



CORTES DE CASTILLA Y LEÓN

DIARIO DE SESIONES

Año 1994

III LEGISLATURA

Núm. 340

COMISION DE ECONOMIA Y HACIENDA

PRESIDENTE: Don Fernando Tomillo Guirao

Sesión celebrada el día 24 de Octubre de 1994, en Fuensaldaña

ORDEN DEL DIA:

1. Comparecencia del Director o representante de la Comunidad Autónoma en la empresa EXCAL, S.A. para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para 1995, en lo que a su área de actuación se refiere.
2. Comparecencia del Director o representante de la Comunidad Autónoma en la empresa INTICAL, S.A. para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para 1995, en lo que a su área de actuación se refiere.
3. Comparecencia del Director o representante de la Comunidad Autónoma en la empresa LA PINILLA para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para 1995, en lo que a su área de actuación se refiere.

SUMARIO

	<u>Págs.</u>		<u>Págs.</u>
Se inicia la sesión a las diez horas cuarenta y cinco minutos.	10067	En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. León de la Riva (Grupo Popular).	10075
El Presidente, Sr. Tomillo Guirao, abre la sesión.	10067	Contestación del Sr. Lavandeira Adán, Director Gerente de INTICAL, S.A.	10075
Intervención del Procurador Sr. Queipo Cadenas (Grupo Socialista) comunicando las sustituciones producidas en su Grupo.	10067	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Queipo Cadenas (Grupo Socialista).	10078
Primer punto del Orden del Día.		En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de Centro Democrático y Social).	10079
El Secretario, Sr. Serna González, da lectura al primer punto del Orden del Día.	10067	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. León de la Riva (Grupo Popular).	10080
Intervención del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Director Gerente de EXCAL, S.A., informando a la Comisión.	10067	En turno de dúplica, interviene el Sr. Lavandeira Adán, Director Gerente de INTICAL, S.A.	10080
El Presidente, Sr. Tomillo Guirao, abre un turno de intervenciones para los Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	10068	Tercer punto del Orden del Día.	
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Queipo Cadenas (Grupo Socialista).	10068	El Secretario, Sr. Serna González, da lectura al tercer punto del Orden del Día.	10081
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de Centro Democrático y Social).	10069	Intervención del Sr. de las Heras Mateo, Director Gerente de La Pinilla, S.A.	10081
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. León de la Riva (Grupo Popular).	10069	El Presidente, Sr. Tomillo Guirao, abre un turno de intervenciones para los Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	10086
Contestación del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Director Gerente de EXCAL, S.A.	10070	En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Queipo Cadenas (Grupo Socialista).	10086
En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de Centro Democrático y Social).	10072	En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de Centro Democrático y Social).	10086
En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. León de la Riva (Grupo Popular).	10072	En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Pérez Villar (Grupo Popular).	10086
El Presidente, Sr. Tomillo Guirao, abre un turno de preguntas para los Procuradores de la Comisión.	10072	Contestación del Sr. de las Heras Mateo, Director Gerente de La Pinilla, S.A.	10087
En turno de preguntas, interviene el Procurador Sr. Pérez Villar (Grupo Popular).	10072	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Queipo Cadenas (Grupo Socialista).	10090
Contestación del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Director Gerente de EXCAL, S.A.	10072	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de Centro Democrático y Social).	10090
Segundo punto del Orden del Día.		En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Pérez Villar (Grupo Popular).	10090
El Secretario, Sr. Serna González, da lectura al segundo punto del Orden del Día.	10073	En turno de dúplica, interviene el Sr. de las Heras Mateo, Director Gerente de La Pinilla, S.A.	10090
Intervención del Sr. Lavandeira Adán, Director Gerente de INTICAL, S.A., informando a la Comisión.	10073	El Presidente, Sr. Tomillo Guirao, abre un turno de preguntas para los Procuradores de la Comisión.	10091
El Presidente, Sr. Tomillo Guirao, abre un turno de intervenciones para los Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	10074	En turno de preguntas, interviene el Procurador Sr. González Hernández (Grupo Socialista).	10091
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Queipo Cadenas (Grupo Socialista).	10074	Contestación del Sr. de las Heras Mateo, Director Gerente de La Pinilla, S.A.	10091
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de Centro Democrático y Social).	10075	El Presidente, Sr. Tomillo Guirao, levanta la sesión.	10092
		Se levantó la sesión siendo las trece horas cuarenta y cinco minutos.	10092

(Comienza la sesión a las diez horas cuarenta y cinco minutos.)

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Se abre la sesión. Muy buenos días. Damos la bienvenida en esta Comisión al Director Gerente de EXCAL, Sociedad Anónima, don Javier Casanova.

Si los Grupos Parlamentarios tienen alguna sustitución, que tengan a bien comunicarlo a la Presidencia. Sí. Señor Queipo.

EL SEÑOR QUEIPO CADENAS: Sí, señor Presidente. Don Juan Antonio Lorenzo es sustituido por don José María Crespo.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. ¿Alguna sustitución más? Si no es así, ruego al señor Secretario que dé lectura al primer punto del Orden del Día.

EL SEÑOR SECRETARIO (SEÑOR SERNA GONZALEZ): Primer punto del Orden del Día: "**Comparecencia del Director o representante de la Comunidad Autónoma en la empresa EXCAL, S. A., para informar a la Comisión sobre Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para mil novecientos noventa y cinco en lo que a su área de actuación se refiere**".

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Tiene la palabra don Javier Casanova.

EL DIRECTOR GERENTE DE EXCAL, S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Buenos días, señor Presidente, Señorías.

En primer lugar, quiero agradecer la oportunidad que me brindan para poder exponer nuestros planes de trabajo para el próximo ejercicio ante esta Comisión de Economía de las Cortes de Castilla y León. Rogaría me disculpen si en algún momento sufro algún pequeño atasco, pero, dada la urgencia de la convocatoria -fue recibida el viernes a última hora-, lo único que traigo son unas notas hechas a mano.

Igualmente, creo que merece la pena decirles que cuando antes dije planes de trabajo, lo dije muy a conciencia, puesto que estos planes aún no han sido presentados al consejo de administración EXCAL, en el que la Junta de Castilla y León -recordemos- no es mayoritaria. Por tanto, esto debe interpretarse como un proyecto para el año noventa y cinco, completamente integrado en la línea de los años noventa y tres-noventa y cuatro, y como un proyecto que debería continuar en ejercicios venideros.

Creemos que el año noventa y cinco puede ser el año en que se empiecen a ver los frutos de la labor, machacona

y sorda en muchos casos, que estamos tratando de hacer. Es por esto por lo que se me podría quizá tildar de repetitivo, respecto a otras comparecencias, pero en un proyecto que se desarrolla en varios años no creo que pueda ser de otra forma. Eso sí, acorde a la cifra que esperamos recibir en el año próximo, nuestros programas de trabajo se podrán ver ampliados, como describiremos a continuación.

La cifra sobre la que trabajamos en nuestros planes es de 112.000.000 de pesetas para el ejercicio noventa y cinco, de los que, aproximadamente, un poco más del 30% son gastos de infraestructura y el 70% son operaciones de promoción pura.

Pero es que, añadido a estas cifras, conseguimos unas sinergias financieras importantes, puesto que tanto el Instituto de Comercio Exterior, el ICEX, en Madrid, como la Consejería de Agricultura en la Junta de Castilla y León cofinancian la mayor parte de los trabajos que estamos realizando y que prevemos realizar en el ejercicio próximo. Por tanto, aproximadamente, EXCAL podemos decir que coordinará una inversión en promoción exterior para el ejercicio próximo de unos 220.000.000 de pesetas.

Entrando en la materia objeto para la que comparecemos hoy, nuestros planes para el ejercicio de mil novecientos noventa y cinco, bajo el presupuesto de 112.000.000 de pesetas, que repito es nuestra expectativa para el ejercicio noventa y cinco en promoción, comprenden varios bloques de trabajo:

En primer lugar, asistencia a ferias. Durante el próximo ejercicio, EXCAL, en colaboración con la Consejería de Agricultura concurrirá, a cuatro importantes ferias en el extranjero: Gastronom en Bruselas, Alimentaria en Lisboa, Feria de Marcas Blancas en Holanda y una feria de vinos en Düsseldorf. La asistencia a ferias en Bélgica y Alemania obedece a una continuidad absolutamente necesaria en mercados duros, como son estos dos países. Alimentaria en Lisboa obedece a una demanda general del sector, que quiere estar más presente en Portugal de lo que está. Y mientras que la asistencia a la Feria de Marcas Blancas ha sido una propuesta nuestra muy bien acogida por las empresas.

En segundo lugar, haremos promociones específicas para denominaciones de origen. Durante el ejercicio noventa y cinco, EXCAL coordinará dos promociones para los vinos de Rueda, una en Holanda y otra en el Reino Unido, que son consecuencia del estudio realizado durante el presente ejercicio con las mejores potencialidades de venta de nuestros vinos blancos en el extranjero.

En tercer lugar, EXCAL hará una serie de promociones genéricas. Llamamos promociones genéricas porque no se puede sectorializar, sino que son productos de muchos subsectores distintos. Se continuará con el apoyo

a redes de distribución ya establecidas, que se inició en el presente ejercicio, en el Reino Unido y en Francia, además de pequeñas operaciones de catas y/o muestras gastronómicas, que normalmente las realizaremos siempre después de nuestra asistencia a ferias en esos países objetos.

En cuarto lugar, y quizá este apartado debe ser en el próximo ejercicio nuestra niña mimada, nuestro mejor proyecto es la potenciación definitiva de los consorcios de exportadores. Son ustedes conocedores de que, a iniciativa del antiguo Director Territorial del Ministerio de Comercio y patrocinado por el Instituto de Comercio Exterior de Madrid, se creó un gran consorcio de exportadores enfocado al mercado sudamericano, y cuya oficina de enlace está ubicada en nuestras propias oficinas de EXCAL.

En este momento, se cumplen las últimas etapas, en una operación dirigida por EXCAL, de un consorcio de exportadores de harina, que agrupa a ocho importantes empresarios harineros de la región. En breve plazo esperamos que vea la luz un importante pacto global con el Instituto de Comercio Exterior de Madrid (una vez más aquí cabe resaltar nuestras excelentes relaciones con la máxima autoridad nacional en comercio exterior), que nos atrevemos a predecir que en mil novecientos noventa y cinco, y bajo nuestra tutela, pueden estar funcionando en Castilla y León dos o tres consorcios más. Este acuerdo global contempla la elaboración de varios estudios y en varios sectores, así como la colaboración en la implementación de esos sectores.

En quinto lugar, y digamos que es la segunda estrella de nuestros planes de trabajo para el año noventa y cinco, en mil novecientos noventa y cinco verán la luz dos trabajos que en la actualidad se encuentran en elaboración. El primero es un estudio en profundidad del sector exportador en Castilla y León, esta vez con nombres y apellidos, puesto que estamos utilizando información pública; un análisis profundo de cada partida estadística que nos permitirá multitud de análisis y puede ser muy orientativo para quien lo necesite.

El segundo estudio será una guía del comercio exterior en Castilla y León, que, aparte de incluir a todas las empresas exportadoras o con potencial exportador —es decir, una base de datos de nuestras empresas exportadoras—, incluirá todo tipo de informaciones y servicios útiles al exportador.

Ambos trabajos serán objeto de publicación a lo largo del ejercicio noventa y cinco, y así nos comprometemos ahora mismo.

El sexto punto, en el cual enfocamos nuestro trabajo para el ejercicio noventa y cinco, es trabajar en el sector formación, acogiendo, en la medida de las posibilidades

físicas que disponemos, a becarios que realizan sus prácticas de comercio exterior con nosotros.

En séptimo y último lugar, en el apartado de información, además de las tradicionales colaboraciones en la organización de seminarios que hacemos, una vez más, con el Instituto de Comercio Exterior en Madrid y con las Cámaras de Comercio, EXCAL planea en mil novecientos noventa y cinco habilitar un espacio para consulta de documentación de comercio exterior, así como una especie de "catalogoteca", en la cual estén incluidos todos los productos exportables de la región para quien quiera consultarlo.

Igualmente, EXCAL continuará, en el aspecto informativo, con toda la labor que habitualmente venimos haciendo, recibiendo a exportadores para aconsejarles, enviándoles a los lugares adecuados en donde nosotros pensamos que pueden tener más éxito, conectando a importadores con nuestros sectores —cosa que habitualmente hacemos—, difundiendo información general y enviando ofertas, muestras y todo el tráfico de oferta profesional que se genera en Castilla y León.

EXCAL continuará con una política de personal prudente, manteniendo las mismas seis personas —quizá una persona más— en plantilla, con dos o tres personas subcontratadas que realizan una parte de los trabajos.

Como se puede ver, es un programa que pretende... hemos ajustado a nuestras posibilidades económicas, y que tiene la virtud de la continuidad en aquellas operaciones que hemos considerado como de éxito.

Hace énfasis en la promoción de la asociación para exportar, como mejor fórmula para nuestras PYMES, a la vez que introduce ciertas novedades en información.

Por mi parte, nada más, Presidente. Gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Casanova.

Procedemos a la apertura de un turno de los Portavoces de los distintos Grupos Parlamentarios. En nombre del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Queipo.

EL SEÑOR QUEIPO CADENAS: Gracias, señor Presidente. Darle las gracias también al gerente de EXCAL por la comparecencia y la información que nos ha facilitado, aunque escasa. Yo me acuerdo todavía de otras comparecencias en las que, en términos generales, hacía unos planteamientos parecidos a los que hoy hemos escuchado aquí. Es decir, bueno, pues lo que siempre ocurre en estos casos de que la dotación presupuestaria siempre es escasa para los objetivos que se quieren alcanzar.

Yo quisiera hacerle algunas preguntas. Es decir, del presupuesto que nos dice aquí que tiene EXCAL para el año noventa y cinco, que es alrededor de los 112.000.000 de pesetas, a ver si nos lo podría desglosar un poco. Y también si nos pudiera decir qué sectores preferenciales son a los que están dirigidos los trabajos y los estudios que, por parte de EXCAL, se tiene pensado realizar en este año noventa y cinco.

También saber cuál es el personal con que cuenta la empresa y los cometidos que tienen en la misma. Y saber si..., aparte de que estamos viendo que la preferencia está dirigida sobre todo al sector agroalimentario de esta Comunidad, a ver si hay una oportunidad o hay algún tipo de posibilidad que por parte de otros sectores, empresarios que parece ser que tienen interés en poder tener información y en querer tener posibilidades de ayuda para poderse dirigir a exportaciones al exterior, a ver si hay algún tipo de posibilidad o cómo lo deben de hacer. Me estoy refiriendo en este caso concreto al sector del textil. Parece ser que hay algunos empresarios que tienen cierto interés en poder introducir sus productos en el exterior, y en estos momentos están careciendo de información suficiente para ello.

Nada más. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Por el Grupo Parlamentario del CDS, tiene la palabra el señor Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Gracias, señor Presidente. Y gracias al señor gerente por las explicaciones que nos ha dado de las actuaciones que va a realizar EXCAL para el año noventa y cinco.

Yo lo que sí que quisiera preguntarle es una serie de cuestiones, porque a lo largo de su exposición me han quedado algunas dudas. En primer lugar, la primera de ellas sería: aparte de los 112.000.000 de pesetas que recibe EXCAL, a través de las Consejerías de Fomento y la Consejería de Economía de la Junta de Castilla y León, ¿recibe algún tipo de ayuda más de empresas participadas?

El año pasado, en la exposición que hizo para contar-nos lo que iba a hacer EXCAL en el año noventa y cuatro, nos habló también de siete u ocho puntos, que los denominó, de alguna manera, con el nombre de las ciudades donde iba a participar EXCAL. Hablaba de la operación Bruselas y hablaba, en este caso, de la promoción de vinos. Nos comentaba en esa intervención que la operación de Bruselas, aparte de intentar atender el mercado de Bélgica, iba también a actuar en Holanda. Hablaba -creo recordar- de la oficina de Munich, y hablaba de unos estudios individualizados que se iban a hacer por varias empresas, o para varias empresas de nuestra región. Hablaba también de un contacto con Japón, y hablaba y decía que a finales del noventa y cinco princi-

pios del noventa y seis iba a haber una gran muestra, una gran feria de productos de Castilla y León en Japón. Hablaba de contacto con el Reino Unido, y hablaba de que iba a hacer un consorcio a través de ocho empresas agroalimentarias para exportaciones al Reino Unido. Hablaba de la creación de un departamento de proyectos específicos. Hablaba también de la creación de un nuevo consorcio. Yo, para todos estos proyectos que usted comentaba el año pasado, nos gustaría saber en qué situación está cada uno de ellos y si ha habido alguna variación en la estrategia de EXCAL con relación a todos y cada uno de ellos.

Y sí que me gustaría, señor Director Gerente de EXCAL, como buen hombre de empresa que seguro que es, usted sabe que a las empresas se las mide por algún ratio, por los resultados, en definitiva. Yo no voy a hablar aquí de resultados... de beneficios en concreto, pero sí hablar, por ejemplo, de algún índice que nos pudiera medir el éxito no solamente de su gestión, sino del funcionamiento de la empresa, como podía ser, por ejemplo, los millones de pesetas o los cientos de miles de pesetas que, a través de la gestión de EXCAL, bueno, pues, se han incrementado en el año, por ejemplo, noventa y tres, noventa y cuatro, o que piensan incrementar en el año noventa y cinco. No sé si me ha entendido bien esta última pregunta. Es evidente que EXCAL participa en la creación de una serie de consorcios, participa en la promoción de una serie de empresas, fundamentalmente nos ha dicho agroalimentarias, para exportar productos a distintos países de... tanto de la Comunidad como del resto del mundo. Lo que quiero yo es saber la cantidad aproximada que ha supuesto la intervención de EXCAL para la exportación a esos países.

Por mi parte, nada más y muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Monforte. En representación del Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor León de la Riva.

EL SEÑOR LEON DE LA RIVA: Muchas gracias, señor Presidente. Y también, como mis compañeros de los otros Grupos, con toda la brevedad.

En primer lugar, no puede ser de otra forma, yo quisiera, en nombre de mi Grupo, agradecer la comparecencia del señor Casanova, y además de su comparecencia la claridad, la concreción y, por qué no decirlo también, la brevedad con la que ha hecho la exposición del Proyecto de Presupuestos.

La realidad también es que, después de escuchar el inicio de su intervención, yo me planteaba si realmente está justificada la comparecencia del Director Gerente de una empresa en la que la Junta no es mayoritaria, para presentarnos aquí el proyecto de presupuestos en los que

tampoco la Junta tiene mayoría para decidir, al final, si se van a aprobar o no, y que, por lo tanto, sería más que cuestionable su presencia en esta Comisión y en este momento. Otra cosa es que cualquiera de los Grupos Parlamentarios a lo largo del año, o finalizado el año, quizás mejor, solicitara la presencia del Gerente de EXCAL para rendir cuentas de cuál ha sido el logro de los objetivos del año anterior. Porque todo lo que nos plantea es -como él ha señalado bien- un proyecto de presupuestos, un proyecto de actuaciones, un proyecto de programas, pero que ni siquiera está en condiciones de poder garantizar que esos van a ser los programas que finalmente le apruebe el Consejo de Administración, que es quien tiene la última palabra en la empresa exportadora.

Por lo tanto, pues, como buena parte de los planteamientos de duda que pudieran quedar han sido hechos ya por el señor Queipo y el señor Monforte, en cuanto a los gastos de personal e infraestructuras y la precisión un poco de... la concreción un poco de esos gastos, yo no sé si el señor Casanova estará en condiciones de responder, pero a nuestro Grupo sí nos interesaría una valoración todo lo subjetiva que tiene que ser en este momento -porque además no venía preparado para ella, me imagino-, sobre el logro de los objetivos que señalaba en su comparecencia similar el año anterior, ¿en qué grado se han visto alcanzados los objetivos que se señalaba usted para su empresa en el año noventa y cuatro?

Nada más, y muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor León de la Riva. Para contestar a las cuestiones planteadas por los Portavoces, tiene la palabra el Director Gerente de EXCAL, Sociedad Anónima.

EL DIRECTOR GERENTE DE EXCAL, S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Muchas gracias, Presidente. Paso a contestar, en primer lugar, al señor Queipo.

Me pregunta, en primer lugar, sobre nuestro presupuesto de 112.000.000 de pesetas. Bueno, es lo que tengo entendido que recibiremos aunque no se puede... yo no debo considerarlo en firme aún. Yo le diría que el trabajo que les presento es de 112.000.000 de pesetas, pero, francamente, tengo preparadas otras alternativas por si surgiera el caso... tanto alternativas minorando como haciéndolas algo mayores.

Los sectores en los que estamos trabajando. Efectivamente, estamos muy concentrados en el sector agroalimentario. Para el ejercicio noventa y cinco se prevén -creo haberlo dicho o haberlo dejado entrever al menos-, se prevén que se realicen unos cuatro estudios en colaboración con ICEX y con un consultor elegido por ellos no por nosotros, para realizar esta serie de estudios. Nos

centraremos en agroalimentario, nos centraremos en muebles, y nos centraremos en industria auxiliar de la construcción, por ejemplo puertas y ventanas, etcétera, etcétera.

¿Por qué -me preguntaba el señor Queipo-, por qué nuestra concentración en el sector agroalimentario? Bueno, porque hemos pensado, hemos pensado, a través de estudios que hemos hecho, que el sector agroalimentario es el que más potencial de despegue tiene en nuestra Comunidad en los próximos años. Simplemente, pensar como dato que Castilla y León exportó en las veintitrés partidas estadísticas primeras que corresponden al sector agroalimentario de vinos 28.000 millones de pesetas; eso supone el 2% de 1,4 billones de pesetas, que es lo que exporta todo el sector agroalimentario español. No creo, no creo que ese 2% de cuota que tenemos en la exportación se corresponda con nuestra cuota real en el mercado interior. Esto quiere decir que nuestro potencial es enorme. Yo estoy seguro que dentro... no hay datos, no hay datos de la participación de las Comunidades Autónomas españolas dentro del mercado interior en agroalimentario, se podría extrapolar, pero francamente difícil. Ahora, yo no me creo que sólo supongamos el 2% de lo que se mueve aquí, con lo cuál nuestra conclusión lógica es que estamos muy desfasados y muy por detrás de regiones españolas que exportan más que nosotros y, sin embargo, en el mercado interior son menos eficaces que nosotros. Esto para nosotros es una asignatura pendiente, la exportación en el comercio exterior.

Me preguntaba sobre el personal con que cuento. Es el mismo de todos los años: un Gerente -que soy yo-, dos jefes de departamento, dos secretarías y un jefe de administración. Eso es toda la plantilla de EXCAL. La oficina de Bruselas la mantenemos, pero con una persona subcontratada que no pertenece a plantilla, aunque trabaja para nosotros el cien por cien; y también tenemos otra persona en Valladolid subcontratada que también trabaja para nosotros al cien por cien, pero no pertenecen a plantilla.

Respecto a las ayudas a otros sectores, y se refería concretamente al sector textil de Béjar. Bueno, como le digo, estamos trabajando con el sector mueble, incluso creemos que parte de nuestra obligación es conocer lo que hacen los demás. Y, respecto al sector mueble, le diré que en Soria hay una iniciativa, digamos, apoyada por la Dirección General de Comercio, es una iniciativa de la Cámara de Comercio de Soria, y hay un consorcio en vías de formación. Con lo cual nosotros, pues, digamos que no entramos en Soria puesto que ellos tienen su propio consorcio, les apoyamos, y nosotros nos dedicaremos a buscar gente consorciable más en esta zona, en Cuéllar, Medina del Campo, etcétera.

Y respecto al textil de Béjar, sabemos que hay un consultor... Bueno, respecto al textil, que yo lo traslado a Béjar inmediatamente, sabemos que hay un consultor

elaborándoles un estudio sobre las posibilidades de comercialización en el exterior, estamos esperando a conocer ese estudio antes de dar los pasos adecuados. Pero si el estudio nos gusta y el planteamiento nos gusta, por supuesto lo apoyaremos en la medida de nuestras posibilidades.

Yo creo que he contestado a todas las preguntas del señor Queipo.

Señor Monforte, sí, quizá no me expliqué bien al hablar de 112.000.000 y que luego provocaríamos unas sinergias de 220.000.000. Más o menos -le explico-, la estructura de EXCAL es: de estos 112.000.000, unos 35.000.000 aproximadamente son los gastos de infraestructura nuestros; unos 70.000.000 será lo que paguemos en promoción pura, en asistencia a ferias, etcétera, etcétera. Pero es que con estos 70.000.000 conseguimos que el Instituto de Comercio Exterior, en planes que nosotros hemos elaborado y les hemos propuesto, y la Consejería de Agricultura de la Junta de Castilla y León, en planes que también nosotros le proponemos, aporten unos 100.000.000 de pesetas a nuestras cifras.

Entonces, en definitiva -y con esto contesto un poco también a una parte de la pregunta del señor Monforte respecto a ratios-, estamos consiguiendo que con unos 35.000.000 de gastos de infraestructura coloquemos en los mercados exteriores promoción, inversión en promoción por unos 200.000.000 de pesetas. Esto es un ratio bajísimo para cualquier empresa de promoción de comercio exterior, no creo que mis colegas en otras Comunidades Autónomas consigan estos ratios, francamente; también es cierto que el ser pequeños nos ayuda.

Luego me preguntaba, pues, por un resumen de las operaciones del noventa y cuatro, para lo que, francamente, no me he preparado, pero me atrevo a contestar, porque puedo decir que lo llevo todo en la cabeza. Quizá le ha podido extrañar que mi planteamiento ha sido distinto al de otras veces, he agrupado más el trabajo por bloques de trabajo. Pero la oficina de Bruselas continúa, vamos a asistir a una feria en Bruselas en el mes de febrero, en primavera haremos promociones derivadas de esa feria en Bruselas, mantendremos la oficina en Bruselas y empezaremos a trabajar en la financiación comunitaria, que es una asignatura pendiente nuestra.

La oficina de Munich permanece, permanece en Alemania. El único cambio que se producirá en el año noventa y cinco es que trasladamos nuestra oficina de Munich a Frankfurt. Esto no es una cuestión en absoluto... esto no es una cuestión en absoluto logística, sino simplemente de precio. Es decir, hemos encontrado mejores condiciones para establecernos en Frankfurt que en Munich; nos sale bastante más barato establecernos en Frankfurt y entonces no tenemos inconveniente, por ahorrar un par de millones, el movernos a Frankfurt. Pero seguimos en Alemania.

Japón. En Japón sí que reconocemos un cambio de rumbo. Las cosas no han sido como esperábamos en Japón, francamente, y hemos seguido estudiando el mercado japonés y, francamente, no nos decidimos a ir. Creo que el cambio de rumbo en esta oportunidad es prudente. Japón es un mercado que no absorbe la mayor cantidad de los productos que hacemos aquí. Es decir, todo el mundo habla mucho de Japón, está muy de moda Japón, pero los japoneses no comen derivados de la leche, los japoneses beben muy poco vino -menos que Luxemburgo-, los japoneses no comen cerdo crudo -que es como ellos le llaman al jamón-, los japoneses tienen muebles de tamaño distintos a los nuestros, porque sus casas son mucho más pequeñas. Y, en fin, podemos decir que el proyecto de Japón debe de ir más despacio. Esa es nuestra opinión.

Efectivamente, el año pasado le hablé de un consorcio formado en el Reino Unido. En algún punto he dicho que el problema ha sido, quizá, distinto enfoque, pero la operación en el Reino Unido existe; le puedo decir que productos de unas doce empresas de Castilla y León están distribuyéndose a través del consorcio que formamos en el Reino Unido, que no es un consorcio financiado por ICEX.

Hablé de un departamento de proyectos específicos que, efectivamente, está realizando trabajos, está realizando en este momento un trabajo sobre la introducción de la piedra de Castilla y León en Alemania, que está a punto de terminarse; con este trabajo habrá una visita de varios productores de piedra, los grandes del norte de Castilla y León a Alemania, y esperamos muchos de ese estudio y de esa visita.

Respecto a nuevos consorcio, bueno, en este momento los estatutos del nuevo consorcio de exportadores de harina está ya ultimado. El consorcio empezará a funcionar el dos de enero; en la primera quince de diciembre tenemos previsto seleccionar al gerente, a través de un anuncio que ha salido estos días en prensa, este fin de semana.

Y respecto a los ratios que también me pedía el señor Monforte, yo diría una vez más: la situación de una empresa como EXCAL, al igual que la situación de las cámaras de comercio en este sentido, o al igual que la situación de ICEX o nuestros colegas de otras Comunidades Autónomas, estos datos no nos es fácil de conseguir, porque muchas veces las empresas no quieren dártelo; lo más que te dicen: hemos vendido, pero no te quieren decir cuánto, lo cual pues yo lo encuentro hasta cierto punto lógico. De cualquier manera, lo que sí le puedo decir es que, en este momento, la oficina del consorcio que está trabajando en EXCAL representa a treinta y tres empresas para su exportación en América del Sur. El consorcio que casi está creado -si esta convocatoria hubiera sido un poquito más tarde, pues ya podría anunciar que el consorcio está creado-, de exportadores

tadores de harinas, son ocho empresas más que añadir. Los dos consorcios o tres, quizá, consorcios que tenemos previstos crear en el año noventa y cinco agruparán a unas treinta empresas, veinticinco o treinta empresas; y, en total, en el año noventa y cinco podemos tener en las oficinas de EXCAL o alrededor -digamos-, girando alrededor de las oficinas de EXCAL, y digamos un poco al principio sobre todo pilotado por nosotros, unas cincuenta, sesenta empresas interesadas en exportar.

El señor León -por último- me pedía una valoración subjetiva sobre el logro del noventa y cuatro. Bueno, yo creo que ha sido importante el año noventa y cuatro. Podemos calcular que con nosotros han salido aproximadamente cincuenta empresas, a lo largo del ejercicio noventa y cuatro, a ferias, a demostraciones, a todo tipo de operaciones activas, y eso es una buena valoración. Ignoro, incluso, si muchas de las empresas han vendido o no han vendido, porque ya le digo que muchas veces no quieren decirlo y eso hay que respetarlo, pero sí puedo asegurar que, de esas cincuenta empresas, treinta o cuarenta han establecido relaciones comerciales en el extranjero con gente que antes no la tenían. Y, lo que es más importante para nosotros: hemos animado a salir a mucha gente que no se atrevía antes a salir. Con esto, Presidente...

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Casanova. Procedemos al turno de réplica, rogando a Sus Señorías, que sean lo más breve posible. Por el Grupo Parlamentario Socialista, señor Queipo, tiene la palabra... No la va a utilizar. Por el Grupo Parlamentario del CDS, señor Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Muy breve, señor Presidente. Para dar las gracias al señor Director Gerente por su... por la contestación que me ha dado, y desearle toda clase de éxitos para el año noventa y cinco, porque ello, sin duda, redundará en beneficio de Castilla y León.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Monforte. Por el Grupo Parlamentario Popular, señor León de la Riva.

EL SEÑOR LEON DE LA RIVA: También con toda brevedad, para agradecer la respuesta a nuestras preguntas y estimularle a seguir trabajando en esa línea y hacer un esfuerzo de coordinación con entidades similares de otras Comunidades Autónomas, que hay veces que posiblemente y yendo de la mano con otras vamos a conseguir mejor los objetivos, con el propio o la propia Dirección General de Comercio de la Administración Central del Estado, y yo diría incluso con entidades privadas sin ánimo de lucro, que están haciendo su labor importante de promoción de algunos productos; y me viene a la memoria, sin ir más lejos, la Academia del Vino, que me consta que está haciendo promociones importantes, y que, sin ir más lejos, dentro de muy pocas semanas va a

proceder a la realización de una cata de vinos de la Ribera del Duero en el gran Casino de Montecarlo, por primera vez en la historia de aquel casino, en el que incluso en la gran cena de gala de la UNICEF se van a servir exclusivamente vinos de Castilla y León. Yo creo que estas iniciativas privadas también deben, de alguna forma, de potenciarse o de apoyarse desde la empresa EXCAL. Nada más y muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Pues, muchas gracias. Como no hay dúplica, a no ser que don Javier desee formular alguna cuestión y tal, pues, procedemos a la formulación de preguntas u observaciones de los señores Procuradores que no hayan actuado como Portavoces. Sí. Don Miguel Pérez Villar, tiene la palabra.

EL SEÑOR PEREZ VILLAR: Gracias, señor Presidente. Aunque he llegado y pido disculpa por ello, en toda la exposición que ha hecho el Director Gerente de EXCAL, no ha mencionado para mí dos sectores importantes. El sector pizarras, aunque se ha referido últimamente al capítulo de rocas ornamentales, y al sector químicos o de laboratorio. Hago simplemente la observación y la pregunta, porque creo que cuando está hablando de posibilidades de exportación, en el primero, en el sector pizarras -a mi juicio-, hace falta una ordenación y una actuación colegiada importantísima. Exactamente igual que en el segundo subsector, sobre todo de ese sector químico; el laboratorio veterinario en Castilla y León tiene una importancia y unas cifras importantísimas. Y debido a que -a mi juicio- lo importante de EXCAL es que en aquellos sectores donde se esté exportando, que pueda redundar a su vez, a través de las ayudas y a través del otro capítulo de ingresos, digamos, puedan aportar a EXCAL. Como soy de los convencidos que la labor que tiene que realizar esta empresa es de las más importantes en Castilla y León es por lo que le hago esa observación, y si quiere contestar o si lo quiere tener en consideración simplemente, pues, agradecérselo. Nada más y muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Pérez Villar. Señor Casanova, tiene la palabra.

EL DIRECTOR GERENTE DE EXCAL, S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Bueno, al señor Pérez Villar yo le diría, primero, respecto a las pizarras, bueno, nosotros hemos intentado muchas aproximaciones al sector de pizarras, francamente. El problema es que no nos han hecho caso, así de claro; nos hemos aproximado dos o tres veces a la Federación de Pizarras Leonesa, y, bueno, nos han llegado a dar plantones, francamente. Nos hemos aproximado a ellos otra vez, y nos han dicho que verdaderamente ellos ya tienen sus canales de exportación hechos y que no necesitan gran cosa; lo que necesitan es subir precios, pero en eso nosotros no les podemos ayudar.

Respecto a químicas y laboratorio, tiene usted razón, no hemos... no nos hemos metido a fondo. Pero esto es una cuestión primero de que nuestros medios humanos no nos permiten diversificarnos excesivamente, es decir, somos tres técnicos trabajando en EXCAL. Hemos tenido aproximaciones con Vidrieras Leonesas, concretamente, y bueno, les estamos preparando un viaje a China y otro a Marruecos.

Respecto a productos de laboratorio, francamente, no lo hemos tocado, pero esto obedece, más que nada, a nuestra carencia de medios humanos y que tenemos que concentrarnos un poco en lo que tenemos más a mano. Aparte de eso, está también la consideración de que el sector agroalimentario seguimos pensando que necesita que nos especialicemos mucho y necesita que nos concentremos mucho, porque el potencial de crecimiento es lo más alto que vemos, sin menospreciar otros sectores. Gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Algún Procurador más desea tomar la palabra. Pues, agradecemos sinceramente la comparecencia y la información de don Javier Casanova, Director Gerente de EXCAL, Sociedad Anónima. Mucha gracias, y le despedimos.

Damos la bienvenida a don Juan Carlos Lavandeira, Director Gerente de la Empresa INTICALSA. Ruego al señor Secretario que dé lectura al segundo punto del Orden del Día.

EL SEÑOR SECRETARIO (SEÑOR SERNA GONZALEZ): Segundo punto del Orden del Día. **"Comparecencia del Director o representante de la Comunidad Autónoma en la Empresa INTICALSA, para informar a la Comisión sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para mil novecientos noventa y cinco, en lo que a su área de actuación se refiere"**.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Tiene la palabra don Juan Carlos Lavandeira.

EL DIRECTOR GERENTE DE INTICAL, S.A. (SEÑOR LAVANDEIRA ADAN): Señor Presidente, Señorías. Muchas gracias, por permitirnos, en este caso, la primera vez acercarnos a poder exponer -esperamos brevemente- un poco nuestra trayectoria, para que se sepa un poco el por qué de nuestro... de lo que será nuestro plan de trabajo, o consideramos que debería ser el plan de trabajo en el año noventa y cinco, y, por lo tanto, un poco la lógica de esa cifra que, al igual que mi predecesor, consideramos que será de 60.000.000, como aparece en el Presupuesto de Ley. Lo primero, tal vez haciendo una breve historia, para comprender el trabajo que está haciendo INTICALSA.

INTICALSA nació en el año ochenta y nueve como un... como fruto de un acuerdo entre la Junta de Castilla y León e Iberdrola. Después de analizar las necesidades que existían, como ya se había puesto de manifiesto reiteradamente por todos... por todo el mundo de esta Comunidad, la necesidad de que existiera una formación tecnológica de base sobre la cual poder desarrollar íntegramente esta región. Se creó INTICALSA con unos objetivos muy claros, que aparecen directamente en los estatutos: contribuir al desarrollo, generalmente, de la microelectrónica y de las nuevas tecnologías, a través de apertura de centros que permitan la formación en el campo de la informática, sobre todo, y que sirvan de apoyo a la gestión... y sobre todo incrementar las capacidades de todas las empresas y de todo el... y de todas las personas de Castilla y León. Básicamente, lo que se está pretendiendo es generar una... lo que se ha denominado la masa crítica, el mayor número de personas que puedan, de alguna forma, salir de lo que actualmente ya se conoce como analfabetismo tecnológico.

El cómo se ha creado o qué es lo que hace INTICALSA, en estos momentos se trabaja con nueve centros, un centro abierto en cada una de las provincias, y un par de aulas móviles, que son centros itinerantes por las comarcas de nuestra región, y lo que permiten es, de alguna forma, poner a disposición de todo el público interesado el... las posibilidades de conocer o empezar a leer -vamos a denominarlo así- lo que son las nuevas tecnologías. Para ello disponen, en un principio, todos esos centros de ordenadores cargados con sistemas de autoestudio, con videos, con más de cuatrocientas horas de formación, una sección de biblioteca, de información en general, que permite hacer un acercamiento gradual a lo que es la cultura básica de las nuevas tecnologías. Un poco en esa filosofía de crear cultura, se contó con que el personal que está asistiendo a los centros son personas recién tituladas, que les permitimos estar, de alguna forma, en contacto con las empresas y con nosotros, y que luego, de alguna forma, vuelven a ir a las empresas como su primer trabajo real.

En estos momentos, hay entre treinta y dos y treinta y cuatro técnicos trabajando en INTICALSA. Como tal vez los resultados son lo más interesante de resaltar, actualmente acumulados desde el primer... desde el inicio de nuestras acciones en el primer trimestre del noventa, tenemos más de sesenta mil asistencias, de las cuales más del sesenta por ciento son trabajadores de PYMES, más de medio millón de horas de formación e información, y actualmente unos doscientos noventa cursos presenciales, con unas siete mil quinientas noventa personas asistiendo a ellos. Hay que resaltar una cosa importante, y es que tanto los cursos que se vienen realizando como las presentaciones son demandas específicas de las empresas; de alguna forma, lo que se está consiguiendo es llegar a esa masa crítica y se nota mucho en los centros más avanzados... más avanzados en cuestión de tiempo, es

decir, que llevan más tiempo pudiendo trabajar en la filosofía de crear cultura tecnológica, en la cual las empresas son las que demandan cursos específicos, y sobre todo cursos que no habían encontrado en el entorno de Castilla y León y, por lo tanto, les estaban... teniendo que dirigirse a centros de formación, como podía ser Madrid, Bilbao o Barcelona.

En el caso concreto del año noventa y cuatro, y por ver un poco la trayectoria de autoestudio, tenemos ciento cincuenta mil horas; cursos, ciento cincuenta, de los doscientos ochenta y tres, suponiendo un incremento desde el año pasado, que se tuvo cincuenta y ocho cursos, de más de un trescientos por cien. Horas presenciales llevamos, es decir, horas dedicadas específicamente a empresas en el sector tecnológico, cuatro mil trescientas, y dos mil seiscientos alumnos.

Evidentemente, para poder realizar esa labor se ha tenido que hacer un gran esfuerzo en poder conseguir no solamente los centros y un personal suficientemente adecuado, sino ha habido que buscar la colaboración de lo que nosotros llamamos multiplicadores sociales. Y, por lo tanto, INTICALSA trabaja conjuntamente con Cajas de Ahorro, con agentes locales, como pueden ser Cámaras de Comercio, como pueden ser asociaciones empresariales, para llevar a cabo todas estas labores.

Y, aparte de todo eso -y he traído aquí algunas muestras, para ver un poco cómo se trabaja-, durante los tres últimos años hemos ido desarrollando ciertos materiales, que podemos estar orgullosos de ellos porque, entre otras cosas, se están empezando a vender y se está llegando a colaboraciones con otras regiones; son los manuales de autoestudio, que permiten que, prácticamente, cada uno en su casa pudiese llegar a... por lo menos, llegar a ese nivel básico de formación en cualquier área de las cuales actualmente tenemos. Tenemos veinte títulos y digamos que es una de las acciones que está generando mayor valor añadido.

Evidentemente, aparte de eso tenemos manuales, es decir, se ha ido creando una biblioteca propia, generada en Castilla y León, para las necesidades de Castilla y León. Ha habido vídeos divulgativos que, conjuntamente con la única -hasta la fecha- televisión local que teníamos disponible, y con la cual colaboramos estrechamente, que es Televisión de León, estamos generando -y luego recalcaremos un poco la acción de que gracias a esos vídeos y a este material se está pudiendo colaborar con regiones como son la región valenciana, Baleares y Asturias, con los cuales estamos ahora pendientes de firmar un acuerdo-, panfletos y, sobre todo, experiencias piloto, que están sirviendo para que, en estos momentos, Castilla y León pueda considerarse en algunos aspectos, como son formación a distancia para... en regiones periféricas, como, tal vez, uno de los puntos con mayor experiencia de toda Europa. Y eso no es algo que, como bien podría parecer, lo diga el Director Gerente, sino es

algo que viene respaldado porque, actualmente, el propio Ministerio de Educación nos haya nombrado evaluadores en varios proyectos de formación a distancia, y la Comisión, con la cual trabajamos en varios proyectos (Comett, Delta, Force) y estamos en estos momentos en proyectos piloto con ellas, nos haya también nombrado evaluadores de varios proyectos suyos en toda el área mediterránea.

Con todo ello, lo que quiero resaltar, con todas estas... esta línea de trabajo, es que nuestra previsión de presupuesto para el año que viene, que todavía no ha sido presentado al Consejo de Administración y, por lo tanto -insisto-, es una previsión de presupuesto, se acerca a los 200.000.000, en los cuales la Junta de Castilla y León suponemos que tendrá una aportación de 60.000.000; 20.000.000 correrán a cargo de Iberdrola; el resto de las cantidades, existe una colaboración de las Cajas, que, de mantenerse, dado que estamos en estos momentos en un período de negociación con ellos, ascendería a 25.000.000. Y el resto es fondos que nosotros vamos aportando a través de colaboraciones y sinergias que van apareciendo a través de colaboraciones con Bruselas, con distintas regiones europeas y distintas regiones españolas. Es de destacar, tal vez, el trabajo intenso que se está haciendo ahora con toda la Región Centro de Portugal, a la cual nosotros le estamos suministrando parte de todo el desarrollo que se ha llevado a cabo en nuestra Región, para que se pueda implantar en toda la zona de Viseu, Guarda... bueno, la zona fronteriza con nosotros.

El plan de actuaciones prácticamente va en la línea de seguir desarrollando material, dado que actualmente hemos desarrollado una herramienta, pero hay que, ahora, poder desarrollar mucho más para que cubra prácticamente todos los sectores de la Región; adecuar material antiguo (evidentemente, después de casi cuatro años de trabajo, hay una parte de reposición de material). Y una parte importante es la publicidad y la propaganda, entendida no como publicidad y propaganda en sí, sino sistemas de información que estamos intentando habilitar para todas las PYMES de nuestra Región, de tal forma que su tiempo de acceso a la formación y su tiempo de acceso a determinada información en temas de nuevas tecnologías sea el menor y el más barato posible.

Yo creo que, como una visión general...

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muy bien. Muchas gracias, señor Lavandeira. Procedemos a la apertura de un turno de los distintos Portavoces de los Grupos Parlamentarios. Por el Grupo Parlamentario Socialista, señor Queipo, tiene la palabra.

EL SEÑOR QUEIPO CADENAS: Gracias, señor Presidente. Como muy bien ha dicho el señor Lavandeira, el objeto social de esta empresa es contribuir al desarrollo y promoción industrial de la pequeña y mediana empresa de la Región, mediante la realización de estudios y prestación de asesoramiento.

Por lo que se puede observar en el balance del noventa y tres, estos estudios y trabajos se encargan a otras empresas, es decir, que no son propios; habiéndose comprobado que el grueso de la facturación recae en la empresa Edusoft, Sociedad Limitada, que es una empresa de Barcelona. Por lo que al Grupo Socialista le gustaría saber por qué estos servicios han tenido que recaer en una empresa con domicilio social fuera de la Región. ¿Es que aquí no hay empresas que puedan realizar este tipo de trabajos? Y si fuera así, es decir, que sí hubiese empresas que estuviesen capacitadas para poder realizar estos tipos de trabajos, nos gustaría saber si se ha procedido o se procedió a un concurso público para la presentación de ofertas de este tipo de trabajos. En definitiva, ¿cuáles han sido las razones objetivas del contrato de estos trabajos con esta empresa?

También nos gustaría saber qué fin y cometido tiene el personal que presta sus servicios en INTICALSA, ya que todos los trabajos de estudios y prestación de asesoramiento se están encargando a empresas fuera... o foráneas. En los contratos firmados observamos que por parte de Edusoft, Sociedad Limitada, con domicilio en Barcelona, y de Project, Sociedad Limitada, con domicilio en Valladolid, figura como representante de las mismas la misma persona, es decir, la señora Poyato Pérez. Y si a esto añadimos que la citada señora, según el balance de INTICALSA de mil novecientos noventa y tres, también facturó con su propio nombre, nos gustaría saber cuál es la diferenciación de los trabajos encargados a distintas empresas, pero que parece ser -según todos los indicios- están realizados por la misma persona.

Nos gustaría saber también cuál es el número de trabajadores y profesionales en INTICALSA al treinta y uno del doce del noventa y tres, cuál es la cualificación de estas personas y su cometido profesional en INTICALSA.

Nos gustaría saber cuál ha sido la retribución bruta, por todos los conceptos, del Gerente, señor Lavandeira, en el año noventa y dos, en el año noventa y tres y en el año noventa y cuatro. Y cuál ha sido, también, la retribución anual bruta, también, por todos los conceptos, de uno de los profesionales de INTICALSA.

Y, para terminar, cuáles han sido los objetivos marcados por INTICALSA para mil novecientos noventa y cuatro y cuáles los resultados conseguidos.

Nada más. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Queipo. Por el Grupo Parlamentario de CDS, tiene la palabra el señor Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Sí. Gracias, señor Presidente. Y gracias también al señor Gerente de

INTICALSA por la información que nos ha proporcionado.

Muy brevemente, para hacer una pregunta en la que... que ya ha hecho el Portavoz del Grupo Socialista, y es: los medios humanos con que cuenta INTICALSA para cumplir los distintos objetivos; y detallar si esos medios humanos son a título de colaboración o trabajan "full time" para la empresa.

Y, por otra parte, hacer una pequeña reflexión, que me imagino tendrá alguna respuesta. En los distintos trabajos de INTICALSA usted ha hablado que INTICALSA está trabajando bastante para el exterior, para otras comunidades autónomas, e incluso para Lisboa y... o para Portugal -perdón-, y tiene convenios de colaboración con algún otro país. Preguntar si no podemos correr el riesgo que nos estemos dedicando excesivamente al exterior y estemos abandonando todo lo que es la promoción de la informática a nivel de empresa en el interior, en Castilla y León. Gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Monforte. Por el Grupo Parlamentario Popular, señor León de la Riva.

EL SEÑOR LEON DE LA RIVA: Muchas gracias, señor Presidente. Yo me voy a limitar a agradecer la comparecencia del señor Gerente de INTICALSA, porque algunas de las preguntas o por no decir todas las preguntas que yo iba a plantear han sido planteadas ya por los dos Portavoces que me han precedido en el uso de la palabra, y, por lo tanto, me voy a limitar a escuchar la respuesta del Gerente, y en función de la respuesta veré si necesito ampliar o no la información requerida. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Tiene la palabra el señor Lavandeira.

EL DIRECTOR GERENTE DE INTICAL, S.A. (SEÑOR LAVANDEIRA ADAN): Muchas gracias, señor Presidente. Vamos a empezar con... respondiendo al representante señor Queipo, que creo que hay muchas preguntas y muy interesantes, y, sobre todo, considero que es un tema que me atañe muy directamente, el tema de decisiones, un poco... que tienen que ver, un poco, con la estrategia y la filosofía de trabajo de INTICALSA.

El 90% del trabajo que se lleva a cabo en INTICALSA es desarrollo, en estos momentos, de herramientas; herramientas de las cuales podemos decir que somos únicos, únicos en toda España. Las herramientas, en estos momentos, que nos pueden permitir que el año que viene estos tutoriales, en lugar de tener veinte, tengamos cuarenta y demos respuesta en tiempo -lo que se llama la formación "just-in-time"- y al menor coste posible -hay que pensar que un tutorial de esto a una persona le puede

suponer, a un trabajador de empresa o a una empresa 500 pesetas-, son herramientas que no existen en el mercado, que, evidentemente -vamos a denominar así-, son alta tecnología en temas de multimedia. ¿Por qué? Bueno, se podría ir al mercado americano y comprar esa herramienta. Pero herramientas sobre DOS, es decir, el sistema más básico informático, no existía y no ha existido, y tenemos nosotros la única licencia en toda España.

¿Cómo hemos conseguido eso? Hay que, de alguna forma, ir tres años atrás, cuando nosotros, de alguna forma, se planteó la necesidad de llegar al mayor número de personas en el menor tiempo posible. Se presentó un proyecto a la Comisión sobre formación a distancia que nos permitiese desarrollar esta herramienta y permitiese no solamente desarrollarla sino evaluarla. Para ello, hicimos un análisis en todo el mercado español, incluso en Castilla y León, evidentemente, de quién podría, con ciertas garantías, cumplir las exigencias de realizar una herramienta y, de alguna forma, darnos soporte técnico. El grupo de personas se cuenta con las manos, incluso hoy en día se cuenta con las manos. Evidentemente, hemos tenido que ir a Barcelona y, evidentemente, subcontratamos algunas cosas y trabajamos -y contestando a alguna otra pregunta que vino más tarde, en relación a Europa-. La estrategia es no duplicar tareas, tratar de ahorrarnos lo más posible y tratar de aprender de otras personas. Evidentemente, no lo hacemos sin una base, digamos, de lógica o una base de colchón. ¿Qué es lo que hacemos? Evidentemente, ponemos de nuestro equipo técnico -y también contestamos a alguna de las preguntas del personal nuestro-... nuestro personal, la mayoría son ingenieros técnicos y técnicos superiores, o bien informáticos o bien electrónicos, la mayoría; evidentemente hay secretarías, evidentemente hay gente de económicas y de marketing.

Ese personal técnico, por así decirlo, se le adjuntó al personal de Edusoft en Barcelona, con el único objetivo de evidentemente, que ellos nos desarrollaran una herramienta en un periodo de tiempo casi imposible de desarrollar, dado que la aprobación del proyecto que nosotros hemos denominado CENIT, de formación a distancia, había solamente el plazo de un verano para desarrollar un herramienta que en condiciones normales puede tardar un año, un año y medio.

Lo que hemos conseguido a partir de ahí, evidentemente, es tratar de acabar todas las acciones con Edusoft, y en estos momentos lo único que podemos decir es: tenemos una herramienta, tenemos un conocimiento de cómo se ha desarrollado, y poder transmitir esa herramienta a todas las empresas y todas las instituciones que así lo deseen.

Eso, a su vez, no solamente ha sido beneficioso para Castilla y León, sino que le ha salido -por así decirlo- barato, porque esa herramienta y la colaboración y la

traducción a otros idiomas lo ha pagado Bruselas a través de un proyecto.

Lo que quiero decir que si... en estos momentos, gracias a eso, tenemos un conocimiento que ya hemos pasado a instituciones como la Cámara de Comercio y algunas instituciones como en pequeñas empresas, que están desarrollando gracias a esa herramienta. Cosa que no podría ser o que tendríamos que haber esperado dos años para poder desarrollar en nuestra región, porque esos temas, lamentablemente, la tecnología no es algo que se pueda improvisar en un año o dos años y corremos el riesgo de tener que esperar ese tiempo si de alguna forma no nos dedicamos a colaborar con quien en estos momentos, pues, lleva el liderazgo en ciertos temas.

Eso es, tal vez -no sé si queda respondida-, el cómo se hacen las contrataciones. Después hay determinadas labores, como pueden ser estudios de mercado y demás, que de nuevo no es una labor de INTICALSA, dado que INTICALSA, lo que yo entiendo y lo que así se ha plasmado en toda la trayectoria de INTICALSA es dar servicios de información y formación en nuevas tecnologías, para que ello pueda ayudar al desarrollo de la región, como un sustrato.

Estudios complementarios. Pues, evidentemente, nosotros, desde INTICALSA se ponen las directrices para que esos estudios sean válidos para INTICALSA. Pero nosotros, dentro de INTICALSA, tenemos unos recursos muy limitados para poder desarrollar eso, y de nuevo volvemos a encontrarnos con que la persona a la que hacía referencia -doña Carmen Poyato-, pues, si uno analiza su trayectoria, es una persona que lleva seis años en un cierto mundo, al cual nosotros todavía no habíamos accedido cuando se empezó INTICALSA. Es decir, cualquiera de todas las personas que han colaborado con nosotros son personas de reconocido prestigio histórico, algo que no se podría haber conseguido de hacerlo... es decir, en el tiempo en que se hizo.

Insisto en que todos esos resultados ahora están a libre disposición de las empresas, que es, tal vez, el valor añadido al cual más énfasis habría que poner respecto al beneficio de Castilla y León.

El personal. Como tengo yo aquí, el número de personas a treinta y uno del doce -lamentablemente a las doce cuando me han localizado el viernes yo estaba en Zamora y he llegado esta mañana de viaje-, entonces, aproximadamente, dado que nuestra fluctuación es relativamente baja, el personal suele estar entre veintiocho y treinta y dos personas, dependiendo de si tenemos o no tenemos proyectos piloto, como puede ser el CENIT.

Las cualificaciones y el cometido de ellos, hasta el año pasado, los centros tenían personas, ingenieros técnicos y técnicos superiores -pueden ser ingenieros informáticos o físicos-, cuyo cometido fundamental es el de

mantener los centros CINCO en funcionamiento. Paralelamente a ese cometido, es decir, el de atender al público, dado que estamos diez horas al servicio del público, evidentemente, está el de poder asesorar a ese personal que está allí, el de poder dar formación complementaria cuando así lo requiere un determinado grupo de asistentes a los centros; y hacen bastante más para lo que se les paga, dado que sus niveles retributivos me parece que, no sé si se ha pedido, están en el orden de máximo 120.000 pesetas.

Aparte de eso, desarrollan los sesenta, sesenta... sesenta y cinco manuales que tenemos, desarrollan las base, gracias a esas herramientas, de todos... de toda la formación que, de alguna forma, se está desarrollando.

Evidentemente, en central existen personas que actualmente están desarrollando las labores de coordinación de centros, coordinación técnica, coordinación de cursos, y una coordinación internacional que luego analizaremos.

En cuanto a la retribución bruta mía, empezó en 5.500.000 -si no me equivoco-, cuando entré, y ha ido aumentando prácticamente con el nivel de subidas todos los años, y en estos momentos no... debe andar en 6.7.

Bueno, en cuanto... -tengo aquí una nota, no sé si faltará algo-, en cuanto a los objetivos que se plantea INTICALSA, INTICALSA el año pasado los objetivos era, evidentemente, seguir desarrollando la labor de formación de base, que era el primer escalón que se había planteado dentro de INTICALSA, era el conseguir lo que se ha denominado esa masa crítica, ese mínimo número de personas que quieran... que quieran empezar a trabajar con las tecnologías, y, a partir de ahí, ellos mismos son los que definen cuáles son sus necesidades futuras dentro de la empresa. Los objetivos eran aumentar el número de cursos demandados por las empresas, de alguna forma, para conseguir aumentar el número de personas involucradas en el proceso.

El año pasado se acabó con cincuenta y ocho cursos, y este año posiblemente acabaremos con ciento cincuenta, lo cual creo que es un... un buen crecimiento.

Lo cual, indirectamente en nuestros objetivos está el conseguir herramientas para poder seguir creciendo a esa velocidad. Parte de las herramientas está en la coordinación y trabajo conjunto con otras entidades fuera de nuestra región, como puede ser en Baleares, TDFOC, como puede ser el Instituto para desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Valencia, porque ellos tienen unas experiencias en unos sectores que nosotros no tenemos, y viceversa, con lo cual lo que se produce es un intercambio de material con ellos y siempre, evidentemente, bajo una premisa fundamental, que es el beneficio de las PYMES de nuestra región.

Yo no sé si queda un poco contestada... por lo menos son las notas que yo tengo.

Contestando al señor Monforte, los medios humanos, ya digo que, en un principio, son entre veintiocho y treinta y dos, nivel medio siempre, ingenieros técnicos, lo cual no significa que no se le permita el acceso a una persona que le falta una asignatura o dos para acabar, pero siempre en ese orden de cosas, previa -siempre- una selección y un seguimiento bastante exhaustivo de los resultados de cada uno. Recientemente, incluso, hemos tenido que dar de baja o no renovar contrato precisamente por la baja rentabilidad de alguna de estas personas y no contribuir al valor añadido que esperábamos de ellos.

El... cómo se producen las colaboraciones. Pues, todo depende, evidentemente, de cuáles son los objetivos. En estos momentos, las colaboraciones, dentro de... le voy a decir algo muy concreto que pudiera ser ilustrativo de cómo trabajamos. Nosotros no tenemos, por así decirlo, técnicos en redes, en redes ISDN, la red que de alguna forma va a ser el futuro en los próximos años. Ahí siempre se busca un experto que nos pueda, primero, formar internamente a nuestros técnicos, siempre es una de las prioridades; segundo, que dé la información necesaria a quien lo ha solicitado, en este caso ha habido varias empresas que nos lo han solicitado. Y como tercer valor siempre el valor añadido, es decir, esa persona tiene que dejar en INTICALSA algún manual o alguna base para nosotros poder generar valor añadido.

Entonces, con esas premisas, se está en estos momentos en colaboración con expertos asesores laborales que nos están preparando pequeños juegos donde la nueva tecnología simplemente trabaja como instrumento para poder ayudar a las PYMES. En temas de calidad, de "just-in-time" ha trabajado con expertos de Renault, es decir, se va intentando buscar a alguien que cumpla varios objetivos: que sea un experto en la materia, que tenga de alguna forma esa visión un poco de futuro que nos permita acabar en un producto multimedia, un producto que está, de alguna forma, en la línea de desarrollo futura, y poco más.

Tengo aquí una nota que ni yo mismo entiendo.... Me ha comentado algo más de...

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Señor Presidente. Le comentaba, le he entendido en su primera exposición que INTICALSA estaba trabajando mucho para la Comunidad de Valencia, para cierto tipo de... para algunas Comunidades en el territorio español, e incluso que estaba trabajando para Europa y para Portugal. Y yo le hacía la siguiente reflexión: ¿no estamos trabajando excesivamente para el exterior, y como consecuencia de ello podamos abandonar lo que realmente tenemos que cuidar, que es Castilla y León?

EL DIRECTOR GERENTE DE INTICAL, S.A. (SEÑOR LAVANDEIRA ADAN): Bueno, le contesto, es que tenía una nota antes, que era la que... igual ya estaba contestada.

Respecto... en el tema de colaboraciones con otros países y con Bruselas, evidentemente, nuestro presupuesto, para poder cubrirlo tenemos que desarrollar trabajos. Todos esos trabajos de colaboración con otros países y demás no son solamente, de alguna forma, producir material para ellos; es más bien el venderles o utilizar la sinergia conjunta para poder acceder a determinados fondos.

Recientemente estamos en colaboración con la Región de Viseu, por el hecho de que tenemos problemas comunes en el tema del comercio, en el tema de nuevas tecnologías aplicadas al comercio, y que de ir solos en Bruselas no nos... de alguna forma, no somos candidatos, dado las necesidades y, de alguna forma, las ... que siempre pone Bruselas de ir... de ser transnacional. También es cierto que en el... diría en el 95% de los casos, salvo en casos pequeños o de tecnologías muy avanzadas, vamos nosotros casi como líderes; es decir, el grueso de los montantes de esos proyectos recae en nuestra Comunidad. Eso es uno de los modelos.

Otro de los modelos, como puede ser el trabajar con Valencia, no es tanto establecer colaboraciones para nosotros simplemente poder, de alguna forma, rentabilizar el coste que nosotros hemos aplicado a estos proyectos, vendérselos a ellos, y poder rotar más deprisa los fondos. De tal forma que en estos momentos la Comunidad Balear, por ejemplo, nos ha propuesto el trabajar conjuntamente con ellos en formación turística; ellos tienen un conocimiento, nosotros tenemos otro conocimiento, nosotros le vendemos una parte de material, lo rentabilizamos, y con ese dinero lo que estamos es pagando el desarrollo de nuevo material, que precisamente son ellos. Entonces, ese tipo de colaboraciones que permita aumentar la velocidad de giro del desarrollo.

Y creo que no hay... no sé si quedan respondidas, señor Presidente.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Gracias, señor Lavandeira. En turno de réplica, por el Grupo Parlamentario Socialista, rogarles también a los diferentes Portavoces brevedad. Por el Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Queipo.

EL SEÑOR QUEIPO CADENAS: Gracias, señor Presidente. Mire, señor Lavandeira, me ha tocado hoy un cometido la verdad es que un tanto desagradable. Me hubiera gustado que no fuera así, pero, en fin, desde luego, cada uno vamos a tener que asumir nuestra responsabilidad. Y, desde luego, usted hoy está participando aquí para dar respuesta a lo que por la partici-

pación de la Comunidad de Castilla y León tiene en la empresa que usted regenta.

Cuando yo le hacía la pregunta de por qué una misma persona estaba vinculada en tres empresas distintas, con domicilios sociales distintos, le preguntaba a ver cuál era el objetivo, perdón, la objetividad que se había enmarcado para poder realizar estos tipos de contratos con estas empresas.

Usted en su contestación, si no tengo tomada mal la nota, dijo que habían estado buscando entre distintas empresas en todo el país y que parece ser que en este tipo de cualificación había muy pocas, y por eso se había tenido que proceder a una empresa de Barcelona. O sea, es decir, que usted buscaba en quién pudiera ofrecerles ciertas garantías para dar soporte técnico a los trabajos o estudios que ustedes necesitaban.

Mire, si no me equivoco, la empresa Edusoft, que ha facturado con ustedes en el año noventa y tres 61.682.995 pesetas, su objeto social es: representación y distribución -se lo repito-, representación y distribución de productos electrónicos e informáticos y sus accesorios, en relación con la enseñanza y los sistemas educativos.

Por lo tanto, según el objeto social de esta empresa, parece ser que la cualificación no debe de ser la que usted nos está transmitiendo aquí. Pero es que posiblemente tengamos que llegar a mucho más. Es decir, por la numeración de las facturas, en el año noventa y tres, la empresa Edusoft y la empresa Project, es decir, una con domicilio en Barcelona y la otra con domicilio en Valladolid, se aprecia que solamente facturaba a INTICALSA, se aprecia que solamente facturaba a INTICALSA, por lo que parece ser que son dos empresas constituidas sólo y exclusivamente para realizarles trabajos a ustedes, por encargo de ustedes.

Por lo tanto, permítame que tenga muchas dudas con respecto a que estas empresas están altamente especializadas para poder desarrollar trabajos de este tipo.

Hay cosas muy curiosas, cosas muy curiosas, en contratos por usted firmados y por doña Carmen Poyato, en los cuales, en los cuales se trata el alquiler, el alquiler de ordenadores, de ordenadores, a razón de 100.000 pesetas el alquiler por cuatro meses. Me parece una barbaridad esa cantidad de dinero pagado por el alquiler de ordenadores, cuando por esas cantidades todos sabemos... y nos hemos molestado un poco en averiguar si la cantidad de ciento cincuenta ordenadores -que son los que ustedes alquilaron con fecha del mes de julio, que es la firma del contrato- pudieran tener en el mercado ese precio como venta; como venta, no como alquiler. Es que es una cosa muy curiosa que en el contrato se firme, en una de las cláusulas, que se paga por adelantado el 60% del importe de ese contrato.

Si a todo esto añadimos que la empresa Project, que la empresa Edusoft y que doña Carmen Poyato, en definitiva, son la misma persona, y que a su vez es su mujer, que a su vez es su mujer, entonces las dudas se nos acrecientan todavía muchísimo más, de que aquí se esté procediendo de una manera objetiva en lo que está relacionado con los trabajos y con los servicios que esta empresa encarga.

Posiblemente, a lo mejor usted me diga que se ha casado en agosto de este año y que los contratos están firmados con fecha del año noventa y tres. Pero también le puedo adelantar que, para poder llegar a una relación matrimonial, lo normal es mantener un noviazgo previo, ¿no?

Por lo tanto, creo que esa disculpa poco o casi nada se podría mantener en estos casos.

Es decir, la facturación que en el año noventa y tres, a la sazón, doña Carmen Poyato, por los distintos conceptos, o bien a través de Project, o bien a través de Edusoft, o bien a través de ella misma, con la empresa INTICALSA, ascienden a 68.801.495 pesetas.

Mire usted, a la vista de todos estos datos, a la vista de todos estos datos, no nos queda más remedio que tener que solicitar una copia de los trabajos y de los informes por ustedes encargados, para poder verificar si todo lo que usted aquí ha dicho tiene la alta cualificación de lo que usted nos está intentando comunicar de los trabajos que han encargado a estas empresas.

Nos gustaría -por lo menos a mí, personalmente, me gustaría- que esto pudiera ser así. Pero mucho me temo que no va a haber ningún tipo de posibilidad de poder, de poder, objetivamente, tan siquiera poder de alguna manera justificar lo que aquí, con esta empresa INTICALSA, se está haciendo. Me parece muy lamentable que usted diga que tiene informáticos, físicos, licenciados, secretarías..., es decir, personal que, por lo que estoy viendo, altamente cualificado para poder realizar trabajos y estudios, y sin embargo se están encargando a otras empresas. Y lo que ya me parece desde luego un tanto sangrante es que me diga que la retribución media del personal que hay en INTICALSA es de 120.000 pesetas al mes. Si la contrastamos con su salario, la verdad es que hay una diferencia muy grande, muy grande; y no porque usted se lo merezca o no se lo merezca, sino porque tenemos la impresión de que INTICALSA, en este caso, lo único que está sirviendo es para ser una empresa, en este caso, de solamente contratación de servicios con otras, con otras. Es decir, lo que se pudiera llamar, en términos generales, una empresa de pagos de servicios de no sé qué índole, para poder, de alguna manera, justificar un presupuesto que, obviamente, posiblemente, pudiese estar mejor gestionado si se pudiese haber llegado a una convocatoria pública, lo mismo para realizar los trabajos y los informes de

asesoramiento y, a su vez, también, para poder... pudiendo haberlos llevado a término -por lo menos parte de ellos, yo me imagino que no todos, pero sí parte de ellos- el personal que la propia INTICALSA tiene a su servicio.

Por lo tanto, una vez manifestado lo dicho, diremos que, a través del Grupo Socialista, solicitaremos que nos envíen los trabajos y los estudios que ustedes han encargado. No creo que esta sea una buena exposición y una buena manera de decir, por parte de lo que corresponde a la Comunidad Autónoma de Castilla y León, es decir, en este caso, a la Junta de Castilla y León, de que pueden estar gestionados a través de su persona los recursos que a través de esta empresa la Comunidad de Castilla y León todos los años aporta dentro de sus Presupuestos.

Nada más. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Por el Grupo Parlamentario del CDS, tiene la palabra el señor Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Muchas gracias, señor Presidente. Y gracias, también, al señor Director Gerente de INTICALSA, puesto que las preguntas que ha hecho el Portavoz del Grupo del CDS han sido contestadas a satisfacción. Pero, después de oír los comentarios o la información que hemos recibido del Portavoz del Grupo Socialista, yo, muy brevemente, quiero hacer dos tipos de matizaciones.

Por una parte, el decir que, aunque INTICALSA no está participada mayoritariamente por la Junta de Castilla y León, recibe una subvención de dinero público de 60.000.000 de pesetas, que es la mayor parte, puesto que la otra parte viene de 20.000.000 de pesetas de Iberdrola y otros 25 de las Cajas, y otros 125 que son aleatorios y que no se saben si van a venir o no venir. Por tanto, hay una participación muy importante de ese dinero. Recordar que ese dinero es público y que, por tanto, todas las actividades que -desde mi punto de vista- haga INTICALSA, se les debe de dar la mayor transparencia posible.

Eso, en cuanto a hacerle llegar a usted, como Director Gerente de INTICALSA, pues esa situación. Y que sería bueno que, por parte de la Consejería de Economía, que de alguna manera es la que tiene el tipo de relación con INTICALSA, a través del Programa de Promoción Industrial, del 057, pues diera cumplida respuesta a las dudas o a la información que se ha dado por el Portavoz del Grupo Socialista. Yo creo que es muy importante, puesto que aquí ha habido... yo no me atrevo a decir acusaciones, pero casi, de que se ha montado una empresa, una empresa en torno a INTICALSA que favorece, en concreto, a una persona y a su señora. Yo creo que esas acusaciones son graves y que, por tanto, tanto la Consejería de Economía debe dar una respuesta sobre ese tema, y, probablemente, yo le pediría que usted también

tiene la obligación de dar esa respuesta. Con todo el respeto que por mi parte va a haber, y por parte del Grupo del CDS, a que INTICALSA es una sociedad anónima privada en la que participa la Junta, y no mayoritariamente; o sea, no es una sociedad anónima pública; pero, al recibir una importante cantidad de dinero público, debe haber una justificación exhaustiva de todo lo que ha planteado el Portavoz del Grupo Socialista.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Sí. Muchas gracias. Por el Grupo Parlamentario Popular, señor León de la Riva.

EL SEÑOR LEON DE LA RIVA: Gracias, señor Presidente.

Mire, señor Lavandeira, a nuestro Grupo le satisfacen, hasta el momento, los objetivos logrados por la empresa de la que usted es responsable; pero no le oculto que le preocupan profundamente alguna de las aseveraciones que se acaban de hacer en esta sala.

De forma que yo anticipo que nos quedamos a la reserva de la explicación que usted pueda dar aquí, frente a las afirmaciones hechas desde el Grupo Socialista, que, de no satisfacerlos, nos obligaría a pedir, a nuestro propio Grupo, explicaciones al Consejero de Economía del control que desde la Junta de Castilla y León se hace a través de sus representantes en el Consejo de Administración de esa empresa.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor León de la Riva. Tiene la palabra el señor Lavandeira.

EL DIRECTOR GERENTE DE INTICAL, S.A. (SEÑOR LAVANDEIRA ADAN: Muchas gracias, señor Presidente.

Bueno, como creo que las..., como bien decía el señor Monforte, las acusaciones tienen en muchos casos un carácter casi personal, yo, al final, no me gustaría pensar que estoy defendiéndome; simplemente estoy explicando.

Me gustaría saber que las personas que han informado de todos estos informes, contratos, y demás, espero que sean bastante técnicos. Porque, si por 100.000 pesetas son capaces de contratar... en el contrato pone cuatro meses; realmente, esos ordenadores han estado ocho meses con garantía de servicios. De las características de esos ordenadores, y en ese tiempo, me gustaría saber qué empresa es capaz de dar ese servicio en el período que se pedía.

Sí es cierto, sí es cierto que esa empresa, a priori, no parece reunir las características. Pero yo..., generalmente, las empresas no se... yo, por lo menos, no le hago un análisis de lo que parecen, sino de qué técnicos hay

detrás. Y detrás de la empresa Edusoft, aparte de tener una parte doña Carmen Poyato -actualmente mi señora-, que, precisamente, lo que tiene es el conocimiento, o conocía, y hemos trabajado conjuntamente para analizar quién podría desarrollar esas labores.

Detrás de esa empresa, insisto, hay tres técnicos, que yo, particularmente, después de varias reuniones con ellos y demás, considero que son... si no son los más cualificados de España, poco les debe faltar.

Uniendo a eso que nuestro técnicos son recién licenciados, difícilmente nosotros podíamos llegar ni siquiera a intentar hacer esas cosas; ni nosotros, ni considero casi nadie. Ahora, como digo yo, es susceptible de un análisis técnico, y alguien puede coger las herramientas que se han desarrollado, coger todo el trabajo que se ha desarrollado moviendo a ciento cincuenta personas, con ordenadores y demás, donde en la parte logística y en la parte de asesoría sí hemos trabajado y sí hemos complementado las acciones de... tanto de DG Project como de Edusoft.

Yo sigo bastante preocupado tratando de pensar..., es decir, quién podría poner eso en marcha, si se hubiera querido poner en marcha. Otras posibilidades, evidentemente, es no haberlo hecho y haberse quedado uno tan tranquilo. Yo, cuando, de alguna forma, se pidió, se le pidió a esas personas, tanto en DG..., las personas que están aparte de doña Carmen Poyato son personas que, de alguna forma, se les pidió el favor de poder desarrollar esas labores, porque en INTICALSA no se puede hacer eso; es decir, no se puede porque no tenemos medios y porque las personas... es decir, una de dos: o nos las inventamos, o directamente las tenemos que...

Ahora, sería interesante analizar realmente eso que parece... Yo no sé, si usted dice que es esa cantidad, yo, a priori, no tengo datos para decirlo, pero hemos sido escrupulosos en todo el tema, y tanto es así que en estos momentos la empresa de Barcelona se encuentra, precisamente, casi en suspensión de pagos, precisamente porque INTICALSA no... al no haber cumplido cierto proyecto, le está reteniendo pagos a falta de que nos entreguen versiones que faltan. Con lo cual, de alguna forma está primando la profesionalidad antes que cualquier tipo de mala gestión o de -voy a llamarle-, de amiguismo.

Yo creo que cualquiera de esos proyectos, y no solamente los proyectos, sino los costes de los mismos y la ejecución de los mismos, están en INTICALSA. Y yo invito a cualquier, eso sí, técnico, que los examine. Porque, si no, evidentemente, puede llegar a engaño.

El tema de mi retribución, pues, ¡hombre!, me hace un poco de gracia el que considere que mi retribución... vamos a pensar que es alta, cuando creo que todo lo contrario. Y la retribución de mis técnicos es una retri-

bución que hemos estimado para recién licenciados; es decir, en INTICALSA, la mayoría de ellos se están formando, se están formando a raíz de mucho esfuerzo de las personas y de todos los subcontratados que existen. Insisto que también se podría analizar uno a uno, tanto en su capacidad como en su retribución -digamos- acorde al puesto. No creo que ninguno de ellos pudiese, con la carga de trabajo -que es otro de los análisis que se podría hacer-, con la carga de trabajo que tienen todos nuestros técnicos en utilizar las herramientas y en sacar la labor del día a día, que es -digamos- la labor base, no es una labor sobre la cual podamos desarrollar nada en el futuro, con esa cantidad de trabajo, todavía se les pudiese pedir o desarrollar acciones complementarias, como las que, de alguna forma, se está presuponiendo que se podrían haber desarrollado dentro del seno de INTICALSA.

El tema de mi actual señora. Pues sí, evidentemente, hay un período de conocimiento de un año, y gracias a ese conocimiento de un año yo creo que todo el beneficio no ha recaído tanto en las "empresas" -entre comillas- que ella pueda tener, sino más bien en INTICALSA, si se analiza realmente el valor.

El tema de... tanto de los ordenadores como los estudios, insisto que están ahí, a libre disposición de quien los quiera analizar, y no creo que podamos tener nosotros nada que ocultar en ningún aspecto.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Procedemos a la apertura de un turno de los señores Procuradores de la Comisión que no hayan actuado como Portavoces. No hay petición de palabras.

Pues, despedimos, no antes sin agradecer la información y la comparecencia de don Juan Carlos Lavandeira, Director Gerente de la empresa INTICALSA.

EL DIRECTOR GERENTE DE INTICAL, S.A. (SEÑOR LAVANDEIRA ADAN): Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Damos la bienvenida a don Rafael de las Heras, Director Gerente de la empresa La Pinilla, rogando al señor Secretario que dé lectura al tercero y último punto del Orden del Día.

EL SEÑOR SECRETARIO (SEÑOR SERNA GONZALEZ): Tercer punto del Orden del Día: "**Comparecencia del Director o representante de la Comunidad Autónoma en la empresa La Pinilla para informar a la Comisión sobre Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para mil novecientos noventa y cinco en lo que a su área de actuación se refiere**".

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Tiene la palabra el señor Director Gerente, don Rafael de las Heras.

EL DIRECTOR GERENTE DE LA PINILLA, S.A. (SEÑOR DE LAS HERAS MATEO): Muchas gracias, señor Presidente. Señorías. Me permito, si la Presidencia así accede, decirles que es para mí un motivo de especial satisfacción el volverme a sentar en este salón, donde habitualmente se celebran las reuniones previas a los Presupuestos, las Comisiones previas a los Presupuestos, porque, sinceramente, creía que, si venía por Fuensaldaña, la representación del pueblo castellano-leonés, sería de visita, nuevamente, a estas instalaciones.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Pues, muchas gracias, señor de las Heras, por las palabras que nos ha ofrecido. Continúe su exposición.

EL DIRECTOR GERENTE DE LA PINILLA, S.A. (SEÑOR DE LAS HERAS MATEO): En principio, tengo que decirles que los periodistas, a lo largo del año, dan un premio a los Procuradores que se han distinguido por alguna cosa. Yo tuve el honor de recibir el premio al desalojo, lo que los que no eran de aquella Legislatura, pues, se pueden suponer que era un poco pesado y que eso significaba que los Procuradores iban desapareciendo de la sala y al final nos quedábamos muy pocos.

Pero la verdad es que el enunciado del tercer punto del Orden del Día de hoy la verdad es confuso y no sabía si hacer el discurso largo o el discurso corto, porque no sabía si se estaba refiriendo a la situación general de La Pinilla y su proyectiva de futuro o si, en concreto, tenía que informar del año noventa y cuatro, que es el que estamos realizando, o, sencillamente, qué voy a hacer con los 397,2 millones de pesetas que figuran en el Proyecto de Presupuestos, de acuerdo con esta fotocopia que he sacado del Boletín Oficial, y que supongo que estarán provincializados o en los documentos explicativos allí se dirá que de la partida total que existe en el Concepto 057 de... 02.04.057.860, pues, se explicará que ese dinero va para La Pinilla, lo que a mí me satisface sobremanera, porque cumple exactamente las peticiones que en el plan estratégico que en su día se hizo, el plan de análisis y de ingresos y gastos que en su día se hizo, estaba... era la cantidad que estaba prevista.

Otras... He visto que otras empresas, bien del sector público o bien del sector privado, aunque participadas de la Junta, habían comparecido por algún motivo en las Cortes de Castilla y León y que, por lo tanto, Sus Señorías tenían un conocimiento preliminar de estas sociedades. En el caso de La Pinilla, es la primera vez y supongo que tienen un menor conocimiento, por lo que les voy a explicar un poquito unos antecedentes o unos precedentes de las actuaciones a las que después más en concreto me voy a referir.

La Pinilla nace en mil novecientos sesenta y ocho, y no les voy a contar su historia desde entonces, ni muchísimo menos, sino que nos vamos a junio del ochenta y

nueve, donde la Junta de Castilla y León, la Diputación Provincial de Segovia, el Ayuntamiento de Riaza, el Ayuntamiento de Cerezo de Arriba, la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Segovia y la propia Pinilla firman un convenio que se titula "Para el relanzamiento de la estación de esquí".

La Pinilla es una sociedad anónima que, desde su constitución en el sesenta y ocho... para la explotación de una estación de esquí en la Sierra de Ayllón, que está en el término municipal de Cerezo de Arriba, que, a pesar de -hasta esa fecha- los apoyos financieros que había recibido de los socios anteriores, las desfavorables condiciones climatológicas de los últimos años habían abocado a la sociedad a una situación de extrema dificultad, que hacía inviable su continuidad, de no mediar unas actuaciones urgentes de quien en aquellos momentos pudiera encontrarse, bien socios de la Administración o socios privados.

Ante las gravísimas consecuencias que el cese de la actividad de la estación supondría para los propietarios de la zona, incluso los quinientos propietarios de los apartamentos de la zona de la estación, todo el comercio, todos los trabajadores directos, todos los trabajadores indirectos -que son, muchas veces, dentro de la temporada, hasta setenta personas diarias-; y eso en una zona de montaña que, por definición, es una zona deprimida, y en este caso muy deprimida, porque es una zona calificada como zona desértica (tiene seis mil y pico de habitantes todo el partido judicial y, realmente, tiene un único pueblo de un cierto nivel de habitantes, que es Riaza, que aproximadamente tiene mil y pico habitantes). Por lo tanto, se hacía necesario acometer unas importantes inversiones de modernización y de alta tecnología para que se equiparara la estación de La Pinilla a cualquiera de las estaciones de nuestro país.

El plan global tenía un núcleo -le llamábamos "Pinilla Total"-, tenía un núcleo, que era la mejora de todas las infraestructuras, desde las carreteras de acceso, que algunas de ellas eran prácticamente intransitables -una de ellas se accedía por una alcantarilla del ferrocarril-, las infraestructuras propias de la apresquí -todo lo que se refiere a restaurantes, cafeterías, tiendas, etcétera- y, naturalmente, la infraestructura propia del deporte del esquí, que se refiere fundamental y prioritariamente al estado de las pistas y a la dotación de los remontes más modernos que puedan existir en el mercado. Y, por último, como el gran problema de la estación de esquí de La Pinilla, de muchas de las estaciones de esquí de España, de no ser en años determinados, e incluso de estaciones de esquí europeas, que jamás, jamás pensaron en poner instalaciones de nieve artificial -incluso en Austria y en Suiza-, pues, la instalación en todas las pistas de La Pinilla de un sistema de innivación automática computarizada.

Entendíamos, en este macroplán de "Pinilla Total", aparte, naturalmente, la adecuación de nuestro personal, su profesionalización, el mandarles a cursos especializados -porque nunca habían visto un telesilla que se manejara con un ordenador, o el sistema de nieve que se manejara detrás de una pantalla, también, un ordenador, o las sofisticadas máquinas pisapistas, que, efectivamente, se mueven también ya controladas con sistemas informáticos-, pues, ha habido también unos cursos de perfeccionamiento para el personal; algún personal hemos traído de Andorra -el menor que hemos podido-, porque nos era imposible encontrar aquí una persona. Y es también una reorganización y una reestructuración dentro de la empresa.

Hay que decir que en una estación de esquí que funciona, el valor añadido que genera para la zona es tremendo. Hay estudios europeos que establecen que el esquiador, por cada peseta que deja en la taquilla de la estación de esquí, deja entre diez y quince pesetas en el resto de los servicios (restaurantes, gasolineras, tiendas, carnicerías, teléfonos, hoteles, etcétera, etcétera). Es decir, que si realmente podemos, al final, terminar este plan para el setenta y siete, hacer viable realmente la estación y que acudan el número importantísimo de esquiadores (tenemos una capacidad de ocho mil esquiadores a la hora, nuestros remontes) a la zona, con la importancia que ha adquirido además la mejora de las comunicaciones de la autovía Madrid-Burgos, que ha sido una bendición del cielo el que esa autovía se haya abierto -en este caso para La Pinilla, y para toda esa zona, naturalmente-, la carretera 112 de la Comunidad Autónoma, que permite a los ciudadanos de Valladolid estar en una hora también en La Pinilla, y la 110, que está arreglando en estos momentos la Administración Central, tenemos toda esa serie de poblaciones que suman un buen número de millones de habitantes -en número de esquiadores, aproximadamente unos 500.000-, que tienen una oferta a cien kilómetros, y aproximadamente a una hora -por las buenas comunicaciones-, de sólo veinticinco mil plazas de las cuatro estaciones que están en el sistema central: Navacerrada, Valdesquí, Cotos y La Pinilla.

Por lo tanto, hay que decir que dependemos, en parte, de un factor en el que se ha hecho todo lo que se podía hacer para que funcione la nieve artificial, y es la climatología. El factor climatológico, la verdad, es la espada de Damocles de nuestra estación y de muchas estaciones de invierno, incluso en países tradicionalmente de unas nevadas impresionantes, incluso en países que jamás se les hubiera ocurrido poner esa instalación de nieve artificial.

En consecuencia, pues ese... hemos llegado a lo que tecnológicamente es posible en estos momentos para el fabricar nieve; de manera que aumentando la potencia de la instalación al máximo, no la extensión, la extensión es la estación en su conjunto, toda la estación; pero la

potencia, su motor –por decirlo de alguna manera– aumentando ese caudal máximo de aire-agua, que es lo que compone la nieve artificial... que no es nada artificial, por otra parte; no debería llamarse así, porque de lo que se trata es que por dos tuberías circula agua a una presión determinada, y aire a ocho bares y medio, a una presión también determinada, y que se juntan en un aspersor que difumina eso en pequeñas gotas de agua y que, al encontrarse con una temperatura de cero grados, o menos de cero grados, esa agua se convierte en nieve. Esa es toda la..., bueno, la sofisticación del sistema luego es tremenda, porque cada cañón, por medio de esos ordenadores, se puede manejar de manera que donde se esté produciendo temperatura adecuada se hace nieve (el cañón veintisiete, veintiocho, veintinueve y treinta, en la pista tal); el cañón ochenta y siete no hace nieve porque allí tenemos un montón grande; el veintisiete sí, el cuatro no; toda esta pista sí; en ésta, que se dan las mejores condiciones de temperatura, vamos a poner toda la potencia para intentarla llenar. Es decir, que hay una complejidad tecnológica muy grande y unas posibilidades de manejar automatizadamente la instalación.

Esas instituciones de las que hablaba, que firmaron el convenio, propusieron los siguientes objetivos: el saneamiento patrimonial de la sociedad; que todas las inversiones que se hicieran se hicieran con capital exclusivamente, entendiendo que, aunque era una sociedad privada, la verdad, se estaba prestando, por un lado, prácticamente un servicio público, como es la práctica de ese deporte, que hay que llevarla a todas las capas de la sociedad; y por otro lado, por el influjo que tenía como motor de una zona deprimida, en la que no se podía hacer otra cosa. Realmente, pues, se entendía que había que hacerlo de esa manera, porque, si no, la carga de las amortizaciones en una empresa de esta naturaleza en el que no hay nada que valga menos de 1.000.000... yo, yo digo: bueno, si es que no hay nada que valga menos de 1.000.000, porque es que cuestan decenas y decenas de millones de pesetas las instalaciones que hay que hacer.

Por lo tanto se haría con capital. Se hizo una primera ampliación de 510.000.000 de pesetas, se nombró un consejo de administración, se acometió la modernización de la estación, procurando realizarlo en períodos adecuados y obtener el máximo también de subvenciones posibles (ya explicaré después que La Pinilla ha obtenido de los fondos europeos, a través del Ministerio de Economía y Hacienda, y naturalmente de los fondos de la Comunidad Autónoma, fondos territoriales, importantes subvenciones a estos proyectos, que han sido calificados por las comisiones correspondientes como altamente positivos).

Y quinto, como complemento, puesto que era un cuello de botella importante, el dotar de estacionamientos a la estación, porque, si no, la gente va... y, bueno, es el caso concreto de Navacerrada, que suben 40.000 personas y que hay unas colas de horas y horas, y se

producen unas aglomeraciones tremendas, incluso se puede producir un día un percance serio en esa situación en la que la meteorología cambia, a lo mejor, muy rápidamente. Y nosotros queríamos dotar la estación de carreteras y plazas de aparcamiento suficientes para que no hubiera ese problema.

La Caja de Ahorros hace una condonación de deudas, hace un cierre a treinta de junio del ochenta y ocho y aporta un capital de 200.000.000 de pesetas. La Junta de Castilla y León aporta, de los 510.000.000, 200.000.000 de pesetas, de los que 135.000.000 son en el ochenta y nueve y 65.000.000 en el noventa. La Diputación Provincial de Segovia asume un compromiso de aportar 100.000.000 de pesetas: 25.000.000 en el ochenta y nueve, 37.500.000 en el noventa, 37.500.000 en el noventa y uno. Y el Excelentísimo Ayuntamiento de Riaza se compromete a aportar 10.000.000 de pesetas: 5.000.000 en el ochenta y nueve y 5.000.000 en el noventa.

La Pinilla, naturalmente, lo que se compromete, en ese acto y en ese momento, el director y gerente que estaban entonces, pues, era a ejecutar el plan de inversiones derivadas del proyecto de innivación y de modernización total de la estación.

Efectivamente, se inicia ese plan, y muy rápidamente –para que tengan una idea– se empieza la primera fase, que queda interrumpida en el año noventa y uno por problemas de que un suministrador suizo no entrega un elemento sustancial, como era el telesilla cuadruple que ha de subir todos los esquiadores de la zona de "apresquí" a la zona precisamente de esquí, y que dio origen además a que fuera cesado, y precisamente eso dio origen a que yo esté dando las explicaciones que crean ustedes aquí oportunas pedirme posteriormente, aparte de la información que yo pueda darles.

Pero, a partir de ese momento de reanudación de las obras, se hace una obra civil por 413.000.000 de pesetas, se adquiere maquinaria, instalaciones y bienes de equipo, por importe de 1.350 millones de pesetas... 53, mejor dicho, millones de pesetas. Y luego hay toda una serie de trabajos de ingeniería, de proyectos de dirección facultativa, de estudios, de dirección facultativa de obras y demás que están incluidos dentro de los proyectos específicos de los bienes de equipo o de las obras civiles, de los arquitectos.

Y, por último, otras inversiones materiales, montaje y diversas obras pequeñas y de valoración difícil de hacer pormenorizadamente, y larga, extensa y cansada. Hay un detalle –porque estas inversiones se auditan todos los años–, hay un detalle pormenorizado, donde se dice: la sala de máquinas, los paneles del depósito, la construcción del depósito, los trabajos de explanación; pero yo creo que todo eso nos lo podemos obviar, porque ya dice bastante bien cómo es la idea de esa Pinilla Total,

teniendo en cuenta esas cifras a las que me he referido anteriormente.

Este expediente, me cabe la satisfacción y el honor de haberle presentado al Ministerio de Economía y Hacienda, y por acuerdo de la Comisión Delegada de Gobierno para Asuntos Económicos. Tiene que ir porque es un proyecto de más de 1.000 millones de pesetas; por lo tanto, la comisión económica más importante del país lo examina, es calificado positivamente, se le da un 14% de subvención, lo que significa 161.980.000 pesetas, sobre una inversión subvencionable, no de los 1.700, porque hay cosas que no son subvencionables, sino de los 1.157 millones de pesetas. Lo dividen en dos capítulos: 216.000.000 de urbanización, acondicionamiento y obra civil; 940.000.000 de bienes de equipo, instalaciones, maquinaria.

Naturalmente, estos expedientes conocen Sus Señorías mejor que yo sus características, y no lo voy a explicar. Llevan unas condiciones generales, que prácticamente son las mismas para todos, y unas condiciones particulares, que, fundamentalmente, es la creación y mantenimiento de puestos de trabajo, mantener un capital mínimo, cumplir, naturalmente, las inversiones, auditarlas e inscribir estas subvenciones en el registro mercantil, junto con otros requisitos.

Pero, a su vez, la Comunidad Autónoma y los equipos de la Consejería de Economía de la Junta ayudan, y yo diría que sin ellos, sinceramente, no se hubiera podido conseguir en la Comisión Delegada y en las Comisiones Provinciales y Regionales que pasan estos expedientes, esa ayuda tan cuantiosa, porque consideraban también que era fundamental el no dejar aquello que se podría haber parecido a un paisaje lunar, porque torretas desvencijadas y caídas por allá, edificios medios en ruina, frente a un paisaje precioso, la verdad es que aquello no... merecía la pena hacer el esfuerzo, por lo menos. Luego, ya veremos si somos capaces entre todos, y con los años oportunos, porque no es un proyecto para sacarle adelante en uno, ni en dos, ni en tres años, somos capaces de sacarle adelante.

La Junta calificó este proyecto de interés especial; tuvo también esa calificación, bastante exclusiva, por otra parte. Concedió un 22'75% de subvención a fondo perdido y nos pagó 269'2 millones de pesetas de subvención, que ya hemos cobrado, igual que la del Estado -están ya cobradas las dos subvenciones-, más, como solicitamos un crédito anticipo hasta tanto se nos concedía... se nos pagaba, una vez concedida la subvención, se nos pagaba... una vez concedida la subvención, pedimos un crédito anticipo y cobramos 39.000.000 de pesetas de los intereses de ese crédito anticipo, con lo que el importe total han sido 308.000.000 de pesetas los que la Junta ha dado de subvención, frente a los 161.980.000 de la Administración Central.

Al año siguiente, siguiendo estrictamente ese plan global de modernización de todas las estructuras, y con la idea de tener la mejor estación de la zona centro... y, como verán ustedes, este es un poco una... o un... si han seguido por la prensa la evolución de cómo se desarrollan otras estaciones en la zona centro, pues, van siguiendo los pasos... han ido detrás siguiendo los pasos más o menos de La Pinilla.

El segundo proyecto es de 726.000.000 de pesetas, de los que de obra civil son 108, de los que de bienes de equipo, instalaciones, trabajos de ingeniería y otras inversiones en el activo fijo, en materiales, son 617.000.000 de pesetas. Total: 726.402.000 pesetas.

Aquí les hago gracia a Sus Señorías el tampoco, si no lo piden o no lo necesitan, el leer pormenorizadamente todas y cada una de las inversiones, con sus proyectos, sus precios, etcétera, sus realizaciones y la auditoría que de ellas se ha hecho.

Este proyecto también es presentado en Madrid, en el Ministerio de Economía y Hacienda. Y, siguiendo la inercia y los argumentos que se dieron en la primera etapa, y como ya decíamos que era un proyecto que tenía un umbral del año mil novecientos setenta al noventa y siete, pues también tuvo la subvención, sobre una cantidad subvencionable de 648.000.000 de pesetas, de 90.000.000 de pesetas, por el Ministerio de Economía y Hacienda, con las condiciones generales y particulares que... de todos los proyectos.

Hay que insistir una vez más que, gracias a nuestros representantes de la Comunidad Autónoma, se vuelve a conseguir esas cantidades que no son frecuentes, que no son frecuentes de conseguir en la Delegación a la que antes he hecho referencia.

También se solicita de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León otra subvención: se nos concede el 22% de la misma, y lo que representa 142.000.000 de pesetas. De estas dos subvenciones, tanto del Estado como de la Comunidad Autónoma, está ya hecha su concesión, está concedido el crédito anticipo. Por lo tanto, estamos disfrutando ya de esos dineros, que después no nos cuestan intereses, porque los intereses los paga la Comunidad Autónoma mediante un convenio que tiene con las entidades financieras. Y yo espero que dentro de este año la parte de la Comunidad Autónoma, y en el primer trimestre del año próximo la parte de la Administración Central del Ministerio de Economía, las podremos cobrar.

Para el año noventa y cuatro, bueno, pues estas obras... nosotros hemos tenido la teoría... mejor dicho, yo me voy a echar la culpa, si es que es culpa, o lo bien hecho, si es que así es, de que hacemos las inversiones en el verano anterior a su utilización, aunque después los pagos haya acordado el Consejo de Administración las

ampliaciones necesarias para pagarse en los ejercicios sucesivos, porque estos importes tan grandes solemos, naturalmente, concertarlos a dos o tres años, su pago. Pero sería ilógico que, si yo voy a poner un telesilla cuadrilaza, pues le pusiera en el mes de marzo, para después, hasta el año que viene de diciembre, no utilizarle y estarle pagando. Le hago en los últimos meses del año y concierdo el pago a partir de, precisamente, de enero, donde ya empiezo a recaudar y a sacarle beneficios.

Por eso, este año estamos haciendo quizá el cierre, porque aquí el Consejo de Administración todavía no se ha determinado si con las inversiones del noventa y cuatro concluye lo que ha denominado el proyecto "Pinilla Total", o hace 750.000.000 de pesetas más de inversiones para culminar unos temas donde hay duda si merece la pena o no el gastarse ese dinero.

No voy a pormenorizar tampoco: obras civiles, en el año ochenta y dos, serían nada más 32.000.000; bienes de equipo, maquinaria, serían 209; 7.500.000 serían los trabajos de ingeniería, los proyectos; y 6.000.000 de pesetas los trabajos que siempre, todos los años, va una parte -antes porque no he pormenorizado, pero aquí, al hacerlo un poco más, y además, como nos lo exigen por Capítulo I-II y es única en el Capítulo V- para reforestación, para hidrosiembra, para todo aquello que sea ir paliando los impactos ambientales generados, de la creación de la estación en el sesenta y ocho y, naturalmente, de los que hayamos podido generar nosotros.

En el año noventa y cinco, si se cumplen esas previsiones, serían de 198.000.000 de pesetas, y no..., y se sigue haciendo el plan "Pinilla Total". En el noventa y seis, estarían previstas 371, porque iría un telesilla cuadrilaza, que cuesta 200.000.000. Y en el noventa y siete serían 138.000.000 de pesetas.

Bueno, pues, realmente, con esta exposición podríamos hablar de un informe especial de análisis de ingresos y gastos hasta el noventa y siete, para ver todo el conjunto, pero sería realmente largo. La composición de capital o distintas hipótesis, como hemos hecho, desde que la sociedad haga una cantidad de obras de lo que aquí falta -987.000.000-, pero que los ingresos sean fijos de 150.000.000 de pesetas al mes; que la sociedad sólo realiza inversiones de 278.000.000 de pesetas y 30.000.000 cada año, en los próximos ejercicios, hasta el noventa y siete, y bajo distintos supuestos.

Es decir, que en estos momentos estamos trabajando, estamos trabajando sobre al menos... yo aquí tengo, concretamente, uno, dos, tres, cuatro, cinco... seis supuestos, para determinar si al final vamos a gastar esos 750.000.000 de pesetas más, no les vamos a gastar, o eso lo vamos a dedicar a otras actividades de las que quiero hablar muy brevemente.

Se trata del proyecto "Pinilla Verde". Y nosotros queríamos hacer una denominación de origen de la zona; que se hablara de la zona del nordeste de la provincia de Segovia con algo que se lo conociera; que, dicho eso, se trata de un territorio de la zona del nordeste de la provincia de Segovia, que, con la autovía que tenemos ahora, desde luego, es un territorio con unas posibilidades inmensas.

Bueno, pues de lo que sí que podemos, no científicamente, porque no nos ha dado tiempo, pero lo haremos... En su día, cuando se empezó ese plan inicial tan simple pero tan esquemático y tan bueno -no como el gerente que les habla a ustedes-, del reflotamiento de La Pinilla, hacíamos especial hincapié en que tanto interés tenía la parte de formar esquiadores, que hubiera una zona de ocio, que aquello fuera divertido, que... como que fuera el elemento motor del desarrollo socioeconómico, y prácticamente único, de la zona del nordeste. Porque La Pinilla es una sociedad capaz de atraer ciento cincuenta mil, doscientas mil, doscientas cincuenta mil personas; y, por lo tanto, son personas que están en la estación, pero después hacen gastos, y además hacen gastos en toda la comarca del nordeste. Yo he podido comprobar, hablando con alcaldes y con empresarios de la zona, que tanto en Boceguillas como en Pedraza, me dicen estos empresarios que en la puerta de sus establecimientos hay coches con esquíes.

Y, ahora mismo, La Pinilla ha contribuido a editar dos publicaciones: una del plano del Duratón, porque queremos potenciar, junto con La Pinilla, el Duratón y otras serie de elementos, que vayan configurando una oferta mucho más amplia; fomentar empresas de deportes de aventuras. Ahora se está haciendo ya un tipo de turismo distinto, una forma de viajar distinta, donde un día van a montar en bicicleta, otro día... y van a comer en un buen restaurante; otro día van a montar a caballo y van a comer en un buen restaurante; otro día van a hacer un descenso por el río haciendo "rafting" y van a comer, también, en un buen restaurante, en una buena instalación; otro día van a montar en globo o hacer parapente, o cualquiera de estas modalidades de turismo nuevo, que tienen un futuro muy prometedor en la zona, dado que estamos -como decía- a menos de una hora de Madrid, de Valladolid, de Segovia y de Burgos, lo que es absolutamente importantísimo. Porque, aunque esos deportes parezcan ahora que son de unas ciertas minorías, la verdad es que ya no son tan minorías cuando se habla de tantos habitantes alrededor.

Y, efectivamente, como decía, hicimos un estudio socioeconómico de la zona, en aquel momento. Y estamos esperando que llegue el año noventa y siete para repetir el estudio y poder contrastar cómo ha evolucionado socioeconómicamente la zona y si, efectivamente, hemos sido parte de ese motor socioeconómico.

Hay que decirlo, porque es de justicia, que la infraestructura de carreteras, que ha sufrido un vuelco tremendo, tanto por parte de la Junta, que ha arreglado todas las que van a la Estación de La Pinilla, de la Diputación, que también la ha arreglado y del Ministerio de Obras Públicas que ha hecho la autovía, sin cuyo factor, ése, hubiera sido prácticamente imposible nada de lo que les he dicho, de lo que ya es una realidad y de lo que puede ser una perspectiva halagüeña para la provincia y para la Comunidad Autónoma de Castilla y León.

Perdonen, señor Presidente y señores Procuradores, si me he extendido demasiado, y quedo a su disposición para contestarles.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor de las Heras. Procedemos al turno de Portavoces de los distintos Grupos Parlamentarios. En nombre del Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Queipo.

EL SEÑOR QUEIPO CADENAS: Gracias, señor Presidente. Pues, ¿qué quiere que le diga, señor de las Heras, después de habernos dado una disertación de cómo se produce la nieve artificial con los cañones informatizados? Pues, bueno, que es también una satisfacción para nosotros el poder encontrarnos de nuevo con usted en esta Cámara; es recíproco. Como complemento al desarrollo de toda la información que nos ha facilitado, nos gustaría saber cómo se tiene previsto, en líneas generales, la finalidad del Presupuesto para el año noventa y cinco. Es decir, las partidas presupuestarias, cómo van a ir distribuidas en sus distintos conceptos. Y, por otro lado, nos gustaría saber para cuándo se tiene previsto la finalización de las inversiones necesarias para una puesta óptima en funcionamiento de esta estación de servicio y de todo su entorno. Nada más, muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Por el Grupo Parlamentario del CDS, tiene la palabra el señor Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Gracias, señor Presidente, y muy brevemente, para dar las gracias a don Rafael de las Heras por su comparecencia ante esta Comisión de Economía y Hacienda. El sabe que para nosotros, para nuestro Grupo, es una satisfacción el que hoy esté el frente de la estación de esquí La Pinilla, por muchos motivos, sobre todo personales y profesionales, y porque en estos momentos en los que hay tanto lío financiero por ahí, por llamarlo de alguna manera, sabemos perfectamente que don Rafael de las Heras va a gestionar los fondos de la estación de La Pinilla con total transparencia y con absoluta eficacia. Sabemos que por su trabajo, por su esfuerzo por su dedicación, por las horas que va a echar a la estación de La Pinilla no va a quedar, y por eso estamos satisfechos.

Señor de las Heras, yo sí que le quisiera hacer dos preguntas en concreto. Cuando la estación de La Pinilla se ponga en marcha en... a nivel total, en el año noventa y siete, ¿cuánto dinero aproximadamente se habrá invertido en esa estación, aproximadamente?, y ¿cuántos visitantes puede tener en una temporada de invierno esa estación?; eso por una parte.

Por otra parte, todo el tema de la nieve artificial ¿afecta de alguna manera -porque se ha cuestionado mucho- al medioambiente, a todo este tema que, bueno, pues está hoy tan de moda, y con razón, que es todo el tema del medioambiente? Esas son las dos cuestiones que yo quería plantear.

Y, por otra parte, hacer una reflexión, y ya que tenemos aquí un Procurador de la zona de Béjar y hace unos días se debatía en el Pleno de estas Cortes una comunicación del Gobierno sobre la zona de Béjar: no sé si con la experiencia que se está teniendo en estos momentos en La Pinilla puede ser trasladable a Béjar, pero sería una cuestión muy importante, porque allí hay una zona que podría ser de desarrollo de una estación de esquí.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Monforte. Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Pérez Villar.

EL SEÑOR PEREZ VILLAR: Gracias, señor Presidente. Nuestro Grupo, y a título personal, se congratula enormemente también de contar una vez más con don Rafael de las Heras, y ya el año pasado que también se trató el tema de La Pinilla, este Portavoz, que actuaba también de Portavoz en aquella Comisión, defendió, por supuesto, y depositó toda la confianza en la persona de don Rafael de las Heras. A mí, de esa exposición que ha hecho -y evidentemente ha dado unos cortes importantes en la trayectoria, debido naturalmente al tiempo que le llevaría la exposición-, y como intervine -y lo sabe él perfectamente- desde el principio en el proyecto de "La Pinilla Total", me han quedado dos dudas, digamos, importantes. A mi juicio -lo ha dicho de pasada, pero creo que lo ha dicho-, del informe aquel sólo tenía que poner La Pinilla, S.A. una cosa, que era gerenciar las inversiones iniciales, y la catástrofe que conllevaron esas inversiones iniciales con el fracaso de la empresa que iba a instalar -digamos- el telesilla ese para cuatro personas, que era uno de los problemas fundamentales para el acceso de las pistas de esquí. La pregunta que le quiero hacer respecto a esto es en qué medida cree el señor de las Heras que ha retrasado el normal funcionamiento y, por tanto, en qué ha repercutido negativamente en la cuenta de explotación típica de la estación.

En segundo lugar -quiero refrescarle la memoria, señor de las Heras-, en aquel compromiso que se adquiría con la Caja de Ahorros de Segovia, hubo un compromiso

que no pudo trasladarse por escrito, pero que de forma verbal se asumía entonces por el Director General y, por supuesto, con la asistencia de ciertos Consejeros, que recordará yo hacía hincapié importante en que el resto de los solares que no estaban en actividad en aquellos momentos, propiedad de la Caja de Ahorros, cómo deberían de revertir a La Pinilla, S.A. Efectivamente, se trataba de un proyecto de desarrollar una zona que no tenía otras capacidades, era el elemento motor, pero una y otra vez yo decía: no basta con que se renuncie a unos créditos que son completamente incobrables, sino que, cuando esto se ponga en marcha, si se pone en mil novecientos ochenta y siete, con unas inversiones importantes, hay unos solares para... digamos en los que se puede hacer una promoción inmobiliaria, bien sea a través de apartamentos o bien sea de hoteles, que de alguna forma asumió la Caja de Ahorros de Segovia y que no tengo absolutamente ningún conocimiento al respecto.

Después, señor de las Heras, en su exposición ha dicho que no tienen cerradas las cuentas del noventa y cuatro. Obviamente, es lógico; pero usted y yo sabemos que en lo referente al ejercicio típico de la actividad de nieves correspondiente a mil novecientos noventa y tres acabó, y a mí me gustaría conocer cuál es previsiblemente ese resultado típico. Es decir, ¿ha habido pérdidas? Me estoy refiriendo única y exclusivamente a la explotación, no me estoy refiriendo, por supuesto a los gastos financieros inherentes de ese traslado de inversiones, etcétera, etcétera. Digo: ¿ha habido pérdidas o no? Porque recordará, señor de las Heras, que una de las cuestiones que a mí me martilleaban entonces la cabeza era cómo podía influir la climatología en la explotación de esas pistas, y eso viene en relación con la pregunta que ha hecho el Portavoz del CDS con respecto a Béjar. Es decir, a mi juicio una estación no puede mantenerse única y exclusivamente con una innivación artificial. A mi juicio, tiene que haber unas condiciones climatológicas. Y hombre, a fuer de ser realista, no pesimista, los últimos informes de la capa de ozono y demás nos están indicando que va a haber unos incrementos de temperatura media, y que, de alguna forma, pues, pueden repercutir negativamente.

En definitiva, me gustaría conocer su opinión personal, señor de las Heras, de cuál ha sido el resultado típico de la explotación de La Pinilla en el ejercicio anterior. Veremos a ver qué es lo que sucede, y por supuesto estoy de acuerdo con usted que estará en consonancia directa a cómo venga la climatología para años sucesivos. Y además, cuál es su opinión de, a partir de mil novecientos noventa y siete y, evidentemente, habiéndose materializado, como ha dicho usted, aquellas estructuras que entonces creíamos que eran un sueño en cuanto a comunicaciones y demás, cuál será su opinión con respecto a mil novecientos noventa y siete y siguientes. Nada más y muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Pues, muchas gracias, señor Pérez Villar.

Para contestar a las cuestiones planteadas por los Portavoces, tiene la palabra el señor de las Heras.

EL DIRECTOR GERENTE DE LA PINILLA, S.A. (SEÑOR DE LAS HERAS MATEO): Evidentemente –lo sabe perfectamente el señor Procurador–, en una empresa, en una Sociedad Anónima no se hace una distribución de presupuesto típico de las instituciones. Entonces no se distinguen las pesetas; gastamos en inversión tantas pesetas, pero ya he dicho que toda la inversión se financia con capital. Si los 397.000.000 de pesetas son naturalmente capital –porque son capital, no es otra cosa–, pues, evidentemente, van a financiar las inversiones que tanto del año pasado y anteriores como las futuras estamos haciendo. Porque, por ejemplo –a ver si encuentro el dato aquí rápidamente–, este año, bueno, este año hemos pagado alrededor de 1.000 millones de pesetas de inversiones, y sin embargo la ampliación ha sido sólo de 500.000.000, es decir, que vamos arrastrando unos créditos puentes, y vamos añadiendo capital año a año para ir pagando esas inversiones. En concreto, 959,3 millones de pesetas. Y para el año noventa y cinco hay previstos el pago de 491,0.

Por otra parte... No he tomado muy buena nota de la segunda pregunta...

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): ¿Señor Queipo, ¿puede formular Su Señoría la segunda pregunta?

EL SEÑOR QUEIPO CADENAS: Sí, señor Presidente. La segunda pregunta iba destinada para cuando se tiene previsto la finalización de las inversiones

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Sí, continúe la exposición, señor de las Heras.

EL DIRECTOR GERENTE DE LA PINILLA, S.A. (SEÑOR DE LAS HERAS MATEO): Sí, sí, ya, inmediatamente ya me he dado cuenta. Mire usted, en una estación de invierno o en cualquier empresa de la dimensión, además, ya de una empresa de estos volúmenes de inversiones y de dinero, teóricamente no debería de terminarse nunca. Lo que pasa que, naturalmente, no se pueden hacer planes estratégicos o planes de análisis de ingresos y gastos para muchos años. Ahora nosotros nos quedamos en el año noventa y siete, y lo que vamos haciendo, mientras no hagamos otro plan y decida el consejo hacer otro plan, es quitarle cada año a los estudios un año, y añadir el año siguiente. Y esa es la fórmula con la que estamos actuando. Yo por aquí tengo las previsiones de noventa y tres–noventa y seis, que las tengo aquí, las puedo mostrar a Sus Señorías, y ya tengo la de noventa y cuatro–noventa y siete. Entonces... Pero –se lo he dicho en la primera parte de mi exposición– el Consejo, que está estudiando, dada la problemática climatológica fundamentalmente, a pesar del esfuerzo tecnológico que está

haciendo la estación, donde se está empleando el sistema más moderno que hay en estos momentos en Europa para fabricación de nieve artificial, pues, hay una cosa evidente: si no hay cero grados, que es lo que se ha conseguido ya hacer nieve -que ya es conseguir con nuestro sistema-, si no hay cero grados no se puede hacer nieve. Y nosotros, y nuestra estación, y nuestros equipos, y, por lo tanto, esta estación y estos equipos de Castilla y León serían capaces de innivar todas las pistas, todas las pistas de la estación sin que cayera una sola gota de nieve natural, pero en unas condiciones de frío determinadas. Y ahí es donde estamos cogidos en la ratonera. O sea, realmente...

Ahora, ¿qué ocurre? Bueno, el año pasado no podíamos fabricar a menos de menos dos grados centígrados húmedos. Este año, pues, han salido ya unos aspersores que son giratorios, que tienen la ventaja de que, aunque el viento venga de este lado y tengas orientado el cañón así, no te echa la nieve fuera de la pista, sino que lo puedes poner en cuarenta y cinco grados, en noventa; si quieres y está en medio, puedes hacer que gire, y que sea circular y que, por lo tanto, se aproveche la nieve al cien por cien. Los cañones de baja presión, que funcionan con electricidad y no con aire comprimido, pues, pesan en estos momentos aproximadamente mil quinientos kilos. Pues, ya hay unos compresores de baja presión de treinta kilos, que los vamos a probar este año, con dos, y que se ponen igual que los de alta presión. Bueno, pues, eso significará un volumen de capacidad de aumento de producción de nieve terrible, si funciona.

Es decir, que, realmente, se puede hacer, y se va a inventar, y se va a seguir investigando todo, porque les interesa, naturalmente, a los fabricantes, pero siempre habrá un tope, que es los cero grados. Porque, incluso, aunque... que de hecho se puede producir, por ejemplo a diez grados, a diez grados de humedad relativa y dos grados sobre cero se hace nieve, porque está muy seco eso y puedes hacer la nieve. Pero qué adelantas con hacerla, si luego automáticamente se derrite.

Creo que con eso le he contestado, si no me he comido alguna...

Al señor Monforte agradecerle sus palabras, como también al Procurador que le ha precedido en el uso de la palabra. Y decir que las inversiones del noventa y siete serían las que hemos hecho hasta el momento presente: 1.700 en el primer programa... Es que todas las cifras en la cabeza... 1.766 serían las cifras del primer programa; 726 la del segundo; 254 la del tercero; y luego ya, para mil novecientos noventa y cinco, 198, 371 para el noventa y seis y 138 para el noventa y siete. Pero las cifras ochenta y cinco, ochenta y seis y ochenta y siete no están aprobadas por el consejo de administración. Eso forma parte de ese plan estratégico y ahí está. No sabremos, todavía, qué va a decir el consejo de administración. Por lo tanto, puede haber unos 750.000.000

menos de inversión, si es que así se acuerda por el consejo.

En relación con el tema de medio ambiente, La Pinilla lo primero que hizo cuando pensó en que iba a hacer una revisión y renovación de sus instalaciones fue encargar a la empresa INTECSA un estudio de impacto ambiental y encargar, a su vez, que, una vez hechas las obras, un estudio de reparación de impactos. Eso lo depositó en el Ayuntamiento de Cerezo, y como es un plan estratégico a largos años y se ha ido cumpliendo casi milimétricamente, hemos metido un anejo un año, porque nos desviábamos en algunas inversiones previstas inicialmente y no estaban dentro de ese proyecto, pues, hemos ejecutado lo que en el proyecto se dice.

Hay que tener en cuenta que la estación era una estación abandonada, ¿eh?, y que el panorama que se... vamos, más o menos abandonada, y que el panorama que se presentaba, pues, eran torres despintadas, edificios medio caídos, carreteras intransitables, etcétera, etcétera. Qué duda cabe que una estación causa impactos, pero nosotros haremos lo posible porque esos impactos sean los menores, porque nos interesa a nosotros también. Fundamentalmente, ¿qué hacemos? Hidrosiembra en las pistas, que se procura que sea de semillas autóctonas, aunque no se puede en su totalidad, porque, claro, coger semillita a semillita de pradera a dos mil metros y... O sea, eso se dice por ahí: "Es que hemos sembrado con...", pero no es cierto eso, no es posible. Pero bueno, buscando las semillas más adecuadas, y parte de ellas autóctonas, que después se apoderan del resto, pues, hemos hecho hidrosiembras y después, con los arbustos y el enebro rastrero, por ejemplo, que es lo que más se da en esa zona, porque, por razones climatológicas, es un enebro de los que en Prádena vemos hermosos y preciosos y en la sierra, en cambio, no levantan veinte centímetros, y se extiende así, como una macha de aceite. Bueno, pues, con ese tipo de plantas, a través de empresas especializadas en ello, que suben con camiones hasta dos mil doscientos metros y con sus mangueras, pues, se hacen esas obras de reforestación, de hidrosiembra y de intentar recuperar las plantas autóctonas.

Yo creo que he contestado a las dos preguntas, ¿verdad?

Al Procurador don Miguel Pérez Villar, y amigo y colaborador precisamente en este proyecto, porque, efectivamente, no lo he dicho por no señalar en un momento de determinado, pero este documento, este documento está firmado precisamente por el señor Pérez Villar. Es decir, el convenio para el relanzamiento de la estación de esquí está firmado por el señor Villar, y está firmado, además, por el Presidente de la Diputación de Segovia y por los alcaldes, donde, además -digamos-, está representado todo el arco político de la Comunidad Autónoma; es decir, que estuvieron presentes representantes de todos los partidos políticos en representación de las institucio-

nes: en el caso de la Diputación, que era Javier Reguera, del PSOE; en el caso de la Junta; en el caso del Ayuntamiento de Cerezo, que era también socialista; en el caso de la Comunidad de Sepúlveda, que también lo era. Por lo tanto, era un tema, además, en el que se estaba de acuerdo.

Retraso mil novecientos noventa y dos. No... Bueno, retraso desde que se dice aquí que se va a empezar a actuar, ¿eh?, que es junio del ochenta y nueve. Y, efectivamente, se ponen en parcha las dos obras más importantes: una es el telesilla cuadrilaza, que ha de subir a los esquiadores a la zona esquiabile; y que otra es una primera etapa de la innivación artificial. Se compra la instalación a una empresa... la instalación de nieve a una empresa francesa que tiene una representación en España, que se llama ANISA, que se llamaba ANISA, porque quebró. Y se compra el telesilla cuadrilaza a una empresa suiza, que se llama ROWEMA, y que no cumplió su compromiso de servir el invento. ROWEMA hay que decir -para aquellas personas que encargaron en su día y que estaban en la sociedad de directivos-... ROWEMA había sido la empresa que había hecho el telecabina y gran parte de los telesquís de la instalación, de la estación, y yo creo que inducidos porque era el proveedor que hacía veintidós años había hecho todo aquello, pues, le dieron una obra para la que, efectivamente, no estaba capacitado, porque lo que hizo es intentar liderar un grupo de empresas para, comprando a uno un reductor, a otro las sillas, a otro las pilonas y a otro tal, componer un telesilla y funcionar. Claro, evidentemente esa coordinación no fue capaz de hacerla ni de liderarla; llegó el momento de la temporada del noventa y dos, habían desmontado el telesilla biplaza que hasta ese momento había y no había forma de subir a la estación. Entonces, pues, en el año noventa y dos -lo dicen los informes- estuvo parada la estación y aprovechamos precisamente para hacer las obras de los 1.700 millones de pesetas que se hicieron. Es decir, estuvimos todo el año, en vez de sólo en los meses de verano... Pues, le puedo decir que yo estaba el día de Navidad y el día de Reyes hormigonando a cinco grados bajo cero, a dos mil y pico metros, porque había que terminarlo y había que poner determinadas cosas. Y, bueno, pues, claro, perdimos, evidentemente, el lanzamiento de todo un año, el retraso de todo un año, los mayores costos de todo un año y, naturalmente, toda la recaudación de un año.

El compromiso de la Caja de Ahorros. Efectivamente, la Caja de Ahorros se comprometió, aparte de la condonación de deuda o la aportación de capital, a que todos los activos que en su día fueron de La Pinilla y que asumió para recuperarse o resarcirse de las deudas que La Pinilla tenía con la Caja de Ahorros (edificios, instalaciones deportivas, territorio, terreno, terrenos urbanizables, instalaciones deportivas de otra naturaleza, una piscina y unas pistas que están deterioradas, que no sirven para nada), y, efectivamente, mediante una fórmula de actualización que se acordó, se dijo que en el momento

que La Pinilla quiera acceder a esos bienes, pues, la Caja de Ahorros tiene el compromiso de dar, traspasar esos activos al precio convenido. Eso, en algunas cosas que hemos necesitado, por ejemplo terrenos para hacer el estacionamiento, pues, así se ha hecho; en el edificio de aparcamientos donde están las oficinas y la salida del telecabina así se ha hecho; en el restaurante de "La Carama", "El Cervino" y el de "Gran Plato" así se ha hecho; y, naturalmente, no se ha podido hacer en la parte urbana, ¿eh?, de la parte alta de la sierra, porque hay que plantearse, el consejo tiene que plantearse si efectivamente su actividad va a completarla -y yo creo que sí debería-, va a completarla con una actividad urbanizadora de muy baja densidad, de calidad y muy baja densidad, y en la zona no donde tenemos ahora precisamente los terrenos urbanizables -ésos deberían ser intocables, porque están a más de mil quinientos metros de altura y porque es una preciosidad ese pinar que hay allí-, sino hacer una permuta de esos terrenos con la Comunidad Autónoma, que tiene terrenos públicos en la base de la estación y, hecha esa permuta, el mismo volumen que tenían arriba, que nos lo den abajo y hacer esa pequeña actividad, pequeña, ¿eh?, actividad urbanizadora. Pero, naturalmente, eso va dentro del Plan Verde, dentro de ese otro concepto.

El resultado típico, pues, hoy -y lo sabe perfectísimamente mejor que yo-, si a una estación que hace unas inversiones de 3.000 millones de pesetas le echamos una carga de 300.000.000 de pesetas de amortización, y de 150.000.000 de pesetas de carga financiera, pues, evidentemente, pierde, tiene que perder dinero si no tiene otras actividades, como lo pierden todas las estaciones menos aquellas que tienen una gran actividad urbanizadora, que en el caso éste es Baqueira, porque todas las demás yo creo que no son rentables ninguna. Entonces, desbarajando esas dos partidas, bueno, está equilibrada nuestra cuenta de resultados; con esas dos partidas, evidentemente, arrastramos ese lastre. Que, por lo tanto, hay que, a la par que modernizar la estación, hay que capitalizarla, como se decía, terminar de capitalizarla para quitar esos 150.000.000 de pesetas de intereses, e intentar plantearse con otro proyecto otro tipo de ingresos durante todo el año fundamentalmente. Porque, claro, ahora una empresa con ingresos de sólo dos o tres meses, o uno o nada, pues, siempre puede ocurrir esto.

En mil novecientos noventa y siete, ¿qué habremos hecho? Bueno, pues, es la misma respuesta que le he dado a Monforte de año por año cómo vamos a ir haciendo las inversiones, aunque desde el año noventa y cinco están todavía sin determinar. Y puede que esos 750.000.000 se les dé el destino precisamente de esas otras actividades: vamos a parar por aquí y vamos a actuar de otra manera. Hay otra cosa que no quería que se me olvidara, y me alegro el haberme acordado. A las entidades públicas y privadas en el convenio, aparte de solicitar de ellas la aportación de capital -y esto es muy importante-, se les

pidió que dentro de sus actividades propias la Diputación, la Junta, el Estado y los Ayuntamientos contribuyeran y colaboraran a mejorar las infraestructuras de la zona. Ya he hablado de que en la carretera, en el tema de carreteras y comunicaciones ha sido modélico, si en todo fuera así, pues, sería una delicia. Pero, en cambio, en nuestra estación falta juventud, falta alegría, falta dinamismo, falta que se esté moviendo por allí la gente, porque es una estación que se creó hace años, que aquellos señores que viven los apartamentos, pues, ya se han hecho viejecitos y hasta les molestan los esquidores. Y, entonces, ¿qué ocurre? Pues, que si tenemos un programa igual de aprenda a nadar en toda la Región, pues, ¡hombre!, ya nuestro país, como se hace en Suiza, en Austria, todos los países centroeuropeos, en Francia, ya nuestro país tiene un nivel económico que puede empezar también con programas de "aprenda a esquiar", y de hecho ha empezado, y han asistido cursillistas, primero a Andorra, y después ya los dos años siguientes a La Pinilla.

Pero, naturalmente, no tenemos alojamientos, y tenemos un gravísimo problema (y nos vendrían además de Madrid y de toda otra serie de sitios) porque no hay alojamientos. Y entonces el alojamiento ahí tiene que ser de doble naturaleza: un alojamiento privado, que podría ser otra de las actividades de La Pinilla, un hotel; y uno del Ayuntamiento para lo que yo llamo demanda insolvente, que no quiere decir que el padre no tenga dos mil duros ni tres mil duros para poder decir a su hijo vete a esquiar -y esquiar es caro-; sino que, si tiene tres o cuatro chicos, y cada uno son dos mil duros, y además hay que ir con el coche, y además no sé qué, la verdad es que se pone por un pico. Y ¿qué ocurre? Que el chaval -aunque el padre... eso- es insolvente, no puede ir a esquiar. Y, entonces, tenemos quedarle un alojamiento, pues, en unas condiciones baratas, un alojamiento en unas condiciones de... pues, de habitaciones de cuatro-seis personas, de una comida rápida, y una serie de actividades deportivas, con monitores socio-culturales, que, bueno, pues, que den a aquello ambiente.

Y yo creo que, si no me he comido nada, he contestado a Sus Señorías, y nuevamente les pido perdón, quizás por el exceso de la extensión de mi intervención.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor de las Heras. Vamos a abrir el turno de réplica, rogando, como en las comparencias anteriores, la mayor brevedad posible. Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Queipo.

EL SEÑOR QUEIPO CADENAS: Gracias, señor Presidente. Solamente para dos aclaraciones con referencia a las dos preguntas que le había hecho.

Cuando yo le decía que el presupuesto del año noventa y cinco, que a qué iba a ir destinado, usted me ha contestado que, obviamente, va destinado a financiar las

inversiones. Pero a mí me gustaría saber esas inversiones, a grosso modo, a grosso modo, en qué consisten, porque usted ya me dice que tienen comprometidos cuatrocientos y pico millones de pesetas para las inversiones del año que viene.

Y, por otro lado, la pregunta que le hacía de para cuándo se tenía prevista la finalización de las inversiones necesarias para una puesta óptima en funcionamiento, usted me dice que, bueno, pues, que es una inversión permanente siempre; posiblemente que, cuando se crea que se pueda tener previsto todas las necesidades, pues, habrá que adecuar otras que se han quedado anticuadas y tal. Pero, bien, yo lo que me refería era para lo que es la puesta en funcionamiento, la puesta en funcionamiento de esta estación de invierno para, bueno, pues, para su desarrollo normal de las actividades que tienen programadas. Nada más, muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, señor Queipo. Por el Grupo Parlamentario del CDS, tiene la palabra el señor Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Sí, gracias, señor Presidente, y nada más que para dar las gracias de nuevo al señor de las Heras por la información que nos ha facilitado, y desearle toda clase de éxitos en la gestión de La Pinilla, porque ello, sin duda, redundará en beneficio de Segovia y, por supuesto, de Castilla y León.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. Por el Grupo Parlamentario Popular, señor Pérez Villar tiene la palabra.

EL SEÑOR PEREZ VILLAR: Sí, pedirle una aclaración muy corta. Cuando yo me refería a qué va a pasar después del noventa y siete, y le hacía el preámbulo de la climatología, le pedía su opinión personal de: imagínese que ha hecho las inversiones como ha creído conveniente, ha dotado las infraestructuras en hoteles o en residencias, y ha cambiado todo lo que haya querido. A partir del noventa y siete su opinión es: ¿será rentable o no será rentable la estación? Nada más, muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. En turno de réplica tiene la palabra el Director Gerente de La Pinilla, don Rafael.

EL DIRECTOR GERENTE DE LA PINILLA S.A. (SEÑOR DE LAS HERAS MATEO): Sí, pido disculpas al señor Procurador porque, realmente, es que no había entendido entonces bien su pregunta.

Todas las inversiones a las que me ha hecho referencia, salvo quizá las del año noventa y dos... pero alguna sí, porque se puede, incluso, decir el desembolso cuándo está hecho, una por una. Está, por ejemplo, qué le voy a decir, la instalación automática integral productora de

nieve, la instalación se hace un desembolso el treinta y uno del doce del noventa y dos de 291.395. Es decir, que todas las inversiones que yo he leído de los distintos programas se están pagando con el capital que está recibiendo la sociedad año a año, pero no quiere decir que las inversiones del noventa y cuatro se estén pagando con la aportación de este año; seguramente se están pagando con la del anterior, porque he dicho que hemos pagado 1.000 millones y sólo ha habido una ampliación de 500; ni que las del noventa y cinco se vayan a pagar, exclusivamente, con los 397,2 millones de pesetas; es decir, que yo le puedo leer las inversiones y decir más o menos las que se van a pagar con ese dinero, obra a obra. O sea que, realmente, las tenemos obra a obra, y están auditadas, además, una por una.

Bueno, ¿la estación terminada? Mire, para mí, para mí, como Director Gerente, yo haría en el año noventa y cinco una reflexión. El año noventa y cinco haría la obra que tenemos terminada y pararía, y diría al Consejo, y a los expertos, y a auditores extranjeros, y a estaciones de otras latitudes y otros países, y a estaciones españolas, y a empresas especializadas: bueno, nos encontramos con esta situación técnica, tecnológica, con esta estación, y con esta climatología que va siguiendo desfavorable, o que, al contrario, pues, cambia, resulta que tenemos un buen año.

Yo, por lo tanto -y ya eso va a contestar casi, prácticamente, al señor Pérez Villar-, haría una reflexión profunda de si gastar una peseta más antes de volver a iniciar otro plan estratégico. Pensárnoslo muy bien, hacer estudios y gastar dinero, incluso, en auditoras extranjeras, que son más especializadas -no tenemos nosotros aquí auditoras al respecto-, y yo no gastaría más, o sea, yo no llegaría hasta el noventa y siete. Porque después de esa reflexión quizá haya que cambiar la actividad de la compañía durante un tiempo, y después volver a retomar esas inversiones que hemos dejado ahora. Porque, ¡hombre!, modernizar o poner un cuadrilaza más, pues, está muy bien, pero la estación se puede pasar tres años sin él, no podemos... las cosas de seguridad. ¿Hacer alguna plaza más de estacionamiento? Pues, nos vendría muy bien, pero nos podemos pasar dos o tres años sin ello. ¿Comprar un "unimog" nuevo? Pues, nos vendría muy bien, porque el otro le cascamos, pero... ¿Una retroexcavadora para cuando tenemos avenidas? Nos viene muy bien; pero, si no, repararemos la que tenemos y nos aguantaremos con ella los años que sea.

Es decir, que para mí terminaría en el año noventa y cinco con lo que está previsto hacer, con lo que estamos haciendo, prácticamente terminado ya, en el noventa y cuatro, y todo el año noventa y cinco le dedicaría a reflexionar y a hacer estudios para ver qué se hace de futuro.

Y mi opinión personal después de eso. Pues, yo, a fuer de sincero, y después de trabajar muchísimo en la

estación y dedicarle toda la ilusión del mundo, la verdad es que siento una gran preocupación por lo que es la amenaza del cambio climático. Enorme preocupación. Enorme preocupación. Entre otras, porque me quedaría sin trabajo.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Gracias, señor de las Heras. Se abre un turno de señores Procuradores que no han intervenido como Portavoces. Señor González, tiene la palabra.

EL SEÑOR GONZALEZ HERNANDEZ: Muchas gracias, señor Presidente. Me gustaría hacerle una pregunta, porque estamos ahora en un momento presupuestario que puede tener alguna incidencia su respuesta.

Uno de los usuarios importantes, tal como a nosotros nos parece, de la estación de La Pinilla es la propia Junta de Castilla y León, especialmente la Consejería de Cultura, a través de la Dirección General de Deportes y Juventud, la cual, pues, tiene programas de deportes de invierno, deportes para todos, que traslada a los alumnos, los niños, los jóvenes, hasta La Pinilla. Habría dos preguntas en la misma pregunta.

Por una parte, sería: ¿está satisfecho el señor Director Gerente con la actuación de la Junta de Castilla y León en esta materia?

Y la segunda, si está utilizándose todo lo que verdaderamente pudiera este Servicio desde la Consejería de Educación... de Cultura y Deportes, o, por el contrario, se están remitiendo chicos a otras Comunidades y a otras estaciones, cuando tenemos nosotros una en unas condiciones favorables e infrautilizada. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias, don Cipriano. Tiene la palabra el señor de las Heras.

EL DIRECTOR GERENTE DE LA PINILLA S.A. (SEÑOR DE LAS HERAS MATEO): Yo agradezco muchísimo la palabra que... las preguntas que me ha hecho el señor Procurador, porque me dan la oportunidad de contestarle, y porque es algo que a mí se me había pasado, aunque en parte, si ha estado atento en la exposición, sí que de pasada he hablado algo referente a este tema.

El primer año de funcionamiento de las instalaciones estuvimos tan descontentos que hicimos una queja diciendo que cómo no se mandaban esquidores a las estaciones de la Región -porque no sólo es La Pinilla- y se mandaban chicos a otras partes, comprendiendo, comprendiendo que, efectivamente, a los chicos y esquidores de la Región no podemos condenarles a ir a dos estaciones en concreto, o dos estaciones y media, porque hay... siempre, porque lo bueno también es un poco el conocer distintas zonas, el intercambio con otros chicos; eso es

un acervo tan importante como el que puedan aprender a esquiar, que en una semana poco se aprende, es decir, se ve el paisaje, se tiene la convivencia, y eso es de gran importancia. Por lo tanto, el primer año, insatisfacción.

Como consecuencia de eso, desde entonces se vienen mandando todos los años chicos a la estación de invierno de La Pinilla, y yo creo que también a la estación de invierno de San Isidro. Y nos mandan los chicos que tiene capacidad el único albergue que existe, que tiene una capacidad de ciento diez alumnos por semana; entonces nos mandan ciento diez niños por semana. Pero, realmente, y aquí le digo que me gusta que me haga la pregunta, porque voy a volver a insistir en la necesidad de tener un albergue residencia para poderle sacar más jugo; pero no sólo en invierno, sino en verano. Porque quizá, quizá por las condiciones climatológicas -como le decía antes al señor Pérez Villar-, tenga más futuro, o pueda tener más futuro en actividades de verano que en actividades de invierno la zona. Entonces, es importante, es importante el que, bueno, pues, tengamos unos medios y unas infraestructuras para... tengamos unas infraestructuras para hacerlo.

Y la segunda pregunta...

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): La puede volver a formular.

EL SEÑOR GONZALEZ HERNANDEZ: Sí, la segunda pregunta se refería a si tenía conocimiento (en otros términos) de que la Junta estaba remitiendo a chicos

fuera de, insisto, de la Comunidad, pudiendo rentabilizar...

EL DIRECTOR GERENTE DE LA PINILLA S.A. (SEÑOR DE LAS HERAS MATEO): Ya le había... ya le había contestado que, efectivamente, fundamentalmente a Andorra, que yo sepa, pero ahora... Y le tengo que decir que se hace, el sistema que emplea la Consejería correspondiente es que hace un pequeño concurso entre las agencias de viajes, y nosotros hemos tenido hasta ahora la gran suerte de tener unos monitores y unos agentes que han funcionado muy bien, y le puedo decir que incluso en el periódico ha habido notas de felicitación de los chicos, que espontáneamente escribieron, de uno de los turnos, diciendo que habían estado muy satisfechos. Es decir, que no sólo presta servicio la estación, porque ahí dividimos... los servicios de nieve y remonte las da la estación, pero luego el alojamiento, la comida, el transporte, las diversiones apresquí y todas estas otras cosas las dan otros empresarios.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR TOMILLO GUIRAO): Muchas gracias. No va a utilizar el turno de réplica. Si desea algún Procurador formular alguna pregunta o alguna observación... Si no es así, despedimos agradeciendo a don Rafael de las Heras, Director Gerente de la empresa La Pinilla, su comparecencia y sus extensas informaciones. Se levanta la sesión.

(Se levantó la sesión siendo las trece horas cuarenta y cinco minutos).