



CORTES DE CASTILLA Y LEON

DIARIO DE SESIONES

Año 1993

III LEGISLATURA

Núm. 164

COMISION DE ECONOMIA Y HACIENDA

PRESIDENTE: Don Demetrio Madrid López

Sesión celebrada el día 16 de Febrero de 1993, en Fuensaldaña

ORDEN DEL DIA:

1. Comparecencia del Gerente de la Empresa Pública EXCAL, S.A., a solicitud del Grupo Parlamentario Socialista, para informar sobre:

- Gestión realizada en 1992 y previsión de actuación para el ejercicio 1993.

SUMARIO

	<u>Págs.</u>		<u>Págs.</u>
Se inicia la sesión a las once horas veinte minutos.	4166	Se suspende la sesión a las once horas cuarenta minutos, y se reanuda a las doce horas quince minutos.	4170
El Presidente, Sr. Madrid López, abre la sesión.	4166	El Presidente, Sr. Madrid López, reanuda la sesión, y abre un turno de intervenciones para los Sres. Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	4170
El Secretario, Sr. Serna González, da lectura al Orden del Día.	4166	En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Herreros Herreros (Grupo Mixto).	4170
Intervención del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Director Gerente de la Empresa Pública EXCAL, S.A., para informar a la Comisión.	4166	En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de CDS).	4170
El Presidente, Sr. Madrid López, suspende la sesión.	4170		

	<u>Págs.</u>		<u>Págs.</u>
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Jiménez-Ridruejo Ayuso (Grupo Socialista).	4172	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Aguilar Cañedo (Grupo Popular).	4190
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Aguilar Cañedo (Grupo Popular).	4175	En turno de réplica, interviene el Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Gerente de la Empresa Pública EXCAL, S.A.	4192
Intervención del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Gerente de la Empresa Pública EXCAL, S.A., para responder a las cuestiones formuladas.	4177	El Presidente, Sr. Madrid López, abre un turno de preguntas para los Sres. Procuradores presentes en la Comisión.	4193
En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Herreros Herreros (Grupo Mixto).	4185	En turno de preguntas, interviene el Procurador Sr. Tomillo Guirao (Grupo Socialista).	4193
En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Monforte Carrasco (Grupo de CDS).	4186	Contestación del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Gerente de la Empresa Pública EXCAL, S.A.	4194
En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Jiménez-Ridruejo Ayuso (Grupo Socialista).	4187	El Presidente, Sr. Madrid López, levanta la sesión.	4194
		Se levantó la sesión a las catorce horas cincuenta minutos.	4194

(Comenzó la sesión a las once horas veinte minutos).

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Buenos días, señores Procuradores. Se abre la sesión. Los Grupos Parlamentarios darán cuenta, posteriormente, al señor Secretario de las sustituciones. Y, sin más, iniciamos esta sesión, que -como saben ustedes- es de la comparecencia del señor Gerente de la empresa pública EXCAL, S.A., y que tuvo, en su origen, un pequeño malentendido, que produjo un incidente, por otro lado normal en la vida parlamentaria, en relación a lo que puede ser el ajuste de un calendario, a veces, cargado y, por otro lado, con las limitaciones que tiene esta Asamblea Regional en relación al número de días posibles de actividad parlamentaria, y teniendo en cuenta, también, que esta Comisión -como ustedes saben-, pues, es una Comisión que, lógicamente, es la espina dorsal del funcionamiento, en cuanto al control del propio Ejecutivo. Se resolvió satisfactoriamente este incidente, en relación a lo que pudo ser la invitación y el paso de la convocatoria en tiempo, probablemente, ajustado, muy ajustado, y que, bueno, pues, un fin de semana, a veces, pues, los propios Servicios no estuvieron, probablemente, con la atención debida.

De cualquier manera, este -como decía- leve incidente no va a condicionar, en absoluto, ninguna de las funciones que tiene esta Comisión, y los señores Procuradores, en el legítimo derecho de su representación en relación a lo que puede ser la explicación de comparecencias de los responsables públicos de aquellas empresas que tienen una importante participación en su capital, en lo que se refiere a los Presupuestos de la propia Comunidad.

Como Presidente de esta Comunidad, y yo creo que representando a todas Sus Señorías en estos momentos, creo que este incidente queda absolutamente salvado y bien salvado, y le damos la bienvenida al... -sí, Comisión-... al señor Director General de la empresa EXCAL. Y el señor Secretario leerá el punto del Orden del Día.

EL SEÑOR SECRETARIO (SEÑOR SERNA GONZALEZ): Gracias, Presidente. Buenos días. Primer punto del Orden del Día: "Comparecencia del señor Gerente de la empresa pública EXCAL, S.A., a solicitud del Grupo Parlamentario Socialista, para informar sobre gestión realizada en mil novecientos noventa y dos y previsión de actuación para el ejercicio de mil novecientos noventa y tres".

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. Para exponer su tema, su comparecencia, tiene la palabra don Javier Casanova, Director Gerente de EXCAL.

EL DIRECTOR GERENTE DE LA EMPRESA PUBLICA EXCAL, S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Muchas gracias, Presidente. Muchas gracias, Secretario. Buenos días a todos. Para mí, es un motivo de satisfacción comparecer ante Sus Señorías para explicar la gestión de EXCAL, S.A. durante el ejercicio noventa y dos, así como los planes para mil novecientos noventa y tres.

Igualmente, ruego a Sus Señorías que si, en algún momento, alguna de mis intervenciones no se ciñe al protocolo de esta Comisión, me disculpen y atribuyan esto, simplemente, a mi inexperiencia en este tipo de comparecencias.

Para empezar, yo diría que habría que hacer, primero, una introducción a EXCAL en sí. Entonces, la parte primera se resumirá en la fijación de objetivos genéricos de la Compañía.

En el mes de mayo de mil novecientos noventa y dos fui nombrado Gerente de EXCAL, S.A. por su Consejo de Administración, a cuya Presidencia había accedido recientemente don José Luis Calzada Picón, a su vez Director General de Comercio y Consumo.

Siguiendo las directrices de la Presidencia y del Consejo de Administración de EXCAL, en primer lugar, procedimos a estudiar y, posteriormente, a planificar lo que podría ser el futuro de una empresa cuya orientación básica sería el apoyar a los sectores con potencial exportador en Castilla y León, tal y como se hace, en muy diversas formas, en otras regiones autonómicas en España.

Por tanto, se acordó, allí por el mes de junio, que el segundo semestre de mil novecientos noventa y dos se continuarían, por una parte, se continuarían las actuaciones ya iniciadas o planificadas antes de nuestro acceso a la Gerencia (es decir, era una manera de no romper el ritmo y la inercia que, en sí, tenía EXCAL en aquellos momentos), pero que la mayor parte del esfuerzo lo dedicaríamos a la elaboración de un plan estratégico para el año noventa y tres, que, a su vez, sirviera de base para ejercicios posteriores. Se elaboró un plan de objetivos a cubrir, que podemos dividir en internos y externos, desde el punto de vista de la empresa. Los objetivos internos se componían de:

Personal. Por un lado, motivar y preparar a la plantilla existente y dotar a la empresa de nuevos recursos humanos, acordes a las necesidades que tendríamos en el año noventa y tres.

Segundo punto de los objetivos internos serían las oficinas. Trasladarnos a nuevas oficinas, puesto que, simplemente como mi incorporación a EXCAL, ya las oficinas eran insuficientes. Y, aparte de eso, se preveía incorporar, poco a poco, a más personal -como decíamos antes-.

Tercer punto de los objetivos internos eran los activos. Había que dotar a la empresa de los activos fijos mínimamente necesarios para que pudiéramos funcionar correctamente.

El cuarto punto de los objetivos internos eran los logísticos. Había que crear un sistema de información de comercio exterior un poco acorde a los objetivos que nos planteábamos. Esto incluye publicaciones, suscripciones, estadísticas, accesos a bases de datos, estudios de mercado de diversas fuentes, que se fueron recopilando, etcétera.

Respecto a los objetivos externos, que calificamos como externos dentro de la empresa, quizá, conviene citar:

Primero. El conocimiento y análisis de la oferta de Castilla y León. Estos conocimientos, básicamente, se adquirieron tanto a través del análisis de la información, de la que hablábamos en el punto anterior (en objetivos internos logísticos), como a través de numerosos viajes y reuniones con empresarios de la Región, viajes -vamos a llamarlos- internos dentro de la Región.

A continuación, después de haber analizado este punto, se definieron los sectores con mayor potencial exportador. A través de esos conocimientos, definimos una serie de sectores, no muchos, por el momento, dado nuestros recursos humanos, y que describiremos más adelante, en el plan de actuación de mil novecientos noventa y tres.

Igualmente, hubo que estudiar todo lo que se hacía en el plan promoción en comercio exterior en nuestra Comunidad. Se estudió y analizó las acciones de comercio exterior de otras instituciones de la Región -léase Cámaras de Comercio, léase ICEX, con su representación....., etcétera-, al objeto, sobre todo, de evitar interferencias, de no duplicar trabajos y tratar de complementarnos con ellos lo mejor posible.

Igualmente -y este punto fue muy importante y muy clarificador-, se mantuvieron contactos con instituciones similares en otras regiones. Por ejemplo, se mantuvieron contactos con COPCA, en Cataluña; con PROCOVA, en Valencia; con el Departamento del Gobierno Vasco de Exportación y con una serie de instituciones, al objeto de conocer cómo ellos estaban tratando de cubrir esos huecos de mercado y cómo estaban ellos promocionando el comercio exterior en su región.

También se marcó como objetivo -y creo que está cubierto de manera muy satisfactoria- establecer una línea de relaciones fructíferas con el Instituto de Comercio Exterior.

Y, finalmente, una vez determinada ya nuestra oferta, nuestra forma de trabajar, se establecieron los mercados objetivos más adecuados a la oferta de la Región, y que también detallamos en el plan de mil novecientos noventa y tres.

Todos estos trabajos se realizaron combinando la información interna de la empresa con viajes de prospección, que, a su vez, sirvieron -dicho sea de paso- para realizar las primeras promociones efectivas.

Una vez analizada la labor realizada durante el ejercicio noventa y dos, cara a lo que sería el futuro de EXCAL, pasamos a describir las acciones que se realizaron en el año noventa y dos de promoción, que -como antes decíamos-, en aquel momento, pues, quizá, tuvieron un poquito de menor relevancia, porque lo que nos interesaba en aquel momento de EXCAL, lo que le interesaba al Consejo de Administración, y yo ejecutaba, era la planificación del noventa y tres y el establecimiento de unas bases sólidas para el futuro.

De cualquier manera, a lo largo de mil novecientos noventa y dos se han realizado una serie de acciones, que a continuación disgregamos en varios grupos y describimos.

Primero. Acciones de promoción. Un plan sectorial de promoción de los vinos de la Denominación de Origen de la Ribera del Duero, con un degustación en varias ciudades de los Estados Unidos (tres, concretamente) de los vinos de doce bodegas de esa Denominación de Origen. Se hizo una misión inversa de escritores de tres revistas especializadas en alimentación -de París, concretamente-, con el fin de realizar una serie de reportajes sobre la Denominación de Origen de Guijuelo. Y una misión inversa de periodistas alemanes, de la principal revista de alimentación de Alemania, es decir, la revista que todos los mayoristas, todas las tiendas de alimentación, etcétera, etcétera, tienen en Alemania, llamada "Lebens Mittelzeitung", y que realizó un reportaje sobre la industria alimentaria en Castilla y León.

En segundo lugar, las acciones de prospección y promoción. Para la implementación del programa de trabajo -hablamos siempre del programa de trabajo del noventa y tres-, se realizaron una serie de viajes de prospección, como complemento de la labor de investigación realizada vía documentación, que la verdad es que nos ayudaron mucho a clarificar el panorama.

En tercer lugar, las acciones comerciales. Se han introducido, con un éxito bastante notable, además, unos vinos de la Denominación de Origen de Ribera del Duero en el Reino Unido. Está en marcha, con este mismo importador-distribuidor, con quien contactamos en su día, para introducir otros vinos de la Región. Y estamos empezando a sondear la posibilidad de que introduzca también productos alimenticios de Castilla y León en el Reino Unido. En Alemania, se ha conseguido introducir embutidos de dos fabricantes de esta Región; y en este momento estamos negociando que un tercer fabricante -digamos- se junte al grupo de distribución que hay establecido en Alemania.

En cuarto lugar, una de las constantes que siempre utilizamos en EXCAL es acudir a las ferias. Se ha asistido a diversas manifestaciones feriales, tanto en España como en el extranjero, al objeto de obtener datos "in situ" de los mercados, a la vez que contactar con los sectores. Tengan simplemente en cuenta que en las ferias en las que los productores de Castilla y León están presentes, en dos días que estés en SIAL, en París, o en ANUGA, en Alemania, en cualquier feria, contactamos con más empresarios de la Región, ¿eh?, que aquí en quince días, dado el tamaño de la Región.

Y luego se ejecutaron una serie de acciones varias: asistencia a un congreso de la CEOE, asistencia a EXPO Sevilla, a jornadas de CECAL; se elaboró un folleto tríptico divulgativo de Castilla y León -digamos-, realizado por EXCAL; se mantuvo numerosa atención informativa del comercio exterior a numerosas empresas de la Región. Vamos a llamar esto información... atención informativa general, es decir, gente que quiere hacer algo en comercio exterior y viene a nosotros, y eso es bastante

frecuente. La verdad es que nos quita bastante tiempo de nuestro trabajo, pero lo hacemos encantados, francamente.

Y, por último, hay algunas empresas en la Región en las cuales nosotros les hacemos el seguimiento y la asesoría específica en sus operaciones concretas de exportación.

Pasamos a la parte tercera. La parte tercera ya en sí, como decíamos antes, es el grueso del trabajo que realizamos en el año noventa y dos: es el plan de trabajo para el año mil novecientos noventa y tres.

Quizás antes de... quizás antes de hablar del plan de trabajo en sí sea necesario definir el modelo de empresa que se presentó al Consejo de Administración, y, bueno, aceptaron la forma de trabajar. El modelo básico que nosotros proponemos es el de una estructura relativamente pequeña en sus oficinas centrales en Valladolid, con varias delegaciones, con promotores comerciales en los países objetivo, de los que luego hablaremos. Con un desarrollo acompasado, quiero decir, un crecimiento controlado. La evidencia empírica, y en esto nos ayudó bastante los contactos con otras instituciones de otras regiones que desarrollan el comercio exterior, la evidencia empírica ha demostrado que las empresas de este tipo o instituciones pierden parte de su eficacia en las épocas en que el crecimiento es monstruoso. Entonces, dentro de nuestros objetivos siempre fue, siempre estuvo el tener un crecimiento acompasado para controlar lo mejor posible la empresa.

Una vez dicho esto, vamos a definir los sectores. Acorde al tamaño de la empresa y a sus recursos humanos, que no eran excesivos -es decir, en este momento somos seis, los que éramos a finales de año, tres técnicos, dos secretarías y un jefe de administración-, elegimos cuatro sectores... se puede decir cinco sectores o cinco subsectores, o tres sectores; en definitiva, se eligió el sector agroalimentario y vinos, el sector muebles, el sector rocas ornamentales y el sector pizarra. En todos ellos, en nuestra opinión, concluían una serie de parámetros que considerábamos absolutamente necesarios desde nuestro enfoque.

Primero. Eran competitivos en casa, algo muy importante a la hora de salir fuera; si no somos competitivos aquí, no es fácil salir fuera. Tenían una fuerte incidencia en el empleo, factor que siempre hemos considerado importante. Eran sectores bastante atomizados, pero con empresas de dimensión suficiente o casi suficiente para salir al exterior. Y existe, existía un tanto por ciento razonable en cada sector o subsector dispuestos a dar el paso de salir al exterior, de iniciarse en la exportación.

De cualquier forma, la elección de estos sectores no implica, en absoluto, el descarte de ningún otro sector; simplemente es una opción empresarial. De hecho, estamos trabajando, estamos trabajando para que a lo largo de mil novecientos noventa y tres elijamos un nuevo sector, que empezaría a trabajar no antes del otoño, yo diría que

empezaríamos a trabajar con un nuevo sector quizá en el noventa y cuatro, no antes.

Otro eje... Este lo podemos definir como transversal al trabajo sectorial, pero creemos que es importante. Otro eje sobre el que estamos proponiendo va a ser la actividad de nuestra empresa es un plan a largo plazo sobre Japón. Anticipamos este dato sobre el cuadro general por la necesidad de explicar que entendemos absolutamente necesario trabajar con los japoneses a su manera y no a la nuestra.

Definición de mercados. Dicho lo anterior, después de toda la labor de investigación tanto de campo como de documentación, después de cruzar datos, después de introducir en hojas electrónicas multitud de datos, definimos una serie de regiones en las cuales tienen posibilidades los sectores elegidos. Estas regiones son Comunidad Económica Europea, el resto de Europa occidental o países EFTA, prácticamente, Norteamérica, Japón y los conocidos por los Dragones de Oriente.

Posibilidades parciales, menores que el grupo anterior, definimos a Iberoamérica, Oriente Medio y países del Magreb. Y con posibilidades menores, acorde a nuestra oferta, definimos Africa, excepto Magreb y Sudáfrica, y los países del Este.

Dentro... Otra vez acorde a nuestros medios humanos y a nuestras posibilidades y a nuestro modelo de trabajo, la elección se centró en las regiones con posibilidades grandes, naturalmente, aunque en diversa forma, puesto que la mayor parte del esfuerzo decidimos concentrarlo en cinco, seis máximo, países comunitarios durante el año mil novecientos noventa y tres y algunas acciones seleccionadas en las otras regiones de ese grupo de posibilidades grandes. Por ejemplo, en Estados Unidos seguiremos apoyando una denominación de origen específica, concretamente la Ribera del Duero, puesto que sería una pena abandonar unas acciones iniciadas el año pasado y que van por buen camino. Respecto a nuestra presencia directa en aquel país, en Estados Unidos concretamente, la prudencia por el momento nos aconseja esperar a la evolución de los conflictos comerciales, de todos ustedes conocidos.

Respecto a Japón, tal y como anticipábamos antes, un plan específico está en la elaboración, pero digamos que nuestra recomendación y el camino que nosotros recomendamos a nuestro consejo de administración fue trabajar el año mil novecientos noventa y tres en una campaña de imagen de Castilla y León ante los sectores empresariales japoneses. No creemos que sea recomendable ir a Japón directamente.

También para mil novecientos noventa y tres descartamos, en principio, otras dos zonas con gran potencial, al menos en lo que a promoción combinada se refiere (llamamos promoción combinada a la acción desde Valladolid más nuestras delegaciones, futuras delegaciones fuera),

pudiéndose, sin embargo, realizar algunas acciones específicas. Nos referimos a países EFTA y a los Dragones de Oriente. Son zonas muy ricas, pero lo suficientemente ligadas, tanto a la CEE, desde los países EFTA, como a Japón, desde los Dragones de Oriente, como para esperar a aprovechar sinergias y haber entrado, mejor, en las regiones citadas: Comunidad Económica Europea y Japón.

Por tanto, el modelo de promoción que combina el trabajo de oficinas centrales con promotores en el exterior al objeto de optimizar el trabajo son Alemania, Reino Unido, Bélgica y Holanda. No descartamos Francia, pero Francia merece un tratamiento aparte, puesto que, en principio, descartamos el envío de un promotor, tanto por proximidad como porque tenemos indicios razonables de que estamos trabajando ya con el sur de Francia en el buen camino.

Durante el año mil novecientos noventa y tres entendemos posible -y digamos que esto es nuestro empeño más firme, sin querer decir que otros empeños no sean firmes-, entendemos posible la implantación de dos o quizá tres oficinas de promoción, pero siempre respetando -y por eso las cosas van más despacio de lo que quisiéramos-, siempre respetando fórmulas lo más ajustado posible a nuestras posibilidades económicas. En otras palabras, estamos buscando fórmulas baratas de implantarnos en el exterior.

Dentro de la planificación realizada para el año mil novecientos noventa y tres, estamos procurando aprovechar al máximo todas las sinergias posibles, y estos son los factores que han influido en la elección de una estrategia muy selectiva. Nuestros recursos humanos deben conocer en profundidad el terreno comercial que pisamos. Entendemos que es la condición indispensable en el comercio exterior moderno.

Por otra parte, también hemos tratado de aprovechar las sinergias financieras que se pueden conseguir a través de una colaboración fructífera con el Instituto de Comercio Exterior, ICEX, cosa que yo diría que está casi conseguida.

Como se puede ver, hemos intentado de la forma más técnica posible elaborar un plan de trabajo coherente. No dudamos que puede haber otros enfoques y otras tomas de decisiones empresariales, pero en nuestro ánimo ha primado siempre, por encima de todo, el hecho de que estamos recibiendo financiación de Castilla y León y que estos fondos deben ser invertidos en una forma tal que revierta a nuestra Región con el mayor efecto multiplicador posible.

Con esto doy por concluida la intervención, sin perjuicio de contestar a las preguntas que Sus Señorías estimen convenientes. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias a usted. Se suspende la sesión durante quince minutos.

(Se suspendió la sesión a las once horas cuarenta minutos, reanudándose a las doce horas quince minutos).

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Se reanuda la sesión. Para la formulación de preguntas y observaciones, se procede a la apertura de un turno de Portavoces de los distintos Grupos Parlamentarios. Por el Grupo Parlamentario Mixto, tiene la palabra don Antonio Herreros.

EL SEÑOR HERREROS HERREROS: Gracias, señor Presidente. En primer lugar, agradecer la comparecencia del Director Gerente de EXCAL, Sociedad Anónima. Y decir que he entendido en la exposición que parte de mayo del noventa y dos, cuando... perdón, cuando ha sido nombrado, sí. Y la verdad es que EXCAL se crea en julio del ochenta y nueve. Lógicamente, lo que nos parece que sí sería interesante es conocer lo que es la valoración global en su conjunto, desde su origen, aunque puedo entender que haga una referencia expresa al tiempo en el que ha sido usted el responsable de esta cuestión. Como se trata de la primera comparecencia de esta naturaleza, no sé si es el momento de poder solicitar el conocimiento de la evolución que haya podido producirse desde su creación, a efectos, lógicamente, de poder hacer también una valoración de lo que eso puede significar; es decir, de la actividad que ha venido desarrollando la empresa y, lógicamente, pues, para que pueda recibir las aportaciones o los análisis críticos correspondientes, que siempre entendemos que van con la mejor finalidad.

Es por lo que desde el primer momento me suscitaba la duda de, hasta entonces, qué es lo que ha pasado, cuál es la cuantificación posible, tanto en los objetivos internos que pudiera tener anteriormente, como en los objetivos externos; incluso, pues, una de las preguntas, que no sé si es, lógicamente, el propio Director Gerente quien pueda responderla, por qué esta renovación o por qué este cambio en la dirección en un momento determinado.

Y nos ha hecho una serie de exposiciones, tanto en cuanto a los objetivos internos cuanto a los objetivos externos, que pueden estar en la línea de lo que viene marcado en el Programa de Desarrollo Regional, que ya se tipificaban algunas de las actividades o actuaciones que tendría que realizar una empresa de esta naturaleza.

Para ir ya a lo más concreto, yo quisiera conocer cuáles y cuántas son las inversiones realizadas hasta el momento y, si fuera posible, no limitadas exclusivamente al periodo de mayo del noventa y dos hasta el presente, como refería anteriormente.

Me gustaría conocer, por supuesto, cuáles son las cifras de negocios generadas y si pudiera darse una cuan-

tificación concreta. Y cuántos son los contratos que se hayan podido realizar, y, por supuesto, qué empresas y tipo de empresas, no exclusivamente dentro del ámbito sectorial, que es lo que, en cierto modo, nos ha expresado.

Y que, ya de paso, decir que nos parece una limitación importante en cuanto al tipo de sectores a los que se ha referido, pero que, posiblemente, pueda tener una explicación en cuanto a la presupuestación, el presupuesto de que goza una empresa de esa naturaleza.

Nos gustaría, también, conocer qué expectativas son las que en estos momentos puedan tener, en lo inmediato, con el grado de concreción que se pueda exponer en esta primera comparecencia. Porque, en definitiva, sería difícil la valoración de la gestión, en función de los datos a los que nos ha remitido en su primera comparecencia.

Nos gustaría, también, conocer cuáles son las asistencias a ferias internacionales y, lógicamente, las valoraciones que de éstas se pueden hacer. Y empezando por los criterios que se hayan podido aplicar o se entiendan aplicables, en términos generales, para las invitaciones o subvenciones a la asistencia de certámenes de esa naturaleza o de otra que esté en la línea de lo que significa su función u objetivos específicos.

Y, por supuesto, las empresas beneficiarias, y, acaso, haciendo delimitación, en cuanto si se trata de pequeñas y medianas empresas, si se trata de empresas de mayor entidad.

Yo creo que, del conocimiento de estos datos, efectivamente, sí podríamos conseguir una referencia bastante más explícita de lo que, en la actualidad, concretamente este Procurador tiene conocimiento. El planteamiento genérico es muy difícil, si no se hace una concreción en objetivos conseguidos o, al menos, en dispositivos puestos en marcha y con qué grado de acercamiento a este éxito.

Y sí concluir con si existe o se tiene pensamiento en cuanto a marca concreta que pueda generalizarse en... como referente explícito de los productos de exportación que puedan vincularse a la Comunidad Autónoma de Castilla y León, a efectos de mayor publicidad y, por supuesto, incidencia en el mercado. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias a usted. Por el Grupo Parlamentario de Centro Democrático y Social, tiene la palabra don José María Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Gracias, señor Presidente. Gracias, también, al señor Gerente por su comparecencia ante esta Comisión.

Decía en la anterior sesión de esta Comisión que uno de los objetivos fundamentales que debe tener la Comisión, como la Cámara, en general, es el control de la acción

de gobierno. Y, por eso, desde el CDS veíamos con buenos ojos y con agrado las comparecencias que se han producido y que se están produciendo en estos momentos, por una parte, para un mayor control parlamentario de la Junta de Castilla y León, que es uno de los objetivos fundamentales de la oposición, y, por otra parte, porque estas comparecencias, para el CDS, son clarificadoras de las políticas y de las empresas que para desarrollar esa política utiliza el Gobierno Regional.

No hay que olvidar, por otra parte, la gran importancia que tienen todas estas empresas dentro del tejido industrial de la Región, no tanto por el volumen de negocio que éstas tengan, sino por lo que significan, en la mayoría de los casos, y lo que aportan y contribuyen al desarrollo, por una parte, de las propias empresas de la Región y, por tanto, al desarrollo económico y social de la Región. Estas empresas públicas van adquiriendo también "públicas o participadas" un volumen importante. Según los datos que aparecen en la información facilitada por la Consejería de Economía, pues, rondan ya, en cuanto a plantillas se refiere, las quinientas personas.

Valga esto como introducción a una serie de preguntas que después va a hacer el CDS.

Señor Gerente, yo, con el máximo respeto, le diría que, si yo le tuviera que comprar en estos momentos algún producto de los que usted vende —y no me refiero, no me refiero a vinos, en concreto—, no le compraría ninguno. Y se lo voy a explicar por qué, y se lo digo con el máximo respeto. Usted ha hecho una información, nos ha dado una información de tipo general, y, sin embargo, si usted hubiera sido un buen vendedor —que creo que lo es, lo que pasa es que, probablemente, se le haya pasado por encima—, bueno, pues, nos traía... nos hubiera traído aquí, pues, una serie de preguntas que yo creo que son elementales: relación de empresas con las que está trabajando EXCAL; pues, el balance de situación de los años noventa y uno y noventa y dos; la cuenta de pérdidas y ganancias; nos hubiera traído —porque yo estoy seguro que usted es un buen Gerente— los ratios de eficiencia con los que trabaja EXCAL, que, en estos momentos, no los tenemos; etcétera, etcétera. O sea, en definitiva, nos hubiera traído una serie de información, que hubiera sido muy importante para la evaluación que hubiera hecho el resto de los Procuradores de la oposición de su comparecencia.

Como no ha sido así, yo le agradecería —aunque no lo hagamos por escrito—, yo le agradecería que toda esa información —y que parte de ella, probablemente, pueda usted contestar ahora— nos sea enviada a los Portavoces de los distintos Grupos Parlamentarios. Significo esto —y permítame que le eche esta pequeña bronca—, pues, porque es una manía de este Gobierno Regional el no facilitar información al resto de los Procuradores.

Paso de lleno ya a hacerle las preguntas, que algunas de ellas me podrá contestar, probablemente; otras, no. Y

lo que yo sí que quisiera es que fueran remitidas, no solamente a mí, como Portavoz del CDS en la Comisión de Economía, sino al resto de Portavoces de los distintos Grupos Parlamentarios.

En el balance de situación del año noventa figura una partida de cuatro millones y pico de pesetas por ingresos financieros. Yo quisiera —si lo sabe ahora, y, si no, que me lo proporcione en su día— a qué son debidos estos ingresos financieros.

Quisiera, si es posible, que nos hablase algo sobre el balance de situación de los años noventa y uno y noventa y dos, si nos puede adelantar alguna cifra, o, si no, que nos sea, también, remitido. Según su información, en estos momentos hay trabajando en EXCAL seis personas. Yo no le he entendido bien antes, no he podido tomar nota; quisiera que nos detallara la cualificación profesional y los incrementos previstos de este personal en el año noventa y tres —aunque ha hablado nada más que de dos o tres personas, pero si hay alguno más— y noventa y cuatro.

Dentro del plan estratégico que el doce de... o cuando usted tomó posesión de la Gerencia, en mayo del noventa y dos, se propuso, habla de incrementar los activos fijos. Lo que quisiera es que, si lo tiene valorado, ¿en cuánto se valora ese incremento de activos fijos y en qué se concretan esos activos fijos?

Hay un tema importante, y que yo quisiera que me diera algún dato, o alguna cifra, o algún comentario. ¿Cómo evaluaría usted la gestión de EXCAL en pesetas, si puede ser? Es decir, el antes y el después de EXCAL. EXCAL se crea en el año ochenta y nueve, hay una serie de exportaciones; ¿en qué ha afectado EXCAL a las exportaciones de Castilla y León? Puede haber habido un incremento o puede haber habido, por parte de EXCAL, un sostenimiento, no una baja de... por la recesión en el mercado, puede haber habido un sostenimiento de las exportaciones, ¿eh? Quiero que evalúe la gestión de EXCAL, si puede ser, el antes —como decía antes— y el después de EXCAL.

A ver si me puede indicar o si... Los dos o tres delegados que, probablemente, se contraten en el año noventa y tres, ¿en qué zonas o en qué países estarían destacados? Y si trabajarían "full time" para EXCAL.

Hay otro tema importante, porque en estos momentos parece que EXCAL es la que se dirige a las empresas. ¿Qué conocimiento tiene todo el sector empresarial de Castilla y León de EXCAL? ¿Y qué utilización hacen las distintas empresas de Castilla y León de EXCAL? ¿Y cómo podría incrementarse esa utilización para mejorar nuestras exportaciones?

Bajo un criterio estrictamente profesional, como Director Gerente de la empresa, ¿usted cree que sería conveniente la privatización de EXCAL?

Y también quiero preguntarle las aportaciones de la Junta en el noventa y uno y en el noventa y dos a EXCAL, y las previsiones en el año noventa y tres.

Por último, y para terminar, abundar en lo que ha dicho el Portavoz de Izquierda Unida. Usted toma posesión en mayo de mil novecientos noventa y dos; sin embargo, esta empresa se crea el doce de julio de mil novecientos ochenta y nueve. Cuando usted entra a formar parte de EXCAL como Gerente de esta empresa, se reúne con el Director General de Consumo... de Comercio y Consumo, dependiente de la Consejería de Fomento, y elabora un plan estratégico para el noventa y tres, establece una serie de objetivos internos y externos, objetivos que, teóricamente, tal y como usted los ha relatado, bueno, pues, son unos objetivos elementales para cualquier persona, para cualquier directivo que entra a formar parte de una empresa. Pero, tal y como lo ha contado, a mí me ha producido, me ha dado la sensación que desde el año... desde el doce de julio del ochenta y nueve, en que se crea esta empresa, hasta mayo del noventa y dos, en que usted toma posesión de la Gerencia, parece que ha habido ahí un vacío importante, que nadie ha hecho nada, puesto que me ha estado hablando de, bueno, de conocimiento y análisis de la oferta de Castilla y León; o sea, una serie de datos, una serie de informaciones que son fundamentales para que una empresa de este tipo, una empresa pública o participada de este tipo pueda funcionar.

Entonces, lo que yo sí que le rogaría es, porque algún dato tendrá de la historia desde julio del ochenta y nueve a mayo del noventa y dos, que hiciera un poco referencia a la historia pasada de EXCAL, que, por otra parte, es muy cercana. Nada más y muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra don Zenón Jiménez-Ridruejo.

EL SEÑOR JIMENEZ-RIDRUEJO AYUSO: Muchas gracias, señor Presidente. Agradecer, en principio, como el resto de los Grupos, la presencia, que no es obligatoria, pero sí aconsejable, de los gerentes de las empresas del sector público o del sector participada, como es este caso; porque esta empresa no es una empresa pública, sino una empresa participada.

Pero, evidentemente, los que trabajamos en presupuestos sabemos que todos los ciudadanos de Castilla y León aportan cuantiosos, ingentes fondos, no solamente como su contribución a la creación o participación en el capital de la empresa, sino también en la cuenta de explotación. Por lo tanto... Ingentes fondos, 40.000.000 de pesetas al año de subvención de explotación el último año, me parece que es una cantidad sensible, sensible.

Lo primero que tengo que decir y preguntarle es si entiende usted que se relaciona bien las transacciones

exteriores con el fomento, si tiene algún sentido que la empresa de promoción del comercio exterior de Castilla y León... y remarco, porque como EXCAL es un patrimonio de dudosa procedencia... es decir, dudosa, porque ese nombre se lo di yo; por tanto, es un dudoso patrimonio que me corresponde, pues, nosotros le llamamos EXCAL como promociones de comercio exterior, no como exportaciones. De esto hablaré luego; pues, si, efectivamente, tiene alguna relación y algún sentido que las relaciones de tipo comercial o la promoción de las exportaciones e importaciones de Castilla y León estén situadas en el seno de la Consejería de Fomento. ¿No tendría más sentido haber situado... no estamos arrastrando un error administrativo y hemos situado la corresponsabilidad o la responsabilidad del patrimonio que la Junta tiene en esta empresa en el ámbito, en el seno de la Consejería de Fomento, cuando en realidad poco tiene que ver con el fomento en el sentido que nosotros le damos, con la obra pública o con las licitaciones? ¿No tiene unas relaciones estrechísimas de complementariedad con la industria? ¿Tiene algún sentido que sigamos manteniendo esta empresa, en la responsabilidad que le atañe a la Consejería o a la Junta de Castilla y León, en el ámbito de la Consejería de Fomento? ¿No parece sensato que, puesto que su estrecha relación se sitúa en el ámbito de la industria, no debería estar situada fundamentalmente, a nivel de gestión o de control, en el contexto de la Consejería de Economía y Hacienda o en el de, mejor, una futura Consejería de Industria, Comercio y Turismo?

Tengo también severas dudas respecto del modelo de empresa. La primera es: a mí me parece que el comercio exterior no son sólo las exportaciones, y tiene tanto interés para la industria castellano-leonesa realizar buenas ventas como realizar buenas compras. Y no parece sensato restringir las actividades -y, a tenor de sus palabras, así parece ser- en la promoción de exportaciones. Porque el conocimiento de mercados, la captación de proveedores, la captación de información, la obtención de relaciones de tipo comercial en un mundo donde cada vez más las relaciones de exportación e importación están vinculadas y el comercio intraempresarial es enormemente importante, ¿no sería oportuno replantear las estrategia hacia, fundamentalmente, las relaciones comerciales de exportación e importación, y no sólo vincular a esta empresa a presuntas o potenciales operaciones de exportación?

La segunda duda que tengo -y es una duda quizá más grave- es si a tenor, por las cifras, o quizá de la filosofía, o tal vez incluso del planteamiento sobre la concepción de la región, ¿no es sensato empezar a considerar el comercio exterior de Castilla y León como compuesto -tal como hacen las tablas input-output, por cierto- de comercio al resto de España, exportaciones al resto de España y exportaciones al resto del mundo? Y si es así, no parece que sea sensato especializar a la empresa EXCAL exclusivamente

a la promoción de exportaciones, o fundamentalmente a la promoción de exportaciones hacia el resto del mundo. Porque, si usted mira las cifras, se dará cuenta de que, descontada la industria del automóvil y afines, la exportación de Castilla y León al resto del mundo no llega al 1% de nuestro PIB, mientras que la exportación de Castilla y León al resto de España, esa exportación es sustancial. Y es ahí donde están nuestros mercados, y es ahí donde la empresa EXCAL tiene un enorme papel que jugar y que yo creo que no ha jugado hasta ahora, o por lo menos yo no se lo he escuchado. Y a nosotros nos parece que, si hay que captar mercados, no es en Charante-Poitu, sino en Madrid; no es en Bruselas, sino en Euskadi; no es seguramente con los Dragones Rojos, sino con el Dragón de San Jorge en Cataluña. Es ahí donde están nuestros mercados. Y lo demás son buenas intenciones, buenos argumentos, queda muy elegante para las personas que estamos en provincias, queda bien la nomenclatura; pero al final, cuando uno mira los datos objetivos, se da cuenta de que nuestros mercados son los que son, y donde hay que hacer la promoción es donde hay que hacerla, y donde está el futuro de nuestras empresas y de la comercialización de nuestras empresas es donde están los centros de gravedad de nuestra economía, que son Asturias, Euskadi, pero, sustancialmente, Madrid y Barcelona. Y es ahí donde tenemos que poner el énfasis de una promoción de exportaciones, cuando se entienden las exportaciones como nosotros creemos que tienen que entenderse: exportaciones al resto de España. Que es ahí donde no hay problemas cambiarios, que es ahí donde no hay problemas de información, que es ahí donde no hay problemas de intermediarios caros, que es ahí donde no hay problemas de cambio de moneda, es ahí donde están nuestras oportunidades y nuestras ventajas, y que la historia y los datos nos enseñan que es ahí donde tenemos un gran futuro, más que en ningún otro lado. Y no desdeño las exportaciones al resto del mundo, no se crea con esto que nosotros hacemos caso omiso; al contrario. Y que hay que poner todo el énfasis. Pero que en su discurso nos ha parecido ver excesivo énfasis, o un casi completo énfasis a los temas de la transacción internacional y hemos olvidado donde está la parte del león de nuestras transacciones. Y, por tanto, me parece importante que se replantee profundamente el sentido de esta empresa en la primitiva dirección en la que los socialistas la dejamos. Porque no crea usted que esta empresa es nueva. Efectivamente, fue creada por el Grupo Popular o, si se quiere, por la Junta de Castilla y León soportada por el Grupo Popular, pero todos los papeles que se dejaron entonces son los que sirvieron para crearla, desde el nombre hasta las participaciones, desde la orientación, etcétera. Pero nuestra orientación era dedicarla, fundamentalmente, más a las transacciones dentro de España o con respecto al resto de España y no sólo con las transacciones con respecto al resto del mundo.

Tampoco nos ha hablado nada del modelo de participación en el capital de la empresa. Formulábamos nosotros, dejamos escrito -y yo creo que, con buen criterio, el

siguiente Director General de Comercio mantuvo el modelo, y hasta el título, y hasta el nombre-, formulábamos nosotros la idea de que era bueno o podía ser positivo integrar al sector financiero en la participación; pero no porque el sector financiero tuviera interés en sí mismo como socio partícipe, sino, fundamentalmente, porque en las actuaciones de la empresa parecía que -y tampoco se lo hemos oído hablar, y luego intentaré plantear nuestra alternativa al respecto-, parecía sensato pensar que las instituciones financieras y especialmente el Banco Exterior de España, socio privilegiado, y las Cajas de Ahorros, así como también algún otro banco, podrían proporcionar instrumentos específicos que permitieran la potenciación en el trabajo de la propia empresa. Entonces, si el modelo de participación que diseñamos los socialistas y que ustedes han seguido funcionó o no ha funcionado; si de alguna manera hubiera sido más oportuno, o menos, incorporar a esta empresa en la participación a los sectores productivos... Nosotros entendíamos que no, porque era incorporar un elemento de discordia en las decisiones y que, de alguna manera, podía ser negativo; pero parecía o podría parecer que este modelo se puede... No le hemos escuchado a usted ningún tipo de argumentación sobre si el modelo, que sigue, evidentemente, el modelo primitivo de GADEX, la empresa gallega de exportación, o de Vasc-Export, que ya no existe, si no tengo mal entendido, si ha funcionado razonablemente y si ese funcionamiento, después de cuatro años... Porque este es otro tema. Oyéndole a usted, parece que la empresa solo viene desde mayo, y yo creo que no es cierto. Usted ha recibido, es tributario de una herencia y usted tiene que dar cuentas aquí de lo que usted ha hecho, pero también de la herencia recibida y que, de alguna manera, aunque en la convocatoria dice que, efectivamente, hay que hablar sólo desde el año noventa y dos, parece sensato que la historia, tanto la historia pasada como la historia por venir, condicionan nuestros argumentos actuales. Y si eso es así -y yo creo que es así-, automáticamente, aunque se ciña o circunscribe exclusivamente al noventa y dos, la herencia que usted ha recibido en el noventa y dos dimana, o proviene, o procede de actuaciones tomadas años anteriores.

Por lo tanto, nos interesa mucho saber qué ha pasado en la empresa; yo creo que lo han preguntado con buen criterio mis compañeros en la oposición, qué ha pasado con esta empresa anteriormente. Qué es lo que se ha hecho de todas aquellas revistas que recibíamos, qué es lo que se ha hecho de todos aquellos programas que estaban en curso, qué es lo que se ha hecho de aquellas actividades que su anterior gerente me explicó con tanto detalle en largos paseos por el Campo Grande, porque, de alguna manera, entendía que mi opinión podía ser útil; y me explicó que tenía planes en curso, y esos planes en curso yo no se los escucho a usted. Y me parece que una de dos:

o se mantienen, o se han cancelado. Y nos gustaría saber si se mantienen y por qué, o si se han cancelado y por qué.

Y el modelo de participación empresarial es otro de los grandes temas de estas empresas. Porque no se sabe muy bien cómo hacer una empresa de promoción de comercio exterior al margen o sin contar con los empresarios. Y nosotros teníamos un modelo de adhesión, a través del cual todas las empresas interesadas podían participar de los servicios de la empresa de promoción exterior con una módica cantidad que les permitía figurar como adheridos, pero ese modelo no se tuvo a bien estructurarlo, organizarlo, y no sabemos exactamente qué fórmulas de adhesión tienen ustedes respecto de las empresas. ¿O es que tiene que usted ir cada vez o en cada momento a buscar sus colaboradores entre los sectores productivos? ¿Cuáles son los mecanismos de selección de empresas en cada caso? ¿Es una fórmula arbitraria? ¿Se le da participación a todas las empresas?

¿Cuáles son las fórmulas de concentración de oferta? Porque éste es otro dato del que usted no nos ha hablado. Las transacciones internacionales, especialmente algunas transacciones en algunos mercados complicados, requieren concentración de oferta, esa concentración de oferta que hace que muchas empresas individuales no lleguen a satisfacer o a atender una demanda, pero conjuntamente o conjugadamente puedan perfectamente atenderla. ¿Han ustedes establecido algunas fórmulas de concentración de oferta? No nos ha hablado para nada de la concentración de oferta, que es muy importante. ¿Cuáles son los criterios que establecen para la concentración de oferta? ¿Cuáles son los criterios que establecen o las fórmulas de complementariedad? Porque, a veces, las demandas en los mercados internacionales no piden un solo producto, sino paquetes de productos que una sola empresa no puede atender. Y justamente queríamos, o se quería crear esta empresa para dar respuesta a estas complementariedades que el mercado no es capaz de abastecer o satisfacer y que, sin embargo, una empresa de este tipo podría conseguir.

¿Qué pasa con los servicios que, teóricamente, tiene que proporcionar esta empresa a las empresas adheridas, o a las colaboradoras, o en conjunto? No nos ha hablado para nada de una política de servicios. Nos ha hablado en algún momento de viajes, nos ha hablado en algún momento de ferias, pero los servicios de información... Porque si hay algo para lo que sirve esta empresa es para proporcionar información tanto de oportunidades de exportación como de oportunidades de importación e incluso de participación. Para nada nos ha hablado usted de información y, sin embargo, los mecanismos de información son vitales en el funcionamiento de este tipo de empresas.

¿Y las relaciones con las instituciones financieras? ¿Ha hecho usted o ha conseguido o formulado algún tipo de vínculo con las empresas financieras, aquellas que

participan en el capital de su propia empresa o el conjunto de las empresas financieras regionales, para establecer fórmulas de préstamos que permitan o potencien las actividades de exportación o de importación? No le hemos oído hablar nada de este tema tampoco.

¿El tratamiento del seguro de cambio? Ninguna idea al respecto y, sin embargo, es un tema crecientemente importante en las transacciones internacionales. ¿El seguro y la prima de riesgo? ¿La cobertura de los seguros a las cantidades comprometidas? Hay todo un conjunto de facetas de financiación que..., pues, usted ha pasado a hurtadillas sobre ellas, y, sin embargo, esta empresa se creó en parte también para formular mecanismos o instrumentos que les permita a los exportadores castellano-leoneses, al conjunto de los comerciantes o al conjunto de las empresas o industrias acceder a fórmulas más asequibles.

Y me interesa mucho que nos hable, y no nos ha hablado para nada, y me parece que es un tema enormemente importante y también se creó la empresa para eso, de la gestión de esta empresa en la formación de asociaciones de exportadores e importadores. ¿Han sido ustedes capaces de crear alguna asociación de exportadores o importadores en Castilla y León? ¿Y cuáles? Porque, si no recuerdo mal, la Asociación de Exportadores de Castilla y León tenía su sede en la Asociación de Exportadores Valencianos. Yo no sé si sigue siendo el caso; espero que no. Espero que hayamos conseguido, seis años después, situar las asociaciones de exportadores en el seno de Castilla y León, y que nuestros exportadores no tengan que afiliarse a la Asociación de Exportadores Valencianos, con todo respeto para ellos.

Y luego, sobre los sectores seleccionados, nos ha faltado, nos ha faltado el criterio. Porque no dudamos en aceptar que la alimentación es un sector... transformados alimenticios es un sector interesante o importante. Ni dudamos, tampoco, en señalar que la madera y el mueble pueda ser, efectivamente, objeto de un tratamiento específico.

Tenemos algunas dudas más sobre la pizarra, que siempre ha exportado lo que ha producido. Por lo tanto, tenemos alguna duda de que la empresa EXCAL haya propiciado un comportamiento más sólido de exportación de un sector que siempre ha exportado lo que ha producido y no ha tenido nunca... Y el sector de piedras ornamentales, que es un sector, más bien, marginal.

Y lo que nos planteamos es: ¿cuál es el criterio que usted o ustedes plantean o establecen a la hora de formular sus prioridades? ¿Es el criterio que maximiza la capacidad de exportación al resto del mundo sobre la producción o sobre la exportación a España? O, dicho de otra manera, ¿es el criterio de la intensidad en la utilización del capital? Porque son los sectores intensivos en capital los que más se exportan al resto del mundo. O, alternativamente, ¿es

el criterio de ayudar al que no puede y establecen el criterio de mínima capacidad de exportación?, que viene a coincidir -lamentablemente, pero es así- con la utilización de la mano de obra y de los recursos naturales tradicionales de esta Región. ¿Cuál es el criterio? ¿Qué prefieren, ir en el sentido del mercado, apoyar a lo que ya tiene capacidad exportadora, por entender que es por ahí por donde van las opciones futuras de promoción de exportación de esta Región, o, alternativamente, están ustedes intentando propiciar un cierto despegue contra mercado de una serie de sectores que, efectivamente, no han sido capaces o no han podido, por el momento, proceder a un conjunto de transacciones internacionales, bien porque su estructura empresarial lo impide, bien porque no son muy competitivos, o bien, sencillamente, porque, en el conjunto de las actividades, los costes de transacción con respecto al resto del mundo son tan elevados que muchas empresas no se pueden permitir ese lujo?

Nos gustaría que nos diseñara exactamente cuál es el modelo que ustedes siguen, porque no vale con "vamos a promocionar todo", porque, si vamos a tener que promocionar todo, probablemente, los 40.000.000 del año pasado no vayan a ser suficientes y, probablemente, necesitamos más recursos en el futuro.

Y me preocupa -ya se ha dicho aquí-, y me parece muy importante, yo creo que es, casi, lo más importante de esta comparecencia, nos preocupa que no haya habido ni una sola referencia a la cuenta de resultados, ni a los criterios que se han establecido, ni de tipo contable, ni de tipo financiero. Que no sabemos si la empresa da beneficios o pérdidas, aunque yo soy consciente que este tipo de empresas tiene que dar pérdidas, al menos los primeros años. Pero es muy importante que, con base a las pérdidas que estas empresas generan habitualmente, tengamos una proyección futura. ¿Es que vamos a seguir con las pérdidas "sine die"? ¿Tienen ustedes en mente empezar a cobrar sus servicios a las empresas? ¿Se cobran ya los servicios a las empresas? Y, si no se cobran los servicios a las empresas, ¿por qué no se cobran los servicios a las empresas? De todo esto no se nos habló, y es muy importante que se nos hable.

¿Han hecho ustedes una valoración de si los costes que supone para la empresa, y también para la Comunidad Autónoma, la promoción que ustedes están haciendo, en un análisis coste/beneficio, no estrictamente económico, tiene algún sentido? Es decir, los resultados que ustedes obtienen, a su juicio, ¿merecen la pena, desde el punto de vista de los costos en que incurren, y especialmente de los costos del sector público?

¿Tienen ustedes previsto algún plan alternativo, algún proyecto que haga viable esta empresa en el futuro? ¿Están ustedes acodados al dinero público "sine die"? ¿O intentan ustedes realizar una gestión más agresiva y conseguir no tener que depender o cobrarle expresamente y exclusiva-

mente a la Dirección General de Comercio, o a la Dirección General de Industria, cobrarles los servicios que les prestan específicos, mediante contratos específicos, de prestación de servicios, o un contrato-programa, o cualquiera que sea la fórmula? Pero nos interesaría saber si entienden ustedes que esta empresa tiene que formular pérdidas sistemáticamente y que sus previsiones son en esta dirección, o usted, como Gerente, tiene entre sus objetivos fundamentales alcanzar, por lo menos, rentabilidad cero, es decir, ni pérdida, ni ganancia.

Y nos interesaría muchísimo -y aquí voy a ser un poco anecdótico-, nos interesaría mucho que nos hablara de las potenciales relaciones con ICEX. Se ha hablado poco aquí. Yo sé que usted ha hablado con el Director Territorial de Comercio, porque tenemos una relación común con él, pero me ha sorprendido escucharle decir algo así como "a poco más, y te mando veinte duros", "casi, te mando veinte duros". ¡Oiga!, es que eso no es así. O sea, dice usted: "Tenemos unas relaciones con ICEX casi conseguidas", dice: "Casi te regalo una cosa". ¿Esto qué significa? ¿Han conseguido ustedes buenas relaciones con ICEX o malas relaciones con ICEX? Si hay problemas en las relaciones con ICEX, ¿cuáles son los problemas que hay? Si no se ha conseguido una buena relación, porque es casi una buena relación, ¿qué podemos hacer todos por intentar mejorar esa buena relación?

Y, en último término, de lo que se trata, fundamentalmente, es que nos explique con un poquito más de detalle que lo ha hecho cuál es, en último término, el espíritu que le guía. Porque le voy a decir una cosa -y creo solemnemente en lo que voy a decir-: estas empresas valen tanto como el hombre que las gerencia. Y, de esta comparecencia suya, no nos ha quedado claro el valor de esta empresa.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. Para consumir un turno en nombre del Grupo Popular, tiene la palabra don Francisco Javier Aguilar.

EL SEÑOR AGUILAR CAÑEDO: Muchas gracias, señor Presidente. Nosotros, como no podía ser menos, agradecemos también la comparecencia del Gerente de EXCAL, y, fundamentalmente, le agradecemos el diseño que nos ha hecho de la empresa que está gerenciando en estos momentos. Y, desde luego, le vamos a prestar nuestro máximo apoyo como Grupo Parlamentario, en el sentido de que, si las empresas son lo que es el Gerente, a nosotros nos ha parecido bueno el Gerente y, por lo tanto, nos ha parecido buena la empresa.

Sin embargo, partiendo de que esta empresa -como ya se ha dicho por algún Portavoz que me ha precedido en el uso de la palabra- es una empresa participada, lo cual descarta el que sea empresa pública, y, desde luego, aceptando la ubicación de la empresa, también, en la Consejería de Fomento -cuestión que no creo que sea objeto de debate

y se escapa del ámbito del debate, posiblemente, en esta Comisión-, sí que queremos significar algo que hemos sacado absolutamente claro de la comparecencia del señor Director Gerente de esta sociedad. Y es que es una empresa que tiene un proyecto, y es que es una empresa que tiene unos objetivos, y es que es una empresa que, ciertamente, desde el año mil novecientos noventa y dos, finales, último semestre del noventa y dos, y, actualmente, el noventa y tres, sí podemos decir que tiene un inicio de despegue o un inicio de arranque. Yo no entro si eso es próximo, tardío, si debió de producirse antes, si debió de hacerse mejor. Yo lo que sí quiero es reconocer públicamente que, por lo menos, existe toda una trama de objetivos, que, por lo menos, existe una estructura de actuaciones y que, por lo menos, se está haciendo algo que va a ser -o ése es el objetivo final- beneficioso para nuestra Comunidad.

Sin embargo, nos parece importante que este tipo de empresas no se limite tan sólo, y en eso coincidimos, aunque sea por una sola vez, con el Partido Socialista, con el Portavoz del Partido Socialista, en que no debe de limitarse solamente a buscar la venta o a buscar el mercado, o a buscar la introducción de los productos de Castilla y León en los mercados exteriores, sino también en el mercado interior.

Creo que el Gerente me podrá replicar en el sentido de que, ciertamente, también se acude a los mercados interiores, puesto que usted mismo -me parece que en el transcurso de su exposición- nos ha dicho que ha acudido a la CEOE, y ha acudido a la CECALE, y ha acudido a EXPO, y ha acudido... Por lo tanto, supongo que, evidentemente, se acude. Pero, no obstante, sí que conviene intensificar, bajo nuestro punto de vista, esa actuación en el mercado interior, en lo que es, concretamente, el mercado español.

Dicho esto, aunque entendemos, también, que su incorporación a la Gerencia, y en el escaso tiempo que lleva, no da, materialmente, tiempo a hacer todo un programa o todo un diseño de la empresa distinto, porque usted, evidentemente, ha tenido que asumir también lo que existía en la empresa y lo que la empresa ha sido en los últimos cuatro años, sí desea nuestro Grupo preguntarle sobre los siguientes extremos.

Nos parece que el desarrollo de lo que usted denomina "otras promociones de comercio exterior" es escaso. Y desearía nuestro Grupo, si le es posible, una mayor concreción de los estudios y de los análisis que se hayan podido llevar a cabo.

También nos parece adecuada la colaboración con cuantas instituciones puedan tener conexión con EXCAL, a los fines de obtener una mayor capacidad colaboradora en la exportación de nuestra Región, de los productos de nuestra Región, por lo que deseamos, también, se nos amplíe, si le es posible a usted, en qué consiste esa línea de relaciones fructíferas con el ICEX, al objeto -como usted nos ha dicho, y he copiado textualmente su frase- de

aprovechar la cofinanciación y las estructuras de este Instituto.

Creemos que, cuando señala usted la definición del modelo de la empresa, con una oficina central -así, por lo menos, se lo hemos entendido- y delegaciones con promotores comerciales, tal vez se vaya por un difícil camino, a nuestro juicio, bajo nuestro punto de vista, que es la búsqueda de que esos promotores comerciales reaccionen, o atiendan, o lleven consigo un mayor grado de dedicación a los productos de nuestra Región. Y entonces, nos gustaría que nos dijese usted, concretamente, o nos señale cuántas delegaciones tenemos abiertas en estos momentos, cuántos promotores pueden estar más o menos conectados, o más o menos hablado, o más o menos comprometido; en qué condiciones; si se tiene firmado algún tipo de convenio o de acuerdo con estos promotores o estas delegaciones comerciales; qué grado de responsabilidad se le exige y, en definitiva, lo que supone... queremos que nos explique usted cómo se han buscado estos promotores y qué garantías ofrecen de que nuestros productos van a estar en primera línea y no van a quedarse en el armario, olvidados, o no sean lo atractivos que esos promotores comerciales determinan.

¿Por qué nos ha destacado usted, también, que los países de la EFTA no interesan, cuando -y permítame usted que le diga algo que está en el común sentido, a lo mejor equivocado, de la gente- los países del Este, evidentemente, son países -se dice- con un mercado potencial tremendo? Entonces, yo desearía que nos explicase usted por qué, en alguna medida, usted descarta o, por lo menos, no interesan tanto esos países. O por qué, por ejemplo, Francia merece un tratamiento especial con respecto a Alemania o respecto al Benelux, en razón, también, de por qué merece ese tratamiento especial, distinto o diferenciador.

También, en general, nos diga usted o nos explique por qué es muy selectivo EXCAL en la elección de esos países objetivo.

Y, por último, señalarle que en la elección de sectores y de criterios de selección hemos notado en falta, y lo digo aquí, a todos los efectos y por si usted tiene a bien aclararnos el porqué. Hay otros sectores, que no son solamente el agroalimentario, que no son los vinos de la Ribera de Duero, o los jamones de Guijuelo, sino que ciertamente, un sector como es la artesanía, en nuestra Comunidad es muy importante.

Entonces, en esa artesanía, yo sé que existen sectores que están exportando, concretamente a Estados Unidos, de manera importante, como es el sector de los mimbres y cestería, en un pueblecito de Salamanca, que se llama Villoruera, si no recuerdo mal, con grandes cantidades de exportación, ¿se les presta apoyo a este sector, por ejemplo? ¿O se les presta apoyo al sector de la forja artística? ¿O se le presta apoyo al sector del tratamiento del cuero y

de los productos manipulados del cuero, bien sean prendas de vestir? ¿O se va a prestar apoyo concretamente, al sector textil, que tenemos una empresa, concretamente aquí, que se nos ha pasado desapercibida por parte de los Grupos que me han precedido en el uso de la palabra "Hispano Textil", me estoy refiriendo concretamente-, cuyo gran problema era la capacidad de venta, regenerar nuevamente un sistema de ventas importante, tanto en el territorio nacional como en el exterior? ¿O también, por qué no decirlo aquí, puesto que se ha tratado este asunto, "Nicolás Correa", a quien hemos tenido que participar en un aval, y que fabrica maquinaria herramienta? ¿Se han tenido contactos con empresas de este tipo, que, en definitiva, van a producir, puesto que ya están acreditadas en los mercados exteriores, una buena acogida, sin duda, en esos distribuidores, en esos delegados o en esos promotores de venta?

Respecto al estado numérico de la sociedad, o al estado contable, o al estado de sus balances, realmente, tengo que convenir que no se ha dicho nada en la reunión; pero no puedo dejar también por menos de decir que, tal vez, el señor Gerente nos explique las causas y los motivos, aunque ... conocemos que las cuentas de la sociedad, los balances y las cuentas de resultados se están auditando en estos momentos. Y tal vez sea, y me gustaría que, si así es, nos lo dijese- una labor de discreción la que a usted le ha impedido, o una actuación discreta, lo que a usted le ha impedido hablar en estos momentos de ello. Pero, sí que le rogamos que, cuando usted los tenga, los remita usted tanto a nuestro Grupo como al resto de los Grupos que me han precedido en el uso de la palabra, puesto que es común sentir de todos ellos contar con esta documentación contable.

Respecto a la calificación de ingentes fondos, a mí me parece, permítamelo, que le diga a usted que no se preocupe de los ingentes fondos, porque no son tan ingentes; 40.000.000 de becas, en definitiva, creemos que no es una cifra tan astronómica y tan desorbitada, cuando, realmente, esos fondos tienen que mantener una serie de personas -seis, concretamente-, unas oficinas independientes que pagan sus rentas, unos viajes, unas publicaciones que ustedes nos han dicho que están haciendo, y que están ustedes intentando remitir a los empresarios, a las empresas que están interesadas en el sector, unas estadísticas, unos estudios de mercado, etcétera, etcétera, etcétera.

No dudamos en que la Administración de esos fondos, sin duda, sea la correcta, pero sí le hacemos una pregunta para despejar dudas, también uniéndonos -mire usted por dónde- a lo que nos ha dicho el Portavoz Socialista anteriormente: ¿cree usted que en un futuro más o menos próximo EXCAL puede tener una autofinanciación? ¿En qué futuro, o en qué medida, o en qué manera puede ser, posiblemente, esa empresa autofinancieramente valerse por sí misma, y, en consecuencia, intentar esa solidez?

Y, por último, una última pregunta y que también considero que es importante que usted nos participe, si es que sabe algo de esto.

Nosotros hacemos una labor de intermediación, abrimos unos mercados, comunicamos a nuestros empresarios, a nuestros sectores productivos, estamos en contacto con las Instituciones, con Cámaras de Comercio, etcétera, etcétera; ¿percibimos, cobramos algo por esa labor de intermediación? ¿Existe algún tipo de comisión, algún tipo de contrato, algún tipo de acuerdo por el cual se pueda decir que EXCAL se beneficia, o, por lo menos, cubre parte de sus costos, o parte de sus gastos, si, efectivamente, se consiguen algunas cantidades?

Estos son los temas que nosotros deseamos, si le es posible al señor Gerente, nos concrete y nos explique, y, en definitiva, desearle, porque es bueno para esta región, el que esa empresa que usted ahora gerencia pueda en próximas comparecencias ante esta Comisión, o ante cualquiera otra que pueda ser solicitada, presentar los resultados que -no dudamos-, de su honestidad y de su buen hacer y de su buen trabajo, van a producirse de forma inmediata. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias, señor Aguilar.

Para dar contestación a todos los asuntos planteados, tiene la palabra don Javier Casanova.

EL SEÑOR GERENTE DE LA EMPRESA PÚBLICA EXCAL S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Bueno, yo creo que procede, es el protocolo responder en el orden en el que fui preguntado, aunque muchas de las preguntas se pueden mezclar, o tener contestaciones comunes.

Don Antonio Herreros me pregunta... En primer lugar, EXCAL se crea en julio del ochenta y nueve. Me pide una valoración global desde el origen de EXCAL y me pregunta por la actividad desarrollada desde julio del ochenta y nueve. ¿Qué pasó desde julio del ochenta y nueve hasta mayo del noventa y dos?

Bueno, yo lo primero, lo primero, le diría que no he sido citado aquí para hablar de los años ochenta y nueve, noventa y noventa y uno, y podría decir perfectamente que no he preparado datos al respecto. Pero, de cualquier manera, yo no entiendo que deba juzgar la actuación profesional de un colega mío; nada más lejos en mi comportamiento profesional que hablar de lo que hacen otros; más bien lo que hacemos es asimilar, digerir lo que hacen los demás en nuestro mundo y tratar de aplicar las soluciones de la manera más correcta.

Me pregunta también el porqué de la renovación en EXCAL. Francamente, lo ignoro. Lo ignoro, o no creo que deba entrar en ese tema, igualmente. Es decir, lo que sí

tengo constancia absoluta es que, cuando yo entré en contacto con la Junta de Castilla y León, en febrero-marzo del noventa y dos, el anterior gerente ya no estaba en EXCAL. Por tanto, el porqué de la renovación, además, no creo que deba preguntárseme a mí, sino a quien renovó.

Me pregunta también, en la exposición de objetivos internos y externos, si tenemos en cuenta el Plan de Desarrollo Regional. Bueno, para cualquier economista, para cualquier economista y yo lo soy, el Plan de Desarrollo Regional, hasta donde yo sé, que es lo que he leído en la prensa, hasta donde yo sé, que es lo que he leído en la prensa, es absolutamente coherente y encaja en los planes de escala.

Me pregunta también don Antonio Herreros cuál es la cifra de negocios generados, la cuantificación, los contratos, las empresas y tipos de empresas y los tipos de sectores.

Respecto a la cifra de negocios generada, poco podemos decir, excepto los contratos que hemos citado. Ahora, yo sigo pensando que asumimos la gerencia desde mayo del noventa y dos, y no antes, e, insisto, que el grueso del trabajo ha sido estudiar, estudiar el comercio exterior en Castilla y León.

Se refiere también a qué empresas y tipos de empresas -y esto entronca con alguna otra pregunta-; pero, básicamente, las grandes -seamos claros-, las grandes no nos necesitan. Tanto las multinacionales establecidas en Castilla y León -que no son muchas, por desgracia, pero las hay, y algunas poderosas-, como las pequeñas multinacionales (vamos a llamar pequeñas multinacionales porque no tienen la dimensión de General Motors evidentemente), pero las multinacionales que tenemos en Castilla y León, que están en la mente de todos, tampoco nos necesitan. Ellos tienen un departamento de comercio exterior cinco o seis veces más grande, probablemente, del que tenemos en EXCAL; entonces, ellos conocen sus mercados perfectamente, ellos tienen unas cifras que nosotros no somos capaces de manejarlas y tampoco nos necesitan.

El tipo de empresas, el tipo de empresas que nosotros pensamos que es el objetivo son las empresas de tamaño medio, y aquí me remito otra vez a mi comparecencia inicial. En un momento, en un momento he dicho, dentro de las condiciones que nos parecían absolutamente necesarias para ayudar a las empresas a salir al exterior, buscábamos sectores que fueran competitivos en casa. Insisto en que una empresa que no... o un sector, pero más una empresa, que no es competitiva en casa, poco podemos hacer por ella.

En otro momento dije: "Son sectores bastante atomizados, pero con empresas de dimensión suficiente, o cuasi suficiente" Quiero decir, yo creo que eso ya estaba contestado de antemano. Y existe un tanto por ciento razonable en cada sector o subsector dispuesto a dar el paso de salir

al exterior. Parece mentira, pero en algunos momentos nos hemos encontrado empresas que no tienen el más mínimo interés en cruzar nuestras fronteras.

Conocer asistencia a ferias internacionales. Quizá aquí, probablemente, no me haya entendido bien el señor Herreros, pero nosotros hemos asistido hasta ahora a ferias como observadores y como manera de generar más rápido los contactos con las empresas que visitándolas una a una.

También ha hecho alusión a las empresas beneficiarias, pequeñas y medianas, tamaño; eso yo creo que es lo mismo, está contestado. Es decir, hay empresas que son tan pequeñas que no pueden salir al exterior con una garantía firme de poder atender posteriormente a sus clientes; hay empresas que son grandes y no nos necesitan; pero hay un sector de PYMES en Castilla y León, importante, que les falta dar el paso; que tienen producto, que tienen calidad y les falta dar el paso por diversos motivos. Quizá porque hasta el momento les ha sido suficiente el mercado interior; es decir, no entro a valorar el porqué, pero eso sí está detectado.

¿Qué dispositivos tenemos en marcha, qué dispositivos tenemos en marcha para que estas empresas salgan a los mercados exteriores?, creo que eso fue la penúltima pregunta que me hizo.

Pues los dispositivos son un Plan de actuación que se centran, y con mucho gusto se lo puedo contar... No es fácil escribir sobre el trabajo de seis, siete meses en diez o doce folios; hubiera podido extenderme mucho más y hacerles cincuenta folios, pero no hubiera querido aburrirles, quizá les hubiera aburrido. Pero, de cualquier manera, para el año noventa y tres, los dispositivos en marcha de actuación... Ya hemos asistido en el mes de febrero, ya hemos organizado en el mes de febrero, recientemente, hace... el día cuatro de febrero, creo recordar, en Bayona (Francia), una muestra de productos de alimentación de Castilla y León. Hasta donde nosotros sabemos en este momento, con notable éxito. De los dieciocho, diecinueve productores que fueron allí, tenemos constancia de que al menos siete están en negociaciones para vender en Francia, bajo diversas formas.

En el mes de marzo, asistimos, cofinanciando a varias bodegas de la Ribera del Duero, a una feria en Nueva York llamada "Wine América". A este respecto quizá luego tengamos que repetirlo, pero no hacemos ningún criterio sobre el beneficio que reportamos a las empresas; en otras palabras, me preguntó: empresas beneficiarias, cuáles son. Bueno, nosotros, recibimos una propuesta de apoyar la feria "Wine América" en Nueva York, hemos estudiado la documentación, hemos buscado información, hemos leído información sobre esa feria, parece interesante, y le hemos comunicado al Consejo Regulador de la Ribera del Duero: nosotros apoyamos con un porcentaje de nuestros... apoyamos con nuestros recursos un porcentaje de acudir a esa feria; ya quien acuda y quien yo acuda a esa feria no es

cosa nuestra, puesto que nuestro interlocutor ha sido el Consejo Regulador de la Ribera del Duero.

Por último, me pregunta si estamos pensando en una marca concreta que se pueda vincular a prestigio de la región. Sería estupendo poder llegar a una marca concreta, pero lo veo inviable, dada la diversidad de productos. Quizá, quizá, sería conveniente establecer... probablemente se refiera a establecer una especie de sello de garantía, pero, de alguna manera, aquí estaríamos un poco coartando las funciones de los Consejos Reguladores. Entonces, no hemos pensado en una marca concreta. Sí hemos pensado que el producto de Castilla y León tiene que gozar de un prestigio, pero creemos que ese prestigio hay que ganarlo día a día en los mercados.

Con esto creo que doy por contestadas las respuestas a don Antonio Herreros.

Respecto a lo que me dice... perdón, perdón, respecto a las preguntas del señor Monforte, me dice: si tuviera que comprar algo, a mí no me lo compraría. Bueno, en el poco tiempo que llevo aquí, en Alemania están comiendo chorizo y jamón de Castilla y León y en Inglaterra están bebiendo vinos de la Ribera del Duero. Creo que es una manera de empezar; máxime, con estos distribuidores, en Inglaterra y en Alemania, estamos en negociaciones concretas para llegar a introducirles más productos.

Me solicita el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias, los ratios de eficiencia, y a esto, pues yo creo que ya el señor Aguilar contestó, pero insisto: el Balance de situación está en este momento terminándose de auditar, el balance del noventa y dos; lo más que podría darles es un balance provisional, pero un balance provisional es algo que no tiene el menor objeto.

Yo espero que en cuestión de cuatro o cinco días el balance esté auditado y el informe, hablado con los auditores. Espero que, posteriormente, el balance se presente al Consejo de Administración, y, una vez ratificadas las cuentas, estaré encantado de enviarles los balances de situación y nuestras cuentas de pérdidas y ganancias y cuantas cuentas necesiten.

Respecto a la pregunta de balance y situación del año noventa, 4.000.000 de pesetas en ingresos financieros a qué son debidos, pues, francamente, lo desconozco, pero le enviaré información.

Imagino, imagino, pero más bien estoy pensando en voz alta, imagino que habría unos recursos, bien invertidos, en forma de inversiones financieras. Para mí, la partida de ingresos financieros sólo puede ser eso.

Respecto al balance de situación del noventa y uno, pues, con mucho gusto lo hubiera traído, pero no se me pidió comparecer para eso. De cualquier manera, el balance de situación del noventa y uno es público, ha sido

auditado, se conoce; probablemente... no estoy seguro de si se envió aquí, pero es probable que se haya enviado; desde luego, los accionistas lo tienen todos, y con mucho gusto le vuelvo a enviar, si es copia, copia; y si es original, original.

Respecto a la plantilla de EXCAL, usted también me pregunta... cuando yo llegué en mayo del noventa y dos eran tres personas. Era un técnico que hacía las funciones de gerente, una secretaria y un administrador, ayudante de todo en aquellos momentos. Con mi incorporación fuimos cuatro, y en el otoño, han entrado dos personas más, una nueva secretaria y un nuevo técnico.

Nuestras previsiones para el año noventa y tres son mantener esta plantilla e incrementar en el exterior nuestros recursos humanos.

Para el año noventa y cuatro, francamente, ni se me ha pedido comparecer para eso, y se podría, se podría anticipar algo, pero, de cualquier manera, preferimos esperar a la evolución de los acontecimientos para llegar a las conclusiones de si nuestros recursos humanos son los adecuados, para llegar a las conclusiones de que en qué sentido tenemos que incrementar nuestra plantilla; pero en mente, por supuesto, en la mente de cualquier gerente de empresa está el hacer crecer a su empresa en forma razonable y sin perder el control.

Me ha preguntado también por los activos fijos de la empresa. Bueno, en primer lugar, esto no es un activo fijo, puesto que es un alquiler, pero hubo que cambiar de oficinas porque las oficinas para seis técnicos que teníamos eran insuficientes; cabíamos cuatro y malamente, y sin una mesa de reuniones siquiera decente: eran las oficinas pequeñas.

En el otoño del noventa y dos se ha comprado un nuevo equipo informático, se ha accedido a bases de datos en las cuales no se accedía antes; se ha comprado un nuevo sistema telefónico, puesto que no es lo mismo estar tres que seis. Se ha comprado un nuevo modelo de fax, porque teníamos un fax que funcionaba francamente mal; se ha equipado la oficina con un mobiliario adecuado (hemos procurado ser lo más discretos en los costes del mobiliario, pero también dignos); se ha dotado a la empresa de vehículo, que en absoluto es exclusividad del gerente, sino que es el vehículo que todos los técnicos utilizamos en nuestras visitas, frecuentes, a empresas, Consejos Reguladores, Cámaras de otras regiones, etcétera, etcétera.

Y, bueno, ése es el resumen. Ese es el resumen y la concreción del incremento de activos fijos.

Me pide que valore la gestión de EXCAL desde los años ochenta y nueve en adelante. Y, aquí, me vuelvo a remitir otra vez que yo no soy quién para valorar la gestión de otro profesional colega mío.

¿En qué afectó EXCAL a las exportaciones? Bueno, de cualquier manera lo que sí puedo decir... de cualquier manera, lo que sí puedo decir es que el EXCAL anterior a mí hizo algunas cosas interesantes, hizo algunas operaciones; tenemos constancia de que hay gente que está operando en Francia, por ejemplo, por gestiones del anterior Gerente de EXCAL, y, digamos, la pregunta en qué ha afectado EXCAL a las exportaciones yo creo que debería aplazarse un poco y, en una próxima comparecencia, dentro de un año, analizaríamos los resultados, en los que estamos ilusionados en obtener.

Por tanto, la pregunta que me hacía: evaluar la gestión antes y después de EXCAL, me remito... Creo que desde que yo ocupé la gerencia de EXCAL se está haciendo un trabajo interesante; desde luego, nos ilusiona a toda la plantilla. Por supuesto, a la pregunta que me hizo de nuestros delegados, en el año noventa y tres trabajarán "full time" para EXCAL, se guiarán por un contrato modelo de los contratos de cientos de becarios que hay repartidos desde toda España por el mundo, empezando por los de ICEX, siguiendo por los de las Cámaras de Comercio, etcétera, etcétera. El hecho de hacer la fórmula becario es algo totalmente aceptado en el mundo del comercio exterior y sus razones son la menor fiscalidad posible en el país de destino, cosa que estaba aceptada.

También pregunta EXCAL se dirige a las empresas. ¿Qué conocimiento tenemos? ¿Cómo incrementamos la utilización de EXCAL para mejor exportar? Bueno, en muchos casos nos dirigimos a las empresas. Para nosotros es mucho más sencillo y nos ahorra tiempo de trabajo, que podemos invertir en otras actividades de la propia EXCAL, el tomar contacto con los Consejos Reguladores. Entonces, en aquellos casos en que hay Consejos Reguladores, y que en Castilla y León son bastantes, nosotros, nuestro contacto es directo con el Consejo Regulador. Entonces, hacemos nuestras propuestas, nos hacen sus contrapropuestas, y ellos son quienes se encargan de distribuir la información a las empresas afiliadas, a los Consejos Reguladores. Creemos que es una manera que nos ahorra tiempo. Creemos que es una manera correcta, además, de trabajar.

También me preguntó respecto a la privatización de EXCAL. No creo que sea una pregunta, francamente, que se deba dirigir a mí. Yo me debo a un Consejo de Administración, y el Consejo de Administración me dirá si EXCAL se privatiza o no. Yo, por el momento, lo que hago es utilizar los parámetros recibidos de ese Consejo de Administración de la mejor forma posible. Si un día los parámetros cambian, volveremos a estudiar el asunto; pero, a mí, no he recibido instrucciones de cambiar esos parámetros.

Respecto a... dijo algo así como abundar en lo que había dicho Izquierda Unida. La empresa se crea en el ochenta y nueve; cuando yo entro, nos reunimos con la Dirección General de Comercio, para mi presidencia de

EXCAL; elaboramos un Plan Estratégico, cómo lo hacemos. Parece que nadie hizo nada en la gestión en... de EXCAL. Quizá le pueda parecer; a mí no me lo parece. Lo que pasa es que yo lo que sí desconozco son los parámetros que tenía el anterior gerente, y, si desconozco esos parámetros, difícilmente puedo valorar la gestión.

Yo entiendo que por esto... con esto doy por concluida la intervención, perdón, las preguntas.

Ahora pasamos a las preguntas de don Zenón Jiménez-Ridruejo, si no me equivoco.

Efectivamente, en el último año se recibieron 40.000.000 de pesetas. Esos 40.000.000 de pesetas, aparte de la inversión en activos fijos, que se consideró necesaria, digamos que aún forman parte del activo financiero de EXCAL. Hay que recordar que EXCAL es una Sociedad Anónima constituida por... constituida con 60.000.000 de pesetas, y, entre otras cosas, nosotros debemos tener una liquidez que equivalga a la... perdón, unos activos que equivalgan a la tercera parte, porque, si no, alguien podría pedir una disminución de capital o similar. Entonces, parte de ese dinero, efectivamente, está en las cuentas de EXCAL, que están siendo auditadas en ese momento.

De cualquier manera, gran parte de eso también se utilizó, también se utilizó en las acciones de promoción que he citado.

Aquí el problema puede ser... No problema. Aquí el asunto puede ser que el segundo semestre, el segundo semestre del noventa y dos no hemos gastado excesivo dinero en promociones; no hemos gastado excesivo dinero en promociones, porque la mayor labor que se hizo fue de campo. Entre otras cosas, aunque soy castellano-leonés, hacía muchos años que no vivía en la Región y he tenido que estudiar a fondo y dar vueltas a fondo por la Región.

Respecto a su pregunta ¿por qué estamos en Fomento?, pues, me tengo que remitir a mi cargo. Yo soy el Gerente, y estoy en Fomento. No creo que se me deba preguntar a mí por qué estoy en Fomento. ¿Tiene sentido mantener la empresa en Fomento? Teniendo en cuenta -y esto es una opinión personal, no como Gerente de EXCAL, sino como Javier Casanova-, teniendo en cuenta que la Dirección General de Comercio está en Fomento, creo que, de momento, debemos estar en Comercio. Ahora, por supuesto que la estrecha relación con Economía, o futura Industria -que eso lo desconozco-, es estrecha, efectivamente; recibimos todas sus publicaciones, hablamos con ellos y tratamos de conocer cuál es el futuro que Economía ve para la Región, para así poder aplicar a nuestros propios criterios.

El señor Jiménez-Ridruejo tiene dudas sobre el modelo de la empresa. Dice que restringimos las actividades a promoción de exportación. Bueno, todos sabemos que en el Mercado Unico podría no tener mucho sentido hablar

de exportación. Como decíamos antes, pues, según Bruselas, exportar a Flandes es lo mismo que exportar a Asturias. Pero, sin embargo, el Instituto de Comercio Exterior, ICEX, sigue apoyando, sigue apoyando al comercio que ellos llaman exterior, y que aún se sigue llamando exterior en todas partes, allende de nuestras fronteras. Entonces, bueno, ¿qué cosa más lógica que seguir el modelo, que seguir el modelo que marca la Secretaría de Estado y Comercio y el propio Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

¿Por qué no importación? El señor Jiménez-Ridruejo también tiene dudas por qué no nos dedicamos a importar. Quizá sería oportuno replantear la estrategia. Bueno, si a mí mi Consejo de Administración me dice que me dedique a importar, lo haré con mucho gusto, ¿eh?, que también sabemos hacerlo; pero no he recibido, en ese sentido, ninguna instrucción sobre que debamos importar.

También tiene dudas sobre si es sensato -dijo textualmente- empezar a considerar comercio exterior al resto de España. En absoluto digo que sea una insensatez, pero, en general, lo que sí podemos decir es que muchas de las empresas con las que hemos tratado, ellos tienen sus redes de distribución propias en España. Quizá podrían ser más eficaces de lo que son, quizá podrían ser más eficaces de lo que son; pero, de hecho, ellos están implantados en España, ellos están peleando en el mercado, pues, en unos casos con los riojanos, en otros casos con los andaluces, en otros casos con quien sea, y lo que creemos que necesitan es salir al exterior. De cualquier manera, tampoco, dentro de los objetivos que yo recibo en EXCAL y que trato de ejecutar, se me ha dicho que trabaje el mercado interior.

Me pide evaluar la gestión -creo que contesté antes, pero, en fin- antes y después de EXCAL. Efectivamente, creo que está contestada.

Me pide... Vamos a tener dos o tres delegados el año noventa y tres en el exterior. En efecto, en efecto. Yo he marcado ahí como países objetivos -y creo que lo dije en mi comparecencia inicial-, que nuestros objetivos estaban en el Benelux, nuestro objetivos de delegados estaban en el Benelux, estaban en Alemania y estaban en el Reino Unido, en diversas formas. Cuando digo en diversas formas es porque no nos podemos gastar mucho dinero; no nos podemos permitir el lujo de alquilar una planta en la Torre II, en la Torre Picasso correspondiente de Londres, de Franckfurt o de Bruselas. Entonces, buscamos fórmulas baratas de implantación. El buscar estas fórmulas baratas de implantación nos está llevando a hacer muchas gestiones en el exterior. Y, bueno, puedo decir con satisfacción -porque, créame, no es fácil; durante muchos años, yo he manejado temas de colocar becarios fuera de España-, puedo decir con satisfacción que, al finalizar la primavera, tendremos dos pequeñas oficinas, con dos promotores perfectamente preparados, en Alemania y en Bélgica. En

el Reino Unido, estamos buscando fórmulas financieras baratas para establecernos y estamos estudiando las fórmulas, que podrían diferir, incluso, de las que vamos a utilizar en Alemania o en el Benelux.

También me preguntó: EXCAL se dirige a las empresas. ¿Qué conocimiento tenemos, cómo incrementamos la utilización de EXCAL para mejor exportar? EXCAL se dirige a las empresas. En efecto, excepto en los casos en que nuestro interlocutor es un Consejo Regulador, que son bastantes. Es decir, no hay excesivas empresas con potencial, fuera de los sectores en los que nosotros hemos marcado como objetivos y fuera de los Consejos Reguladores, en muchos casos.

Respecto a la privatización de EXCAL, que también me preguntó el señor Jiménez-Ridruejo, pues... ¿No? Me preguntó el señor Jiménez-Ridruejo: ¿podría ser bueno integrar al sector financiero en la participación, en las actuaciones de la empresa, por ejemplo, el Banco Exterior de España? ¿Podrían proporcionar instrumentos específicos de apoyo financiero? Bueno, en primer lugar, lo que sí puedo decirle es que nuestras relaciones son muy estrechas con una sociedad del Banco Exterior llamada "Club del Exterior", que es la que trata de atender a las empresas que quieren salir fuera. Efectivamente, es una idea interesante el que nuestras empresas consejeras apoyen de forma financiera a las operaciones que nosotros propiciamos. Pero, francamente, aún no hemos considerado que sea el momento, que sea el momento para solicitar esto a nuestros accionistas.

Otra vez, encuentro que me preguntan que no he dado cuenta de la herencia recibida. No es mi intención -repito- juzgar actuaciones profesionales de otros colegas míos. Lo que sí puedo decir es que en EXCAL encontré bastante documentación, que me fue muy útil, y encontré unas actuaciones que, en muchos momentos, me parecieron aceptables y razonables.

¿Qué programas se hicieron? Ahí sí no tengo más remedio que decirle que yo no vi un programa a largo plazo en EXCAL. Hemos mantenido las acciones que estaban programadas -como ya dije- para el año noventa y dos. En absoluto quise llegar y hacer borrón y cuenta nueva, sino que las acciones que ya se habían estudiado, ya se había hablado con los interlocutores válidos, etcétera, etcétera, la primera decisión -y creo que fue sensata- fue "vamos a continuar esto". No hay por qué deshacer las cosas por las bravas, sin conocer aún a fondo la empresa.

Respecto a las fórmulas de adhesión de las empresas, que también me preguntaba. Bueno, nos ceñimos, otra vez, a nuestra relación con muchos Consejos Reguladores, en algunos casos, y con muchas empresas, asociaciones, etcétera, etcétera. El problema estriba en que una Comunidad Autónoma tan grande, una empresa con tres técnicos -no nos olvidemos que somos tres técnicos, por el momento-, no podemos visitar a todas las empresas. Podemos, y

lo estamos haciendo, dar publicidad a nuestra actuación; pero, básicamente, básicamente -como antes dijimos-, entendemos que nuestro trabajo debe ser sectorial, eso sí, sin descartar a ningún sector, sino que, con paciencia, ir barriendo -como vulgarmente se dice- sectores. Hemos elegido una serie de sectores, hemos elegido una serie de sectores, y con esos sectores queremos que se pongan en marcha la mayor cantidad de operaciones de exportación posibles. Una vez que veamos que muchos sectores están funcionando, están exportando, estamos cumpliendo los objetivos con esos sectores, digamos que podremos emplear nuestro tiempo en nuevos sectores.

Respecto a buscar fórmulas de complementariedad entre las empresas. Bueno, el organizar una Muestra en Bayona -como hemos hecho-, y seguiremos por ese camino, si los indicios siguen siendo buenos -hasta ahora lo son-, hemos hecho la mayor complementariedad posible. Es decir, hemos tenido en Bayona desde vinos de cuatro Denominaciones de Origen -con seguridad-, hasta embutidos de todos tipos, pasando por pimientos del Bierzo, pasando por productos dulces, sobre todo de la provincia de Palencia, y terminando en espárragos y en... Es decir, hemos complementado, hemos llevado ya, de hecho -y ésa es una de nuestras vías de trabajo-, hemos llevado todo lo bueno que hay en Castilla y León en el plano de alimentación a la primera Muestra que hemos hecho.

Los servicios que proporcionamos de información. Aquí, sobre la información, hay algo que conviene aclarar muy mucho. Hay bastante información, que no la damos nosotros, pero no consideramos necesario darla. Si usted quiere un listado de los importadores de carne fresca en Alemania, en cuarenta y ocho horas, el listado se lo puede dar cualquier Cámara de Comercio, cualquier ICEX o cualquier Delegación de ICEX; lo puede usted pedir a las propias Cámaras españolas que hay en Alemania. Ese tipo de información genérica, eso existe, eso está. Y consideramos que, si nosotros entráramos a dar esa información, ¿eh?, lo que haríamos es duplicar y perder el tiempo. Otra cosa es que alguien nos pregunte: "Oye, quiero un listado de los importadores de carne en Bélgica". Y yo le digo: "Mira, en la Cámara de Comercio...", o "pon un fax a la Cámara de Comercio de España en Bélgica, fax número tal, y él te lo remitirá".

Respecto a las oportunidades de "export-import", me imagino que se refiere a lo que se conoce como "oportunidades comerciales". Las oportunidades comerciales es exactamente lo mismo que la información de listados. Las oportunidades comerciales se publican en boletines de ICEX; se puede entrar al sistema Sibila de ICEX, de Información de Comercio Exterior, y acceder a las oportunidades comerciales; se pueden recibir gratuitamente Boletines de Oportunidades Comerciales, al menos -que yo sepa- de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid; o, si no es gratuitamente, a lo mejor cuesta 1.500 pesetas al año. Entonces, no consideramos que debamos entrar en

un terreno en el cual otros lo hacen, y bien. Más bien, el enfoque que hemos dado a EXCAL ha sido buscar su nicho de mercado, y el nicho de mercado, dadas las instituciones que hay en España relativas a comercio exterior, es el apoyo más directo.

Bueno, creo que antes... respecto a las relaciones con instituciones financieras para establecer fórmulas que potencien las exportaciones, y concretamente, por supuesto, las instituciones financieras que son consejeros de EXCAL, lo cierto es que hasta el momento no hemos planteado nada. Creemos que no es el momento aun de plantearlo. Quizá en el transcurso de mil novecientos noventa y tres sí lo sea. Pero, de cualquier manera, hay que tener en cuenta que estas instituciones financieras que son consejeros nuestros conocen muy bien a sus empresas, o a las empresas de la Región, y porque nosotros le digamos "financia esto", si no lo ven claro, no lo van a financiar, y, si lo ven claro, no necesitan que yo se lo diga. Ahora, de cualquier manera, de cualquier manera, apruebo su sugerencia personalmente, y pienso que sería bueno llegar a algunas fórmulas para involucrar más a las instituciones financieras, aunque esto, digamos, no es mi campo. Pero, como experiencia, le puedo decir... como experiencia personal, le puedo decir que durante cuatro años trabajé en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, y en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid provocaban a las instituciones financieras para que firmaran líneas de crédito a la exportación, líneas de crédito algo más baratas de los precios de mercado.

Respecto al seguro de cambio, poco puedo decir que no sepan. Pero no encontramos nuestra labor dedicarnos a asegurar operaciones de cambio a nadie. Sí podemos ayudar, recomendar y poner en contacto con CESCE a aquel que tenga miedo a un riesgo de cambio.

Luego me pregunta el señor Jiménez-Ridruejo sobre las asociaciones de exportadores. Bueno, las asociaciones de exportadores -me imagino que se refiere a los consorcios de exportadores, que es la figura que dice que se reconoce de forma oficial-, estamos trabajando con ello. En un futuro no muy lejano habrá un consorcio de exportadores en Castilla y León. Hemos estudiado y leído a fondo los problemas de los consorcios de exportadores. Creo que hubo un consorcio de exportadores en Castilla y León, que murió. Desconozco el dato de Valencia, aunque quizá se refiera a que la asociación... el consorcio de exportadores del mueble español se encuentra en Valencia, y ahí hay que ir. Si no se refiere a eso, no sé a qué se refiere con que estemos asociados en Valencia, francamente; quizá se me escapa. Pero lo que sí le puedo decir es que estamos tratando de gestionar la existencia de consorcios de exportadores, estamos apoyando. Los consorcios de exportadores, en nuestra opinión, en nuestra opinión, deben ser productos del mismo sector, pero que no compitan entre sí, o, al menos, sean lo menos competidores posible entre sí.

Las estadísticas —y esto no lo digo yo, lo dice el Instituto de Comercio Exterior—, las estadísticas dicen que la mayor parte de la muerte de los consorcios se produce por diferencias internas, cuando son competidores entre sí todos los consorciados. Eso podría ser, no tengo la certeza, pero eso podría ser lo que ocurrió con un consorcio de exportadores que hubo en Castilla y León. Entonces, entendemos que el mejor camino es apoyar a los consorcios de exportadores, que, por otro lado, recoge las sinergias financieras de ICEX, apoyar a los consorcios de exportadores, siempre y cuando los productos vayan dirigidos a los mismos canales de distribución, pero no sean competitivos, digamos, rabiosos entre sí, sino que se puedan complementar.

El señor Jiménez-Ridruejo me dice, también, pizarra; más o menos me dice por qué no entramos en el sector de la pizarra. Bueno, el sector de la pizarra merece un tratamiento muy específico. Efectivamente, Castilla y León, sobre todo el norte de León y una zona de la región de Orense, son los dos primeros productores de pizarra del mundo, probablemente. La razón es relativamente sencilla: la explotación a cielo abierto es mucho más barata que la explotación en profundidad que se puede hacer en Francia, o en Alemania, o en algunas zonas del Reino Unido.

Lo que a nosotros nos da cierta pena, francamente, con el sector... Bueno, de cualquier manera, antes le aclararía que en este momento se rumorea que hay "stocks"; unos dicen sesenta mil, otros dicen cien mil, otros dicen ciento sesenta mil toneladas de pizarra sin vender. Son rumores. Pero lo que sí es cierto es que la pizarra en este momento no se vende por la crisis de construcción evidente en Europa. Los principales mercados de la pizarra, pues, todos sabemos que son Francia, en primer lugar, Alemania, Bélgica, el Reino Unido, y Holanda en quinto lugar.

Pero lo que francamente nos preocupa, y lo que hemos estudiado del sector pizarra, es que en la pizarra hay un oligopolio de demanda que hace que la mayor parte de los beneficios de la pizarra no se quede en España, y eso es algo que nos preocupa. En palabras llanas, yo diría que hay unos cuantos extranjeros, que son los que monopolizan y tienen un peso muy fuerte en los precios de la pizarra; probablemente, más peso del que nosotros tenemos.

Me pregunta... Bueno, llama sector marginal a las piedras ornamentales. Siento no estar de acuerdo. Siento que las piedras, las rocas ornamentales, calizas, arenizas, granitos, en la zona limítrofe con Madrid, etcétera, ciertas piedras que hay en el norte de Palencia, creo que es un sector con futuro, creo que hay mercados. Creo que el ejemplo nos lo han mostrado otras regiones de España —Galicia, País Vasco o Alicante, Murcia y Almería—, y creemos en el futuro de ese sector. Entonces, yo, personal-

mente, no me atrevería a llamarlo marginal, sino como de futuro.

Luego me pregunta por el criterio a la hora de formular prioridades. Y no tengo más remedio que remitirme de nuevo... perdón, en primer lugar, a los criterios a los que aludí en mi exposición. Teniendo en cuenta que no dejamos de ser una empresa con tres técnicos en comercio exterior, sigo pensando que el enfoque sectorial es bueno, sigo pensando que hay que barrer sectores y sigo pensando que las condiciones que nosotros pusimos internamente a los sectores a la hora de buscar la forma de apoyarles son correctas. Son competitivos en casa, tienen que ser competitivos en casa; es decir, el señor que no es capaz de vender en Madrid, difícilmente va a ser capaz de vender en París, francamente, creo. Tienen una incidencia en el empleo importante; eso lo consideramos importante para la Región, y más en estos momentos. Tienen el tamaño suficiente; y por eso dije: son sectores bastante atomizados, pero con empresas de dimensión suficiente, o cuasi suficiente.

Y lo que también es importante cuando estás día a día haciendo labor de promoción: hay gente dispuesta a salir al exterior, cosa que en muchas oportunidades, y es triste tener que decirlo, pero hemos recibido muchas respuestas negativas respecto a que eso de salir al exterior, cómo voy a salir al exterior si...

Me dice también el señor Jiménez-Ridruejo que no hago ni una sola referencia a la cuenta de resultados. Bueno, insisto en que no se me ha convocado para dar referencias de la cuenta de resultados, sino, simplemente, para exponer los trabajos del noventa y dos y el noventa y tres. De cualquier manera, de cualquier manera, en el momento que la auditoría esté terminada, que es cuestión de días, en el momento que mi Consejo de Administración apruebe esas cuentas y ya las cuentas sean oficiales, con mucho gusto será usted el primero en recibirlo.

¿La empresa debe dar pérdidas? No me corresponde a mí, no me corresponde a mí decir si la empresa debe o no debe dar pérdidas. Pero, de cualquier manera, yo creo que lo que hay que tener en cuenta en empresas tipo EXCAL —que en otros lugares, en Murcia por ejemplo, es un Instituto de Fomento, en Cataluña es un consorcio de promoción de exportaciones, pero no deja de ser apoyo a los empresarios regionales para salir fuera—, lo que se debe tener en cuenta es el efecto multiplicador que estas... que el gasto de esta empresa, o la inversión de esta empresa, ocasione en la Región.

Entonces, a su pregunta: ¿la empresa debe dar pérdidas? Si quisiéramos obtener beneficios, francamente, daríamos un enfoque totalmente distinto a la empresa del que hemos dado. Buscaríamos los sectores con los que se puede ganar dinero, francamente.

¿Se cobran los servicios a las empresas? En general, no, aunque en algún caso específico no se descarta que, cuando estamos empleando muchísimo tiempo de trabajo en una empresa, cuando le estamos nosotros buscando los mercados, no descartamos cobrar una comisión a esta empresa simbólica. Simbólica para... porque, si pretendemos cobrarles un diez por cien, a lo mejor al producto, con ese diez por cien lo sacamos de mercado. Simbólica por el hecho de que el empresario vea que no todo se regala y que hay que luchar; en algunos casos, puede ser necesario. Pero no es, desde luego, nuestro objetivo por el momento tener grandes ingresos como cobro de comisiones, ni mucho menos.

Me pregunta si valoramos el análisis coste-beneficio. Bueno, yo diría que aun es muy pronto para valorarlo. Pero lo que sí me comprometo es que a una comparecencia futura, si la comparecencia se dilata en el tiempo... Es decir, si comparezco de nuevo en el mes de marzo, pues, la respuesta puede ser lo mismo; compareciendo al año que viene, yo creo que sí puedo darle una valoración del análisis coste-beneficio.

Alcanzar rentabilidad cero. Me preguntó el señor Jiménez-Ridruejo si entendíamos que nuestro criterio podría ser alcanzar rentabilidad cero. Insisto: si lo que se trata es de hacer EXCAL rentable, probablemente nuestros tiros y nuestros objetivos irían por otra parte. Lo que nosotros queremos es ayudar; lo que nosotros notamos es que hay mucha gente aquí con excelentes productos, no baratos -eso difícilmente lo hemos encontrado-, pero con excelentes productos, y queremos que esa gente venda, cuanto más, mejor.

Me pregunta también por las potenciales relaciones con ICEX. No hay ningún problema con ICEX, las relaciones con ICEX son excelentes. De hecho hay un borrador elaborado que el próximo lunes -no recuerdo si lunes o martes en este momento, francamente-, pero el próximo lunes o martes estoy en Madrid en las oficinas centrales de ICEX, avanzando en un borrador que comprenderá, que comprenderá: continuar los apoyos a la denominación de origen "Ribera Duero" en la Feria "Wine América", como antes dije.

Contempla: cofinanciar dos misiones inversas a la Ribera del Duero de periodistas y de compradores, mixta. Una de esas misiones será combinada con la denominación de origen de "Rueda".

Contemplamos, también, dentro del acuerdo general con ICEX, una promoción conjunta de los vinos de Rueda y de Toro.

Contemplamos -esto sería en Holanda-, contemplamos ir a Alemania con las denominaciones de origen de la Ribera del Duero y Rueda, en otra acción de promoción conjunta.

Contemplamos algunos apoyos, aún no definidos, porque en ICEX están, digamos, estudiando la fórmula para apoyarnos en nuestra implantación en Inglaterra, en el Reino Unido. Esto... podríamos utilizar un poco, utilizaríamos del todo nuestra configuración de empresa y nos acogeríamos a los planes de empresa de promoción de ICEX. ICEX tiene dos tipos de planes de promoción de apoyo al extranjero: uno a través de consorcios y otro a través de empresas concretas.

Y, por supuesto, seguimos avanzando y contamos con el apoyo total del Instituto de Comercio Exterior para establecer un consorcio de exportadores en Castilla y León.

Esto es el acuerdo marco que seguiremos negociando la semana que viene en Madrid, y yo creo que en el mes de marzo los resultados estarán a la vista y estarán publicados y estarán concretados bajo la forma de un contrato.

Y, por último, creo recordar que me dice: "explicar con detalle cuál es el último... el espíritu que me guía". Bueno, el espíritu que me guía es trabajar en comercio exterior, que es lo que he hecho toda mi vida profesional, que es lo que me gusta, y creo, además, y tengo que decir con cierto orgullo que se lo he transmitido a todo el personal de la empresa y estamos todos entusiasmados con nuestro trabajo, que no es fácil, por otra parte.

A continuación, paso a contestar a don Francisco Aguilar. A don Francisco Aguilar yo le diría lo mismo. Bueno, no tenemos el más mínimo inconveniente en dedicarnos a lo que aún denominamos mercado interior, pero debe ser mi Consejo de Administración quien me lo diga. Hasta ahora no he recibido instrucciones en ese sentido.

Me pregunta... En mi exposición he mencionado "otras promociones de comercio exterior". Creo que en parte ya contesté a esa pregunta. Pero, sobre todo, lo importante cuando nos planteamos nuestro plan de trabajo era, primero, no interferirnos con los trabajos que otras instituciones realizan, léase ICEX, a través de su delegado aquí en Valladolid, léase, sobre todo, las cámaras de comercio. Se estudió el trabajo, cómo actuaban las cámaras de comercio, para no interferirnos con ellos. Y también podemos decir que tenemos una excelente relación con las cámaras de comercio, a través de la Asamblea Regional de Cámaras, con quien, digamos, hablamos antes de establecer los planes de trabajo para seguir sin interferirnos.

La colaboración con otras instituciones y ampliar la línea de relaciones fructíferas con ICEX, creo que ya le contesté a través de la pregunta que contesté al señor Jiménez-Ridruejo.

Respecto al modelo de empresa de las delegaciones, respecto al modelo de empresa de EXCAL y sus delegaciones, es que estamos totalmente convencidos de que, si se quiere hacer algo en un mercado -y en ese sentido van

todas las recomendaciones de la Secretaría de Estado de Comercio, si queremos hacer algo en ese sentido, hay que implantarse allí. No podemos estar enviando producto desde aquí sin controlar allí que la distribución es buena, que los canales son los adecuados, que se colocan en las góndolas que sea, en el caso del producto alimentación, o que se ve personalmente cómo están los competidores vendiendo. Entonces, por supuesto, como antes dije también, se firmarán contratos con los delegados correspondientes.

Me pregunta también por qué he descartado los países EFTA y los países del Este. Son motivos distintos. Los países de EFTA, porque tarde o temprano se nos incorporan a la Comunidad Económica Europea; entonces, quizás sea más sencillo esperar a que ellos se incorporen a que nosotros ir a ellos. Hoy por hoy, por ejemplo, pues hay numerosas trabas a la explotación de nuestros productos. Concretamente, el vino español tiene unas cuotas durísimas en Austria; en el momento en que Austria entre en la Comunidad Económica Europea, no habrá cuotas y nos será más sencillo. Es un ejemplo, pero que nos sirve.

Y respecto a los países del Este, yo entiendo que nuestros productos no se adecúan, en absoluto, a los países del Este; a pesar de lo que se pueda decir respecto a los países del Este, yo creo... los productos nuestros no entran por precio, en general; en muchos casos, casos de rocas ornamentales y pizarra, si no son competidores nuestros, lo van a ser pronto. Y con el Este, el que quiera trabajar, de verdad, o lo que tiene que hacer es buscar gangas para revenderlas allí, porque a los precios actuales no... es difícil entrar, o lo que tiene que hacer es montar un departamento completo de... o de intercambio, lo cual es caro, complicado y no entra dentro de nuestras posibilidades económicas por el momento.

¿Por qué Francia tiene un tratamiento especial, distinto del de Alemania, Benelux o Inglaterra? Pues, básicamente, por nuestra proximidad, porque podemos llevar Francia desde aquí, acercándonos; sobre todo, con el modelo que hemos elegido de trabajo, que es empezar a penetrar por el sur de Francia, donde más idiosincrasias hay, donde más similitudes hay, donde mejor conocen nuestros productos; es decir, consideramos que sería un poco venturoso ir a tratar de vender nuestros productos a Estrasburgo sin haber pasado por el sur antes.

Me pregunta también por qué somos tan selectivos en la elección de países. Primero, hay otras instituciones que son más generalistas que nosotros en la elección de mercados. Y, segundo, el convencimiento absoluto de que, hasta que no machaquemos un sector y un país, no debemos seguir avanzando hacia el siguiente sector o hacia el siguiente país. Ese es el motivo por el que elegimos pocos sectores y pocos países. El futuro nos dirá si estamos en lo cierto, pero yo creo que lo estamos, francamente.

Ha notado en falta, efectivamente, la artesanía. Bueno, lo que le puedo decir es que hay... dentro de nuestros recursos limitados, la artesanía no fue nuestra elección, pero podría serlo en un futuro próximo, cuando estemos más avanzados en nuestro proceso de empresa. Sin embargo, respecto a los mimbres y cestería de Salamanca, yo le puedo decir que tenemos un grupo formado de potenciales exportadores de muebles en el cual está una empresa... a ver si encuentro el nombre..., una empresa que hace cestería y mimbre en Salamanca, creo recordar que se llama "Ládmara", si no me equivoco. Está incluido dentro del sector mueble, mobiliario.

El apoyo al cuero. El cuero y el sector textil son dos sectores que también hemos considerado que en el futuro habrá que apoyarlos, pero insisto en que nuestros recursos en este momento no nos permiten profundizar nuestro conocimiento en tantos sectores; pero es uno de nuestros sectores.

Me ha preguntado por qué a "Nicolás Correa" no se le apoya. Francamente, "Nicolás Correa", creo que sus dificultades vienen de otro sitio: es la crisis de la maquinaria herramienta mundial. Nosotros poco tenemos que aportar a "Nicolás Correa". Es una empresa con un departamento de exportación fuerte y, si en este momento no están vendiendo como quisieran, más se debe a la crisis de demanda que a los conocimientos de mercados exteriores.

Me pregunta también si cree que puede EXCAL en un futuro tener autofinanciación. Sí, pero bajo parámetros distintos. Creo que lo contesté antes: si queremos un EXCAL que no le cueste a Castilla y León una sola peseta, tendríamos que cambiar el enfoque de EXCAL y preocuparnos de ganar dinero, no de ayudar al prójimo, francamente.

Respecto a la intermediación, creo que ya contesté también. Pero, bueno, lo que sí está dentro de nuestra estrategia general es una parte, una pequeña parte de EXCAL sea cubierta con cobros por servicios.

Y yo creo que con esto, por mi parte, he terminado. No obstante...

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias, señor Gerente. Como saben Sus Señorías, en estos momentos hay un turno de réplica y también, como saben Sus Señorías, son... una hora en el que los aspectos gustativos con el vino y los ingredientes de nuestra tierra facilitan también elementos que están por encima de nuestro propio control. Para un turno de réplica, naturalmente, tiene la palabra los señores Portavoces, empezando por don Antonio Herreros.

EL SEÑOR HERREROS HERREROS: Gracias, señor Presidente. La verdad es que, tras las respuestas, aún nos quedan -a mi juicio- muchas dificultades para hacer una valoración y nos mantiene en la duda de la operati-

dad, de la operatividad de la sociedad, me refiero. Yo, antes, quisiera decirle una cuestión muy breve. Es nuestra obligación conocer para valorar y en ningún caso es interesante que se interprete como que hubiese aquí ningún tipo de examen o análisis crítico; yo no he pretendido en ningún caso que usted hiciera un análisis o un juicio crítico del anterior Gerente. Lo que no cabe la menor duda es que en un momento determinado alguien le nomina como Director Gerente y lo lógico es que intente conocer o sepa cuál es la realidad en la que se mete, en todo caso, incluso, para una contrastación posterior y ver si los parámetros que está siguiendo pueden ser asentados o, por el contrario, pues hay que introducir algún tipo de corrección. En ese sentido iba un poco la solicitud de datos que por mi parte hacía. No entendía, o al menos yo quiero dejar claro que no se trataba de enjuiciar nada de la labor anterior; pero sí, en un momento determinado, se produce una variación de Gerente y lo lógico es que haya algún tipo de explicación y que, lógicamente, el Consejo de Administración se haya sentado, pues, para decir: hasta ahora las cosas marchaban por aquí, pretendemos que marchen de una determinada manera. Y a este respecto, me gustaría saber cuántas veces se ha reunido el Consejo de Administración en la etapa en la que usted hace esta función de Director Gerente.

Yo había una pregunta que había formulado al principio, y además me parece que ésa podía tener un significado importante, en cuanto a inversiones realizadas. Posiblemente fuese interesante conocer este asunto; sobre todo, bueno, pues, si se limita al plazo de tiempo, pues, entiendo que no es muy fácil hacer una valoración de unos cuantos meses. Y lo decía esto porque, haciendo un análisis, lo que nos lleva, o al menos a mí me lleva a conocer o a querer saber qué es lo que pasa en relación con EXCAL, la operatividad y el funcionamiento, pues, es que en el año ochenta y cuatro la relación exportación/importación en nuestra Comunidad Autónoma de Castilla y León era favorable la exportación y, sin embargo, a partir del año ochenta y cinco se produce una inversión, pero una inversión tremenda, muy importante. Yo no me voy a basar exclusivamente en los datos que aquí se nos han planteado, ni, por supuesto, puede atribuirse exclusivamente a la función de una empresa que todavía no había nacido por aquella época. Pero, siguiendo con los datos, pues, se observa que en el ochenta y seis hay una inversión... me refiero inversión en cuanto que hay muchas más importaciones que exportaciones; las exportaciones crecen muy poco, hasta el extremo que en el ochenta y siete decrecen, en el ochenta y ocho aumentan considerablemente, pero en el último periodo, ochenta y nueve, noventa, noventa y uno, no es que pueda hacerse una valoración muy positiva en cuanto esa relación o esa referencia. Lo cual, pues, a un neófito, como en este caso soy yo, sí le dice que hay otros muchos factores, que lo lógico es que nosotros quisiéramos saber cuáles son los factores que hayan podido incidir. Porque, si esto una empresa como EXCAL no lo valora, o no lo coteja, difícilmente puede producirse un

fenómeno de modificación de esa situación que se produce en la actualidad.

Y yo preguntaba también por las cifras de negocio generadas. A lo mejor es muy difícil en unos meses determinados, pero yo creo que es una posible fórmula de evaluación de la gestión, aunque sólo sea de este periodo de tiempo.

Y, por último, yo preguntaría cuáles son las ofertas más interesantes de Castilla y León en estos momentos, aunque ya han quedado un poco por encima, a tenor de cuáles son los criterios que ustedes han valorado para centrarse en una serie de sectores.

Y, sí me gustaría también conocer si es práctica común que sea EXCAL la que se dirija a las empresas, o a los consorcios, o a los Consejos de Regulación, o, por el contrario, se empieza a producir una modificación, siendo las empresas las que demandan ese servicio que puede proporcionar EXCAL. Para mí, yo creo que sería también un balance que puede indicarnos cuál es la perspectiva o con qué ilusión acogen las empresas el nombre de EXCAL como servidor o aportador de servicios a las empresas.

Yo concluiría con que... ya ha hecho alguna mención, pero me gustaría saber, no genéricamente, si pequeñas o medianas empresas, si no es en estos momentos, es en cualquier otro, pero sí saber qué empresas, con nombres y apellidos, cuántas empresas, y, lógicamente, eso también nos puede dar una referencia de por dónde marchan o por dónde se marcan las orientaciones de trabajo. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. Don José María Monforte.

EL SEÑOR MONFORTE CARRASCO: Sí, gracias, señor Presidente. Voy a intentar ser muy breve. Señor gerente, tiene usted toda la razón: la comparecencia que se ha pedido por parte de esta Comisión le pide que nos dé datos sobre la gestión realizada en mil novecientos noventa y dos y previsión de actuación para la ejecución mil novecientos noventa y tres. Pero, como buen economista que estoy seguro que es usted, usted sabe que la gestión realizada en el noventa y dos y las previsiones de actuación para mil novecientos noventa y tres vienen condicionadas por una serie de actuaciones anteriores. Y nosotros no le estamos pidiendo en absoluto -o por lo menos no ha sido ésa mi intención- que nos haga una valoración personal de las actuaciones anteriores, sino que nos cuente, que nos relate cómo ha ido EXCAL, S.A. durante esos años anteriores.

Por otra parte, también decirle que, en ese sentido, usted ha omitido datos importantes, como es el tema del balance de situación o la cuenta de pérdidas y ganancias del año noventa y dos, que acepto que se estén auditando,

que no hay ningún tipo de problemas; pero usted nos podía haber dado, perfectamente, un avance de esos datos.

Entonces, nosotros pensamos que no es cuestión de juzgar lo que han hecho otros. Lo que me temo mucho es que con su silencio, pues, ya está juzgando usted la política que ha seguido EXCAL de los años ochenta y nueve al noventa y dos, y no solamente de su anterior gerente, sino de la gestión política que se hizo en su momento por parte de EXCAL.

Cuando le hablaba también sobre la conveniencia o no conveniencia de la privatización de las acciones que en estos momentos tiene la Junta de Castilla y León, (creo que es del 46% del capital social en EXCAL), y le hablaba de la privatización de eso, evidentemente, no le pedía una pregunta para que diera una respuesta de tipo político, porque -creo que ha contestado acertadamente- usted no es la persona adecuada para que se dé esa respuesta, sino: desde un punto de vista técnico, ¿es conveniente o no es conveniente la privatización de esa parte, de esas acciones que tiene la Junta de Castilla y León en EXCAL?

Hay un tema que a mí me ha sorprendido negativamente. Hace unos días, se debatía en el Pleno una propuesta de Izquierda Unida sobre los criterios de elaboración del Plan de Desarrollo Regional. Me ha sorprendido negativamente el que haya contestado usted a una pregunta sobre ese asunto diciendo: bueno, parece, según lo que he leído en la prensa, según lo que he leído en la prensa, los criterios en cuanto al tema de comercio exterior del Plan de Desarrollo Regional, con lo que estamos haciendo en EXCAL, pues son... van parejos, van iguales.

Bueno, pues, yo creo que una empresa, la única empresa que se dedica a potenciar y a fomentar el comercio exterior dentro de Castilla y León, y que puede abarcar no solamente el comercio exterior como lo hemos entendido normalmente aquí, sino el comercio exterior como lo interpretaba el Portavoz del Grupo Socialista, bueno, yo creo que... y eso no es una crítica a usted o una crítica al Gobierno Regional, evidentemente; yo creo que mal Plan de Desarrollo Regional se está haciendo, o se ha elaborado, si no se ha contado con una empresa tan importante como EXCAL, si es que, bueno, pues tiene la trascendencia que realmente le queremos dar.

Y yo le daría un consejo, y, eso sí, le daría un consejo, también como profesional de la economía, como economista que soy. Yo echaría una bronca al Presidente del Consejo de Administración por no haberle pedido datos, por no haberle pedido sugerencias sobre la elaboración del Plan de Desarrollo Regional.

Por último, y, para terminar, ha hablado del cobro a empresas: sí o no, dependiendo del esfuerzo. Señor gerente, y para que se lo traslade al Consejo de Administración y al Presidente del Consejo de Administración, eso puede dar lugar a cierto tipo de discrecionalidad. Que yo no digo

que la haya, evidentemente, pero puede dar lugar a la discrecionalidad.

Por tanto, yo creo que sería conveniente que por parte del Consejo de Administración y de su Presidente, que también forma parte del Gobierno Regional, se tomara una decisión. Pero el decir que a unas sí y a otras no, dependiendo del esfuerzo, es muy difícil de medir el esfuerzo en este tipo de casos. ¿Cómo se mide? ¿Por el tiempo dedicado por parte del personal de EXCAL? ¿Por el rendimiento que se obtiene? Etcétera, etcétera.

Yo creo que sería conveniente que por parte del Consejo de Administración, y por parte también del Gobierno Regional en este caso, puesto que tiene el 46% en esta empresa, se tomara una decisión al respecto. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. Don Zenón Jiménez-Ridruejo, tiene la palabra.

EL SEÑOR JIMENEZ-RIDRUEJO AYUSO: Gracias, señor Presidente. Con la misma brevedad que el Procurador que me precedió en el uso de la palabra, voy a plantear algunas dudas que han quedado pendientes.

Casualmente, esta Comisión es la Comisión de Economía y Hacienda, y no puede ser de otra manera. Esta comparecencia es indicativa de cómo entendemos las relaciones que tienen que existir entre la empresa EXCAL y la industria, y no la construcción o la obra pública.

Mire usted, yo no comparto tampoco su criterio de que, puesto que la Dirección General de Comercio está en Fomento, EXCAL tiene que estar en Fomento, por dos motivos. Primero, por un motivo obvio: la Dirección General de Comercio no tiene por qué estar en Fomento; ningún economista sensato la situaría en Fomento, y, por lo tanto, ése no es un argumento. Pero, en segundo lugar, usted conoce mal las competencias de la Dirección General de Comercio, o no las conoce bien. Son intervención de precios, nada más alejado de su trabajo, del suyo como gerente; ferias interiores -que no internacionales, -nada más alejado de su trabajo-, y estructura de distribución comercial o reforma de estructuras comerciales -nada más alejado de su trabajo-.

Por lo tanto, la relación que hay entre EXCAL y la Dirección General de Comercio es, sencillamente que ustedes, como en tantas otras cosas, arrastran el pasado. Y, puesto que se le ocurrió a la sazón al que era Director General de Comercio entonces, mi persona, en el año ochenta y tres, y entonces la Dirección General de Comercio estaba en la Consejería de Economía y Hacienda, como no puede ser por menos, pues, se arrastró, porque entonces estaba Industria en Economía... Miento, falso, acabo de decir una falsedad. Había una Consejería de Industria, específica, donde tendría que estar la Dirección General

de Comercio. Lo cierto es que esa Dirección General de Comercio generó el Proyecto y ha ido transmitiéndose de Consejería en Consejería, sin solución de continuidad e inútilmente. Y, por lo tanto, están ustedes arrastrando un error que existió y que no se ha corregido, y que no tiene sentido, y es que la Dirección General de Comercio poco o nada tiene que decir respecto de EXCAL.

Yo creo que rectificar es de sabios, y convenía, y sería oportuno, pues, trasladar las responsabilidades de EXCAL a la Dirección General de Industria, y no a la Dirección General de Comercio, que poco o nada tiene que decir.

Téngase en cuenta, por ejemplo, que el Director General de Comercio en este momento era Director General de Consumo, y poco o nada tiene que decir, o nada dice la estructura actual en ese sentido.

Por tanto, sería bueno que se planteara. Usted sabe que es bueno, además. Me consta que a una persona con carácter, con el carácter gerencial que usted tiene, debe parecerle oportuno, o más oportuno, relacionarse con la industria que con el comercio, entendido como distribución comercial.

Le llamo también la atención sobre que está usted, probablemente, cavando su propia tumba —y permítaseme la expresión— cuando, cuando se emprende usted en la tarea de generar oficinas comerciales en el extranjero. Yo creo que si hay una cosa en la que todos, o casi todos los profesionales están de acuerdo es que estas empresas lo que no tienen que hacer es crear oficinas comerciales en el extranjero, porque acaban generando tal cúmulo de costes en su funcionamiento que, prácticamente, acaban siendo no financiables e inviables.

Y tengo dudas, cuando no sospechas —y remarco el término—, en torno al proyecto de creación de una oficina permanente en Miami. No nos ha hablado usted de esto, y nos consta que ese proyecto está ahí. La Dirección General de Comercio tiene previsto crear una oficina comercial permanente en Miami. Y a mí me parece que se nos tenía que hablado de este tema, por lo menos para desmentirlo, si no es cierto, o para corroborarlo si es cierto y decimos... Si dice usted que no podemos permitirnos el lujo de establecer oficinas en Nueva York, en Londres o en París, y éstas han sido sus palabras, explíqueme usted por qué si nos podemos permitir el lujo de establecer una oficina en Miami.

No sé si son ingentes los fondos —y no va con usted—, porque no salen de la cuenta del Portavoz Popular. Tal vez, si salieran de la cuenta del Portavoz Popular sí serían ingentes. En todo caso, la magnitud o no magnitud de los fondos... Es verdad que también salen de la cuenta del Portavoz Popular, pero también de la mía, y es esto lo que me preocupa. Si salieran de su cuenta no me preocuparían; pero por cuanto que salen de la mía y de la de mis compañeros y de la de todos los ciudadanos, me parece

que sí son ingentes los fondos. Y le voy a decir por qué creo que son ingentes los fondos: porque los fondos de subvención hay que ponerlos en relación con la tarea de la empresa, y, a juzgar por la comparación que el señor gerente ha hecho aquí, donde nos ha dicho estrictamente que en este año —y en los pasados, según vemos— sólo se ha estudiado la realidad —palabras textuales—, porque no ha habido tiempo para otra cosa —palabras textuales—, ahí ya sí que tengo que decir que los fondos son ingentes, porque la relación entre los... la magnitud de los fondos y su ingencia o no ingencia depende de la eficacia de su empleo. Por tanto, yo diría que, para lo que se ha hecho en estos cuatro años, como dicen en mi tierra, "para el burro que es, la albarda bien le vale".

Son 40.000.000 este año, y una participación importante en años anteriores, y también subvenciones de explotación en años anteriores, y, a la luz de los resultados, nos parece que son ingentes en relación con los resultados, y yo respeto opiniones en contra.

Lamento —ya se ha dicho aquí, no voy a entrar de nuevo—, lamento que usted se entere del PDR por la prensa. No es bueno. Usted debería de interesarse del PDR leyendo el PDR, porque es su obligación como Gerente de esta empresa; entre otras cosas, porque muchas cabezas siempre generan más ideas que una cabeza, y seguramente en el PDR, aunque sea en el PDR Popular, también hay buenas cabezas y también hay algo que aprender. Yo creo que un gerente de una empresa participada tenía que conocer al dedillo las estrategias, los instrumentos y los objetivos, y los compromisos financieros. Y no puede usted venir a decirnos que se ha enterado del PDR por la prensa. Me parece, pues, una frivolidad, qué quiere que le diga. Y lamento que no se hayan dirigido a usted, y voy a entrar ahora a la crítica política, que es la que procede, porque yo no vengo a criticarle a usted aquí, sinceramente; vengo a llamar la atención, fundamentalmente, sobre temas políticos y no sobre cuestiones de gerencia, que también son responsabilidad de los políticos, pero que son, por el momento, prematuras. Yo lamento, efectivamente, que no hayan acudido a usted a pedirle criterio sobre la elaboración del nuevo PDR, porque me parece que, de alguna manera, el PDR debe contener algún tipo de estrategia de comercialización, y, dentro de esa estrategia, parece razonable pensar que usted tiene alguna palabra que dar. Luego serán los políticos los que decidan en último término, pero un criterio técnico como el suyo podría parecer razonable que se hubiera incorporado también a una crítica de esto.

Hay un tema que me ha preocupado, sin embargo, más, y es que, ante mis preguntas en relación con una serie de temas, usted ha sugerido que estaba de acuerdo conmigo en tres cuestiones, bastante importantes en último término. Uno, la extensión de las actividades a la promoción de importaciones, eventualmente. Dos, la extensión de las actividades o profundización en el papel como promotor

de exportaciones al resto de España. Y tres, en la posibilidad de crear fórmulas financieras que, de alguna manera, aprovechen o estimulen las posibilidades de su propia empresa. En estos tres temas, cuando menos, se ha puesto de acuerdo conmigo y usted ha dicho: estaré en disposición de ponerme en marcha en esa dirección, siempre y cuando yo reciba las órdenes oportunas.

Dos cuestiones. Primero, que lamento que no haya órdenes oportunas a ese respecto y que me alegro coincidir con el Portavoz Popular en algunas de ellas. Y, en este sentido, formularemos inmediatamente una Proposición No de Ley para intentar relanzar el propio papel de la empresa EXCAL.

Y dos, que lamento que, como Gerente, usted no se haya dirigido en reclamación de este tipo de opciones, de este tipo de estrategias, porque nada le impide a usted reclamar del Presidente del Consejo de Administración la puesta en marcha de un Consejo de Administración específico para tratar el tema de las posibilidades de actuación futuras de la empresa. Por tanto, no sea usted tímido y reclame a los políticos; porque a veces, frecuentemente, los políticos carecemos de ideas y es bueno que los técnicos nos las proporcionen. De manera que yo diría que también ahí hay un germen de su responsabilidad; pero me interesa mucho más la responsabilidad de los miembros del Consejo de Administración, que incidentalmente cobran por su presencia, dietas al menos; cobran, cobran. Vamos a dejarlo estar. No tengo la información, porque usted no la ha proporcionado, pero cobran; en todo caso, cobran; no sé si cobran en este momento.

Le voy a decir otra cosa que me sorprende y que... cuando yo digo marginal, no digo marginal por su falta de importancia. Cualquier sector productivo es importante y no puede ser tildado de marginal. Pero el sector de piedras y minerales no metálicos supone el 0,2% del empleo de esta región; en ese sentido en el que yo decía que es marginal, no por su importancia en sí mismo, ni por los dos mil quinientos empleos que proporciona. Fíjese que no le hablo de las piedras artificiales, que probablemente proporcionarían el 20% o el 30%, tal vez, de este empleo. Es decir, estamos hablando de promocionar un sector que da trescientos empleos, todo lo más. No es eso, precisamente, el objetivo fundamental, ni debe ser, de una empresa que tiene el alcance, la ambición y la magnitud de la empresa que usted gerencia. Yo creo que, sin desdoro de esa actuación, que yo respeto, yo creo que hay que plantearse otros sectores donde hay mayor posibilidad y enjundia de actuaciones que en ese específicamente. Y es en ese sentido que decía marginal y no en el sentido de depreciar en ningún caso al sector o a sus trabajadores.

Usted ha empleado aquí, según sus palabras, casi un año en el estudio de la realidad, estudio que ya tenía que estar hecho. Incidentalmente, yo creo que la empresa debería de haber empleado sus dos primeros años para

propiciar las tareas de estudio e información y usted tenía que tener esa infraestructura, esa estructura ya a su disposición, y usted podía haber tenido mucha más eficacia en su trabajo si la gerencia anterior le hubiera proporcionado a usted los medios. Y esa información debería estar a disposición; pero no solamente de la empresa: también de los empresarios. ¿Usted cree lealmente, conmigo, que el empresariado castellano-leonés tiene toda esa información de la que nos ha hablado usted? ¿Los boletines del ICEX cree usted que llegan a los empresarios, que los empresarios se preocupan de ellos, que están al día? ¿Los ficheros? ¿La información de mercados? ¿Cree usted que hay la sensibilidad en el empresariado como para hacerse llegar, en su gran mayoría, toda esa información? ¿No sería bueno que ésta fuera precisamente una tarea de ustedes, que hicieran llegar a todos los extremos y a todos los ámbitos esa información en forma esquemática o sistemática o reducida?

Está usted revelando... Yo creo que eso sí que se decanta de esta comparecencia, y yo le agradezco sus palabras, por lo que tienen de bastante... de enormemente sinceras, porque no es fácil encontrar en el ámbito político gente que venga a reconocer paladinamente cosas como usted ha reconocido hoy aquí. Y usted ha revelado la ausencia de una política de largo plazo en la empresa. Yo se lo agradezco, no tanto por lo que tiene de crítica, sino por lo que tiene de la posibilidad de que, efectivamente, retomemos la realización, la puesta en marcha de esta política de largo plazo de la empresa. Pero, aunque usted no lo hubiera dicho -que lo ha dicho y yo me alegro y me congratulo de que usted aporte sinceridad en esta comparecencia-, cuando usted me ha dicho que tenemos... que ha habido que comprar nuevos ficheros, nuevos sistemas telefónicos, nuevos sistemas de fax, está usted diciéndonos que el anterior gerente no hizo una política de largo plazo para su empresa, porque en dos años el sistema telefónico no se cambia, en dos años el sistema de fax no se cambia, en dos años los sistemas de información no se cambian. De manera que, efectivamente, ya nos lo corrobora usted, pero sus palabras se señalan. Se ha perdido, se ha perdido algún tiempo. Y lejos de mí la idea de criticar a personas que no están presentes, pero sí a la política que se ha seguido. Yo creo que ha habido un cierto desentendimiento de esta empresa. Yo creo que ha habido una cierta dejación por parte de los responsables de la Dirección General de Comercio en relación con esta empresa. Ojalá que esta comparecencia sirva para llamar la atención de los nuevos responsables. Y, en este sentido, yo creo que a usted le puede venir bien especialmente esta comparecencia para relanzar la actividad.

Y, finalmente, sólo una pequeña matización. Se ha hablado aquí de economía. Los economistas dicen... Yo no sé si es cierto o no, porque cada vez... cada vez creemos que sabemos menos, si somos un poquitín humildes, y debemos serlo, a la luz de la evolución de la actividad económica en el mundo. Pero los economistas sí sabemos

algo: y es que la demanda de servicios públicos a coste cero es infinita. Eso sí sabemos. Y se revela muy claramente desde la educación hasta el sector sanitario, por poner dos ejemplos. De manera que, si usted lo que está diciendo es que va a traer aquí o que va a ofertar al empresariado de Castilla y León recursos a coste nulo, la verdad es que va a estar usted en una disposición de difícil financiación de sus actividades. Porque si el empresariado es serio —y ésa es una precondition que pongo—, seguramente cualquier empresario sagaz utilizaría los servicios de su empresa con profusión, yo diría que con asiduidad. No sé si esto se va a producir o no, porque una de las dos premisas puede no ser cierta; pero, si se produjera, usted va a tener enormes problemas para discriminar qué actuaciones emprender y qué actuaciones no emprender. Y quizá aquí debería de ser usted más riguroso, o por lo menos aplicar algún rigor adicional, para ser más correctos. Porque aplicando algún rigor adicional podría usted delimitar cuáles son sus prioridades y plantearlas de antemano, y tal vez —y ése era el sentido de mi crítica última, cuando decía que ha faltado aquí el espíritu último, tal vez por falta de tiempo o tal vez por cualquier otra razón—, lo cierto es que me quedo sin tener ideas, aunque espero que en una próxima comparecencia podamos tenerlas formalizadas, sobre cuál es el sentido último de la actividad de la empresa, cuál es su estrategia final. Sobre esto y sobre los temas del balance y de la cuenta de resultados persiste una cierta sombra; una cierta sombra que espero que en los próximos meses se pueda resolver.

Gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. Don Francisco Javier Aguilar tiene la palabra.

EL SEÑOR AGUILAR CAÑEDO: Muchas gracias, señor Presidente. Y muy brevemente, nosotros, para decirle al señor Gerente de EXCAL que creemos que su intervención y las respuestas que ha dado a cada uno de los Grupos, pues, corresponden sin duda a una tarea equilibrada y una tarea minuciosa, y una tarea que además tiene los pies en el suelo y que, realmente, vemos la preocupación que existe en EXCAL y en la propia Gerencia de esta empresa por las pequeñas y medianas empresas, porque puedan exportar, porque sean competitivas, por la competencia —como él dice— empieza en casa y mal valen las grandilocuencias si, realmente, no existen esos elementos fundamentales para poder contar con unas empresas exportadoras.

Reiterarle que queremos que insista fundamentalmente en la creación de ese consorcio de exportadores, que, si bien desapareció —porque existió en nuestra Comunidad—, pues, posiblemente, sea el momento de revitalizar, en función de los nuevos parámetros económicos que se están

produciendo, de los acontecimientos políticos y sociales que se van a producir en Europa, y, por lo tanto, entendemos que es fundamental.

Decirle también al señor Gerente de EXCAL, bueno, que nos consta que el PDR... EXCAL ha sido tenido en cuenta en la elaboración del PDR. Que —como él sin duda sabe— el PDR todavía no está finalizado de una manera definitiva. Y que, como sin duda conocen también los Portavoces que me han precedido en el uso de la palabra, no se puede decir lo que no es, y EXCAL ha sido tenido en cuenta en ese Plan de Desarrollo Regional.

Desde luego, si la verdad de los economistas —y hago una reflexión en voz alta— no es ni más ni menos que de los servicios públicos de coste cero la demanda es infinita, ya lo decía mi abuelo, que lo que no cuesta... que de lo que no cuesta, pues, llenar la cesta. Eso es absolutamente claro y es la verdad de perogrullo. Por lo tanto, sinceramente, le responde o le digo que eso es así y que trate usted de crear los máximos a coste cero, porque, desde luego, va usted a tener peticiones increíbles, todas las del mundo.

Este Grupo desconoce lo de la oficina de Miami. Bueno, otros Grupos manifiestan que tal vez exista. Nosotros lo desconocemos.

Y, por supuesto, recalcarle a usted, dentro de sus funciones como Gerente de EXCAL, que es exclusivamente competencia del Ejecutivo el buscar su fórmula de autoorganización, y, por lo tanto, entiendo que nuestro Grupo ahí poco tiene que decir.

Y, desde luego, lo que ya a este Portavoz le ha dejado verdaderamente abrumado es la idea de que yo pueda pagar en algún momento el coste de EXCAL. Dios nos libre de tamaño desaguisado, porque entonces sí que los fondos para mí serían ingentes. Pero es que para este Portavoz, señor Gerente, son ingentes desde una peseta pública hasta los miles de millones de cualquier peseta pública, y en eso sí que estamos absolutamente de acuerdo. Una peseta pública para este Portavoz, y para usted, sin duda, señor Gerente, es mucho más importante aquí, en esta sala, que cualquier peseta privada. Y entonces lo que sí convengo con usted, señor Gerente, es que tiene usted por delante, de ingente, poco dinero. La tarea, muy ingente, muy ingente. La tarea por realizar es ni más ni menos que la de dinamizar la exportación en una región como es la que tenemos y en la que estamos y en la que vivimos, que ha tenido muy poco de exportadora y ha tenido más o menos una actitud y pasiva ante los fenómenos del mercado exterior, quiérase decir lo que se quiera decir.

Animarle en su tarea. No deje usted ni la más mínima duda de sombra respecto a las cuentas. Mándelas usted cuanto antes. No se lo recomiendo; se lo exijo como Procurador de un Grupo, para que usted despeje cualquier duda. Eso sí: cuando el Consejo las haya visto, no siendo que mande usted otras y le despidan.

Y un consejo, permítame, y un consejo, permítame: no le eche usted "chorreos" nunca, como aquí se ha dicho, o broncas, al Presidente de un Consejo de Administración. No sea tan usted tan incauto; dígame usted lo que tenga usted que decirle, pero mi consejo es que no le eche usted broncas.

Y, por supuesto, algo muy claro y obvio: cuando el gerente es usted, y no el anterior, es porque el anterior no debió de funcionar a gusto de la Junta. Nada más.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. Concluyendo, no la sesión, sino el que todos nuestros abuelos fueron economistas, tiene la palabra el señor gerente, para hacer un turno de dúplica.

EL SEÑOR GERENTE DE LA EMPRESA PÚBLICA EXCAL S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Muchas gracias, Presidente. Paso a contestar, como de costumbre, al señor Herreros; ya va siendo una costumbre... para mí, al menos.

El señor Herreros lo primero que me pregunta es qué es lo que ha pasado con la balanza comercial de Castilla y León a partir del año ochenta y cinco y ochenta y seis. Bueno, la entrada en el mercado único y la facilidad de importar productos que hasta entonces no se podían importar, unido a nuestra paulatina pérdida de competitividad de la industria, no sólo en Castilla y León, sino en toda España, nos ha llevado a tener el segundo déficit comercial más fuerte del mundo.

Respecto a los datos de Castilla y León, yo en los datos regionales en España confío poco, francamente; confío poco, por el problema de la redistribución. Es decir, lo corriente es que importadores de Madrid y Barcelona importen los productos y lo redistribuyan al resto de España. Por el contrario, puede haber empresas produciendo en Castilla y León que luego en los registros se hacen normalmente en Madrid, e incluso en Barcelona.

Entonces, yo diría que lo que tenemos que extrapolar, y en algún momento he escrito eso en alguna revista, es que nuestra balanza comercial sigue la tónica de la balanza comercial española. Y el problema de la balanza comercial española está en el ánimo de todos, no hay que insistir. La apertura ha sido bastante rápida respecto a la importación de productos, la pérdida de competitividad es paulatina, y hacemos lo que buenamente podemos, no sólo nosotros, sino todas las Cámaras de Comercio, e ICEX, etcétera, etcétera, pero es un problema distante y creo que vamos a seguir siendo líderes en España durante bastante tiempo en déficit comercial. Entiendo que sólo los Estados Unidos, con su potencia, tienen un déficit mayor que el nuestro. Es uno de los problemas más graves que tenemos en España, y, comparto, comparto su inquietud al respecto.

Respecto a la oferta más interesante de Castilla y León, que también me ha preguntado. Depende de los criterios,

pero una de las cosas que hemos tenido muy en cuenta, en una relativa concentración en el sector agroalimentario, en EXCAL, es que el sector agroalimentario es que el sector agroalimentario es un sector que provoca enormes sinergias, enorme prestigio, incluso contribuye al turismo de una manera bastante fuerte.

Respecto al resto de los sectores, creo que ya aclaré el problema que tiene el sector de la pizarra, que, siendo casi el monopolio de producción nuestra región y Galicia, sin embargo, es triste decir que, sin embargo, los precios están marcados por los oligopolios de demanda.

Respecto al sector piedra natural, yo aquí sigo en desacuerdo con el señor Jiménez-Ridruejo. Efectivamente, significa poco en el empleo actual, significa poco en los datos de comercio actual, pero otras Autonomías nos han enseñado cómo se puede ganar mucho dinero, cómo se puede generar, no sólo mucho empleo, sino mucho transporte y muchos servicios anexos, con el sector rocas ornamentales, piedra. En particular, me remito otra vez a Galicia, al País Vaco, con su mármol negro de Marquina, o a Alicante, Murcia, etcétera.

Me pregunta cuál es el criterio de beneficio que aplicamos en EXCAL. Por el momento, lo único que hemos hecho ha sido -y esto lo he dicho en varias oportunidades-, lo único que hemos hecho ha sido estudiar y planificar lo que puede ser el futuro de EXCAL. El criterio de beneficio, tardaremos tiempo, pero dentro de nuestra planificación es que las empresas a las cuales nosotros les hemos facilitado contactos, las empresas a las cuales les hemos facilitado información, las empresas que les estamos haciendo muchas gestiones de comercio exterior, que ellos no saben, queremos que nos den datos sobre cómo les ha ido.

Aquí el problema -y esto no es nuevo: esto ocurre en ICEX, esto ocurre en las Cámaras de Comercio, etcétera-, el problema es que muchas empresas no quieren dar datos: muchas gracias por haberme ayudado a exportar a Francia, pero no te voy a decir cuánto voy a vender. Puede haber una reticencia, pueden pensar... Concretamente, en los años que yo trabajaba en la Cámara de Comercio, no me querían dar datos, porque decían que yo se los soplaba luego a Hacienda. Bueno, pues, respeto tu decisión. Pero es un problema general en todas las empresas de promoción, que sabes que alguien está vendiendo, porque has visto el producto, porque te lo han dicho, porque has ido a verlo, porque te lo ha dicho un empresario, pero, muchas veces, no te dan datos concretos. Comprensible. Si yo fuera empresario, quizá no los daría, quizá.

Respecto a la práctica, ¿nuestro camino actual es buscar a las empresas o que ellas vengan a nosotros? Se dan los dos casos. Nosotros buscamos a las empresas cuando vemos, detectamos que algo es auténticamente interesante. Nosotros mantenemos contactos habituales con todo tipo de Consejos Reguladores, Asociaciones, etcétera,

etcétera. Pero también se da el caso, y cada vez más, y esto tengo que decirlo, aunque sea inmodestia un poco, en favor de nuestra actual configuración en EXCAL, que cada vez están viniendo más empresas a nosotros.

De cualquier manera, seguimos pensando que en aquel tipo de información que otros la hacen y la hacen bien, nosotros, con remitirles a esas instituciones, creo que cumplimos con nuestra labor.

Y quiere saber qué empresas están con nosotros; más o menos es la nota que yo tomé. Pues, bueno, por el momento, bastantes, para el tiempo que llevamos. Diecinueve empresas han venido con nosotros hace poco a Bayona. Tenemos un grupo de empresas del sector mueble que nos reunimos habitualmente en EXCAL y estamos elaborando estrategias. En el sector mueble estamos visando Portugal y Francia por el momento. Le puedo decir el nombre de las empresas: Vicente Rioja, S. A. Muebles J.H, Artesanía Lazmar y Muebles Cuéllar.

En el sector piedra ornamental tenemos hasta nueve empresas dispuestas a venir con nosotros. Le puedo decir los nombres: Pizarras La Cabrera —aunque esto es..., esto es pizarra, podemos integrarla, puesto que los canales de distribución sí que son los mismos, o casi los mismos que en la piedra natural—, Comunidad de Bienes Eresma, Rocas Castellanas, Piedra de Brañosa, Piedras y Mármoles, Gradesa, El Cubillo, Granitos del Duero y Piedras y Mármoles Gallardo.

Estas nueve empresas están dispuestas a ir con nosotros a donde nosotros les digamos. Y, bueno, se están manteniendo con ellas también contactos habituales.

Respecto al sector agroalimentario y vinos, pues, yo diría que todos los Consejos Reguladores a los que hemos contactado están con nosotros, con lo cual, todas las empresas que pertenecen a esos Consejos podemos decir que están con nosotros; y hay empresas que no están en Consejos Reguladores, evidentemente, pero hasta ahora muchas de ellas están dispuestas a seguir viniendo con nosotros.

Digamos que creemos haber establecido, entre al menos, las empresas que conocemos y hemos contactado, hemos establecido un clima de confianza, que será beneficioso para nuestra región en el futuro.

Presidente, yo no sé si al señor Monforte le tengo que contestar.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Sí, sí. Lo que aprovecho ya para también para decirle que si quiere usted darle más agilidad, esta Presidencia no tiene ningún inconveniente.

EL SEÑOR GERENTE DE LA EMPRESA PÚBLICA EXCAL S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCE-

JO): Gracias. Gracias. Usted me perdone, Presidente. Ustedes me disculpen, pero yo es que, cuando hablo de comercio exterior, me apasiono.

Bueno, al señor Monforte, de nuevo, quiero contestarle. Efectivamente, parte de la gestión viene condicionada a valoraciones anteriores, pero, dentro de nuestro modo de trabajar, hemos tratado de introducir nuevas estrategias.

Respecto a que he omitido datos, no estoy de acuerdo. No me considero autorizado a dar datos por el Consejo de Administración de EXCAL, máximo órgano que a mí me rige. Insisto en que, en cuanto las cuentas estén auditadas y en cuanto el Consejo de Administración haya aprobado esas cuentas, yo personalmente vendré aquí a traerlas, si es necesario.

Desde el punto de vista técnico, ¿es conveniente la privatización? No entro a valorar si es conveniente la privatización o no; simplemente digo que, si EXCAL se privatizara, nuestros objetivos cambiarían, y, entonces, lo que nos dedicaríamos es a ganar dinero.

Respecto a los criterios de EXCAL y al Plan de Dinamización, yo creo que contestó ya al señor Aguilar.

Respecto al cobro de empresas dependiendo del esfuerzo, lo que nosotros hacemos a muchas... a las empresas en general es plantearles: ¿quieres que nos hagamos cargo de la gestión de tus exportaciones? Y si nos dicen sí: esto te va a costar un 2,5%, un 3%, etcétera. Pero sólo cuando ellos contestan afirmativamente; si no, pues consideramos nuestra obligación seguir dando el servicio de la forma más gratuita posible.

Contesto a don Zenón Jiménez-Ridruejo. Bueno, no tengo absolutamente nada que decir a que EXCAL esté en Fomento, o esté en Economía, o esté en la futura Industria. Yo insisto que a mí un Consejo de Administración me ha ofrecido un puesto de trabajo, yo lo he aceptado, y yo continúo trabajando según sus directrices. ¿Me cambian el Consejo? Pues a lo mejor me gusta, a lo mejor no me gusta, a lo mejor tomamos todas nuestras decisiones; pero, por el momento, lo considero un parámetro el estar en comercio. Y, de cualquier manera, yo quiero recordar que el señor Jiménez-Ridruejo ha omitido que hay un Plan, dentro de la Dirección General de Comercio, que se llama algo así como "Promoción Comercial", que pretende —y que sin duda conseguirá— dinamizar la comercialización de productos de Castilla y León en España básicamente.

Respecto a la oficina comercial en Miami, yo no creo que esté excesivamente bien informado. A mí se me ha preguntado sobre la oficina comercial en Miami; yo he hecho un informe sobre la oficina comercial en Miami, y he dicho que, efectivamente, Miami es la mejor plaza para entrar en Estados Unidos. Estoy totalmente convencido de ello y me presto a discutir sobre Miami, Nueva York, los Angeles, el tiempo que sea necesario. Pero que nuestra

implantación en Estados Unidos, y esto lo dije en la Ponencia, por el momento no es recomendable, dada la posible guerra comercial entre Europa y Estados Unidos, que no tiene visos de frenarse -ésta es mi impresión personal-.

Respecto a la ingencia de los fondos, creo que también el señor Aguilar le contestó. Lo mismo que respecto al PDR. El PDR aún no es un Plan aprobado. A mí me consta que en los... quien ha elaborado el PDR ha contado con EXCAL. Y poco más puedo decir.

Respecto a la extensión de las actividades, antes contesté y yo esa pregunta la doy por contestada. Ahora, de cualquier manera, a mí me gustaría que reflexionara el señor Jiménez-Ridruejo sobre una cosa: ¿qué daño haríamos a nuestras empresas si nos dedicáramos a promocionar la importación? A lo mejor le hacíamos cerrar alguna de las nuestras. Yo le puedo poner aquí a usted vino de Hungría a veinte duros, y bastante bueno. No creo... no es el objetivo, ni de ninguna Cámara de Comercio, ni de ningún ICEX, ni de ninguna institución similar, léase COPCA, léase PROCOVA, léase cualquiera; ninguna ha contemplado la importación. Por algo será.

Sigo considerando que el trabajar en España puede ser un parámetro, y, si se me, da con mucho gusto lo ejecutaré.

Y, respecto a la autofinanciación, tengo que reiterarme en lo dicho: si queremos autofinanciar EXCAL tendremos que cambiar nuestro modo de trabajar y dedicarnos a ganar, y, de verdad, no a ayudar a otras empresas.

Por supuesto, no estoy dispuesto a echar una bronca a mi Presidente. Soy muy respetuoso.

Respecto al sector rocas ornamentales, creo que contesté, pero quiero insistir. Hoy significa un 0,2 de nuestro empleo. Nos gustaría que significara mucho más y que aportara mucho más valor añadido.

Y he empleado casi un año en estudiar... bueno, yo diría seis meses, porque desde enero... yo me incorporé en mayo, estuvo un verano por medio, y, desde enero ya estamos aplicando nuestro Plan Operativo para el noventa y tres.

Respecto a que se hubiera tenido que hacer un Plan durante dos años, bueno, yo creo que hacer un Plan durante dos años es excesivo tiempo. Pero, de cualquier manera, lo que sí soy consciente es que se hicieron cosas en EXCAL, y yo en ningún momento he criticado al anterior gerente, ni siquiera veladamente. EXCAL hizo sus cosas, y puedo aclararle que las revistas que se hicieron con la anterior gerencia de EXCAL nos están siendo muy útiles, por ejemplo, para promocionar nuestros productos.

Respecto a que toda la información llega al empresario, se refiere a la información externa, a la información

que nosotros no generamos, pero que sí generan los ICEX, las Cámaras de Comercio. Bueno, esa información está. El que no quiere aprovechar esa información, el que no es capaz de entrar a una base de datos de ICEX, o de pedir un listado, es porque, verdaderamente, no tiene interés en exportar.

Insisto en que duplicaríamos el trabajo que otras instituciones hacen si nosotros nos dedicáramos a eso.

Respecto a la demanda a coste cero, efectivamente, tiene usted toda la razón del mundo, pero nosotros, dentro de nuestro Plan de Trabajo, además de la asesoría general que tratamos de prestar a la empresas, está lo suficientemente encuadrado y sectorializado nuestro trabajo como para no prever un aluvión de demandas. Es decir, si, en principio, en el año noventa y tres vamos a trabajar con pocos sectores y pocos países, no creo que el aluvión de demandas sean quinientas personas haciendo cola en la puerta de EXCAL. De cualquier manera, hay previstos mecanismos para filtrar, hay previstos mecanismos para filtrar, y que... lo que pasa que explicar esos mecanismos me llevaría excesivo tiempo y quizá no considero oportuno explicarlos; pero hay previstos mecanismos para filtrar las mejores ofertas, las mejores posibilidades y situar esos productos en los mercados exteriores.

Yo creo que con esto... y respecto, para terminar, no creo que persista ninguna sombra sobre la entrega de balance y cuenta de resultados; para mí persiste la ley: hasta que mi Consejo de Administración, el Consejo de Administración de EXCAL no hay aprobado la gestión, el balance y la cuenta de resultados, yo no creo que pueda entregar a nadie esos documentos. En el momento, insisto, en el momento que estén listos, aprobados, auditados, yo seré el primero en traerles a ustedes esos documentos.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias. En el guión dice que es el momento en el que si algunos Procuradores no han intervenido lo pueden hacer en estos momentos. Parece que hay un Procurador. Don Fernando Tomillo, brevemente.

EL SEÑOR TOMILLO GUIRAO: Gracias, señor Presidente. Mi intervención es simplemente para aclarar la referencia que ha hecho mi Portavoz, el Portavoz Socialista, respecto a las importaciones. Ya que no puede utilizar este turno don Zenón, pues lo utilizo yo, ¿no?

Cuando ha hablado de las importaciones, no se ha referido a la estimulación de las importaciones, sino, más bien, al término "orientación". En el sentido de que, bueno, pues se orienta sobre el producto, sobre el artículo, sobre el precio; también ayuda a mejorar la competitividad de nuestra economía.

Simplemente era la aclaración que quería realizar al señor Gerente. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Señor gerente.

EL SEÑOR GERENTE DE LA EMPRESA PUBLICA EXCAL S.A. (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): De acuerdo. En ese caso, en ese caso, en ese caso sí que... es decir, no estamos cerrados a nadie que nos diga: "oye, yo quiero importar esto desde allí". Evidentemente, evidentemente, yo... permítanme la frivolidad, la frivolidad, pero cuando yo trabajaba en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, mi Presidente, el Presidente entonces, que sigue siéndolo, siempre decía, mejor es que

alguien de Madrid importe este producto a que uno de Barcelona.

Efectivamente, si alguien de Valladolid puede importar un buen vino o un buen producto del exterior y distribuirlo al resto del territorio nacional, de acuerdo. Ahora, quizá tendríamos que pensar en poner algunas trabas a aquellos que quieren importan productos que perjudicarían a nuestra Comunidad. Pero, aclarado el malentendido.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR MADRID LOPEZ): Muchas gracias.

(Se levantó la sesión a las catorce horas cincuenta minutos).