrar las cuentas, como tienen ustedes el libro de entradas, hay un lino que está transformado, se aplican los coeficientes de transformación, y, como no ha habido ventas, el lino tiene que estar aquí estocado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Exactamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Y las cuentas están a disposición de la Comisión.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): A disposición total de la Comisión.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tuvieron ustedes un incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Cómo fue el incendio?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): El incendio ocurre el día 24 de mayo, si no recuerdo mal, a las nueve de la mañana. Un tractor aparentemente produce un cortocircuito y arde una parva de paja. Porque antes de entrar en la fábrica, lo extendemos en la era y recibe el primer proceso, ya que el lino no viene enriado en su gran mayoría. Arde una parva que está extendida de aproximadamente 12.000 kilos, y se propaga a otras filas de bala donde hay conejos y gatos. Todo el pueblo en piña, los bomberos y la Guardia Civil colaboran y conseguimos que sólo arda una parte, aproximadamente entre 400 y 500 toneladas de varilla de lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué estima que se quemó en porcentaje respecto al lino que estaba almacenado?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Lino almacenado, no. Nosotros salimos a dar la cara sobre el incendio, pero hay que tener en cuenta que la paja que está depositada en las eras es propiedad del agricultor. En la solicitud de ayuda el agricultor dice claramente: He obtenido una cosecha de tantos kilos que se encuentra a mi nombre o a nombre de... Y entonces en el expediente de los agricultores, que los tenemos todos, pone su nombre y el sitio. En este caso, en el sitio de La Rehoya, en Berlanga. Algunas eras son propiedad del ayuntamiento, que fue donde ardió, y otras particulares. Nosotros, al ver el descontrol y la cantidad de paja que entraba, previamente le enviamos una carta a cada agricultor avisándole de que no nos hacíamos responsables de aquella paja, y recordándole lo que pone en su solicitud de ayuda: que él es el responsable. También nos advirtió el ayuntamiento de que aquello era un peligro. Efectivamente, aquello era un polvorín con tantos kilos de paja.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Tienen ustedes algún seguro contra incendios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): En la fábrica, sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué cubre el seguro?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Nuestro seguro cubre el incendio total.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: La póliza está a nuestra disposición.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí. Nuestro seguro cubre la fibra obtenida, porque es de

nuestra propiedad, y la destrucción de las máquinas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Lo que cubre su prima de seguros es la instalación más el producto estocado.

Ustedes entra en el negocio de empezar a producir lino para transformarlo y encuentran que la comercialización es difícil. ¿No habían hecho antes ningún estudio previo sobre la comercialización?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Me refiero al estudio previo a poner la fábrica.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Son estudios de los que hay constancia escrita? ¿Hay informes?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): Sí, tenemos el proyecto presentado ante Incentivos Regionales, de la Junta de Extremadura, que también está a disposición de la Comisión.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Hicieron ustedes un proyecto en el que está el estudio económico. ¿El proyecto está visado por el colegio correspondiente?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entre otras cosas, detallará la instalación de la maquinaria.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A la maquinaria que figura en ese proyecto, ¿qué rendimiento técnico le asigna)

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Máximo y en la mejor calidad de lino, 1.500 kilos/hora.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A qué rendimiento han tenido trabajando sus máquinas en la última campaña, que es en la que más lino han tenido?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Posiblemente a 1.500 no lleguemos nunca. Hay que forzar mucho y ser un buen profesional del lino, llevarlo enriado y con unas características determinadas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A qué achacan ustedes el que la fibra de lino que producen no se pueda vender? Intentaré ilustrarle un poco más la pregunta para ver si podemos ir centrando la cuestión. Parece ser que algunos industriales que han demostrado en su intervención una gran solvencia, se quejan de que tienen enormes dificultades de encontrar lino transformado, varilla de lino, por ejemplo, para producir celulosa de papel de la manera adecuada para poderlo utilizar en sus industrias. ¿Han estudiado esto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Compartimos la opinión de estos industriales que dicen que tiene problemas para transformarlo por la calidad del lino.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A qué se debe esa falta de calidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): A una falta de cultura del cultivo, porque quien hace el milagro en la fibra del lino es el agua y el sol, es el enriado —supongo que la Comisión ya sabrá perfectamente lo que es el enriado—. Ahí es donde hay que hacer una gran labor para que el agricultor lleve el lino enriado a la transformadora. Sería lo mismo que coger las aceitunas de verdeo para aceite.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Es un problema del cultivo y no de la transformación?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No. Nosotros hemos probado con lino enriado, ahí traemos lino hilado ya y también hemos probado con kenaf y cáñamo. El kenaf no necesita enriado, la máquina funciona perfectamente y saca fibra de calidad.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿En cuánto evalúan ustedes en el lino los costes de transformación? Por kilo o como lo tengan hecho.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): Aproximadamente, 3.000 pesetas hectárea, suponiendo mil kilos por hectáreas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: O sea, saldría entonces el coste de transformación a tres pesetas el kilo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Más o menos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿A cuánto dijo que cobraban el canon?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): A una media de 6.500 pesetas por hectárea.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Son precios que están un tanto desviados del mercado y son muy competitivos respecto a lo que estamos oyendo por aquí.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): Efectivamente, porque ya digo que en nuestra empresa, primero, nacen los agricultores y, después, la transformadora. Es decir, no ponemos una transformadora para montar un negocio. Posiblemente, el año que viene, a la vista de los resultados que tengamos, no sean 6.500 por hectárea, sino que pueden ser menos, una vez que la experiencia de las campañas nos vaya ajustando cuál es nuestro costo real.

La empresa no tiene un ánimo excesivo de lucro, sino cubrir los gastos de personal, de electricidad y hacerle un servicio a sus socios.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Aparte de la actividad que tienen como industriales transformadores del lino, ¿desempeñan alguna otra actividad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S. L.** (García Valencia): Sí, figuramos dados de alta en el impuesto de actividades económicas en venta de semillas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Qué semillas venden?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Vendemos semillas certificadas y quiero aclarar que ningún socio de nuestra empresa y nadie con quien contratamos, reutilizan la semilla; aunque el reglamento se lo permita, es una norma interna que tenemos. No se puede reutilizar semilla porque es ir contra la cultura del cultivo, porque si se obtienen semillas certificadas R-3, se reutilizan y reutilizan, al final, no sé lo que sacaremos.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Venden semilla del lino y su contrato impide que se reutilice la semilla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Cuidado, prohibimos que se reutilice la semilla en la campaña siguiente. Sabe que la normativa contempla que se puede reutilizar la semilla si procede de una declaración anterior del mismo productor.

Hemos luchado siempre contra eso en la interprofesional, porque pensamos que es cargarse el cultivo, porque las semillas degeneran, tanto las del lino como las de cualquier cultivo.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: A los agricultores que están asociados en esta empresa para hacer la transformación, les suministran los dos documentos fundamentales para cobrar las subvención. Por un lado, les suministran el documento de la venta de semillas y, por otro lado, el documento del compromiso de transformación.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO**

TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L. (García Valencia): Efectivamente.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Voy a insistir en una pregunta porque es el primer caso que se nos da y es interesante esta cuestión. ¿No es un elemento que encarezca la producción el que el agricultor no puede reutilizar su semilla?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Claro que la encarece.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Una semilla que está certificada, una R-3, tendría que tener una mínima segregación en la siguiente vez que se aplica, y ese es el motivo por el cual entiendo yo que en la normativa europea se permite esa primera reutilización. En purismo hay que admitir que la reutilización produciría un rendimiento menor. Hasta ahora no nos hemos encontrado, no lo hemos preguntado y no nos lo ha dicho nadie, con que en el contrato se obligase a no reutilizar la semilla.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No es que obliguemos a este punto en el contrato, sino que es un pacto interno que tenemos y en ningún expediente nuestro observarán que se reutilizan semillas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Eso quiere decir que en su empresa podemos contabilizar el lino transformado, no sólo a través de la factura eléctrica, sino de manera más directa, a través de la semilla consumida.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Efectivamente, se puede hacer con la exigencia mínima de 100 kilos por hectárea.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: ¿Siempre se han utilizado los 100 kilos por hectárea? Otro de los problemas que hay es que puede ser que se tengan que utilizar los 100 kilos por hectárea y no se utilicen; es decir, haciendo una hipótesis, si en vez de utilizar 100 kilos por hectárea, que es lo que me marca la normativa, utilizase 50, en vez de una hectárea sembraría dos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): ¿Sabe lo que ocurre en ese caso? Que no le hacemos contrato de dos hectáreas. Además, y está a disposición de la Comisión, si yo compro 100 kilos, no puedo vender 200.

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

El señor **PRESIDENTE**: ¿Quiere hacer uso de la palabra el señor Guardans por Convergència i Unió?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Voy a ser muy breve, señor presidente, porque las explicaciones son claras.

Sin juzgar la intención, ¿cuántos socios ha dicho que tenía Lino Textil de Extremadura?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): 92.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Es una sociedad limitada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Lo cual es peculiar, porque eso es casi una cooperativa.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Le voy a decir por qué es sociedad limitada. La idea era la de ser una cooperativa, pero, como sabe don Francisco Amarillo, en la campiña sur no hay ese arraigo a la cooperativa, yo siempre he sido un luchador nato por ellas, y quizá esta era una prueba para ir vinculando al agricultor en otro tipo de asociacionismo. Fue de risa cuando se constituyó ante notario, ya que estábamos allí 92 personas.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Es muy peculiar el que una sociedad limitada tenga 92 socios. A mí lo que me ha sorprendido —y es lo que le distingue, el elemento más importante que tiene de cooperativa, que no es lícito, pero usted lo ha dicho con toda naturalidad— es que haya dicho que, al fin y al cabo, Lino Textil de Extremadura no tiene ánimo de lucro. Lo ha dicho así como quien no dice nada. Esto en una cooperativa se podría entender, pero en una sociedad limitada no, porque la sociedad limitada es una sociedad mercantil y qué hace una sociedad mercantil sin ánimo de lucro. Aquí entra un tema de fondo. Si Lino Textil de Extremadura no tiene ánimo de lucro, significa que su única razón de ser es provocar algún tipo de servicio para sus socios que pueda ser interesante. Entiendo que el único servicio que es capaz de dar a sus socios es facilitarles un certificado de transformación.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No, transformar previamente.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Transformar y darles un certificado de transformación.

La mejor prueba de que no tiene ánimo de lucro es que luego, como prácticamente la totalidad se hace a maquila, no va a comercializar nada por sí sola, sino que es un simple eslabón para llegar a percibir una ayuda a la renta.

No hago juicios de valor, pero permítame que le diga —y espero que no se lo tome a mal— que es un ejemplo redondo de la perversión del sistema. Son ustedes un ejemplo nítido, de manual, de la perversión del sistema. Eso no es imputable a ustedes, es imputable al sistema que permite que esto sea así. Son un ejemplo de manual de lo que aquí estamos hablando: se juntan 92 agricultores que saben que

tienen que transformar para poder percibir determinadas ayudas a la renta, montan una transformadora que no tiene ánimo de lucro y que es sencillamente un instrumento jurídico y mecánico —unas máquinas ahí puestas— para llegar a cobrar unas ayudas a la renta. Transforman, se le devuelve al agricultor, el agricultor se lo queda en casa, lo tira, lo quema o hace lo que quiera, y cobra la subvención.

No sé si eso es moral o inmoral; en todo caso, es un aprovechamiento de un sistema que les permite a ustedes hacer eso. Creo que ustedes están en su perfecto derecho de aprovecharse de un sistema mal concebido. Esa es la descripción de lo que creo que están haciendo ustedes. Es lícito, perfectamente lícito, lo absurdo es que haya una norma y un sistema de subvenciones que les permita funcionar de esta manera.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): A lo mejor no me he explicado bien.

Por supuesto que hay ánimo de lucro. Ahí tenemos el impuesto de sociedades; este año hemos generado unos beneficios después de impuestos de 12 millones de pesetas. Quizá la forma jurídica habrá que cambiarla porque se constituyó sociedad limitada porque la gente no entendía lo que era una cooperativa. Me refería al ánimo de lucro por los costes de transformación; los vamos quitando progresivamente porque es excesivo generar 12 millones de pesetas de beneficio cuando se puede cobrar al socio menos costes de transformación, creo que es lícito. ¿O tenemos que generar 200 millones de beneficio cobrándole a un socio 50.000 pesetas por hectárea?

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Tienen más clientes que sus propios socios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: ¿Qué porcentaje representan los clientes externos sobre sus propios socios?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Aproximadamente, un 20 por ciento.

El señor **GUARDANS I CAMBÓ**: Por mi parte no hay más preguntas, señor presidente. Gracias.

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

El señor Caballero renuncia a hacer uso de la palabra. Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra su portavoz, don Jaime Ignacio del Burgo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Muchas gracias, señor presidente. Muchas gracias, señor García Valencia, por su presencia y su paciencia al contestar a las preguntas de los comisionados.

Quisiera que me aclarase algunos aspectos que no me

han quedado suficientemente claros o me remachase el clavo en alguno de ellos. Ustedes deciden crear esta sociedad en el año 1997. Es el momento en que la Unión Europea exige ya un contrato de transformación. ¿Cultivaban lino anteriormente la mayoría o la totalidad de los agricultores que se asocian en esta sociedad limitada?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No habíamos cultivado lino.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Ninguno de los 92?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Hablo de lo que es mi zona, la campiña sur de Extremadura. El caso de cada agricultor en particular no lo sé.

Quería corregirle. Creo que no es sólo en el 1997 cuando se exige contrato de transformación. Se viene exigiendo desde el año 1971.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No, es a efectos de la subvención.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): De 1997 para atrás no había que justificar nada.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, no había que justificar que se hubiera producido la transformación, bastaba con justificar que se hubiera producido el lino en el campo, que se hubiera recolectado. ¿Es así? Luego ha dicho que lo que hicieron ustedes desde un principio fue comprar al agricultor el lino transformado, hacían un contrato simultáneo de transformación y compra del producto que el agricultor les suministraba. ¿Es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí, en la campaña 1998-1999. En la de 1997-1998 en nuestro contrato no aparece la compra, aunque se hizo con posterioridad.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo compraron posteriormente. Pero usted ha dicho que lo compraron y sabían que no tenían ninguna posibilidad de venderlo, no han vendido nada porque no había ninguna posibilidad de hacerlo.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Hemos vendido dos camiones, 24 toneladas. Y sí había un mercado, lo que pasa es que los precios no nos interesaban para nada.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Veinticuatro toneladas de un total de...?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): De 79.000 kilos, aproximadamente. En la campaña 1998-

1999, que estamos transformando actualmente, no nos interesa vender porque hemos constituido otra empresa, como digo, para darle una utilidad a este lino.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: O sea, que no les interesa vender porque lo que van a hacer es crear una empresa. ¿Con qué finalidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Para crear componentes de automóvil, papel, hilar lino de buena calidad —tenemos pruebas—, aislantes. Múltiples aplicaciones que hemos visto que puede tener.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Qué inversión van a hacer ustedes en esa nueva empresa?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): En principio, en la asamblea general de Lino Textil de Extremadura se acordó destinar todos los beneficios de la anterior campaña al capital social de Recuperaciones Ecológicas de Extremadura.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: La empresa que ustedes constituyeron, ¿tiene alguna ayuda pública?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuánto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Por incentivos autonómicos creo recordar que 23 millones y pico.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Cuál es el total de la inversión que ustedes realizaron?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): El total de la inversión fue sobre 70 millones.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Setenta millones de pesetas.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Con creación de cinco puestos de trabajo fijos. Actualmente tenemos nueve fijos. Además, las condiciones normales de cualquier tipo de incentivos, como mantener los puestos de trabajo, la inversión, estar al corriente con Hacienda, con la Seguridad Social, etcétera.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que de un total de inversión de 70 millones, que es una de las más bajas de todas las transformadoras que han pasado por aquí, por lo menos hasta este momento, han recibido 25 millones de la comunidad.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No, Veintitrés y un piquillo corto, veintitrés cuatrocientos o algo así.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero no 23 además de los 75 que ustedes han invertido, sino dentro de la inversión de 75.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Efectivamente, dentro de la inversión.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Ustedes han recibido una subvención de 23 millones de la comunidad. Eso quiere decir que ésta lógicamente estaba muy interesada en que ustedes hicieran esta transformadora, ¿no?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Esta transformadora, a mi corto entender, como todo lo que genere empleo y riqueza. De hecho, este tipo de incentivos es para este tipo de industrias no alimentarias.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: O sea, que ustedes consideran que su transformadora crea empleo y riqueza por sí misma.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): A la vista está que comprometimos cinco puestos de trabajo; que el motivo de la ayuda de esta subvención o incentivo era crear cinco puestos de trabajo, y actualmente hay nueve.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Sabe por qué le hago estas preguntas sobre la comercialización que ustedes hicieron en un principio en la transformadora, sobre la compra a los agricultores, aunque sus perspectivas de comercialización han sido muy escasas? Precisamente porque una de las objeciones que se expone desde la Comunidad Europea es que cultivar lino exclusivamente por la prima, sabiendo que no tiene ninguna finalidad económica, constituye un abuso del derecho. ¿Estaría de acuerdo con que ustedes han hecho un abuso del derecho?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Le voy a contestar con otra pregunta: ¿Estaría usted de acuerdo en que constituye un abuso del derecho cultivar trigo duro en monte o sierra, o girasol?

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿A usted le parece legítimo que si la Comunidad Europea establece unas ayudas para el que cultive lino y cumpla los requisitos legales, no tenga nada que ver lo que pase después con ese producto?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Hasta la fecha, perfectamente. Que establezcan una norma-

tiva.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Sabe lo que ocurre? Que el concepto de cazaprimas sobre el que se ha venido hablando mucho, en algunos de los informes de la Unión Europea está vinculado a que el cultivo al final no tiene ninguna utilidad económica. Insisto, ¿usted cree que eso es responsabilidad del agricultor? Es decir, si el lino en España no tiene salida, ¿es responsabilidad del agricultor?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Al agricultor no se le puede complicar más la vida. En España existen buenos agricultores, siembran, labran su tierra porque además les han salido los dientes ahí. El agricultor echa su abono, su herbicida, depende de las condiciones climatológicas y no se le puede pedir más. Si la Comunidad no quiere que se siembre lino, que diga que no se siembre lino, ahora si es una alternativa más de cultivo pues ahí está y la debemos aprovechar. ¿Qué estamos atrasados en relación con otros países? Por supuesto. Pero ya hay multinacionales interesadas en los productos que se van obteniendo de mejor o peor calidad, pero al final habrá una cultura del lino.

Yo recuerdo que en mi pueblo cuando se empezó a sembrar girasol hubo una familia que lo sembró y todo el mundo se reía porque hubo que cortar las mazorcas con navaja, echarlo a una cosechadora, aquello era un mundo. Luego resulta que al cabo de cuatro o cinco años el girasol fue una parte importante de la renta de todos los agricultores cuando adoptaron la cultura del cultivo.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: A pesar de que a veces el girasol quedaba en el campo sin recoger.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Queda actualmente en el campo sin recoger, como todos sabemos porque pasamos con el coche por las carreteras por muchos campos. Antes cuando el girasol no tenía ayudas de la Unión Europea y un kilo de girasol en base a 92/44 oscilaba del orden de las 70 ó 80 pesetas, el agricultor sembraba girasol donde producía girasol.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero en cuanto cambiaron los sistemas de ayuda de la Comunidad el agricultor se lanzó, como es natural, a cultivar el girasol.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Tampoco podemos decir que el agricultor en general se lanzó al girasol o al lino.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No, no. El cultivo del girasol —como usted sabe— está mucho más extendido que el del lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Hay que tener en cuenta una cosa. Hay que saber qué es la rotación de una explotación. Lo que no es normal es que en

una explotación agrícola de 500 hectáreas, 490 estén dedicadas al lino. Esa no es una práctica agrícola normal. Ahora bien, una explotación de 100 hectáreas o de 500, donde lleva su barbecho, girasol, trigo duro, cereales, eso es una rotación normal y el lino es una alternativa más.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Lo que pasa es que para que eso sea así había que montar la transformadora, lógicamente.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Es que llega un reglamento que obliga a transformar y nosotros nos planteamos que había que apostar por esto y montamos una transformadora.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Yo les felicito por ello. No vea en mis palabras censura alguna, al revés, estoy muy de acuerdo con lo que usted me está diciendo. Efectivamente, ustedes en un momento determinado cultivaban lino, llega un momento en el que los reglamentos comunitarios exigen otros requisitos, entre ellos el contrato de transformación, y ustedes se preparan para dar respuesta a ello y que los agricultores puedan tener un sitio próximo donde llevar el lino.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Es que es absurdo pensar otra cosa. Y volvemos al ejemplo del girasol. En tiempos no hubo transformadoras de girasol importantes, luego ha habido otras muchas particulares, extractoras. De hecho luego se han encontrado con una normativa que, por ejemplo, el que estaba por debajo del índice del 1,8 debía justificar que en no sé cuantas campañas vendió girasol a una transformadora. Es lo mismo que pensar que yo monto una extractora —voy a nombrar en mi zona a Romero Álvarez, S.A.—, yo siembro girasol y esto es un círculo vicioso. Eso no hay que pensarlo nunca.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: El incendio que ustedes tuvieron fue absolutamente accidental. Fue producido por un reactor, ya que el lino es un producto altamente inflamable. ¿Usted había adoptado medidas de seguridad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): El lino que ardió estaba en una era, y no es propiedad de Lino Textil de Extremadura.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es muy fácil que un lino que esté en una era pueda arder, porque eran varillas de lino, ¿no es así?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí, sí, varilla de lino.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No era lino transformado o almacenado, sino simples varillas de lino que estaban pendientes de llevar a la transformación.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO**

TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L. (García Valencia): Es absurdo pensar en algo intencionado porque es lo mismo que si el agricultor quema sus barras de cebada en la era.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Eso le iba a preguntar, ¿qué ha ocurrido entonces con ese incendio? ¿Qué pasa con los agricultores?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Quiero aprovechar esta Comisión para que ustedes me contesten qué va a ocurrir con esos agricultores.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Si de mi dependiera, naturalmente... Pero el problema es de prueba, de que efectivamente se sepa de quién es ese lino, si ustedes lo tenían documentado perfectamente, si ya estaba ingresado en sus instalaciones o estaba ahí para entrar.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Nosotros podemos tener referencia de a quién pertenece, pero documentado no está.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No está documentado.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No, porque cuando se documenta es cuando entra en la fábrica.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Usted ya sabe que el concepto de fuerza mayor en la Unión Europea no parece que contemple un supuesto como éste, y esto puede ser un problema, porque ustedes tampoco tenían un seguro sobre eso. Tenían un seguro sobre sus instalaciones, pero no sobre lo que el agricultor les va a llevar. ¿Ustedes en esa era qué hacían, ir acumulando el lino conforme va llegando?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No, porque nuestra fábrica está muy próxima a las eras del pueblo donde ponen los granos los agricultores, y estas eras son de propiedad. Cada uno tiene su pequeña parcela, de media hectárea, de 2.000 metros cuadrados, etcétera. Y hay una parte que es del Ayuntamiento, que se utiliza para aprovechamiento ganadero en verano. Y el lino que ardió estaba depositado allí, depositado como ya le contestamos al Ayuntamiento —tenemos por aquí un escrito—, por personas incontroladas por nosotros.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Ustedes no tenían nada que ver con ellos?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No. Cualquier agricultor las tiene y continúan depositadas en su era. Además, está todo intervenido por la Junta de Extremadura, para saber cuáles son las pacas de este agri-

cultor o las de ese otro.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero esa varilla de lino estaba pendiente de ser llevada a una transformadora. Estaba almacenándose ahí hasta que llegase el momento, porque supongo que habrá turnos.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir el hecho de que en un momento determinado veamos en una parcela varillas de lino no es nada que pueda inducir a pensar que ahí hay algo raro sino, simplemente, que está dentro del proceso. Porque si un agricultor no lleva la varilla de lino a la transformadora se queda sin la subvención.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Es normal que esté la varilla de lino en el campo en determinadas fechas, eso es razonable. Lo que no puede ser es que la varilla de lino de la campaña actual nos la encontremos en el campo en el mes de mayo del año que viene.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Pero no tiene ningún sentido, porque ese agricultor no habrá cobrado la prima.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No debe haberla cobrado.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Y si la ha cobrado, ¿es porque ha habido una irregularidad?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Claro.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Y quién inspecciona todo eso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): En nuestra zona lo inspecciona la Dirección General de Comercio de la Consejería de Agricultura.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: ¿Les someten a ustedes a un control muy riguroso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): A un control totalmente riguroso. Yo una vez que he visto lo que ocurre agradezco el control al que nos han sometido.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Porque a usted le da la tranquilidad de saber que puede ir con la cabeza bien alta.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia):

Le explico un poco cómo es el control. Las pesadas se hacen en su presencia la mayoría de las veces, con un funcionario presente en la báscula a las ocho de la mañana. Y aquí hay actas.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Me parece estupeando. Así es como hace el control la Junta de Extremadura. ¿Y usted conoce el control que se puede hacer en el algodón, por ejemplo?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No, no lo conozco.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es que el otro día se nos dijo aquí por el consejero de Agricultura de Andalucía que el control que se hace sobre el lino es muy relajado, en comparación con el control que se hace en el algodón.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Yo le voy a decir el control sobre el lino que al menos, repito, hace la Consejería de Agricultura y Comercio de la Junta de Extremadura. Última acta que tengo en mi poder. En Berlanga, a las 14 horas del 15 de julio de 1999. Personalizado en las industrias de Linotex S.L., calle Sierpes número 16, número de autorización EX06001, se persona el funcionario del servicio de comercialización agraria don Antonio Fraga Nieto, en presencia de don Alberto García Valencia, con NIF tal, que actúa como administrador de la citada industria, y se procede a la inspección de los documentos que a continuación se relacionan para el período comprendido entre el 15 del 7 y el 15 del 7, es decir ese día. Controla albaranes de entrada de la materia prima en la empresa, lectura del consumo de energía y contabilidad individual, y además dice: Se han inspeccionado los documentos relacionados con los siguientes contratos: tickets de pesadas de la agricultora María del Carmen Vera Hidalgo, con presencia en las pesadas. Observaciones...

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Sí, ya veo que es muy minucioso. Sólo quiero hacerle otra pregunta: Ese control que le han hecho, ¿en campañas anteriores también era tan riguroso, o es ahora cuando se ha vuelto más riguroso?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Era exactamente igual.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Es decir, que la Junta de Extremadura tomó sus decisiones en un momento determinado y le sometía a usted a una inspección absolutamente exhaustiva.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí, por un embudo, y además cada vez más estrecho.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: No sabe cómo

lo celebro.

Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Amarillo, para su segundo turno le encarezco concreción. Tiene la palabra.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Seré muy breve, señor presidente.

Tan sólo quiero recordar, antes de hacer la pregunta, una singularidad normativa que tenía la Junta de Extremadura, que incluso a algún portavoz le causó una cierta extrañeza, y es que el sistema que se seguía era el de trasponer literalmente en el Diario Oficial de Extremadura la normativa comunitaria y que, por lo tanto, lo único que hace es trasponer esa normativa y sobre la base de la normativa europea que ha traspuesto, con la interpretación, a su vez, que lógicamente ha hecho el Gobierno y que, por lo tanto, ha publicado en el Boletín Oficial del Estado, sin añadir ninguna otra circunstancia y sobre la base tan sólo de ese cuerpo legal, se hacen las inspecciones de carácter exhaustivo que nos acaba de describir el compareciente.

También quiero hacerle una sola pregunta. ¿Usted es agricultor?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Sí.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Le pido una opinión de valoración ética. Usted, como agricultor, ¿cómo llamaría o denominaría a alguien que, no viviendo de la agricultura, estando en altos puestos de la Administración, bien de manera directa o bien por personas muy relacionadas con él, cobra subvenciones millonarias del cultivo del lino?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): A mi corto entender, y como agricultor, lo que está muy claro es que a esta situación nunca se hubiera llegado, no sólo con el lino, sino con cualquier cultivo, si hubiera otros criterios para conceder las ayudas, por ejemplo, estableciendo unos techos máximos, unos módulos, o de alguna manera, para no llegar a situaciones de cobrar 500 hectáreas de lino, que no es la agricultura normal.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Entiendo que lo que nos quiere decir —y si le interpreto mal, me corrige— es que es partidario de que las subvenciones se modulen y que lógicamente las subvenciones del sector agrario deben ir para los profesionales de la agricultura de manera fundamental.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): Hasta ahora, si lo planteamos como legal, es legal que cualquier persona con un expediente cobre una ayuda.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Estamos en el plano ético.

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia):

Otra cosa es que sea ético. También es legal, por ejemplo, cobrar una dieta. No sé cuál es la dieta por venir yo aquí, por ejemplo, pero si es excesiva, no es ético. Entonces ya no hablaríamos de cazaprimas, sino de cazadietas.

El señor **AMARILLO DOBLADO**: Muchas gracias.

El señor **PRESIDENTE**: Señor del Burgo, para su segundo turno, tiene la palabra.

El señor **DEL BURGO TAJADURA**: Efectivamente, la modulación podía ser una de las soluciones para evitar no digo yo abusos, sino simplemente para buscar un sistema tal vez más justo de reparto de las ayudas comunitarias. Tengo entendido que la modulación no es bien recibida en Europa, entre otras cosas porque algunos gobiernos socialistas se oponen —probablemente otros gobiernos conservadores se opondrían también—. Pero quiero decir que la modulación no tiene buena prensa en este momento, a lo mejor más adelante sí, pero en este momento esa modulación no tiene buena prensa en la Comunidad Europea que, como usted sabe, es donde se establecen las normas y los requisitos básicos, porque en España no tenemos competencia para fijar eso. Si hubiera esa competencia, se hubiera establecido desde su propia comunidad autónoma.

La cuestión está en que a usted le han hecho una pregunta sobre unas circunstancias teóricas. Yo le voy a hacer otra pregunta sobre otras circunstancias que no son tan teóricas, que son las siguientes. Un ejemplo: Hay una persona que es agricultor en este caso, que tiene fincas por herencia de su padre, que las cultiva y que no precisamente dedica todas las parcelas al cultivo del lino, sino que es uno más de los cultivos. Da la casualidad que esa señora está casada con un señor que, andando el tiempo, el año 1996, es nombrado director general del Ministerio de Agricultura. Otro ejemplo le puedo poner de los hijos de un funcionario del Ministerio de Agricultura, que son ingenieros agrónomos, que se juntan para hacer una sociedad, que llamaríamos una empresa agraria, y que también ponen y cultivan lino, no precisamente en esas cantidades de 500 hectáreas, etcétera, sino bastante menos, muchísimo menos, y que, cumpliendo todos los requisitos y sometidos a todos los controles, son los que reciben como todos los demás mortales una subvención. ¿Usted cree que es exactamente igual que el ejemplo de un alto cargo que, prevaliéndose de su situación de alto cargo y en función de información privilegiada, con abuso de su propia autoridad, hace unas actuaciones para beneficiarse a sí mismo. ¿Usted cree que son comparables las dos situaciones?

En fin, ¿usted conoce al hijo de alguien que pueda tener alguna relación con la Administración pública como alto cargo?; no sé si en Extremadura se puede dar el caso. ¿Usted conoce alguno? Si un amigo suyo que está en el pueblo donde usted vive y trabaja con usted en el campo, y se dedica al campo, resultara ser hijo de un consejero de la Junta, ¿por ese motivo usted le negaría el derecho a ser agricultor?

El señor **REPRESENTANTE LEGAL DE LINO TEXTIL DE EXTREMADURA, S.L.** (García Valencia): No le negaría el derecho, pero por supuesto éticamente le diré una cosa, no tendría una inspección sino 90 más.

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

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional**. B.O.E.
Avda. Manoteras, 54. 28050 Madrid. Teléf.: 91 384 15 00. Fax: 91 384 18 24

Depósito legal: M. 12.580 - 1961