

COMISIÓN DE ECONOMÍA Y HACIENDA

PRESIDENTE: Don Cipriano González Hernández

Sesión celebrada el día 2 de noviembre de 1999, en Fuensaldaña

ORDEN DEL DÍA:

1. Comparecencia del Director de la empresa CEICAL, SA, S.C. 22-I a S.C. 25-I, para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para el año 2000, en lo que a su área de actuación se refiere.
 2. Comparecencia del Director de la empresa EXCAL, SA, S.C. 22-I a S.C. 25-I, para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para el año 2000, en lo que a su área de actuación se refiere.
 3. Comparecencia del Director de la empresa Iberaval, SGR, S.C. 22-I a S.C. 25-I, para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para el año 2000, en lo que a su área de actuación se refiere.
-
-

SUMARIO

	<u>Págs.</u>		<u>Págs.</u>
Se inicia la sesión a las diez horas cinco minutos.	1022	Primer punto del Orden del Día.	
El Presidente, Sr. González Hernández, abre la sesión y saluda a los distintos Directores de la empresas públicas que comparecen en la Comisión.	1022	El Presidente, Sr. González Hernández, da lectura al primer punto del Orden del Día.	1022

	<u>Págs.</u>		<u>Págs.</u>
Intervención del Sr. Barredo Avellón, Director Gerente de CEICAL, SA, para informar a la Comisión.	1022	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Cuadrado Bausela (Grupo Socialista).	1039
El Presidente, Sr. González Hernández, abre un turno de intervenciones para la formulación de preguntas u observaciones por parte de los Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	1024	En turno de réplica, interviene la Procuradora Sra. Serrano Argüello (Grupo Popular).	1040
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Cuadrado Bausela (Grupo Socialista).	1025	En turno de dúplica, interviene el Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Consejero Delegado de EXCAL, SA.	1040
En turno de Portavoces, interviene la Procuradora Sra. Serrano Argüello (Grupo Popular).	1026	El Presidente, Sr. González Hernández, comunica las sustituciones producidas en los distintos Grupos Parlamentarios.	1041
Intervención del Sr. Barredo Avellón, Director Gerente de CEICAL, SA, para responder a las cuestiones planteadas.	1027	Tercer punto del Orden del Día.	
En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Cuadrado Bausela (Grupo Socialista).	1030	El Vicepresidente, Sr. Vázquez Requero, da lectura al tercer punto del Orden del Día.	1041
En turno de réplica, interviene la Procuradora Sra. Serrano Argüello (Grupo Popular).	1031	Intervención del Sr. Herrero Calvo, Director Gerente de Iberaval, SGR, para informar a la Comisión.	1042
En turno de dúplica, interviene el Sr. Barredo Avellón, Director Gerente de CEICAL, SA.	1032	El Presidente, Sr. González Hernández, abre un turno de intervenciones para la formulación de preguntas u observaciones por parte de los Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	1048
Segundo punto del Orden del Día.		En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Cuadrado Bausela (Grupo Socialista).	1048
El Vicepresidente, Sr. Vázquez Requero, da lectura al segundo punto del Orden del Día.	1033	En turno de Portavoces, interviene la Procuradora Sra. Serrano Argüello (Grupo Popular).	1049
Intervención del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Consejero Delegado de EXCAL, SA, para informar a la Comisión.	1033	Intervención del Sr. Herrero Calvo, Director Gerente de Iberaval, SGR, para responder a las cuestiones planteadas.	1051
El Presidente, Sr. González Hernández, abre un turno de intervenciones para la formulación de preguntas u observaciones por parte de los Portavoces de los Grupos Parlamentarios.	1036	En turno de réplica, interviene el Procurador Sr. Cuadrado Bausela (Grupo Socialista).	1053
En turno de Portavoces, interviene el Procurador Sr. Cuadrado Bausela (Grupo Socialista).	1036	En turno de réplica, interviene la Procuradora Sra. Serrano Argüello (Grupo Popular).	1054
En turno de Portavoces, interviene la Procuradora Sra. Serrano Argüello (Grupo Popular).	1037	En turno de dúplica, interviene el Sr. Herrero Calvo, Director Gerente de Iberaval, SGR.	1055
Intervención del Sr. Casanova Ruiz-Ocejo, Consejero Delegado de EXCAL, SA, para responder a las cuestiones planteadas.	1038	El Presidente, Sr. González Hernández, levanta la sesión.	1056
		Se levanta la sesión a las trece horas veinte minutos.	1056

(Se inicia la sesión a las diez horas cinco minutos.)

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Buenos días, señoras y señores Procuradores. Comenzamos la Comisión de Economía correspondiente al día dos de noviembre de mil novecientos noventa y nueve, en el que una serie de directores de empresas participadas por la Junta de Castilla y León van a explicar a esta Comisión los presupuestos de sus respectivas empresas. Y saludamos, en primer lugar, al Director de la empresa CEICAL y también al Presidente Director de EXCAL, igual que antes hemos estado con el de Iberaval.

Vamos a dar lectura al primer punto del Orden del Día, que dice: "**Comparecencia del Director de la empresa CEICAL, SA, para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para el año dos mil, en lo que a su área de actuación se refiere**".

Y para ello, tiene la palabra el señor Director de la empresa CEICAL.

EL SEÑOR DIRECTOR GERENTE DE CEICAL, SA (SEÑOR BARREDO AVELLÓN): Muchas gracias, señor Presidente. Y buenos días. Paso a relatarles de una forma general y breve, en principio, lo que van a ser las

líneas de actuaciones para esta empresa dentro... para el año dos mil. Y luego pasaré a comentarles, de una forma también más o menos general, cuál va a ser el horizonte presupuestario para esta empresa dentro del ejercicio próximo.

Digamos que las líneas de actuaciones que se presentan o que se le han acometido para esta empresa para el año dos mil tienen un marcado aire de continuidad dentro de las que se van haciendo dentro del año noventa y nueve. En las mismas, digamos que voy a especificarles, digamos, dos grandes áreas o dos grandes líneas de ejecución de proyectos: unos son proyectos específicos que se enmarcan dentro de las actuaciones que se están desarrollando, subvencionados por la Iniciativa PYME, y que paso a relatarles.

Como continuidad de las acciones que se estaban desarrollando en el año... en el año noventa y nueve, van a seguir desarrollándose actuaciones concretas en... digamos, en el marco de todo el programa de adecuación de las empresas para el euro. En este caso, los proyectos que se van a desarrollar van a tener un carácter menos general que los del año pasado.

Y se van a desarrollar tres proyectos principales en este sentido: uno, que son un Programa de Adecuación del Euro para las Empresas, que son... o que se denominan "Planes de Implantación", y que tiene como principal... como principal objetivo el desarrollar planes personalizados para las empresas; desarrollos de metodologías y de manuales para la adaptación de las empresas al... al euro.

Un segundo programa de adecuación al euro, que se denomina "Foros Sectoriales de Implantación" y que tiene como objetivo principal actuar sobre sectores empresariales ya mucho más concretos. El contenido específico de este programa se va a centrar en la realización de seis foros sectoriales, dirigidos a otros tantos colectivos. Y digamos que el desarrollo de los mismos se va a basar en la reunión de unos colectivos reducidos y homogéneos de asistentes, pues, agrupados dentro de criterios, digamos, preferentemente sectoriales. Va a ver un *training*, un entrenamiento a los distintos responsables de las empresas en acciones que deben desarrollar para la adecuación de los mismos al euro. Y luego se les va a aportar una guía práctica que va a definir o va a plasmar un plan de despliegue de las actuaciones correspondientes para... para la implantación, dentro de la empresa, del euro.

Y un tercer programa de adecuación, que se va a denominar "Planes Personalizados", en los cuales se van a hacer visitas individualmente a empresas por parte de... de las personas responsables de la ejecución del proyecto, previa concertación de... de cita telefónica, a través de la cual se mantendrá una entrevista entre los propietarios, o gerentes, o responsables de las empresas y los consultores.

Se recogerá una serie de información de cada una de las empresas, o sea, un cuestionario previamente... previamente realizado, a través del cual se obtendrán los datos necesarios para posteriormente, pues, digamos, definir un Plan Personalizado para cada una de las empresas que se quieran acoger a este programa.

Otro programa que se va a desarrollar -y ya diferente a esto, dentro de, digamos, esta gran área de actuación dentro de la Iniciativa PYME- es un Proyecto de Servicio de Información Empresarial, que va a tener como objetivo obtener todos los... todos los beneficios que se puedan recoger de lo que se denomina "la sociedad de la información" para las empresas de nuestra... de nuestra Región. Y tendrá como objetivos específicos desarrollar un servicio de información empresarial que facilite a las pymes el acceso a la información para el desarrollo empresarial; potenciar los servicios de información empresarial mediante la creación de nuevos productos de información que sean útiles para las empresas; promover el uso de tecnologías de información en las mismas; y aumentar, pues, la competitividad a través de este... de este programa.

Dentro también de estos programas que se van a desarrollar, y que quedan enmarcados dentro de nuestras líneas de actuación para el año... para el año dos mil, hay un proyecto que se denomina "Gestión Empresarial como Mejora de la Competitividad de los Artesanos". Es un proyecto PYME de carácter plurirregional en el que vamos a actuar las Comunidades de Valencia, Asturias, Cáceres, Castilla-León y Murcia. Va a consistir este programa, principalmente, en la elaboración de un manual de gestión sencillo para... para este sector de la actividad. Posteriormente, se hará una visita personalizada a artesanos de cada Comunidad Autónoma. En este sentido, cada... cada... digamos, cada Comunidad Autónoma ha planteado una base de datos de autónomos... perdón, de artesanos sobre los que se van a realizar estas acciones. Y la visita tendrá como objetivo pues facilitar, pues, no sólo el manual de gestión, sino explicar y detallar su contenido y sensibilizar sobre la conveniencia de la implantación de los parámetros de gestión que se... que se definen dentro del manual.

Y luego, además, se realizará una implantación de un servicio de atención telefónica para la posible asistencia posterior a este colectivo.

Otro proyecto que se realizará el año que viene, que es el de Mejora de la Competitividad de Autónomos, que es un proyecto de la misma índole o de la misma característica que el anterior, pero es... pero tendrá el colectivo de los autónomos como principal destinatario, y es un proyecto ya de carácter unirregional, es decir, se decidirá y se desarrollará solamente en la Comunidad.

Las acciones van a ser un poco las mismas: elaboración y diseño de un manual básico de gestión para autónomos; una visita personalizada a un número que se calcula en torno a los dos mil autónomos de Castilla y

León, con el objeto, pues, de facilitar el manual, de explicar y detallar su contenido y sensibilizar sobre la conveniencia de la implantación de los parámetros de gestión que se establecen en el mismo; e, igualmente, la implantación de un servicio de atención telefónica para posibles consultas o asesoramiento posterior a los mismos.

Y estos son los proyectos que vamos a desarrollar en todo lo que comentaba como proyectos que se enmarcan dentro de las actuaciones de la Iniciativa PYME.

Digamos que en el año dos mil, igualmente, va a ser el año en que se van a poner en marcha dos proyectos que se iniciaron en el año noventa y nueve en cuanto al diseño y desarrollo de los mismos, y que se van a empezar a poner, digamos, en el sistema en el año dos mil –que son los proyectos que en su momento ya se explicaron en... en comparencias anteriores–, que son el Espacio Virtual para la Declaración de Empresas, que es un proyecto de carácter telemático, que tiene como principal objetivo el desarrollo de todo tipo de acciones, tanto de información como de asesoramiento, en el campo de la creación de empresas, de las pequeñas empresas; y, luego, el Sistema de Información Empresarial, a través de una *web*, que va a desarrollar o va a poner, digamos, a disposición de los empresarios toda una serie de fondos documentales y bases de datos a través de una *web* y de otro tipo de sistemas de todo tipo, y que va a contener, digamos, información, pues como pueden ser convenios colectivos, legislación, ayudas, etcétera.

Todos estos programas, que han sido, digamos, financiados a través de una iniciativa comunitaria y que han sido, como dije, diseñados y desarrollados a lo largo del año... del año noventa y nueve, pues se prevé que sea en el dos mil cuando se pongan en... cuando se pongan en marcha.

Y paralelo a todas estas actividades de carácter... iba a decir particular, pues está la gestión usual de las actividades del CEI dentro del año dos mil, como son la gestión de los... de los viveros o de los centros de incubación de empresas de Galicia y León; y luego, pues, el apoyo que en su caso se vaya a dar a todas las acciones enmarcadas dentro del programa final de Creación de Empresas de la Agencia de Desarrollo y de todas las actividades que vayan surgiendo a lo largo del ejercicio.

Paso a comentarles un poco cuál es el horizonte presupuestario definido para el año dos mil. Son presupuestos que, en principio, se están definiendo. Hay que tener en cuenta que CEICAL es una empresa participada, por tanto no tiene que realizar PAIS, y por ello, pues, digamos que el desarrollo final de los presupuestos se está ejecutando en este momento.

En cualquier caso, las líneas generales del mismo están ya bastante definidas, y se plasman, aproximadamente, un volumen de gastos para el año mil novecientos... perdón, para el año dos mil, en total, de unos

447.000.000 de pesetas: 399.000.000 de total de gastos más 47.000.000... más 47.500.000 –aproximadamente– calculados como amortizaciones de inmovilizado. De los cuales se establecen, aproximadamente, 87.000.000 de... de gastos generales de personal, que suponen un 19,5% del total del presupuesto; 209.000.000 de pesetas en contrataciones externas para la ejecución de desarrollo de todo tipo de programas, que suponen el 45,44% del presupuesto.

En gastos generales se calculan 66.803.000, que suponen un 14,7% del presupuesto. Y en el Capítulo de Ingresos, en un presupuesto que se estima equilibrado, se están calculando aproximadamente 39.200.000 de los ingresos generados por los alquileres de los módulos en los servicios compartidos, generados a través de ellos, que va a suponer aproximadamente el 9% de los presupuestos.

Los ingresos ocasionados por la realización de estos programas de la Iniciativa PYME supondrán 136.000.000 de pesetas, el 30,56% del presupuesto de ingresos. Ingresos generados por el desarrollo de actividades de información va a generar 32.632.000 de pesetas, el 7,2% de los presupuestos. Y, a través del contrato-programa de la Agencia de Desarrollo, se estima en ingresos este año la misma cantidad que el año pasado, es decir, 104.000.000 de pesetas, aproximadamente, en cuanto a ingresos de explotación, que suponen el 23,25% del presupuesto.

En cuanto a la variación de los mismos gastos, con respecto al año mil novecientos... en el presupuesto del noventa y nueve, señalar que, en cuanto a los gastos de personal, crecen un 6,57% del mismo: un 2% derivado de la subida de la masa salarial calculada en base al IPC, y el resto, pues el incremento de la actividad generará la necesidad de contratar uno o dos puestos de trabajo, principalmente en el servicio de atención telefónica.

Los suministros y servicios externos se calcula que crearán un 53%, debido principalmente a la contratación de todo tipo de consultores para el desarrollo de las líneas de actuación anteriormente descritas. Los gastos financieros van a disminuir un 40,16%; esto es el resultado del proceso de reestructuración financiera que lleva... en la que lleva la empresa desde los últimos dos ejercicios.

Y yo creo que éstas son las líneas maestras de las grandes magnitudes en las que nos vamos a mover en el año... en el año dos mil. Yo no sé si abrir ya la pauta de... de preguntas.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muy bien. Muchas gracias, señor Director Gerente. Ahora vamos a abrir un turno para que los distintos Grupos Parlamentarios le formulen cuantas preguntas o sugerencias tengan a lo que usted les acaba de decir. Y, entonces, lo normal es que usted las anote, y después, una vez que finalicen los dos Portavoces, pues

usted les contesta. Ellos tienen un segundo turno para volverle a plantear las dudas que hayan quedado, y usted cerraría el tercer turno.

Pues entonces, según es esto, el Portavoz del Grupo Socialista, don Jesús Cuadrado, tiene la palabra.

EL SEÑOR CUADRADO BAUSELA: Muchas gracias, señor Presidente. Gracias por la... por la información que nos ha aportado, tanto desde el punto de vista de las actividades como desde el punto de vista presupuestario, ¿no?, de la evolución presupuestaria y de la previsión presupuestaria de la Sociedad.

Ya el año pasado, si ustedes recuerdan, yo le hice algún comentario a propósito de algún dato que apuntaba hacia un cambio en lo que había sido la filosofía de esta sociedad en años anteriores. Y hoy, como es lógico, pues se confirma y se consolida esa orientación, por lo que veo de sus... se deduce de sus palabras, ¿no?

En primer lugar, ha dedicado usted poco tiempo –y es normal en esa evolución– a la función de vivero de empresas de CEICALSA, y ni siquiera ha salido la palabra "emprendedores", que era una de las estrellas de esta sociedad en años anteriores.

Por lo tanto, voy a orientar mi intervención hacia una serie de preguntas concretas, que nos permitan ver un poco cuál es la tendencia futura y cuál es la intencionalidad, en este momento, en la función de esta empresa participada.

Bueno, en primer lugar, no hemos recibido datos muy concretos con respecto a la función de vivero, ¿no?, de apoyo a ciertas empresas, que es un poco la filosofía con la que nacía esta sociedad. Recuerdo que en su información del año anterior nos decía que la ocupación en el caso del CEI de Valladolid era del 70%, que era una ocupación aceptable, si la comparamos con otras sociedades similares, ¿no?, que actúan en la Unión Europea; sin embargo, había un dato preocupante, y es en el caso de León, referido a León, ¿no? Nos decía –recuerdo textualmente– entonces que la ocupación estaba en torno al 45%, pero –eran palabras suyas– "en el noventa y nueve haremos un esfuerzo específico en relación con el CEI de León", ¿no? Por tanto, la primera cuestión es en qué estado estamos, ¿no?

Y desde mi Grupo se le da mucha importancia a este servicio de la Agencia y de... a través de CEICALSA, por el tipo de empresas a las que nos estamos refiriendo, ¿no? Tienen yo creo que, aproximadamente, una permanencia de unos tres años en torno a él; pero sí me gustaría tener datos de la evolución, de cómo está evolucionando. Por lo tanto, qué empresas están saliendo, en qué porcentajes aproximadamente, ¿no?, y qué empresas están entrando, por saber si se mantiene, digamos, esa función, que –repito– para nosotros es muy importante.

Bueno, en segundo lugar, usted hoy se ha detenido especialmente –y, además, creo que es razonable que sea así– en la función de información de CEICALSA al mundo empresarial, ¿no? Y, de hecho, los programas concretos a los que se ha referido, como el de la Adaptación al Euro, etcétera, son programas de información o de asesoramiento a empresas.

Recuerdo que el año pasado hablaba del "efecto 2000", por ejemplo, que era muy concreto. Pues no sé cómo habrá ido, pero me gustaría tener alguna... alguna referencia, ¿no?

Y lo he visto ya en el presupuesto de la Agencia de Desarrollo, hay una especial atención al mundo artesano, al mundo empresarial de la artesanía. Bien.

Nada que decir sobre la información, salvo una cuestión que usted sabe, lo recordará del año anterior, nos preocupó entonces, y me gustaría saber cuál ha sido la continuidad de ese asunto durante este año. Me refiero a los tutores, a las empresas tutoras, ¿no?

Recordará que nosotros manifestamos una preocupación entonces. Hay unos programas que ha ido elaborando la propia CEICALSA, ¿no?, que en un momento determinado se han puesto a disposición de estas empresas. Nosotros, a fecha de hoy –se lo confieso sinceramente–, no tenemos una evaluación o no tenemos ni siquiera un censo de cuáles son esas empresas, qué tipo de empresas son. Nos gustaría tenerlo, sinceramente. Y hoy le pido por lo menos, por supuesto, no el censo, pero sí... es decir, una valoración de qué tipo de empresas son; cuáles son las que están entrando en ese mundo en el cual lo que yo entiendo es que vienen a sustituir a una función que antes realizaba básicamente CEICALSA. Ahora lo hacen ellas, ¿no? Por tanto, me gustaría saber qué empresas son, qué tipo de empresas son, sobre todo porque sabe que nuestra preocupación nacía de una modificación, por una fe de erratas.

Yo comprendo que usted entonces lo que dijo es que no era cuestión suya; y es lógico, ¿no? Aquel Decreto, exactamente el 45 de mil novecientos noventa y siete, que, mediante una fe de erratas, pues hacía básicamente lo siguiente... es decir, mientras que en el Decreto se decía que esas empresas tutoras serían entidades domiciliadas en Castilla y León reconocidas como centros europeos de empresas e innovación por la Unión Europea –estaba claro a qué nos referíamos con esto–, pero la fe de erratas decía: "o bien otras entidades habilitadas en los términos que se determine reglamentariamente".

Yo supongo que se habrá determinado ya reglamentariamente qué tipo de empresas son. Me da la impresión de que es cualquier tipo de empresa –creo, ¿eh?–; pero, en cualquier caso, usted me lo confirmará. Es decir, que cualquiera que quiera acceder a este tipo de función puede hacerlo, ¿no?, sin ningún tipo de, digamos, cautela, o sin ningún tipo de requisito específico, ¿no?, por el tipo de materia a la que nos estamos refiriendo.

Y ya, directamente "hay alguna otra cuestión en que quizá aproveche la segunda parte", me gustaría saber... es decir, puesto que no se habla de Programa de Emprendedores, es decir, cuál es en este momento la política de CEICALSA, o la filosofía, la intención, ¿no?, con la que está trabajando en este tema. Porque "y empiezo ya en la parte presupuestaria y en relación con este tema" me gustaría saber cuáles son los ingresos que ha recibido... le repito la pregunta "usted la recordará o la tendrá seguramente de sus notas de hace un año, ¿no?": ¿cuáles son los ingresos que ha recibido CEICALSA de programas europeos, fondos europeos? ¿Cuáles son los ingresos en este año, en el año noventa y nueve, ¿no? "y, lógicamente, desagregados"? Es decir, a cuáles se refiere en concreto, ¿no?

Le hago la pregunta tópica, es decir, ¿las relaciones con el CEI de Burgos están como estaban "es decir, no hay ningún tipo de relación hace... hace un año" o ha variado algo?

Y, con respecto a la implantación territorial, hay la previsión... "no lo ha dicho, supongo que no, ¿no?", pero la previsión de hacer... crear CEI más allá de Valladolid, de León; es decir, lógicamente, la actuación de CEICALSA es en el conjunto de la Comunidad Autónoma.

Incluso le haría una pregunta muy precisa en relación con esa ampliación territorial, ampliación de la acción de CEICALSA. Yo supongo que a ustedes les encargarían algún tipo de actuación en relación con un llamado Plan de Choque para la provincia de Zamora desde la Agencia de Desarrollo, ¿no?, en cuanto a visitas a empresas y demás. Me gustaría saber, si es así, me gustaría saber cuál ha sido la actuación concreta relacionada con la provincia de Zamora y con qué resultados; resultados desde el punto de vista de la acción, o bien informativa, de asesoramiento, o bien otro tipo de actuaciones.

Y ya, con respecto al presupuesto "muy rápidamente", me gustaría tener la información, sobre todo por lo que tiene de evaluación de las funciones que ha de cumplir la Sociedad, ¿no?, me gustaría tener el dato o los datos de ingresos por distinto tipo de actuaciones de la Sociedad, ¿no?, por ejemplo, ingresos en cuanto a alquileres; porque eso nos daría una cierta visión, ¿no?, de conjunto de cómo están funcionando los centros de empresas tanto en Valladolid como en León, ¿no? O también... en concreto, antes le citaba los ingresos comunitarios, pero también ingresos relacionados con la actividad de asesoramiento de la... de la Sociedad; es decir, qué ingresos se están obteniendo por esa vía.

Luego, por otra parte, sí que me gustaría saber cuál es la evolución de la plantilla, ¿no?, porque me interesa este dato muchísimo ante el cambio de funciones que ha ido adquiriendo la Sociedad en estos dos años, año y medio. Es decir, qué relación de productividad puedo establecer; es decir, con las funciones que se cumplen,

el personal ha aumentado o no ha aumentado. Por lo tanto, estamos ante un aumento en el gasto de personal o una disminución, para sacar conclusiones en el sentido que le he dicho, ¿no?

Y, de momento, nada más. Hay alguna cuestión de detalle que, si luego es necesario, le voy a reiterar. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señor Cuadrado. Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra doña Arenales Serrano.

LA SEÑORA SERRANO ARGÜELLO: Sí. Muchas gracias, señor Presidente. Buenos días a todos. Y, en primer lugar, no quisiera comenzar mi intervención sin las felicitaciones al Director Gerente de la empresa CEICALSA por el cambio de rumbo que entendemos se ha adaptado perfectamente en, prácticamente, menos de un año de la empresa que dirige. Y felicitaciones, fundamentalmente, pues bueno, por los resultados que ha obtenido en el año anterior en base a informaciones que se le han solicitado por parte de este Grupo... de este Grupo Parlamentario.

Y en ese tenor y, lógicamente, siendo conscientes de que el esfuerzo tiene que seguir en la misma línea y que los resultados... y que los resultados pueden ser aún mucho más ambiciosos "y, lógicamente, tendremos que seguir luchando entre todos para conseguirlos", sí felicitarle, fundamentalmente por esa adaptación, sobre todo, en cuanto a sus funciones dentro del ámbito de creación de empresas, que desde este Grupo Parlamentario entendemos que sí que sigue haciendo la empresa CEICALSA. Una función importante, aunque "por lo que se me ha explicado anteriormente" no la misma que estaba desarrollando en años anteriores; pero, fundamentalmente por el esfuerzo ímprobo que desde nuestro punto de vista se está haciendo en el ámbito del asesoramiento y de la información en todo lo que... en todo lo que supone las necesidades actuales de la pyme: véase "efecto 2000", véase la implantación del euro, o véase algo que ha sido muy demandado desde este... desde la ideología o las filas de este Grupo Parlamentario, como es el tema de ese grupo tan marginado durante tanto tiempo, desde nuestro punto de vista, y tan necesario en nuestra economía, no solamente nacional, sino, por supuesto, a nivel regional, como son los autónomos. Siempre hemos entendido que son, realmente, el sector que hace el verdadero esfuerzo, el que genera riqueza y, por lo tanto, el que está generando empleo, según los datos que tenemos en los últimos años. Y entendemos que todo el apoyo que se haga hacia los autónomos es poco.

Por lo tanto, felicitaciones también en el sentido del apoyo que se le está ofreciendo, desde el punto de vista tanto de asesoramiento como de información.

Y, en esa línea de agradecimientos y... yo quisiera hacer alguna pregunta "y en muchas de ellas, bueno, pues

coincido con el Grupo... con el Grupo Parlamentario Socialista a la hora de... a la hora de interpretarlas-. Y sí manifestar al Director Gerente que desde nuestro Grupo nos pareció bien en la comparecencia suya del año pasado ese giro y ese cambio de rumbo que había hecho la empresa CEICALSA, que, aunque entendíamos todos que en un primer momento fue un claro instrumento comunitario para gestionar programas europeos, entendíamos que el plazo de adaptación había terminado, que ya se había constituido hace muchos años, y que, además, bueno, eran muchas otras instituciones o Direcciones Generales de la Junta de Castilla y León las que realmente están gestionando programas comunitarios.

Entendemos que tiene que... para una mayor rentabilidad y una mayor productividad tiene que haber una clara coordinación y no una... y que no se dupliquen las funciones desde distintos sitios. Entonces, nos parece bien que desde CEICALSA se siga apoyando la creación de empresas y no se gestionen programas que se estaban llevando a cabo desde la antigua Dirección General de Asuntos Comunitarios, o desde la actual Dirección General de Trabajo, que es desde donde, fundamentalmente -y desde las Corporaciones Locales- se están gestionando esos programas comunitarios.

Además, nos consta -porque así se hacía el año pasado- que se estaba apoyando, concretamente, alguno de esos programas, como era el caso del Programa URBAN en León, o así lo hizo usted en la comparecencia del año pasado.

Y, en este sentido, consultar algunas de las cosas que no nos han quedado muy claras o que... o que coincidimos con el Grupo Parlamentario Socialista que creemos que son interesantes que se conociesen, como es, por ejemplo, pues exactamente el grado de ocupación del CEI de León. Sabíamos que el año pasado tenía un pequeño bache y que, lógicamente, había aspiraciones para implantarlo a otro nivel, y queríamos saber a qué nivel se encuentra... a qué nivel se encuentra hoy en día.

Y en cuanto a la tarea -que entendemos que sigue siendo fundamental, con el mismo objetivo aunque con distintas funciones- de la creación de empresas, sí que quisiera saber este Grupo Parlamentario cuál es el apoyo que se está haciendo concretamente para la creación de empresas y -como nos consta que se están tramitando expedientes- si nos podría acercar una cifra que nos pudiese... ser más/menos objetiva de cuáles son los expedientes que se han tramitado desde CEICALSA.

Seguimos animando al Director Gerente a que sea precisamente el área de información y el área de centros de empresas, del vivero de empresa, las tareas fundamentales -como dice el objeto social de la empresa-. Y, por lo tanto, dentro del área de información, sí que quisiera saber este Grupo Parlamentario si hay muchas consultas por parte de los autónomos y de las pequeñas y medianas empresas, o de los nuevos emprendedores, hacia el CEI,

y, concretamente, qué materias; cuáles son las materias más demandadas en cuanto a la información o al asesoramiento.

Y, por último, en cuanto a las cifras, vemos una subida de un 6,57% dentro de los gastos de personal. Todos sabemos que el convenio corresponde al 2%. Y sí que queríamos saber a qué se debe el resto del 2% al... al 6,5%.

Y, una vez más, felicitarle y animarle a que siga, sobre todo, en esa línea de apoyo empresarial y, fundamentalmente, pues bueno, de apoyo en el ámbito de la creación de empresas, sea cual sea la función que tengan que desempeñar desde el CEI; pero que vaya dirigido siempre a la captación de nuevos emprendedores y, sobre todo, al posterior asesoramiento, información y asesoramiento, que consideramos muy importante. Y, ¿cómo no?, a intentar llegar al cien por cien de ocupación dentro de los viveros del CEI de Castilla y León -de Valladolid y de León-. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señora Arenales Serrano. Para responder a todas las cuestiones planteadas, tiene la palabra el señor Director Gerente de CEICALSA.

EL SEÑOR DIRECTOR GERENTE DE CEICALSA (SEÑOR BARREDO AVELLÓN): Bueno, pues voy a intentar responder, en la medida de lo posible, a todas las preguntas que se me han hecho. Empezaré por las preguntas... por la primera pregunta del señor... señor Cuadrado sobre el tema del grado de ocupación de los centros, y, de paso, pues responderé a una pregunta que la señora Serrano ha hecho.

Le puedo comentar que a treinta de septiembre de este año, que es la última cifra que nosotros tenemos en cuanto al grado de ocupación y que va dentro del, digamos, informe de actividades que nosotros cada trimestre tenemos que entregar a la Agencia de Desarrollo, le puedo decir que en el CEI de Valladolid -es decir, en el Centro Empresarial de Información de Valladolid- el grado de ocupación era del 81,46% de la superficie total; que había veinte empresas que ocupaban cuarenta y dos módulos. El número de módulos supone el 87,5% de los módulos y, por tanto, tres mil... cuatro mil trescientos veinte metros cuadrados de ocupación. Digamos que el volumen total de superficie -digamos- alquilable en el edificio de Valladolid es de cinco mil trescientos metros, lo cual supone una pequeña subida respecto de la cifra de la que avanzamos el año pasado. En estos tres meses, en este último trimestre, preveo que se baje durante un par de meses aproximadamente diez puntos de este grado de ocupación, para volverse a subir a finales de año, dado que hay empresas que han cumplido un determinado ciclo, y alguna baja que se ha dado, que se está dando en este momento -es decir, a la fecha de ahora-; pero que tenemos, de alguna forma, solicitudes de reserva de espacio como para poder pensar que, a pesar de las bajas

que se me aporten este mes, se van a... se van a actualizar con nuevas... con nuevas incorporaciones.

En cuanto al edificio de León, el grado de ocupación es del 76,11% en este momento. En este caso, no tengo noticia de que ninguna empresa se esté dando de baja, y sí de alguna empresa que está solicitando, pues, instalarse dentro del... dentro del centro. Luego, yo creo que subirá un poco este porcentaje de aquí a final de año. En el mismo hay, en este momento, quince empresas que ocupan -si no me equivoco- dieciocho módulos, ¿eh? (No sé si contesto la pregunta respecto de la ocupación.) Bien.

Respecto de su segunda pregunta, respecto del "efecto 2000", no he hecho ninguna... no he hecho ninguna aseveración respecto al mismo porque nosotros estamos realizando acciones en este sentido en colaboración con otra empresa pública, que es Iberaval, dentro de un programa que ellos tienen... que ellos tienen asignados. Y entiendo que el Gerente de Iberaval les informará sobre datos en este sentido. Lo que sí se le... lo que sí le puedo decir es que en los últimos meses, respecto del plan inicialmente previsto, en el que había pues... en el que había un horizonte de realización, una serie de planes de implantación en el plano de asesoramiento respecto del efecto, la última noticia que tengo... y, bueno, pues no tenía cifras en este sentido exactas -se lo digo porque no era un programa que en principio iba a informar yo, sino que entiendo que debe ser el señor Alfredo Herrero el que informara sobre él-; pero sí sé que se va a ampliar la actuación del... del programa, de lo inicialmente previsto, a otros nuevos... mil nuevos planes. Entonces, yo creo que las cifras exactas se las comentará el señor... el señor Herrero en esta misma mañana.

Respecto del tema de las entidades tutoras. Bueno, pues, temas de censo... Nosotros, en principio -y un poco vuelvo a incidir en lo que comentaba el año pasado-, la principal personalidad que debe recoger el CEI en este sentido es que sea una unidad ejecutora de los parámetros de política de... en este caso, de promoción económica, que se puedan dictar desde el órgano superior, que es la Agencia de Desarrollo. Nosotros no somos ni... iba a decir ni controladores ni gestores de la... de ninguna red de entidades tutoras. Yo no tengo el censo. Es decir, puedo tener diversas... diversas informaciones en este sentido de actuaciones que la Agencia nos pueda ir desarrollando, nos pueda ir de alguna forma mandando en cuanto a actuaciones puntuales, pero yo no tengo el censo ni tengo el control de esta red; no tengo por qué tenerla. Es la Agencia de Desarrollo la que... la que realiza esta actuación.

Lo que sí le puedo decir es que el reglamento del desarrollo de... digamos, del perfil que estas entidades tutoras deben tener para que sean homologadas sí que existe. Yo no le conozco en su totalidad, pero sí le puedo decir que, bueno, que, entre otros requisitos, pues se

plasma que tenga una determinada estructura, es decir, con unas... con una serie de técnicos de un determinado perfil; que tengan una serie de experiencia... un número de años de experiencia en temas de asesoramiento empresarial, etcétera. Pero el reglamento existe. Entonces, eso está definido y, bueno, pues eso va plasmado por la concurrencia de una serie de entidades tutoras que han formado una red sobre la que se intenta, en principio... o la idea que se intenta es, digamos, desarrollar de otra forma todos los... todas las acciones o todas las actuaciones previstas dentro del Programa General de Creación de Empresas, quedando, digamos, para realización del CEI otro tipo de actuaciones que no se vayan a desarrollar dentro de... digamos, dentro de esta... de esta red de entidades tutoras.

En ingresos... me comentaba sobre la cifra de ingresos. Bien. Los programas europeos, en el año noventa y nueve, van a determinar una cifra de ingresos de... le digo que está cerrando el año, pero, aproximadamente, o con bastante exactitud, de unos 114.000.000 de pesetas. Le comentaré: las iniciativas comunitarias, las que nosotros hemos estado desarrollando -estos dos programas que le comenté anteriormente-, tienen aproximadamente un horizonte presupuestario que deriva... que... digamos, que la Comunidad Europea paga aproximadamente un 60%, o subvenciona un 60% de los proyectos que se desarrollen por parte de las entidades, y la propia entidad, vía fondos autónomos, debe, digamos, financiar ese 40%. Se lo comento porque estos 114.000.000, estos... perdón, estos 114.000.000 supondrían la parte que la Comunidad Europea financia de estos proyectos que CEICALSA está desarrollando. Es decir, que el horizonte presupuestario total de los proyectos sumaba una cifra de aproximadamente 210.000.000 de pesetas, este 60%. Estos 210.000.000 se derivaban una pequeña inversión en equipamiento, que eran 17.000.000 de pesetas, de los cuales, los ingresos van, no a la cuenta de explotación, sino van directamente y como una subvención a la inversión; y la parte de estos 210.000.000, aproximadamente unos ciento noventa y pico millones de pesetas, son realmente la ejecución en cuentas de explotación de estos proyectos. El 60% correspondiente a ese horizonte de unos ciento noventa y pico millones son estos 114; el resto es, digamos, en principio, fondos autónomos de la Sociedad que han ido a crear la cofinanciación de estos... de estos proyectos.

Respecto del CEI de Burgos, pues ahí, un poco, vuelvo a decir lo que dije el año pasado: el CEI de Burgos es una entidad, en principio, independiente, que no tiene como persona jurídica nada que ver con CEICALSA. Las relaciones entre las dos entidades son buenas, pero son dos entidades independientes. Lo que se vaya a realizar o los parámetros de actuación que vaya a desarrollar CEI Burgos no tengo conocimiento de ellos. Eso tendrán que, de alguna forma, preguntárselo a la misma entidad.

En cuanto a la pregunta que me... que me hacía en este sentido, respecto a la ampliación territorial, no tengo

ningún conocimiento de que vaya a haber ningún tipo de ampliación territorial en cuanto a la realización de nuevos viveros, a este día.

Y en cuanto a lo que me comentaba sobre el Plan de Choque en Zamora, pues a nosotros no se nos ha encomendado ningún tipo de actuación en este sentido, hasta la fecha. Bien.

Siguiente pregunta que me hacía el señor Cuadrado: ingresos por tipo de actuaciones. Pues, vamos a ver, en este momento le puedo decir que en cuanto a alquileres CEICALSA está ingresando, en el año noventa y nueve, aproximadamente unos 38.500.000 de pesetas, que se derivan de actuaciones tanto de lo que son los propios alquileres como de los servicios optativos que se pueden generar dentro de los edificios, que es una cantidad más o menos pequeña; aproximadamente, de los 38.000.000, pues unos 3/4.000.000 de pesetas. Lo demás son alquileres puros y duros.

Estaban presupuestados... -un poco... pues por hacer un poco, digamos, relación o correlación con las cifras que di el año pasado- en principio, se presupuestaron para el noventa y nueve 33.500.000, y nos hemos ido a 38.500.000; quiero decir que, normalmente, a la hora de hacer presupuestos solemos ser bastante conservadores. Entonces, el incremento de la cifra de ocupación que le estaba comentando ha generado, pues, una desviación positiva en los presupuestos.

Para el año dos mil, y volviendo a ser, digamos, muy conservador en las cifras -como ya comenté-, he presupuestado aproximadamente unos treinta y nueve millones coma dos... 39,2 millones de pesetas de ingresos, que supondría pues... aproximadamente en el régimen de ocupación actual. Yo estimo que se va... se va a superar, pero, bueno, prefiero siempre hacer los presupuestos lo más conservadores posibles.

Respecto de iniciativas comunitarias, pues ya le he comentado que los ingresos, dentro de la cuenta del año noventa y nueve, que va a ser equilibrada, son aproximadamente unos 114.000.000 de pesetas.

Y, respecto de asesoramiento, la cifra se asesora... no va a superar los 3.000.000 de pesetas; y esto es un poco la consecuencia de un... de un cambio en el tipo de actuación respecto de lo que se venía operando anterior al año noventa y ocho, en el que nosotros actuábamos directamente con los emprendedores y con cualquier otro tipo de solicitante de... de servicios por parte de CEI. Y, un poco, esa filosofía ha cambiado en tanto en cuanto que nosotros no vamos a actuar directamente, sino que vamos a actuar por cuenta de la Agencia de Desarrollo, lo cual supone que el nivel de ingresos que se genera con cargo al posible asesoramiento, pues, va a disminuir, y tendrá que ser compensado, pues, con otras actividades.

Evolución de la plantilla. Le voy a comentar un poco las cifras reales que tengo desde el año noventa y siete,

noventa y ocho y noventa y nueve, y, a partir de ahí, pues podemos hacer algún tipo de comentario respecto al incremento de productividad. En el año noventa y siete, la cifra real de personal en cuanto a sueldos y salarios estaba fijada en 74,075 millones de pesetas para diecinueve personas. En el año noventa y nueve, a finales del noventa y nueve, la cifra va a ser de 56,833 millones de pesetas con dieciocho personas. Digamos que el esfuerzo de reestructuración, pues, ha sido inmenso dentro de la empresa en el último año, y, aunque sólo sea por estas cifras, el aumento de la productividad de la plantilla parece que es directa.

El replanteamiento en cuanto a la estructura y el perfil de la estructura se ha hecho atendiendo a las líneas de actuación que vamos a desarrollar, y creo que a finales de este año o principio del año que viene, pues, terminaremos de tener la estructura, que yo estimo óptima para... para la misma. Dentro del año, pues digamos que la reestructuración interna de la Sociedad no ha llevado solamente, en cuanto al carácter de la propia estructura de las áreas de funcionamiento, la especialización de la gente y de los distintos puestos de trabajo dentro de cada una de las áreas de funcionamiento, sino la implantación de sistemas, digamos, diferentes de gestión dentro de la misma, que ha supuesto, pues, un nivel de especialización de las personas mucho mayor.

Creo que no me queda ninguna pregunta. Si no, en el segundo turno, responderé gustoso a lo que usted estime.

Creo que, señora Serrano, la primera... la primera pregunta está... está ya contestada. Me hacía una pregunta en cuanto al apoyo a la creación de empresas. Uniendo un poco a la contestación que le hacía al señor Cuadrado, nosotros ya no actuamos directamente con los emprendedores, dado que... digamos que las pautas de actuación que se están diseñando dentro de la Agencia de Desarrollo son un poco diferentes. Sabe que en el inicio del Programa de Emprendedores del año noventa y siete y primer trimestre del noventa y ocho nosotros actuábamos directamente, y lo que tenemos ahora son actuaciones con emprendedores directamente, que provienen de aquellos contratos de asesoramiento que se firmaron en aquella época y que todavía estamos gestionando. Entonces, el número de cifras, de expedientes que estamos gestionando en este momento, pero que son, digamos, pues contratos... -iba a decir residuales- de aquellos... de aquel ámbito de actuación, en este momento son de cincuenta y siete expedientes.

En cuanto... en consultas, dentro de todo el área de actuación, digamos, de información que desarrolla el CEI, nosotros tenemos sistemas, digamos, en tiempo real, informatizados, que nos permiten sacar datos... digamos, prácticamente *on line* de las consultas que recibimos. Le puedo decir que en este caso, a treinta y uno... perdón, a treinta de septiembre del año noventa y nueve, durante el ejercicio noventa y nueve, se habían

recibido un total de cinco mil cuatrocientas sesenta consultas; de las cuales, por actividades: en creación de empresas -todo tipo de temas de creación de empresas, principalmente ayudas- se habían recibido ciento dos... ciento dos consultas; sobre "efecto 2000" se habían recibido novecientas cuarenta consultas; consultas de tipo comunitario, que gestionamos a través de la euroventanilla que mantiene CEICALSA, doscientas cinco; sobre ayudas de la Agencia de Desarrollo, ciento veintiocho; sobre ayudas a empleo, doscientas cuarenta y nueve; sobre otro tipo de ayudas, setecientas cincuenta y siete; otras áreas diferentes de información, dos mil setecientas; y sobre el Programa Euro, trescientas dieciséis.

No voy a... no voy a delatar, incluso... se puede delatar, incluso, en qué franjas horarias se producen normalmente estas llamadas. El modo de consulta es a través de teléfonos 900 que estamos gestionando en este momento, a través de correo, a través de correo electrónico, mediante boletines de periódicos, *fax*, informaciones independientes, etcétera. Ahí tenemos, digamos, implantado todo un sistema, lo más completo posible, para solucionar todo tipo de ayudas. Y se responde, pues indirectamente, a través de correo electrónico, a través de teléfono, en persona si es necesario, por *fax*, por página *web*, etcétera.

En cuanto a la última pregunta -si no que equivoco-, que era por qué el aumento de los gastos de personal, he hecho antes alusión a la evolución de la cifra de gastos de personal, que entre el noventa y siete y el noventa y nueve suponía una bajada en términos brutos de la cifra y, sin embargo, prácticamente, un mantenimiento del número de personas que estamos trabajando ahora mismo dentro de CEI. Sin embargo, el aumento del... el aumento de la... de la... digamos, de la fuerza, o de la potencia, o de las actividades que se van a desarrollar dentro del área de información, va a justificar, probablemente, que a nivel presupuestario se contemple la posible contratación de una o dos personas, principalmente en el servicio de atención telefónica. Y esto es un poco lo que determina una subida en términos porcentuales de un 6,57% sobre la cifra de presupuestos del año pasado, de las cuales, en cifra real en cuanto a número de personas, solamente es ese 4,57. Ese 2% es... digamos, que la subida, la subida bruta que se produce por la actualización de las nóminas del año noventa y nueve.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muy bien. Muchas gracias. Iniciamos un segundo turno para que los distintos Portavoces puedan hacer sugerencias a las respuestas que usted ha formulado. Tiene la palabra don Jesús Cuadrado, por el Grupo Socialista.

EL SEÑOR CUADRADO BAUSELA: Muchas gracias. Muy brevemente. Bueno, efectivamente se confirma que CEICALSA se convierte en una asesoría de empresas, y, por lo tanto, las funciones -lo digo a la hora

de establecer comparaciones-, sus funciones son radicalmente diferentes de las anteriores. Yo diría que de una función que consistía en no crear empresas -que no era su función-, sino hacer los trabajos necesarios en conexión con programas europeos, con la propia Agencia de Desarrollo, en la fase final; estar detrás de la creación de algunas empresas, sobre todo en el ámbito de la cultura de la innovación, que es, lógicamente, aquello en lo que nosotros... -digo, la Comunidad-, tiene un mayor déficit. No es lo mismo crear empresas, digamos, habituales que aquellas que llevan incorporado un elemento de innovación, que es la clave de nuestro desarrollo. Ésa era la filosofía de CEICALSA, y yo creo que, en ese terreno, hizo algún trabajo importante. Esto ya es otra cosa, ésta es otra cuestión.

De hecho, hay un dato que destaca muy especialmente: el 45% del presupuesto se dedica a pagar contratación externa, es decir, de labores que hacen otras empresas. Yo creo que es algo que podría hacer, incluso, perfectamente la Agencia de Desarrollo en su funcionamiento normal. Pero, bien, es otra cosa. Y, por lo tanto, los indicadores que hay que buscar para ver -digamos- el grado de rendimiento que tiene la Sociedad son también diferentes.

Hay alguno, en relación con esto, alguno de los datos que ha dado. Por ejemplo, es verdad que en el noventa y siete había diecinueve trabajadores; en el noventa y nueve -si no he anotado mal- me habla de dieciocho trabajadores; y, en medio, hay catorce trabajadores en el año noventa y ocho. Al menos son los datos que da el informe del CES en la valoración que hace. Por lo tanto, se ve que ha habido una adaptación, pero para volver a una plantilla prácticamente igual, la misma plantilla, ¿no?, para funciones radicalmente diferentes.

Y, en relación con esta nueva función, pues sí me preocupa un resto que tiene CEICALSA, que es la de los viveros, tanto el de Valladolid como el de León. Y no le extrañe que insistamos mucho en que... si se trata de una política de incentivo, de apoyo, o de ayuda a la formación de ciertas empresas que tienen dificultad para formarse sin esa ayuda -porque, si no, no se explicaría; porque si se forman por sí mismas, para qué vamos a estar nosotros ayudando, ¿no?-. Es evidente que no es lo mismo crear una empresa en Valladolid que crearla en Zamora. Por lo tanto, la pregunta no era una pregunta... es una pregunta que tiene una intencionalidad, desde el punto de vista de la posición de nuestro Grupo.

Mire usted, en una fase de ciclo de fuerte expansión, tener una actividad de crear empresas, o ayudar a la creación de empresas en Valladolid, o en León, o en Burgos, pues tiene distintos elementos, no a la hora de la ayuda pública, que los que puede tener en Zamora. Por eso, yo sé que... cuál es su respuesta, siempre va a ser la misma; no es una cosa que dependa de mí, ¿eh?, por lo tanto. Y le hacía la pregunta en relación con el Plan

de Choque, porque hay elementos concretos en el Acuerdo del Plan de Choque que se refieren a este tipo de actuaciones; y que, lógicamente, si usted no ha recibido ningún encargo, quiere decir que no se ha hecho ninguna cosa en esa dirección. Pero, repito, para nosotros es de enorme importancia hacer una labor de ayuda, de apoyo público. Allí donde es menos necesario, no parece la mejor política; parece que la mejor política es hacerlo allí donde es más difícil, lógicamente -y le pongo el ejemplo de Zamora por razones obvias-.

Nada más, porque el resto de las preguntas, efectivamente, me las ha aclarado. Y solamente le diré mi opinión en relación con la evolución de los ingresos: indudablemente, la evolución de los ingresos marca el cambio de orientación de CEICALSA. Por tanto, eso, simplemente confirmarlo.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señor Cuadrado. Tiene la palabra la señora Arenales Serrano.

LA SEÑORA SERRANO ARGÜELLO: Sí, muchas gracias, Presidente. Y muy brevemente porque, por parte de este Grupo Parlamentario, también se han satisfecho las preguntas que han sido formuladas. Pero sí unos breves comentarios y ahondar en aquella felicitación con la que comenzábamos, sobre todo al responder el grado de ocupación del vivero de empresas tanto de León como de Valladolid, que entendemos que es el resultado de un gran esfuerzo el tener en este momento en Valladolid... se ha hablado de las cifras del 81%, y en León el 76%; habida cuenta de que no a menos de un año estábamos hablando en León de unas cifras, rondando el 40%. Entendemos que es un resultado muy satisfactorio, aunque, lógicamente, animamos a que sigamos en esa línea y lleguemos a un grado de ocupación rondando el 95, 98%, que entendemos que es lo óptimo.

Y también, en esa línea, dadas las respuestas que ha habido, no solamente a este Grupo Parlamentario, sino aprovechando la información que se ha dado para responder también al Grupo Parlamentario Socialista, una vez más felicitaciones, porque desde este Grupo Parlamentario entendemos, precisamente, que ese no al inmovilismo, esa capacidad de adaptación y girar... -porque, lógicamente, el entorno es cambiante y han surgido muchas más dentro de la propia Administración, dentro de las Direcciones Generales y dentro de la propia Agencia de Desarrollo-, ha habido un cambio de funciones que, bueno, se ha intentado, desde nuestro punto de vista, ordenar, ordenar cada una de las parcelas dirigidas siempre al mismo esfuerzo, que es la creación de empresa, la generación de riqueza y, por ende, la generación de empleo, que yo creo que es el objetivo prioritario de este Gobierno Autónomo.

Entonces, esa capacidad que ha demostrado -inaudito dentro de las empresas públicas en este país, o a lo que estábamos acostumbrados-, esa capacidad de actuación

que ha demostrado CEICALSA creemos que es digna de elogiar y es digna de tener en cuenta por parte de este Grupo Parlamentario; y, sobre todo, cuando eso conlleva, no solamente una adaptación, que es difícil, sino un aumento de la productividad, como nos ha explicado... como nos ha explicado el Director Gerente. Creo que eso es digno de trasladar a los trabajadores de CEICALSA por parte de nuestro Grupo.

Y, por último, una pregunta en cuanto a... en cuanto a las consultas que se realizan. Por lo que nos ha informado, la mayor parte de las consultas se están haciendo, bueno, en temas que todos preveíamos, como podía ser el "efecto 2000" o la implantación del euro, que parecen absolutamente normales. Pero también quisiéramos saber si, precisamente, en esa línea de asesorar... (que no por ello debemos confundir un asesoramiento, no podemos... no debemos confundir -desde nuestro Grupo Parlamentario, al menos, no lo hacemos- con una gestoría de empresas, sino esa información tan necesaria para la mejor competitividad de nuestras empresas, de nuestras pequeñas y medianas empresas... sobre todo de nuestros autónomos), si se ha llevado alguna línea en cuanto a lo más demandado, que suelen ser, pues, las líneas de subvenciones, lo que son los certámenes, las ferias, las ayudas que hay públicas... Si por parte de CEICALSA se está llevando alguna línea de actuación en eso.

Y también decir que hemos querido entender, desde nuestro Grupo Parlamentario, que las cifras aisladamente, normalmente, no nos ilustran nada. Y que nosotros -y así se nos ha hecho llegar por parte del Director Gerente-, el que haya una mayor partida dentro de los asesores o consultores aisladamente concebida, no nos dice nada, sino que, lógicamente, esto quiere decir... -o así lo hemos entendido- y quisiera que recalcase y comentase al menos, al respecto, si esas mayores cifras quiere decir que se capta mayores dineros y, por lo tanto, se realizan mayores proyectos. Porque una cifra, lógicamente, aislada, a nosotros no nos dice nada.

Y, si es así, por parte de este Grupo Parlamentario nos damos por absolutamente satisfechos que ese dinero y esos proyectos, que al fin y al cabo revierten en las pequeñas y medianas empresas, generadores de empleo, de riqueza -perdón- y, por lo tanto, de empleo en esta Comunidad, desde este Grupo Parlamentario nos es indiferente que vengan del Ministerio de Economía, a través de la Iniciativa PYME, o de Bruselas. Estamos encantados con que se gestionen proyectos y, por supuesto, que se coordinen, se complementen con el resto, tanto de las empresas públicas como de la Administración Regional, y, ¿como no?, con los propios sectores generadores de riqueza. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señora Serrano. Para

responder a todas las cuestiones planteadas, tiene la palabra el Director de CEICALSA.

EL SEÑOR DIRECTOR GERENTE DE CEICALSA (SEÑOR BARREDO AVELLÓN): Bien. Paso entonces a responder este segundo turno de preguntas.

Respecto de un tema... iba a decir, señor Cuadrado, de filosofía. Es verdad que nosotros estamos actuando con un carácter diferente respecto a lo que veníamos actuando, en cuanto a que antes actuábamos directamente con los emprendedores y ahora, pues, según razonamiento, parece que actuamos más que con emprendedores con empresas. Bueno, esto depende de cómo se mire; es decir, nosotros, en principio, parece que vamos a empezar a desarrollar actuaciones de apoyo a esta red de entidades tutoras. Entonces, en principio, quizá no estamos realizando una acción directa con los emprendedores, pero, indirectamente, al final sí que vamos a realizar acciones con los propios emprendedores, vía este tipo de entidades.

Nosotros, en este sentido, y dentro de ese marco de actuación, no está esa cifra de consultores que yo le comentaba, que suponía el 45% del presupuesto de gastos del año noventa y nueve, sino que esa cifra de consultores -y ya respondo directamente un poco también a la pregunta de la señora Serrano-, viene definida por una personalidad concreta que tiene una línea, una línea de subvenciones, que es la Iniciativa PYME, y que marca de alguna forma que las entidades que obtengan proyectos con cargo a esta iniciativa no van a poder justificar más que unos determinados tipos de gastos.

En principio, la iniciativa solamente subvenciona gastos en consultores o en servicios externos que pueda contratar la entidad que tiene el proyecto, y no va a poder en algún modo, o no va a poder de alguna forma implementar, o desarrollar, o meter gastos de estructura dentro de estas líneas de actuación. ¿Esto a qué conlleva? Que, en principio, los proyectos que tienen que ser diseñados o que deben ser diseñados con cargo a estas iniciativas deben ser, principalmente, proyectos que busquen una colaboración intensiva de agentes externos. Con lo cual, con lo cual, digamos que la responsabilidad en este caso de la propia CEICALSA es intentar desarrollar proyectos lo suficientemente innovadores, lo suficientemente -digamos- importantes como para que, aprovechando la posible contratación de este tipo de consultores, podamos al final tener plataformas de trabajo, proyectos de trabajo que, en el futuro, desarrollados con el apoyo de este tipo de agentes, podamos implementar o podamos desarrollar nuevas líneas de actuación que, en su caso, se nos vayan definiendo.

Y esto es un poco la realidad de por qué esa cifra de consultores. Es decir, la Iniciativa PYME no permite hacerlo de otra forma; no así, por ejemplo, la iniciativa comunitaria, o iniciativas comunitarias, que sí permiten implementar gastos de sutura de aproximadamente un

40%. Bueno, quiero decir que así es como están definidas las líneas, nosotros no podemos cambiarlas.

En el tema de la plantilla, el dato que usted tiene del año noventa y ocho no es exacto; en el año noventa y ocho había dieciséis personas. En algún caso tiene que haber un error por parte de alguna entidad. Pero, vamos, en cualquier caso, ¿qué es lo que se está produciendo? Yo lo que creo que se está produciendo dentro del CEI es, primero, una reafirmación mucho más importante o mucho más -digamos- personal de las actividades concretas que estamos realizando -sí, quizá esté mal el dato en el libro-, una reafirmación mucho más importante de las actuaciones que estamos desarrollando. Una de las... -digamos- uno de los factores que siempre se ha estado achacando al CEI en los años anteriores es que no había una percepción clara de la actividad que el CEI estaba desarrollando en este caso. Es decir, que estamos estableciendo una gran cantidad de actuaciones, pero que parece que no estaba definido el asunto estratégico de la empresa. Eso se ha ido definiendo, se han plasmado las tres grandes líneas de actuación del CEI que son -digamos-: la gestión de los viveros, el área de creación de empresas, directa o indirectamente -eso, en su caso, la Agencia de Desarrollo nos va diciendo de qué forma-, y el área de información.

En ese sentido, pues en este año noventa y ocho lo que hemos hecho es un replanteamiento -si me permiten- brutal de la personalidad interna de los recursos que estamos manejando dentro de la empresa. Y es lo que ha supuesto, quizás, este cambio de personalidad dentro de los gastos y el número de personas que aparecen dentro de la empresa.

En cuanto a la referencia que me hace usted sobre el Plan de Choque, yo le comenté... es que nosotros no estamos haciendo nada dentro de ese Plan de Choque. No sé si se está dando alguna actuación; yo no la conozco. Lo que sí sé es que en este momento... lo cual no quiere decir que se le encarguen al CEI nuevas actuaciones dentro de este Plan de Choque, o de cualquier otro tipo de actuaciones territoriales que se vayan plasmando en cuanto a actuaciones puntuales, para las cuales entiendo que el CEI sí que es la actividad más especializada que puede hacer en la Región para ejecutarlas, pero siempre como una entidad que ejecuta ese tipo de acciones; es decir, nunca como una entidad que actúa de forma directa o de forma... -digamos- por mutua o por propia decisión, sino encargada por la propia Agencia de Desarrollo. Seguramente, si hay alguna actuación, la que nosotros podemos desarrollar dentro de este Plan de Choque, la actuaremos, la realizaremos. En este caso, no sé si se están realizando actuaciones en este sentido, en este área geográfica que usted me comenta. CEI no está haciendo ninguna actuación en este momento; es lo único que le puedo comentar.

Un poco... uniendo con el tema del cambio de personalidad en cuanto a los grandes números que mueven las

cifras de personal, vuelvo un poco a lo que comentaba; y es así. Es decir, el entorno, o el escenario en el que se mueve esta empresa es tremendamente dinámico, lo cual marca que los propios responsables de las entidades –y yo creo que no sólo CEICALSA, sino cualquier otro tipo de entidad pública y, por supuesto, las privadas– deben marcar estrategias de flexibilidad dentro de las empresas. Y las empresas públicas debemos ser responsables en cuanto a implantar, dentro de nuestros –digamos– esquemas estratégicos, pautas de flexibilidad lo mayores posibles, porque, si no, podemos caer en el error de que –digamos– el entorno o el escenario en el que nos movamos vaya por un lado y la empresa tenga un esquema absolutamente diferente. Entonces, evidentemente, esas... –digamos– ese factor de flexibilidad es algo que cualquier... entiendo que cualquier gerente de entidades y cualquier consejo de administración debe siempre perseguir. Yo creo que el escenario en el que nos movemos es obvio para todos.

En cualquier caso, dentro de las líneas de actuación que CEI se ha marcado desde este año noventa y nueve y para el futuro, hay dos líneas que van a marcar o que quiero... o que estimamos que deben marcar nuestra personalidad en el futuro, que son la innovación y la calidad. Y estos dos parámetros son los que marcan, en definitiva, lo que nosotros llamamos misión de CEICAL, dentro de un punto de vista... iba a decir global, y que se van a... y que se implantan o se materializan en base a actuaciones muy concretas, como son:

En el tema de innovación, desarrollar proyectos absolutamente innovadores; es decir, intentar ser la punta de lanza del desarrollo de nuevas tecnologías o de nuevas formas de actuar en nuestro campo de actuación, y que puedan ser financiadas a través ya sea de proyectos de Iniciativa PYME o a través de proyectos de iniciativas comunitarias, y que, en principio, puedan ser, en una buena parte, financiadas por entidades... por entidades de fuera de la Región, en este caso, o la Comunidad, o el Ministerio de Economía, en su caso –depende de la línea de actuación–.

Y en el tema de la calidad, pues, porque entiendo que cualquier empresa que se mueva en el campo de la creación de empresas y de la información, independientemente de que sea una empresa... una empresa pública, debe marcar estándares de servicio, a lo que nosotros llamamos, no administrados, sino clientes, lo suficientemente importantes o lo suficientemente, digamos, beneficioso para el usuario. Y, sobre todo, y teniendo en cuenta que cuando, en ciertas pautas de actuación estamos actuando con los propios... en su caso, empresarios o emprendedores de sus empresas, debemos ser, de alguna forma, los principales garantes y los que ofrezcan un modelo, digamos, de actuaciones con una cierta calidad. En este sentido, pues la empresa lleva sumergida todo este año en un proceso de implantación de un sistema, de una ISO, y yo creo que seremos capaces de hacerlo a lo largo de este año.

Y éstas son las líneas, un poco, generales en las que nos venimos... en las que venimos actuando. No sé si queda... Yo creo que han quedado explicadas todas las preguntas. Un poco lo he hecho... sin diferenciar la procedencia de las mismas.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias. finalizado el turno de Portavoces, ¿algún Procurador miembro de la Comisión quisiera formularle alguna pregunta al Director de CEICALSA? No siendo así, agradecemos la presencia de don Francisco Javier Barredo, y le despedimos, probablemente, hasta el próximo año.

Saludamos al Director de la empresa EXCAL, don Javier Casado.

EL SEÑOR CONSEJERO DELEGADO DE EXCAL, SA (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Buenos días.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Buenos días. Bienvenido.

EL SEÑOR CONSEJERO DELEGADO DE EXCAL, SA (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Buenos días a todos.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Y, por el señor Vicepresidente, se dará lectura al segundo punto del Orden del Día.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR VÁZQUEZ REQUERO): **"Comparecencia del Director de la empresa EXCAL, SA, para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para el año dos mil, en lo que a su área de actuación se refiere"**.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señor Vicepresidente. Tiene la palabra el Director de la empresa EXCALSA.

EL SEÑOR CONSEJERO DELEGADO DE EXCAL, SA (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Buenos días, Señorías. Es un motivo de satisfacción para mí comparecer ante Sus Señorías para explicar nuestro plan de trabajo para el ejercicio dos mil.

Antes de hablar de... antes de centrar nuestra exposición en el motivo de esta comparecencia, en el año dos mil, quizá, pues, porque se ha hecho siempre para dar un poco de continuidad a nuestro trabajo, le daremos un ligero repaso al trabajo que hemos realizado en el ejercicio noventa y nueve; sobre el que podemos anticipar que se cerrará de forma equilibrada, con ligeros beneficios, y que el grado de ejecución del mismo ha sido satisfactorio, incrementándose notablemente las actuaciones respecto al ejercicio noventa y ocho.

De forma resumida, dividimos los trabajos realizados en el ejercicio siguiendo un poco nuestro propio esquema operativo por departamentos y sectores.

En el área de promoción exterior, en agroalimentario y vinos, hemos asistido a varias ferias internacionales: en Holanda, en Portugal, en Alemania, en Bélgica, con una participación de noventa y dos empresas. Hemos desarrollado planes sectoriales de promoción para el grupo de promoción Vinexcal de catorce bodegas en los mercados de Bélgica, Suecia, Suiza, Dinamarca y Japón, con un total de ochenta participaciones en el conjunto de actividades.

A lo largo del año se trabajó para constituir –y ya está constituida– una asociación para la promoción de los quesos de Castilla y León. Reúne a trece empresas, y ya ha empezado sus operaciones; ha empezado por Portugal, para continuar con otros países.

Asimismo, se han realizado promociones comerciales en centros comerciales, hipermercados, etcétera, etcétera, en diversos países: en Italia, en Andorra, en Francia, en Bélgica y, en Iberoamérica, en Argentina.

Respecto a los bienes industriales y de consumo, en maquinaria agrícola y regadío se ha asistido a tres ferias, en Francia, Argentina y Hungría. Se han organizado dos misiones comerciales a Egipto y Turquía, con un total de veinte acciones, y se han organizado visitas de compradores, de unos quince compradores extranjeros a España... a Castilla y León.

En bienes industriales, se ha apoyado la participación de la Expotecnia en Estambul; acudieron cinco empresas de Castilla y León. E, igualmente, se ha apoyado un encuentro empresarial en Marruecos, con una participación en las doce empresas.

En bienes de consumo, el grupo Libes –es un grupo editorial del que ya se ha informado aquí... un grupo de editores del que ya se ha informado aquí con anterioridad– han acudido a cuatro certámenes feriales: en Estados Unidos, Argentina, Méjico y Madrid. Es un programa financiado por la Unión Europea, de los que luego hablaremos. Y se ha creado un Plan de Desarrollo del Comercio Exterior del sector textil en Béjar, por el cual tenemos un técnico promotor ubicado, precisamente, en la agrupación textil.

Igualmente, en el año noventa y nueve se ha hecho un trabajo... –se comenzó en el noventa y ocho, a finales del noventa y ocho, en el noventa y nueve se ha desarrollado completamente, se ha hecho un trabajo importante– en el español para extranjeros. Tenemos una persona fija trabajando para ello, ubicada en Salamanca, digamos que es la base del negocio del español para extranjeros –aunque no hay que menospreciar a otras capitales de provincia que también tienen su buen negocio, como Valladolid, Burgos o León–. Castilla y León es un líder

en este sector, y EXCAL ha llevado a cabo un Plan Regional de Promoción que es pionero en España. Hasta donde nosotros sabemos, ni nuestros competidores andaluces, ni nuestros competidores madrileños han llegado a agrupar a sus escuelas y universidades todos juntos en el Plan.

Se ha apoyado, igualmente, la obtención de los certificados de calidad homologados internacionalmente. Se ha editado y distribuido, mundialmente, un catálogo... y digo mundialmente porque esto ha ido a dos mil universidades, a todos los Institutos Cervantes, a todas las Oficinas Comerciales de España, es decir, a todo lo que hemos pensado que podemos dar difusión, en cinco idiomas. También lleva una página en Internet. Y están siendo la base de una intensísima campaña, sobre todo en Estados Unidos y Brasil, mercados prioritarios –a mí también me sorprendió Brasil al principio, pero... pero sí lo es, efectivamente–, a través de nuestros sistemas de promotores.

A lo largo del noventa y ocho, en este sector de español para extranjeros –que, digamos, yo diría que es el trabajo más... más importante que hemos realizado en el año noventa y nueve–, ya se ha participado en ferias en Tokio, en París, en São Paulo, y Berlín y Dallas –que éstas llegan dentro de quince o veinte días–. En diciembre haremos una misión inversa de agentes y prescriptores alemanes, y a lo que irá asociada una miniferia en Salamanca, que estamos organizando nosotros también.

Esto es el área de promoción.

En las actividades de formación en comercio exterior, el programa de promotores en el exterior continúa su marcha habitual. Seguimos con el sistema de seleccionar jóvenes licenciados de Castilla y León con buenos currículums y buenos idiomas. Después de un curso, los destinamos al extranjero, y su trabajo se desarrolla en el campo de la información para las empresas controlado por nosotros; pero esto, a su vez, les forma. Es decir, estamos informando formando.

En fechas recientes, en la primera quincena de septiembre, se produjo la renovación de los promotores: volvió la segunda promoción y salió para allí la tercera promoción. En la actualidad, nuestros destinos son: Lisboa, Casablanca, Moscú, Nueva York, Méjico, Buenos Aires, Bogotá y São Paulo.

La mejor prueba de que este programa funciona es que hoy, a dos de noviembre, de los que volvieron el quince de septiembre, de los ocho, seis ya están colocados. Y yo creo que los otros dos, pues, caerán antes de Navidades.

En el área de información empresarial, desde el propio departamento se ha suministrado información sobre temas puntuales y concretos: búsqueda de estudios de mercados, datos, etcétera, etcétera, a noventa y cinco

empresas, a las que se han resuelto unas doscientas cuarenta consultas.

Igualmente, se han realizado, en el área de información, traducciones, con frecuencia de procesos completos de negociación, a setenta y dos empresas, en idiomas distintos del inglés y el francés -que estoy ya, gracias a Dios, casi todo el mundo lo empieza a tener resuelto en sus empresas-. Nosotros nos centramos en los idiomas a los que hay menos acceso y... ya le digo, estas setenta y dos empresas, se ha trabajado con ellos en alemán, holandés y ruso, que son tres idiomas bastante demandados.

Además, entremezclando un poco con la información con la formación, el servicio de los becarios promotores de comercio exterior, en sus destinos, han resuelto ciento treinta consultas, o gestiones, o estudios concretos, o preparación de viajes comerciales, para unas cincuenta y ocho empresas.

Otra faceta de trabajo en la que hemos trabajado, aunque -de alguna forma- hemos dicho algo ya en temas... en las exposiciones anteriores, son las agrupaciones de exportadores. En este momento tenemos funcionando en agroalimentario un consorcio, en editorial otro consorcio, en calzado otro consorcio, en vinos otro consorcio, a los que hemos seguido apoyando desde EXCAL.

A lo largo del noventa y nueve se ha trabajado en un nuevo consorcio de alimentación... de alimentación, ya constituido. Le llamamos "alimentación dulce", y está orientado a los países árabes. Se está trabajando en un consorcio para promocionar productos de alimentación animal y zoonos (cifras muy importantes las que se hacen en alimentación animal en Castilla y León; y, además, crece a mayor velocidad que la alimentación humana, las ventas y las exportaciones). Y ya ha empezado a operar en... en mercados exteriores. El grupo que antes citábamos de promoción del queso de Castilla y León, el grupo del dulce -que hemos citado- y veintisiete empresas consorciadas del sector español para extranjeros, en las cuales quizá conviene recordar que están tanto las universidades como las escuelas privadas, a pesar de que al principio fue difícil, al principio no fue muy fácil.

En términos generales, nos atrevemos a decir que la internacionalización de las empresas de Castilla y León marchan a una velocidad de crucero bastante buena. No es un dato anecdótico, pero en el noventa y ocho se superó el billón de pesetas de exportaciones, consolidándonos como sexta región exportadora española. Para mil novecientos noventa y nueve, digamos, no se esperan grandes crecimientos de la exportación española, pero todo apunta a que en Castilla y León podemos crecer un 7%, bastante por encima del resto de España. Sería el tercer año consecutivo que nuestras exportaciones crecen por encima de las del resto de... de las globales del país.

Retomando un poco el objeto de la comparecencia, para hablar del año dos mil, EXCAL cuenta con una asignación presupuestaria de 315.000.000 de pesetas, según consta en los Presupuestos Generales y de la Agencia de Desarrollo. No obstante, el desarrollo de programas conjunto con otras instituciones de promoción, por ejemplo la nacional, a nivel ICEX -Instituto de Comercio Exterior-, y en mayor medida, en mayor medida económica sobre todo, la financiación supranacional, la comunitaria -distintos programas de la Comisión Europea-, nos llevará a que nuestro balance presupuestado hoy, y relativamente fácil de alcanzar la cifra, moverá unos 500.000.000 de pesetas destinadas a la promoción de nuestra producción.

Analizando el destino de este presupuesto para el ejercicio dos mil, la actividad de EXCAL se desarrollará a través de las siguientes áreas: continuaremos con los sectores de promoción agroalimentaria y vino, con bienes industriales y de consumo, tratando de introducir nuevos sectores poco a poco; continuaremos con la promoción de español para extranjeros, con nuestros programas europeos, con la información y estudios, con la formación de promotores, etcétera; organizaremos la asistencia a cinco certámenes feriales agroalimentarios -uno más que este año-; realizaremos promociones en cinco países distintos; y continuará el desarrollo de las promociones en los sectores que ya tenemos constituidos consorcios de exportadores, dicho... o grupos de exportadores, dicho en forma amplia.

La promoción industrial de... La promoción de bienes industriales y de consumo se centrará, sobre todo, en el mantenimiento de lo que ya hemos hecho: maquinaria agrícola, mantenimiento y mejora de maquinaria agrícola y el desarrollo de sectores en fase de agrupamiento textil-confección.

Como decíamos antes quizá... como decía yo antes, perdón, quizá el trabajo más importante que se ha hecho en el noventa y nueve ha sido la agrupación de español para extranjeros. Nosotros queremos que en el dos mil el trabajo más importante sea el sector textil en su sentido más amplio. Ya hemos empezado a trabajar con Béjar, ya las cosas van bastante bien en Béjar, ya los empresarios textiles de Béjar ya conocen... tienen mucha información (aún no ha sido el momento de llevarlos juntos a vender por ahí, porque ellos son unos competidores tan rabiosos entre ellos, dentro del mercado interior, que a eso hay que darle un poco de tiempo, pero lo conseguiremos). Y, en estos momentos, se trabaja con empresas de confección importantes. Seis están ya los estatutos, pues a medio, a medio terminar, casi terminados, a punto de presentarse, y ahí hay seis empresas, pero la más pequeña tiene doscientos, doscientos cincuenta empleados.

Continuaremos con el calzado; prevemos empezar actividades con el sector madera-mueble, es un sector bastante complicado porque sobre todo se ubica en distintos puntos de la Región, y todos bastante lejanos,

pero esto se hace muy en colaboración con la Agencia de Desarrollo, y la detección de nuevas empresas consorciables. También pensamos estudiar para el año dos mil, empezar a trabajar en el año dos mil en el sector de embalaje y envasado, en el cual aquí hay una serie de empresas también bastante... bastante importantes, tanto multinacionales como locales.

Respecto a las cifras, hablamos de unos 315.000.000 de pesetas que habíamos dicho que se recibirían de la Agencia, de la Junta de Castilla y León vía Agencia de Desarrollo; esto aumentará unos 500.000.000 mínimo vía financiación de programas comunitarios y vía financiación de ICEX. Los gastos generales no superarán los 170.000.000 de pesetas. Pero aquí hay una particularidad, nosotros... en EXCAL casi la mitad de la plantilla está dedicada a la información; la información sobre todo lo que cuesta es dinero, en nóminas, y dinero en comunicaciones, entonces, quizá nuestros gastos generales son un poquito más altos que la media de otras empresas, debido al servicio intelectual, por decirlo así, que es lo más importante en los servicios de información.

Y, por mi parte, pues, yo no sé si es lo que querían ustedes oír, o qué o cómo, pero estoy a su disposición.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Gracias, señor Director Gerente de EXCAL. Y procedemos ahora a abrir un turno con los distintos Portavoces para que puedan formularle preguntas o sugerencias a lo que usted ha comentado hoy. En primer lugar tiene la palabra por el Grupo Socialista don Jesús Cuadrado.

EL SEÑOR CUADRADO BAUSELA: Muchas gracias. Gracias, señor Director, también por las explicaciones y las aclaraciones también por el trabajo de EXCAL, tanto en la parte presupuestaria como en la parte de objetivos y de actividad de la propia sociedad.

Bueno, la verdad es que tengo que decir que la primera impresión que he recibido de su exposición es que se parece mucho a la línea anterior. Posiblemente porque las cosas no pueden cambiar a un ritmo mayor, ¿no? Pero me ha llamado la atención incluso alguna coincidencia -lo digo de forma anecdótica-, como "el sexto lugar", "el billón de pesetas", "el dulce", el crear una agrupación en relación con el dulce y los países árabes; los ocho becarios, que yo creo que es una actividad interesante, creo que se lo comentaba ya el año anterior, ¿no?, pero el hecho de formar, que nuestras empresas no tengan que ir a Madrid a buscar técnicos y los puedan tener aquí a través de un trabajo de formación y de práctica, ¿no?, fundamentalmente, pues es interesante.

Pero, como comprenderá, desde la perspectiva de nuestro Grupo Parlamentario -y yo creo que desde cualquier perspectiva-, el objetivo que uno ha de perseguir

en materia de presencia de nuestras empresas en el exterior, y de nuestros productos en el exterior, es ir subiendo peldaños ¿no?, e ir escalando. Hoy, usted, en su parte final, en la parte final de la intervención, ha citado algunos sectores que son los que uno querría que se fueran incorporando ¿no?, más allá del vino, del queso, etcétera, los que ha citado, como son el sector textil, el sector de la madera; donde, efectivamente, usted lo ha dicho -y no puede ser de otra manera-, no puede ser de otra manera, es más complicado el asunto. Seguro que FASA Renault no le pide a EXCAL colaboración para hacer exportación de sus coches. Por lo tanto, estamos hablando de sectores donde la práctica, la tradición no es precisamente moverse con facilidad en el exterior y vender allí sus productos, y viajar y hacer una labor de introducción en mercados, unos más fáciles y otros más difíciles. Entonces, ésa es la materia que a mí particularmente me interesa; y por esa materia le voy a hacer preguntas muy... muy pocas preguntas, ¿no?

En relación con los sectores, el sector de la confección -que usted ha citado y que ha detectado la dificultad que hay para que tengamos un sector que pueda ir con fuerza en el exterior, a diferencia de otras regiones y de otros países-, es decir, qué necesidades cree usted que, en lo que le corresponde a la Sociedad que dirige, qué necesidades debe cubrir la Sociedad, en qué línea debe de trabajar con esas empresas. Es decir, ¿dónde están realmente las dificultades?

Y lo mismo le diría con respecto al sector -ha citado algunos que yo creo que tienen un gran interés, por ejemplo, el sector del calzado, o el sector de la madera y del mueble, ¿no?; es decir, si hay campo para trabajar, desde el punto de vista de una acción pública, ¿no?, de incentivo: ¿en qué términos concretos, de qué manera concreta cree que se debe trabajar y, por supuesto, va a trabajar en el próximo ejercicio, en el próximo año?

Bueno, en segundo lugar, con respecto a la parte más presupuestaria. Hay una modificación al alza en la participación de la Agencia, que pasa de 265.000.000 -como venía siendo habitual, porque creo recordar que en el noventa y ocho también- a 315.000.000 de pesetas, ¿no? Esta evolución ¿es una evolución natural o detrás hay alguna intencionalidad, en cuanto a incentivar alguna línea de trabajo concreta o alguna actividad que no sea la que se estuviera desarrollando en el año noventa y nueve, o de las que se están desarrollando alguna que haya que potenciar? Porque también hay dos conceptos presupuestarios que la verdad es que como... claro, nosotros tenemos una dificultad en este tipo de debates, es decir, cuando discutimos el presupuesto de una Consejería tenemos el presupuesto delante, es decir, con todos los datos, ¿no?, y tenemos la liquidación del presupuesto también, éste no es el caso ¿no? Y, por lo tanto, en ese sentido, pues, no le extrañe que le hagamos alguna pregunta que le pueda parecer elemental, pero es que no tenemos otra documentación, otra información.

Hay dos líneas, en los dos conceptos presupuestarios de la Agencia de Desarrollo, el 777 y el 778 de este programa presupuestario, de Actuación en el Exterior, en una hay 12.000.000 y en el otro hay 28.000.000. Seguro que hay una intención concreta, ¿no?, en relación con el trabajo de la Sociedad.

Y luego una consideración final: no ha concretado más allá de los 500.000.000, 170.000.000 de gastos generales y demás. Le ponía antes, desde luego con ironía el... le citaba a FASA Renault, indudablemente no es ahí donde parece que esté el trabajo; pero sí, sí que conviene recordar que estamos hablando de unos recursos públicos, básicamente públicos, que se dedican a apoyar alguna línea de trabajo en el ámbito de la presencia en el exterior de nuestra actividad productiva, de empresas y de productos, y de empresarios y de técnicos, ¿eh?, etcétera. Y que, por lo tanto, se trata de incentivar y de ayudar a algún tipo de actividades. Me gustaría, con respecto al futuro inmediato, aparte de las líneas ya implantadas -y, bueno, que son un poco también las del año pasado, me gustaría que me dijera, con respecto a ese tipo de ayudas, en qué van a priorizar exactamente. Porque el presupuesto no da para mucho, tiene una presencia internacional en algunas ferias, etcétera, pero una política -digamos- de actuación profunda de algunas sectores para prepararlos para el exterior, pues no... ¿qué van a priorizar en concreto en esa línea de incentivos a determinados grupos de empresas para que conjuntamente actúen en el exterior? Y, por mi parte, nada más. Muchas gracias por sus explicaciones.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señor Cuadrado. Por parte del Grupo Parlamentario Popular, doña Arenales Serrano tiene la palabra.

LA SEÑORA SERRANO ARGÜELLO: Sí, muchas gracias, señor Presidente. Y como no podía ser menos, agradecer y felicitar al Director Gerente de EXCAL por la exposición que ha hecho; pero fundamentalmente -y pasaré a detallarlo posteriormente en mi intervención- por consolidar -si le he entendido bien- por cuarto año consecutivo esa tendencia al alza del peso de las exportaciones castellano-leonesas dentro del sector nacional. Creo que es el primer y último objetivo, yo creo que es el principal objetivo, en resumidas cuentas, el implantar nuestras empresas en el exterior, por lo tanto, incrementar nuestras exportaciones.

Entonces, una vez dicho eso, sí que quisiera agradecer, no solamente al Gerente, que es quien representa a todo el grupo de trabajadores de la empresa, pero sí le quería agradecer porque, bueno, son muchas las sesiones a las que estamos asistiendo dentro de esta Comisión, fundamentalmente la claridad de su exposición y la estructura, que me consta que es fiel reflejo de la estructura que se lleva dentro de la propia empresa, en cuanto a unas acciones claramente dirigidas dentro de la promoción, dentro de la información y dentro de la formación. Así entendemos que son esas tres patas los pilares básicos

que, única y exclusivamente, pueden conducir a un aumento de las exportaciones castellano-leonesas.

Y siguiendo, y siguiendo esa estructura, sí quisiera preguntar al Director... nos ha empezado su intervención comentado que se han incrementado notablemente las actuaciones, entendemos, desde este Grupo Parlamentario, que son más las empresas que se han acogido -perdón- a los distintos proyectos o las distintas actuaciones dentro de las distintas áreas, tanto de promoción como de información, y a la vez de formación. Pero sí nos interesaría saber, porque entendemos que sería mayor número de empresas las acogidas, sí nos interesaría saber cuáles son los nuevos sectores, o si ha habido más gama de sectores los que se hayan acogido a este tipo de actuaciones dentro de la empresa pública EXCAL.

Y, posteriormente, ha empezado a detallar... dentro de la promoción, hemos entendido que las grandes actuaciones básicas -y que así están resultando en los años anteriores y de ahí esa línea de continuidad-, en cuanto a al asistencia a ferias internacionales y a planes sectoriales. Yo sí le quisiera preguntar que nos detallase un poquito más cómo es, por parte de EXCAL, la ayuda a nuestras pequeñas y medianas empresas para la promoción en ferias internacionales: cuánto cuesta, si hay una parte subvencionable, cómo tienen que hacerlo, si todas las que solicitan ayuda pueden acceder... o sea, que detallase un poquito más, porque si nos parece muy importante el asistir a estos grandes certámenes o a estas ferias internacionales. Así como un poquito más de detalle en lo que puedan ser los planes, los planes sectoriales.

Felicitarle también porque entendemos que un gran potencial de este país -y, por supuesto, de esta Comunidad- es el español para extranjeros; felicitarle por ese proyecto pionero que entendemos que va a generar... que tiene un gran potencial, y que, por lo tanto, generará un gran valor añadido dentro de esta Comunidad. Y sí le pediría que nos explicase, si pudiese ser un poquito más, en qué va a consistir ese... en qué va a consistir las actuaciones después de haber puesto en marcha este plan de español para extranjeros.

Y, por último, consultarle si... en fin, nos ha detallado que el peso de lo que podríamos denominar el gasto corriente, precisamente por el objeto último, que desde nuestro Grupo Parlamentario parece, y las cifras lo dicen así, está más que satisfecho; que es eso: consolidar -vuelvo a repetir, que nos parece muy importante, que es el objetivo último-, consolidar las exportaciones castellano-leonesas que estén en este momento en una tendencia al alza... Pero sí preguntarle, ese gasto corriente, el peso que tiene sobre toda la estructura de la propia empresa, de EXCAL y, lógicamente, habida cuenta de que ha hecho esa mención, preguntar si es que la cuenta de resultados es deficitaria por el objeto social que acomete esta empresa o, por el contrario, superavitaria, en qué condiciones nos encontramos. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señora Arenales Serrano. Tiene la palabra, para dar respuesta a las cuestiones planteadas, el Director de EXCAL.

EL SEÑOR CONSEJERO DELEGADO DE EXCAL, SA (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Muchas gracias, Presidente. Don Jesús, me permite usted medio minuto para poner las notas en orden.

Creo recordar, la primera pregunta: confección... sobre todo en el tema confección textil, dónde están las dificultades. Pues la primera dificultad con la que chocamos fue, efectivamente, como usted decía, es más fácil ir a una feria de alimentación con un *stand* de chorizos, otro de quesos, otro de tal, y otro de cual; allí todo el mundo va y todo el mundo está contento. El sector de confección textil, de las siete empresas con las que estamos reuniéndonos regularmente, van todos a ferias distintas, a promociones distintas, porque cada uno se mueve por un canal de distribución distinto. No es lo mismo la lencería, que la confección infantil, que la confección de adultos, que la de señora, que la de caballero; todos tienen sus jefes de compras distintas, sus ferias distintas, sus canales distintos. Entonces, ahí está el nudo gordiano que estamos tratando de resolver.

Lo primero que hemos hecho con ellos es traer misiones comerciales inversas, invitar a compradores aquí; pero no ha sido fácil encontrar a compradores que, al menos, agrupen a dos o tres empresas cada uno. Ya se ha hecho, y seguimos dando vueltas cómo presentar conjuntamente la oferta en el extranjero, dado que cada uno tiene interés en ferias distintas. Es todo lo que le puedo decir. Estamos avanzando, pero esto va a ser lento.

Otra cosa es que en la promoción aquí, aprovechemos... esta asociación aproveche para hacer promoción en España también, eso puede ser más sencillo, digamos un poco al modo de los gallegos.

El calzado es un sector muy especial, se localiza en Peñaranda de Bracamonte. Hay cinco empresas en Peñaranda de Bracamonte. Ahí tenemos una persona destinada ayudándoles. Hasta donde nosotros sabemos, ellos se movían muy bien en todo el mercado en el noroeste de España, ahora han entrado bien en Francia y Portugal. Y han luchado mucho, han luchado mucho por sacar, pues ese tipo de ofertas militares para ciertos ejércitos de América del Sur y tal, pero... de botas y cosas de esas, pero ahí no han tenido mucho éxito; pero en el mercado portugués y en el mercado francés van bien, y, bueno, pues hace cuatro años no se hacía nada.

Los presupuestos. Me preguntaba si era una evolución natural la subida de 265 a 315.000.000 y por qué subimos. Pues mire, no lo sé. Yo lo que he hecho ha sido pedir a la Agencia, dar mucho la lata, pedir mucho dinero, y hemos conseguido 315. ¡Hombre!, hay una

explicación: nosotros cuando constituimos un sector, quizá... hombre, se va una parte de gasto importante en la constitución de horas de trabajo, de asesorías de ciertos consultores específicos, etcétera, etcétera, pero, cuando un sector está en marcha, nosotros seguimos trabajando con él, nos sigue costando dinero. Entonces llegaba un momento que decíamos: "oye, o nos paramos, o nos dais un poco más". Digamos que ese pretexto, esa forma de plantear las cosas, pues, verdaderamente, no hay más remedio; si seguimos apoyando a todo lo que hicimos ya en el año noventa y tres, y queremos hacer cosas nuevas, pues hará falta más dinero. Ahora, también nos hemos movido bastante buscando dinero comunitario y buscando dinero de ICEX en Madrid.

Me hablaba de unos 28/12. Eso es simplemente anecdótico. Ésa es la distribución que se hace en la Agencia de Desarrollo respecto a lo que son fondos propios -que son los 12-, y a lo que viene de FEDER de Bruselas -que son los 28-. Eso es una distribución setenta/treinta que se plantea así en los presupuestos, pero en realidad son cuarenta que recibe EXCAL de la Agencia, porque EXCAL no entra en esas distribuciones contables.

¿Cómo priorizar? Hombre, en este momento nosotros nos hemos marcado unas prioridades para el año dos mil. Digamos, la gran prioridad sería todo el tema textil, confección, incluido Béjar, en el que pretendemos hacer crecer el departamento para que todo el textil vaya incluido dentro de una especie de departamento nuevo dentro de EXCAL.

Digamos, prioridad: desarrollar ese nuevo sector; prioridad: empezar a trabajar con el sector de embalaje y envasado, y continuar con todos los que ya tenemos a nuestras espaldas -por decirlo así- de años anteriores. Ahora, a lo largo del tiempo, a lo largo de la evolución del trabajo las prioridades cambian. Hay dificultades, hay atascos, hay otras cosas que van más deprisa de lo que esperabas; sin embargo, entonces, pues las prioridades las iremos cambiando. Pero nos gustaría poder decir que a final del dos mil todo el grupo de promoción -se constituya en la forma que se constituya para financiarse, o en forma de grupo de promoción o de consorcio para pedir dinero al ICEX en Madrid, otras figuras comunitarias en las cuales también se consigue dinero de Bruselas- eso estuviera en marcha, de verdad operando.

Y -ya le digo- tendremos que resolver el problema de las ferias, porque cada uno quiere ir a una feria distinta. Pero los contactos con compradores sí que serán relativamente fáciles de desarrollar, catálogos conjuntos. Ya estamos bastante de acuerdo en buscar una fórmula de catálogos conjuntos y de sacarlo a Internet todos esos catálogos, etcétera, etcétera.

Y el español para extranjeros, en el año dos mil nosotros queremos que se le dé un impulso grande. Es

decir, el año noventa y nueve ha sido el trabajo... ha sido el trabajo duro, el año dos mil yo creo que ya empezaremos a recoger frutos.

Yo no sé si he contestado a todas sus preguntas, pero...

Doña Arenales, en el año noventa y nueve-dos mil... me pregunta, en primer lugar, detalle sobre la ayuda a pymes en asistencias a ferias, etcétera, etcétera, y esto se entremezclaba un poco con nuestro balance. Es decir, nosotros nos gastamos íntegramente los 315.000.000 de pesetas que recibiremos, nos gastamos íntegramente todo lo que le pedimos a Bruselas y cobramos a las empresas pequeñas cuotas de participación. Nos gastamos también la mayor parte de esas pequeñas cuotas y reservamos 2 ó 3.000.000 para reservas, para... es decir, procuramos dar un beneficio de un par de millones -una cifra discreta- que, por un lado, solidifica un poco el balance, el capital de la empresa y sus reservas y, por otro lado, pues no es nada...

Hasta ahora hemos cobrado en asistencias a ferias, a exhibiciones, etcétera, etcétera, unas 100.000 pesetas por empresa, cuando... Bueno, el coste de llevar una empresa media en una feria es unas 800.000/900.000 pesetas, y nosotros les cobramos 100.000. En determinadas circunstancias no cobramos, cuando... es decir, favorecemos un poco si es un consorcio propio el que se presenta a una feria, pues... y es un consorcio que ha trabajado con nosotros y es creado por nosotros activamente -por decirlo así-, pues a éstos no solemos cobrarlos. Pero, vamos, la tónica general es cobrar 100.000 pesetas por empresa, pues para despertar un poco interés, y eso no dejan de ser sinergias y eso no deja de ser un poco dinero que conseguimos que los empresarios destinen a la exportación en lugar de destinarlo a otra cosa.

Para español para extranjeros ya hemos hablado un poco. En el año dos mil las actuaciones para español para extranjeros serán muchas y numerosas: se renovará el catálogo, probablemente; iremos a media docena de ferias en todo el mundo -ferias de idiomas-, que las hay importantes, sobre todo en Estados Unidos, en Berlín, en Brasil, en Japón, etcétera, etcétera, seguiremos con ello. Pero yo creo que lo más importante que se ha hecho en esto es unir a un sector que estaba francamente desunido y con muchas tensiones de unos a otros, etcétera, etcétera, y ahora las cosas parecen que ruedan... ruedan bien.

Me preguntaba también sobre el balance, el balance sobre los 150... 175.000.000 de gastos generales. Hombre, efectivamente, si comparamos 175 sobre los 315.000.000 adjudicados por la Agencia, nos iríamos a unos gastos generales altísimos, de un cincuenta y tantos. Pero el balance nuestro son 500.000.000; es decir, EXCAL se financia no sólo de la Agencia, sino de lo que saca por ahí en instituciones destinadas a esto.

Y los beneficios -ya le digo-, procuramos, pues los ingresos... los ingresos propios por estas facturaciones pequeñas que hacemos a las empresas por servicios son unos 15.000.000, pues dentro de nuestras previsiones para el año dos mil estará gastarnos 12 de esos 15 y destinar 3 a reservas.

Y, francamente, no sé si he contestado a todo, pero sigo a su disposición.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias. Vamos a proceder a un turno de réplica por parte de... de réplica por parte de los señores Procuradores. Y, por tanto, tiene la palabra por el Grupo Socialista don Jesús Cuadrado.

EL SEÑOR CUADRADO BAUSELA: Muchas gracias. Bueno, tres cuestiones muy breves. Con respecto a lo que es el trabajo de la empresa, ¿no?, que es, bueno, pues el que ya se ha reiterado -y no puede ser de otra manera, ¿no?- en el desarrollo de la comparecencia.

Claro, hay sectores donde es más difícil trabajar, efectivamente. Y yo creo que ahí está el desafío. Pero, mire, una cuestión también de ámbito territorial que me preocupa, ¿no?, porque yo creo que eso desde el punto de vista público es importante; es decir, una empresa puede actuar donde vaya obtener beneficios y no importarle el lugar concreto en el que se ubique su actuación, ¿no?; pero desde el punto de vista público eso no es posible, ¿no?, todo lo contrario, el objetivo es justamente el contrario.

Efectivamente, la evolución de las exportaciones de la Comunidad Autónoma ha ido evolucionando durante estos años, creo que con el ciclo económico, ¿no?, aproximadamente. Pero le voy a poner dos ejemplos que están fuera de esa tendencia, ¿no?, el propio Informe del CES lo recoge -y yo creo, además, es un hecho espectacular y conviene tenerlo en cuenta en una comparecencia como ésta-, que mientras que eso era así para el conjunto de la Comunidad en la evolución noventa y siete-noventa y ocho, había dos... hay dos provincias que están fuera de esa tendencia radicalmente: León, noventa y siete-noventa y ocho, descenso de exportaciones el 22%; Zamora, noventa y siete-noventa y ocho, descenso de exportaciones el 17%. Yo creo que tener una sociedad participada como... desde luego, yo no le voy a pedir que haga la política económica necesaria para modificar situaciones como ésta, ¿no?, pero, indudablemente, es un instrumento, difícilmente podría dejar a la hora de planificar su actividad dejar de tener en cuenta un dato como éste.

En segundo lugar, me preocupa, con respecto a lo que es el funcionamiento presupuestario de la empresa, su dependencia del sector público es evidente, y además difícilmente... posiblemente no podría ser en unos porcentajes en lo que pueden variar o que podemos estar más

o menos de acuerdo, básicamente no podía ser de otra manera, ¿no? Pero sí que me gustaría saber, de los ingresos de actividad de la empresa, ¿en qué situación está?; es decir, ¿se cobra todo lo que se le adeuda a la empresa y está funcionando en ese sentido? Y, en segundo lugar, ¿hay posibilidades de ir incorporando con la implantación de la propia empresa una mayor capacidad de ingresos por sus propias actividades? Porque yo creo que hoy no pueden ser las cosas, en este sentido que planteo, como hace tres años o hace cuatros años; es decir, debe haber una tendencia que vaya hacia una mayor implicación de los sectores que acogen, que van a... que le piden ayuda, ¿no?, que van... o que le piden ayuda o que colaboran -digamos- con la empresa, ¿no?

Y, por último, una cuestión de los trabajadores. Es decir, creo... porque he citado antes el Informe del CES y había una diferencia de datos, ¿no?, pero son... los informes del CES se hacen con los que les proporciona la propia Junta de Castilla y León -o sea, la fuente es la Junta de Castilla y León-. Son doce trabajadores los que había en el año noventa y ocho en la empresa, ¿cuál es la situación actual y qué previsión, ¿no?, tienen en relación con este... con esta parte de la estructura del presupuesto?

Y, por último, una cuestión. Antes cuando le citaba 12.000.000, 28.000.000, que es para asesoría de pymes -dos conceptos presupuestarios que aparecen en la Agencia de Desarrollo-, yo le preguntaba por ellos porque son nuevos, porque no existían en el año anterior, ¿no? En ese sentido, indudablemente, si hay unos fondos -efectivamente, son FEDER en parte-, 12.000.000, 28.000.000, para asesoría de pymes, quiere decir que hay una actividad que no se hacía y se va a hacer o, por el contrario, es un complemento a la financiación de la propia empresa. Por eso le hacía esa pregunta. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señor Cuadrado. Para consumir su turno, tiene la palabra doña Arenales Serrano por el Grupo Popular.

LA SEÑORA SERRANO ARGÜELLO: Sí. Muchas gracias, Presidente. Y muy brevemente, porque por parte de este Grupo Parlamentario se han contestado satisfactoriamente todas las cuestiones planteadas, excepto... a excepción, bueno, de ahondar más en... en la promoción, concretamente en la asistencia por parte... -o la ayuda a la asistencia- por parte de la empresa EXCAL a las pequeñas y medianas empresas.

Nos hablaba el Director de que se está ayudando... más/menos, se hablaba de unas 100.000 pesetas ayudando directamente, ayudando directamente a las empresas, que formaban parte de esos 315.000.000 que recibía. Y lo que sí que quisiéramos saber es qué peso tiene eso sobre el coste real, lógicamente, para saber en cuánto le

estamos ayudando a nuestras pequeñas y medianas empresas; o sea, no solamente a nosotros querríamos saber si... bueno, si con eso, lógicamente, la ayuda es suficiente o EXCAL considera que es suficiente para que se puedan promocionar nuestros productos en los distintos certámenes y las distintas ferias.

Y, únicamente y exclusivamente, bueno, pues después de las contestaciones, tanto al Grupo Parlamentario Socialista -que nos han ilustrado bastante cosas o nos han aclarado algunos conceptos- y sobre todo en las que nos han... respuesta a nuestro Grupo Parlamentario, comentar que, una vez más, haga extensiva su felicitación, porque además del objeto social de la propia empresa y de lo que usted ha mencionado, como que la estructura de gasto corriente es... tiene un peso específico tremendo, dado el objeto que tiene -vuelvo a repetir-, sin embargo, que la empresa sea... no sea deficitaria, incluso dé unos beneficios de 2 ó 3.000.000, yo creo que es de... es digno de comentar y, lógicamente, de felicitar.

Y, en este sentido, animar a que continúen en la línea que lo están haciendo. Para el Grupo Parlamentario Popular no es tan importante... no es tan importante que aumente la cifra de ingresos -aunque, lógicamente, tratándose de presupuesto público siempre es interesante-, sino el objetivo prioritario de la propia empresa, como es el implantar las exportaciones o el consolidar las exportaciones castellano-leonesas, que entendemos que con esta forma de proceder y con estos presupuestos que nos vuelven a presentar aquí es más que de sobra, como así lo vienen demostrando a lo largo de los últimos años. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señora Arenales Serrano. Para dar respuesta a todas las cuestiones planteadas, tiene la palabra el Director de EXCAL.

EL SEÑOR CONSEJERO DELEGADO DE EXCAL, SA (SEÑOR CASANOVA RUIZ-OCEJO): Gracias, Presidente. Don Jesús Cuadrado, León y Zamora. León desciende un 22% las exportaciones. No me atrevo a asegurarlo, pero estas cosas puntuales ocurren con mucha frecuencia. Se me ocurre pensar -pero estoy pensando en voz alta- que, a lo mejor, ha habido un bajón de exportaciones de Antibióticos. Y, cuando la exportación de una multinacional se viene abajo, parece que se vienen abajo la mitad de las cifras.

Un caso característico, a modo anecdótico, y que puede influir en lo de Zamora, es el azúcar. Es decir, el azúcar es la mayor cifra de exportación que se mueve en Castilla-León en el sector agroalimentario, con diferencia. (Por mucho que se hable de vinos y de otro, el azúcar es lo que más mueve.) Y, de repente, pues, el azúcar, pues, se viene abajo y no se vende, pues, porque los argelinos no tienen dinero, o porque no han podido cambiarlo por petróleo, por causas ajenas a nosotros, y esas cosas ocurren.

Es decir, nosotros nos metemos más a analizar las partidas, los subsectores, a ver qué está pasando. De cualquier forma, podemos ver en cuestión de un ratito, podemos saber qué es lo que pasó con León, con esa bajada del 22%. Sospecho que puede ser alguna multinacional, tipo Antibióticos, pues que su exportación se vino abajo.

Y lo de Zamora, podría estar relacionado con el azúcar, ¿eh?, ya le digo que el azúcar, pues, de repente, te multiplica la exportación hacia arriba cuando se hacen unas buenas operaciones y se venden cuatro barcos a Argelia o a Cuba y, de repente, pues, los argelinos le compran a otro, ya no te compran a ti, y parece que nuestras cifras se han ido abajo, pero no debemos verlo así.

¿Nuestro funcionamiento presupuestario en el sentido de ir a mayores cuotas por ingresos? Sería posible. Es decir, en primer lugar, no hemos recibido instrucciones de... de cambio de funcionamiento, pues, nosotros lo que seguimos es en la línea de que vamos a seguir dinero... recibiendo dinero de la Agencia, que no olvidemos que son fondos de Bruselas. Mi opinión personal es que hasta el dos mil seis, que seguimos siendo Objetivo Uno, lo que tenemos que hacer es empujar, empujar, empujar. Y, en el dos mil siete, a lo mejor estoy sin trabajo, no lo sé; pero hasta el dos mil seis, con los fondos FEDER, que parece que se avecinan, tenemos que seguir empujando, empujando, y no preocuparnos excesivamente de hacer a las empresas que pongan demasiado. Es decir, las empresas que ahora están exportando, si en el dos mil seis exportan mucho, ya no les importará tener su propio departamento de exportación y gastarse 30 ó 40.000.000 -que es lo que vale un buen departamento de exportación propio-, si eso lo están ganando.

Mi opinión personal es que tenemos que seguir empujando mientras nos lleguen fondos de Bruselas. Pero, ya le digo, no es decisión mía, ¿eh? Si a mí algún día me dicen: "Oye, a reconvertir la empresa, ¿eh?", y que sólo se te va a dar esto", pues haremos lo que podamos. Mientras tanto, debemos seguir empujando de la mejor manera posible.

Quizá... quizá he estado... -y ruego disculpas, ruego disculpas-, no he aclarado nada respecto al personal, dadas las circunstancias en las que nosotros nos movemos de financiación comunitaria -mi predecesor aquí, de CEICAL, hablaba de Iniciativas PYME-, efectivamente, en el noventa y ocho teníamos doce trabajadores, en el noventa y nueve, andamos por dieciocho personas en nómina; esperamos subir a veintiuna, a veintidós en el dos mil, porque los departamentos están absolutamente cargados de trabajo. Pero nosotros tenemos bastante más gente dependiendo de nosotros: cada operación comunitaria de Iniciativa PYME, lo que tenemos es un técnico nuestro, un técnico formado por nosotros llevando esa Iniciativa PYME, pero esa gente no está en nómina,

porque si estuviera en nómina no nos la pagarían los fondos FEDER; es decir, la Iniciativa PYME, nosotros les hacemos darse de alta como consultores independientes y les encargamos un trabajo concreto, ¿eh? Ésta es la forma que tenemos de financiar a una serie de profesionales sin cargar excesivamente la nómina. Con el paso del tiempo -digamos-, los veteranos van entrando en plantilla y vamos sustituyéndolos por los nuevos ex promotores que hemos tenido por ahí destinados.

Yo no sé si... yo creo que he respondido a todas sus preguntas. Y yo no estoy seguro, pero yo creo que la señora Serrano, también a la vez le he respondido con las mismas preguntas... con la misma respuesta, perdón. Gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias. ¿Algún Procurador o Procuradora miembro de la Comisión, que no ha actuado como Portavoz, quiere formular alguna pregunta? Pues, no siendo así, saludamos y despedimos a don Javier Casado como Director de la empresa EXCAL.

Y aprovechamos ya para saludar al señor Director de la empresa Iberaval, don Alfredo Herrero.

Aprovechamos para... además de saludar -repito- a don Alfredo Herrero, para decir las sustituciones que se han presentado a esta Presidencia en esta Comisión. Por el Grupo Parlamentario Popular, doña Gracia Sánchez sustituye a don Juan Vicente Herrera; y por el Grupo Socialista, don Antonio de Meer a don Jaime González, don Jorge Félix Alonso a don José Francisco Martín y doña Isabel Fernández Marassa a don José Manuel Hernández.

Decir también a Sus Señorías que don Alfredo Herrero ha solicitado el facilitarle, pues, el instrumental necesario para que su exposición la pueda ilustrar a través de la pantalla y a través del ordenador y, por lo tanto, pues, nosotros aunque no estamos muy bien dotados, suponemos que lo que tenemos es suficiente para que pueda hacerlo. Por lo tanto, vamos a dar lectura por parte del señor Vicepresidente al tercer punto del Orden del Día.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR VÁZQUEZ REQUERO): "**Comparecencia del Director de la empresa Iberaval, SA, para informar sobre el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales de la Comunidad de Castilla y León para el año dos mil, en lo que a su área de actuación se refiere**".

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias. Tiene la palabra don Alfredo Herrero.

(*El señor Director Gerente complementa su intervención con la proyección de imágenes procedentes de su ordenador personal.*)

EL SEÑOR DIRECTOR GERENTE DE IBERAVAL, SGR (SEÑOR HERRERO CALVO): Buenos días. En primer lugar, dar las gracias a estas Cortes por comparecer. Iberaval es una empresa participada, no es una empresa pública, con lo cual no dependemos de... directamente... (se puede dar la luz porque yo creo que se ve bien, porque, a lo mejor, nos dormimos, y no intento dormirles, ¿eh?) Yo la última vez que comparecí en estas Cortes fue en mil novecientos noventa y siete; en aquella época estábamos en un periodo de fusión de las dos Sociedades de Garantía Recíproca, de Soteca y Sogacal, que terminó la fusión en el año mil novecientos noventa y siete.

En la presentación que les voy a hacer es qué ha pasado durante mil novecientos noventa y ocho, ya que no vinimos a estas Cortes, y qué hemos hecho durante mil novecientos noventa y nueve y, de alguna forma, qué queremos hacer en el año dos mil.

La primera transparencia que tienen ahí, yo creo que son de todos suficientemente conocidas, no... vale decir que, efectivamente, Castilla y León es nuestra Región, es decir, más extensa de España, que tenemos ciento veinte mil pymes, que somos dos millones y medio de habitantes y que representamos, aproximadamente -son datos aproximadamente-, cerca del 6% de la Renta Nacional.

¿Por qué digo esto? Digo esto porque, de alguna forma, Iberaval, es decir, al hacerse la fusión teníamos que tener una presencia activa en toda las capitales de provincias y, en algunos casos, en algunos núcleos también importantes de nuestra presencia, y es un esfuerzo, es decir, importante que se ha tenido que recoger a raíz de la fusión.

¿Qué somos? Es decir, ¿qué es Iberaval? Es decir, bueno, pues, Iberaval es una sociedad mercantil de puertas abiertas; esto quiere decir que no limitamos, es decir, a ninguna pyme el acceso a la Sociedad. Somos una entidad financiera, es decir, estamos de alguna forma regidas por el Banco de España, que eso en algunos casos es positivo y en otros casos es negativo: tenemos el mismo control que el mayor banco español; pero, sin embargo, es decir, tenemos limitada nuestra actividad sólo a un estrato de mercado, que es el mercado de las pymes, es decir, exclusivamente.

También entendíamos, a raíz de la fusión, que debemos de ser un instrumento de desarrollo regional -que luego más adelante lo explicaré- y un instrumento de financiación de la pyme a largo... a largo plazo.

Los socios. ¿Quién están detrás de la Sociedad? Es decir, ¿quién son nuestros accionistas? Por un lado, la Agencia de Desarrollo Económico de Castilla y León, es decir, al principio era directamente la Comunidad Autónoma; a raíz de la constitución de la Agencia de Desarrollo, las participaciones que mantenía el Gobierno

Regional, es decir, a través de la Consejería de Economía, se transforman en la Agencia de Desarrollo. (¿Se nos ha ido para atrás...? Las nuevas técnicas algunas veces se nos van. Bueno.)

Luego también tenemos entre nuestros socios las seis Cajas de Ahorro Regionales, es decir, las seis que conforman en Castilla y León son también nuestros accionistas; las nueve Diputaciones Provinciales; todas las Cámaras de Comercio, es decir, las doce Cámaras de Comercio que existen en Castilla y León, organizaciones empresariales -hay aproximadamente unas ochenta organizaciones empresariales, es decir, socios, es decir, de Iberaval- y pymes, pequeños y medianos empresarios de la Comunidad Autónoma de Castilla y León.

Somos cuarenta y seis personas, es decir, cuando hicimos la fusión éramos cuarenta, hubo una reestructuración, es decir, de la Sociedad y en la actualidad somos cuarenta y seis personas.

Las pymes. Las pymes que tenemos, es decir, estos son datos al treinta de junio, es decir, a hoy día seríamos ocho mil doscientas sesenta pymes, que representamos el 6%, el 6,6 de las pymes de la Región, de todas las pymes de la Comunidad Autónoma. Y somos la primera SGR española en número de asociados; es decir, por detrás está el País Vasco y luego la Comunidad valenciana.

El capital, es decir, ¿cómo están conformados los recursos de la Sociedad, en qué manos están? Por un lado, es decir, la Agencia de Desarrollo tiene el 38% del capital; las Cajas de Ahorro, el 12%; las Diputaciones Provinciales, el 7; las organizaciones empresariales y las Cámaras de Comercio, el 1%; y los pequeños empresarios, la base societaria, el 41% del capital.

¿Y qué hacemos? Es decir, ¿qué productos hacemos? Pues, prácticamente, lo que nos permite la legislación del Banco España, serían avales, financieros, avales mercantiles o ante terceros, entre empresas, y avales técnicos o ante las diferentes Administraciones del Estado.

Y a raíz de la fusión hicimos un convenio, es decir, con las seis Cajas de Ahorro Regionales, también con la Caja de Madrid... (bueno, se ha extendido prácticamente en estos dos años -noventa y ocho y noventa y nueve- a prácticamente la totalidad del sistema financiero); también trabajamos con los bancos, y tenemos en vigor riesgo, es decir, comprometido por las entidades financieras para poderlos colocar, del orden de 10.000 millones de pesetas.

Y en estas... en esta transparencia lo que viene... lo que quiero exponerles es: en mil novecientos noventa y siete es previo a la fusión; mil novecientos noventa y ocho noventa y nueve son dos años de fusión; y la proyección del año dos mil.

No me voy a extender en los números, porque, de alguna forma, los tienen ustedes ahí; sólo exclusivamente, si la fusión era conveniente o no era conveniente, el debate que se hizo durante mil novecientos noventa y siete, que se planteó en esa comparecencia que yo tuve en las Cortes, yo era uno de los que apoyaba, es decir, que una fusión bien llevada, es decir, tendrían que incrementarse los ingresos y, por lo menos, contenerse los gastos. Y se demuestra, es decir, que los ingresos de mil novecientos noventa y siete, de 465.000.000 de pesetas -que ingresamos en ese ejercicio-; en el año noventa y ocho ingresamos 580.000.000; en el año noventa y nueve vamos a ingresar 660; y luego me explicaré por qué en el año dos mil bajamos, es decir, a 550. Y los gastos, pasamos de 328 a 336. Prácticamente hay un incremento de gastos del 2% y, sin embargo, por la propia actividad, es decir, ingresamos el... un 30% más.

¿Por qué prevemos unos menores ingresos, es decir, en mil novecientos noventa... en el año dos mil y el año noventa y nueve? Porque, de alguna forma, Iberaval participa estrechamente con la Agencia de Desarrollo en programas de Iniciativa PYME de desarrollo empresarial -que creo que se ha comentado, es decir, por nuestros antecesores-, donde desarrollamos proyectos, es decir, todos exclusivamente dirigidos a las pymes, que, de alguna forma, el 75% de esos proyectos vienen subvencionados por la Iniciativa PYME a través de la Unión Europea; con lo cual nos hacen incrementar, es decir, ese volumen de ingresos. No prevemos, es decir, salvo que efectivamente antes del treinta y uno de diciembre de este año desarrollemos algún programa nuevo (es decir, que luego les diré qué programas vamos a desarrollar) que nos haga incrementar esos ingresos. Ingresos que, de alguna forma, si recibimos... si gastamos 100, sólo recibimos 75, es decir, pero, sin embargo... es decir, nosotros tenemos que contabilizar esos 75, aunque luego nos gastemos 100 con recursos -como luego más adelante lo veremos-.

Quiero decirles que, de alguna forma, da la sensación -por lo menos por los números-, es decir, que en este momento le estoy demostrando que la fusión de las dos sociedades, Soteca y Sogacal, en Iberaval yo creo que ha sido acertada y que, de alguna forma, estamos, por lo menos, es decir, en posiciones de privilegio o en posiciones destacadas dentro del mercado nacional. Es decir, primera en número de pymes y tercera en número de riesgos.

En esta transparencia está reflejada el noventa y dos-noventa y nueve. Lo único que quiero resaltar, es decir, bueno, pues que en qué niveles de actividad nos estamos moviendo todos los años. Es decir, este año vamos a terminar con unos 17.500 millones de avales formalizados; el año pasado, es decir, mil novecientos noventa y ocho, hicimos, aproximadamente, unos 17.000; y en el año noventa y... en el año dos mil

queremos llegar al orden de unos 18.000 millones. Es decir, ¿se podría dar la ecuación de tener unos grandes productos y aumentar 25.000, 30.000, o doblar el capital? Por un lado, sería bueno, como política de desarrollo hacerlo; pero, sin embargo, por otro lado, al estar sujeto a la disciplina de intervención de las entidades de crédito del Banco de España, nos tendría que hacer aumentar muchísimo los recursos, digamos, los recursos de capitales. Como quiera decir que los capitales, por ejemplo, por parte de la Agencia de Desarrollo, no se ha aportado ningún capital nuevo, es decir, creo que desde el año noventa y cinco... (Digo cuando digo la Agencia, digo la Agencia o, antiguamente, la Comunidad Autónoma.) Las cajas no han aportado más capital desde el año noventa y cinco, no ha habido ampliaciones de capital. Es decir, lo que ha habido en esos incrementos de patrimonio han sido los excedentes empresariales que se han producido durante estos tres últimos ejercicios se destinan, es decir, a recursos propios; es decir, para tener mayor capacidad. Es decir, podríamos crecer, pero siempre que los recursos propios sean... sean el 10% del riesgo. Y, entonces, con lo cual, ahí no podemos crecer sine die porque tendríamos que estar aumentando permanentemente los capitales. Pero sí una rotación estable entre los 18 y 20.000 millones de pesetas, que creemos que es el umbral de rentabilidad óptimo para movernos la Sociedad.

Bueno, estamos en toda la Comunidad Autónoma. También tenemos oficina en... dos oficinas:

Una en Ponferrada, es decir, con el tema de la reindustrialización. La semana yo estuve en unas conferencias, en el III Simposio de la Descentralización. Cerca de 3.000 millones se han dado al sector de la reindustrialización, es decir, en las zonas de... mineras para, o nuevos proyectos o avales ante el Miner para montar proyectos, entre ellos, pues, casas rurales; es decir, industrias, pequeños talleres, es decir, pequeños autónomas. Y tenemos en la actualidad 28.000 millones de riesgo vivo. Quiere decir que nosotros estamos moviendo 28.000 millones que tenemos en cartera todos los años más los 17.000 millones nuevos que hacemos, es decir, anualmente, que bajan y suben.

Bueno, tenemos una oficina representativa también en Madrid, porque uno de los objetivos que nos habíamos marcado es, también, atraer o intentar atraer proyectos, es decir, dentro de la zona limítrofe nuestra, básicamente en Madrid, a la Comunidad Autónoma. Es decir, aquellas empresas que, de alguna forma, tengan relación con nosotros, con la Comunidad Autónoma, pues podemos atenderle e intentamos darle financiación, o avales, o cualquier tipo de avales; es decir, buscando -de alguna forma- que sean empresas relacionadas en cualquier parte con la Comunidad Autónoma de Castilla y León.

¿Cuántos trabajadores tiene Iberaval en sus bases de datos, en esas ocho mil pymes que tenemos en la Región? Pues tenemos... terminaremos el año dos mil, aproxima-

damente, con ciento setenta mil trabajadores asociados. Representamos, en este caso, en avales a societarias, el 16% del empleo de Castilla y León.

Hasta junio, básicamente, hemos hecho del orden de 110.000 millones de pesetas, hemos atendido a siete mil trescientas doce empresas; y la media por empresa son 15.000.000 de pesetas. Hay proyectos pequeños, es decir, de 3, 4 ó 5.000.000 de pesetas. Es decir, atendemos cualquier proyecto, aunque sea de 400.000 pesetas -bien es verdad que hay pocos proyectos de 400.000 pesetas; hay más necesidades de solucionar un problema de 1 ó 2.000.000 de pesetas- y hay proyectos de 150 y 180. Y, por ejemplo, una de las actuaciones que tuvo que hacer Iberaval, es decir, quizá por ser la más importante que hemos hecho el año pasado, ha sido ayudar a una empresa de Castilla y León, yo diría más bien mediana, casi casi tirando -de alguna forma- a grande, que era Enertec, para buscarle una financiación de 960.000.000 de pesetas; que ningunas entidades financieras de la Región le daban esas fuentes de financiación. Nos llamaron a nosotros la Agencia, a ver si podíamos hacer de *broker* y de estudiar toda la empresa para poder hacer un préstamo sindicado en coaval nuestro, y al final conseguimos que las seis Cajas de Ahorros asumiesen el riesgo, los 960.000.000, y nosotros llegamos a avalar el 20%, sólo y exclusivamente, de esa operación.

No sólo nos dedicamos exclusivamente al empresario que viene a pedirnos un aval, es decir, a largo plazo, sino también hacemos, en algunos casos, actuaciones puntuales hacia empresas que, de alguna forma, a nosotros nos lo piden o nos lo demandan. Porque, en ese caso, el Banco de España no nos permite llegar a esos límites, y entonces juntamos las seis Cajas para hacerlo.

Cuando se hizo la fusión, en el año noventa y ocho, el primer Consejo de Administración ya de la Sociedad fusionada, planteamos un plan, que lo denominamos "Plan 2000", es decir, para recoger el año noventa y ocho, noventa y nueve, dos mil y el dos mil uno. En este plan nos marcamos formalizar en estos cuatro años -es decir, el año noventa y ocho, noventa y nueve, el dos mil y el dos mil uno- del orden de unos 75.000 millones de pesetas. Entendíamos que teníamos que tener información fiable, deberíamos de mantener información fiable, y nos acometimos, dentro de unos... de esos proyectos de Iniciativa PYME de desarrollo empresarial, crear bases de datos, que luego ya les comentaré. Algo que nosotros estábamos persiguiendo, de alguna forma, en una encuesta que hicimos dentro de los empresarios: si los balances podrían ser sumados, entre todos, agregados, para saber cómo están, es decir, entre ellos.

Y hemos acometido algo, quiero decir, que es un proyecto muy ambicioso, que es la Central de Balances Regional, que, de alguna forma, lo que viene o lo que va a intentar hacer es tener una información privilegiada, no sólo para la pequeña y mediana empresa, sino para nosotros o para otros organismos. Es decir, en este caso, el Informe del Consejo Económico y Social, que conocía

este proyecto, lo valoró -no sé si en el Informe de este año o no sé en qué año- como... si está terminado y acertamos en esa línea, como un paso importante para cierta información. Y servicios de promoción a la pequeña y mediana empresa, que más adelante se lo diré.

¿Qué hemos hecho en el noventa y nueve? Es decir, esto fue un plan estratégico. Y en el año noventa y nueve ya tenemos, hoy día, las bases de datos hechas; bases de datos que han sido hechas y efectuadas a través de la Iniciativa PYME y contratada al CEI -creo que el Director Gerente, en la primera comparecencia era el Director del... del CEI, perdón-, ha hecho él las cuatro bases de datos. Cuatro bases de datos que nosotros entendíamos que eran importantes tenerlas a disposición de la Región. Bases de datos que nosotros las hemos pagado, las hemos pagado Iberaval. Por un lado, todas las empresas industriales y de la construcción; subvenciones regionales nacionales aplicables a Castilla y León; ayudas nacionales regionales de las distintas Comunidades Autónomas. Y algo he de decir que... que nos ha costado, pero que lo han hecho muy bien, el CEI en este caso; tengo... -que no están ellos- públicamente decirles que la tramitación para la constitución y gestión de las pymes ha sido... Y éste es un proyecto que nos ha costado a nosotros, hemos pagado nosotros al CEI 38.000.000 de pesetas.

La Central de Balances, que, en principio, esperamos que está terminada a finales de este mes, quizá a primeros de diciembre, con el uno de enero ponerlo en marcha. ¿En qué va a consistir esa Central de Balances? Pues va a consistir en introducir cinco mil balances de nuestras pymes de Castilla y León. Que, de alguna forma, esos balances van a tener... es decir, se puede seleccionar por CNAES, por número de trabajadores, por actividad, para que la propia pyme se pueda ver qué gastos financieros tengo con arreglo a las medias, a las... Bueno, a nosotros, de alguna forma, en este caso, pues las propias entidades financieras que las... bueno, saben que estamos trabajando en este tema, pues les está gustando. Es más, existe una Central de Balances, que es la Central de Balances del Banco de España. Pero la Central de Balances de España no recoge la micropyme ni a la empresa autónoma; es decir, sólo recoge lo que llamamos la "pyme estructurada", de cien/ciento cincuenta trabajadores, hasta quinientos trabajadores. Y tiene sólo mil. Es decir, nosotros queremos alcanzar los cinco mil. Bueno es un reto que, en principio, ya en este momento tenemos introducidos novecientos treinta balances de las pymes; calculamos que a finales del año dos mil tendríamos terminada la Central de Balances. Es un presupuesto de 39.000.000 de pesetas.

Y luego, cuando decía la coordinación con la Agencia de Desarrollo. Se nos planteó al principio del año la problemática del "efecto 2000", y el antiguo Vicepresidente de la Agencia de Desarrollo, hoy Consejero de Industria, pues nos animó a ver si podíamos hacer o estudiar algo con respecto al "efecto 2000" de la pequeña y mediana empresa. Entonces, hicimos un estudio, una

evaluación, y nos atrevimos a hacer... a presentar un programa, también a través de la Agencia, de la Agencia Iniciativa PYME, es decir, Ministerio de Industria -vamos, en este caso ya es de Economía- y Bruselas para adecuar al "efecto 2000". ¿Y qué hemos hecho hasta el día de la fecha? Dos mil quinientos chequeos. Calculamos que a final del año... porque el programa lo hemos tenido que abrir tres veces; pasado mañana, el viernes si el viernes se reúne de nuevo la Comisión de... de Iniciativa PYME, para ofrecernos un tercer programa y dejarlo abierto, para... hasta el treinta y uno de diciembre de este año.

¿En qué consiste este programa? Pues este programa, nosotros hemos seleccionado una empresa de informática para chequear la pequeña y mediana empresa, totalmente gratuito. Nosotros hemos hecho unos dípticos, hemos utilizado, es decir, nuestras bases de datos, las bases de datos del CEI, las bases de datos de la Agencia de Desarrollo y hemos hecho, pues, aproximadamente, un *mailing* de más de quince mil pymes; se ha mandado. Y ahí nos rellenan un cuestionario muy sencillito y nos dicen: "Pues yo tengo un ordenador...", tal, tal, "pues sí estoy interesado en chequearlo". Hemos puesto analistas en cada provincia para hacer los chequeos. Cada chequeo nos cuesta, de hecho, 22.000 pelotas, cada uno de estos chequeos. Y han ido las pymes, y de este caso ya hemos hecho dos mil... dos mil quinientas. Éste es un presupuesto que, al final del año, calculamos que nos va a costar -en este caso a Iberaval; luego ya veremos a ver cómo se financia- por 70.000.000 de pesetas.

Otro de los proyectos que habíamos hablado al principio del año era la problemática de la empresa familiar. Es decir, se habla mucho de la empresa familiar, y nosotros, pues... le dijimos a la Agencia que había que hacer algo con la empresa familiar en Castilla y León -más del 98% de nuestras pymes son familiares-. Y también contratamos un... hicimos un programa, un estudio para evaluar, es decir, y conseguir el meter, o en una jornada a pymes familiares; y en este caso han pasado seiscientas pymes, hemos hecho ocho jornadas en diferentes capitales de provincias. En algunos casos... la idea mía siempre era acercar más la formación a núcleos importantes urbanos, más que a Valladolid, a Burgos, a León, o a Salamanca, quizá. Y, entonces, hemos hecho uno, por ejemplo, en Medina del Campo -sólo y exclusivamente para el sector de la madera-, otro en Ponferrada; y no hemos hecho en León. Entendíamos que debíamos fomentar un poco llegar más... quizá más a la base. Y hemos hecho otro también en Guijuelo y para el sector chacinero.

Tanto es así -con un presupuesto de 12.000.000- que en algunos casos -está mal que lo diga- ha sido tal el éxito, porque estaba incluido la comida del empresario, que por la tarde venía el marido, la mujer y los hijos para ver, es decir, la problemática suya, es decir, de cómo se hace el tema familiar. Eso es así, que lo vamos a hacer en el año dos mil o vamos a continuar en el año dos mil.

Y luego hemos hecho... queríamos saber, después de terminar la fusión -y este año hemos terminado- cómo estaba Iberaval con respecto a las SGR, por un lado, nacionales y, por otro lado, también europeas. Hemos hecho un estudio a través de KPMG, donde nos viene a decir la situación que tiene Iberaval en el mercado nacional y en el mercado europeo. Y si, de alguna forma, nos podía dar algunas pautas a seguir en el futuro, bueno, pues Es un presupuesto de 10.000.000 de pesetas que se ha entregado, es decir, para el Consejo de Administración nuestro y a la Agencia de Desarrollo.

De todo esto que hemos hecho, pues, hemos recibido de la Iniciativa PYME 126.000.000 de pesetas -digamos- de Europa. Iberaval, de sus ingresos, pues se ha gastado, de esos gastos, 43.000.000 de pesetas, gastos directos, es decir, por nuestra propia actividad. Y hemos atendido a tres mil doscientas pymes en la Región.

Y luego, como hablaba del "Plan 2000", de alguna forma, el "Plan 2000" también lo queríamos hacer interno, porque podemos hacer un gran desarrollo, es decir, con arreglo a la financiación o a la formación en la pequeña y mediana empresa de Castilla y León, pero también teníamos que, nosotros, adecuarnos de alguna forma. Había dos sociedades, había que hacer una, había que mirar, es decir, las deficiencias de las dos o las virtudes de las dos y coger los puntos más fuertes de las dos sociedades y, de alguna forma, intensificar la red comercial.

Y hemos desarrollado un programa, es decir, un programa que fue... que es diseñado, en principio, sólo y exclusivamente, con Iberaval, es decir, en el año... principios del año noventa y ocho, donde hoy día todas las SGR españolas se han adherido al mismo. Nosotros teníamos presupuestado, en tres años, del orden de unos 150.000.000 de pesetas, y nos va a salir, aproximadamente, por unos 10/12.000.000 de pesetas, porque las demás SGR españolas, es decir... se han metido en este programa; quitando la del País Vasco, que la está haciendo por libre, su propio programa, que le va a costar ciento y pico millones de pesetas; la de Valencia, es decir, que por su magnitud es la primera en número de operaciones, la está haciendo también directamente, un programa informático adaptado al "efecto 2000"; y todas las demás estamos -digamos-, junto con Iberaval, aunque Iberaval es el que lidera el proyecto. Y lo llamamos "Proyecto Sinfín". Con tres partes fundamentales, ¿por qué? Porque si éramos capaces, o queremos ser capaces de ahorrar costes... cuando digo costes es tener el personal que sea necesario pero, de alguna forma, aumentando la productividad. Es decir, porque nosotros cobramos por aval el 1,1, es decir... la media del coste de nuestro aval. Entonces, digo: si de alguna forma, nosotros, por cada trabajador que tenemos, facturamos 400.000.000 y somos capaces de facturar 450.000.000 de pesetas, pues, de alguna forma, podremos bajar el coste de la intermediación. Que siempre se dice que si la intervención de las SGR es cara o es barata; es decir, bueno, eso, luego, lo podremos... lo podremos discutir.

Luego, por otro lado, es decir, da servicios directamente a la pyme a través del sistema informático. ¿Por qué? Porque también está ahorrando costes; es este caso, es decir, prácticamente ya está terminado al treinta y uno de diciembre. Y ya le voy a decir que nosotros entendíamos... porque durante mil novecientos noventa y ocho hicimos diez jornadas, igual que este año, en la empresa familiar, hicimos diez jornadas de concienciación a la pyme de Castilla y León, de introducirse a los manuales de calidad. Y, entonces, pues entendíamos nosotros que deberíamos también intentar certificarnos, y me figuro que antes de junio del año dos mil dos, pues Iberaval tendrá en el certificado de AENOR dos mil... nueve mil dos.

¿Qué queremos hacer para el año dos mil? Bueno, como nosotros no estamos sujetos a la Ley de Presupuestos de la Comunidad Autónoma, Iberaval ha recibido, a raíz de la fusión, este año noventa y nueve, 150.000.000 de pesetas, es decir, no a subvenciones, sino a aportaciones al fondo de provisiones técnicas, que eso lo que hace es aumentar ese famoso *ratio* de solvencia para poder dar más avales, por un lado. Bueno, pues en el estudio que hemos hecho para los próximos años, este año dos mil hemos estimado en 30.000.000 de pesetas esa aportación al fondo de provisiones técnicas, que es... no va a capital, porque, si no, podría darse, si se va metiendo a capital, que la Agencia de Desarrollo sea mayoritaria con el 51%, y sea pública, es decir, en este caso. Bueno, pues parece ser que, tal y como está siendo participada, pues estamos cumpliendo con la función desde la promoción de la pequeña y mediana empresa. Se nos va a dar 30.000.000 en el año dos mil, 150.000.000 se nos ha dado en el año dos mil; no a subvenciones.

Decía: ¿qué queremos potenciar? Por un lado, potenciar el aval financiero. Nosotros éramos conscientes -de ese coste del 1,5% que estamos cobrando en aval financiero- que el diferencial entre lo que cobramos y lo que está el mercado financiero, que está aproximadamente entre un 4/4,5; a la pyme siempre es al 6, siempre son dos puntos más... es decir, en cualquier caso. Y algo que yo siempre suelo decir: más del 95% de las operaciones financieras que hemos hecho, o que hacemos las sociedades de garantía recíproca españolas -ahí ya no es sólo Iberaval-, jamás hubiesen sido aceptadas por las entidades financieras. Esto quiere decir... es decir, que si nosotros no avalamos a la pyme, es decir, la entidad financiera, a esa pyme en concreto, no le da la financiación. ¿Por qué digo esta afirmación, y he dicho "jamás"? Porque más del 70% de las operaciones nos vienen dadas por las entidades financieras. Las entidades financieras acuden a nosotros para que avalemos la operación. En este caso podemos ser más exigentes, menos exigentes... Bueno, la exigencia es la que es, evidentemente.

Y decía: potenciar el aval financiero. Presentamos un programa, también a la Agencia de Desarrollo, con el fin de a ver si podíamos hacer algo que nosotros le hemos llamado... y creo que el Consejero de Industria, en la

comparecencia suya en esta... en esta sala, anunció que era intentar dar al comercio tradicional de Castilla y León unas fuentes de financiación para modernizarse. Por otro lado, es decir, al sector de restauración y turismo, es decir, también dar otras fuentes de financiación para lo mismo, para potenciarse. Y, por otro lado, a los emprendedores y a los que nosotros llamamos "mi pyme", pequeña, muy pequeña empresa industrial. Bueno, nosotros les hemos lanzado un rato a la... un reto a la Agencia de Desarrollo, y es colocar en el año dos mil del orden de unos 7.000 millones de pesetas a estos tres colectivos. Y nos hemos dicho: para hacer eso... es decir, el éxito del programa debe ser que, de alguna forma, ese coste de intermediación -es decir, que paga la pyme- sea soportado por la Agencia de Desarrollo o los presupuestos (eso, me figuro que será por la Agencia de Desarrollo, o por la Consejería de Industria, o por alguna Dirección General, que yo ya no lo sé. En cualquier caso, el tema).

El efecto multiplicador, es decir, por cada peseta, es decir, que aporta la Dirección General correspondiente, se multiplica por treinta y cinco. Quiere decir que es un coste inducido tan bajo, tan bajo, tan bajo, que el programa... es decir, para siete mil pymes, y estamos hablando de medias de 6.000.000 de pesetas -es decir, que es muy amplio-, pues no creo que pase de 250/300.000.000 de pesetas de coste, en este caso para la Administración Pública. No coste que recibe... no lo recibe directamente Iberaval, sino lo recibe directamente la pequeña y mediana empresa, en cuanto a la asunción del coste.

Incrementar la coordinación de la ADE; en este caso, le hemos presentado programas nuevos para hacer durante el año dos mil. Intensificar la comunicación externa; queremos trabajar con las Cajas de Ahorro; después de la fusión hicimos el convenio y, si te he visto, no me acuerdo, seguimos dando operaciones. Y queremos que las Cajas de Ahorro regionales se deben involucrar un poco más en la financiación de la pequeña y mediana empresa, pero asumiendo riesgos con nosotros. Y les hemos presentado un programa que le llamamos "de coaval", o "riesgo compartido", que quiere decir que una entidad financiera o a una pyme pueda acceder a 20.000.000 de pesetas, pero que pueda acceder a 40, es decir, con la propia entidad financiera, siempre la entidad financiera, la Caja correspondiente asuma 20, en este caso el 50%, y nosotros el otro 50%. Bueno, lo están estudiando las Cajas de Ahorro; por eso decimos que intensificar el coaval o el aval, es decir, compartido con las entidades financieras para que, de alguna forma, es decir, tenga el efecto del aval de Iberaval tenga un doble efecto. Y bueno, ya decía anteriormente, mejorar los procesos... la calidad de procesos.

Y ya, para terminar, sólo decirles que queremos hacer cuatro áreas... cuatro programas monográficos. Por un lado, los *business angels*, que esto se da bastante en Europa; lo hemos estado estudiando y, de alguna forma, viene a ser que a los jóvenes emprendedores, que normalmente no les da un duro nadie, no las va a dar nadie,

no le avala nadie, el Programa de Emprendedores de la Agencia tenemos un compromiso nosotros de avalar el 100% de las operaciones, con un coste prácticamente simbólico. Es decir, con lo cual, yo diría que el Programa de Emprendedores de la Agencia, por falta de garantías no va a quedar; es decir, que se pueda desarrollar por falta de garantías. Tiene una incidencia de mortalidad alto; pero, bueno, eso estamos dispuestos a asumirlo dentro de nuestra

Entonces, les propusimos un programa; es decir, que el 75 va a ser subvencionado por la... por la Unión Europea, donde ya que tenemos una red en toda Castilla y León de oficinas; pues buscamos... es decir, esa red, busquemos a inversores informales para convertirles en formales. Y entonces, un joven emprendedor, universitario, que quiere montar... el que sea, cualquier tipo de actividad, pues, ¿qué le falta? Recursos. A lo mejor tiene el proyecto, pero no tiene capital propio suficiente. Y decimos: bueno, pues busquemos el capital propio, es decir, en el mercado, o bien a través de la Sociedad de Capital Riesgo que tenemos, o bien de empresas que de alguna forma estén interesados y puedan meterse en el capital. E Iberaval actuaría en dos frentes. Por un lado, es decir, avalar a esa pyme, al inversor privado "privado"; en este caso, siempre estamos hablando de pequeñas operaciones, de 5, 6, 10.000.000 de pesetas, no grandes proyectos, porque los grandes proyectos tenía que ir por otro mecanismo, como puede ser las Sociedades de Capital Riesgo. Y nosotros avalaríamos, por lo menos, el nominal de la aportación de ese capital privado. Bueno, lo que hemos hecho es, exclusivamente, presentar un proyecto "que creemos que pasado mañana nos lo aprueban" para el año dos mil de hacer el estudio. Si efectivamente el estudio sale adelante, luego montaríamos la red informal. Tanto es así que en la oficina nuestra de Bruselas, de la Junta de Castilla y León, hemos presentado la petición de hacerlo, y casi seguro se nos va a conceder para el mes de marzo o el mes de abril "bueno, todavía está sin definir" una jornada o una ponencia por parte... subvencionada totalmente el 100% por la Dirección General 23, de lo que son los *business angels* en la Unión Europea y traerlo directamente a Castilla y León. Se ha concedido a la zona de Levante ya una, y se ha concedido otra a la zona de Andalucía. Y entonces, bueno, pues nosotros hemos pedido la tercera y creemos "digo creemos" que se nos va a conceder esa jornada, que sería una jornada de puertas abiertas, es decir, subvencionada al 100% por

Otro de los programas que queremos hacer en el año dos mil es la empresa familiar. Decía que en el año noventa y nueve, en este año, hemos terminado con ocho jornadas, con... bueno, con una gran aceptación, es decir, en este caso, en el mercado. Y algo que hemos sacado de las encuestas es que lo que más preocupa a la pyme es el protocolo familiar y los temas fiscales. El protocolo familiar en el sentido de que "yo soy padre, tenemos tres hijos, tenemos el negocio, y también está mi mujer, ¿qué pasa? Entonces, buscar un poco la sucesión", es decir... Bueno, pues, de alguna forma,

hemos presentado un programa muy ambicioso: estoy hablando de más de treinta y cinco jornadas en Castilla y León al año que viene; queríamos llegar si podemos "es decir, por tema de precio" posiblemente hasta cincuenta jornadas, o bien por la mañana o bien por la tarde, jornadas de mañana, para, bueno, pues meternos exclusivamente con el protocolo familiar y meternos con el tema fiscal. En algunos casos, a lo mejor hacemos una jornada entera, completa, en algunas provincias que este año no hemos tocado, como ha sido Soria y ha sido León. Bueno, Salamanca hemos tocado otro... un pueblo. Sería en ese caso.

Estamos terminando una página *web*, porque toda la red informática nuestra, es decir, y todo lo que les he contado del tema de la Central de Balances y de la base de datos viene conectado *on line*, es decir, a través de la *web*; entonces, Iberaval va a tener una *web* con diferentes conexiones, es decir, con la pequeña y mediana empresa, directamente o bien a la Central de Balances o a la base de datos. La idea nuestra es "presentarla en sociedad" "entre comillas" en diciembre, porque la *web* nos va a permitir avanzar también a nosotros en bajar los costes en que la pyme, cuando nos pide los avales, lo puede hacer directamente a través de la *web*; es decir, entonces queda reflejado, y como ha salido, o están saliendo las disposiciones de la Administración del Estado para la firma criptográfica "es decir, en este caso ya lo ha hecho Hacienda y a lo mejor lo hacen otras... lo va avanzando por ahí", de alguna forma nosotros podríamos presentar directamente en el organismo receptor, en las Cortes de Castilla y León si tiene que hacer una obra, pues podíamos presentar nosotros el aval y decir directamente del promotor o constructor que haga un arreglo.

Y, por último, y para terminar, internacionalización. Bueno, yo creo que es una palabra que está de moda. Es decir, todos estamos intentando internacionalizar, y ¿qué hace una SGR regional pues en este... en este área? Bueno, Iberaval el año pasado organizó un foro en Burgos, que era foro... Tercer Foro Iberoamericano de Sociedades de Garantía Recíproca. Este año hemos organizado desde aquí, desde Castilla y León, en Méjico, hace veintidós días, el segundo foro (en este caso era el IV Foro Iberoamericano). Y se nos ha dado un año más, es decir, para coordinar y presidir ese foro, con un fin, que es constituir una red de garantías iberoamericanas. En este caso, es decir, sólo participan antes de garantías: exclusivamente participa Iberaval por España, participa Portugal porque sólo hay una SGR en Portugal, bueno, y, aproximadamente, unos diecinueve países de Latinoamérica. En este caso, es decir, queremos hacer dos actuaciones: tener un *portal* o una *web* más sencilla donde, a través de los *link* de todas las SGR "en este caso, es decir, que participen" podamos acceder.

Pero algo he de decir, que nosotros hemos detectado que puede ser importante para nuestra mediana empresa de Castilla y León, y es tener un directorio de las doscientas empresas de Castilla y León más importantes; también lo van a tener las doscientas empresas más

importantes –siempre medianas, ¿eh?... digo, perdón, siempre pequeñas, por debajo de doscientos cincuenta, o rozando esos doscientos cincuenta trabajadores–: los portugueses, los venezolanos, los mejicanos. Donde, en ese directorio, pues tengan lo que hacen: si exportan o no exportan, si venden vino o no venden vino, metalurgia o lo que sea. Bueno, pues eso es un proyecto, es decir, que nosotros nos hemos comprometido, en esa red que presidimos, hacerlo, y por eso hemos puesto ahí... teníamos que haber, mejor, casi... entre comillas, la "internacionalización". No queremos hacer programas de ferias... No, no, sólo exclusivamente ese tema.

Y nada más. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señor Herrero. Para formalizarle una serie de preguntas o sugerencias a todo lo que usted ha explicado, pues tiene la palabra, en primer lugar, por el Grupo Parlamentario Socialista, don Jesús Cuadrado.

EL SEÑOR CUADRADO BAUSELA: Muchas gracias, señor Presidente. Señor Herrero, la verdad es que, desde el punto de vista histórico, para la evolución de las sociedades de garantía recíproca en Castilla y León es un momento interesante. Es decir, vamos a ver qué pasa, ¿no?, y está pasando. Y usted ha apuntado muchas líneas de futuro, en las que, por supuesto, le deseo éxito en la parte que le corresponde, porque creo que son interesantes.

Pero vayamos a la cuestión histórica a la que me refería antes. Ya la implantación de estas sociedades en Castilla y León viene de lejos, y han jugado un papel importante en relación con las pymes, con su financiación. Pero han ocurrido cosas que tienen un lapsus de tiempo en el periodo... noventa y siete fue su comparecencia, efectivamente –yo he tenido que recurrir al año noventa y siete porque hay un vacío después–. Y muchas de las cosas que usted ha apuntado aquí –por lo que veo que es tenaz en los proyectos– las apuntaba entonces. Pero han pasado dos años.

Primera cuestión que le quiero... le quiero comentar y, al mismo tiempo, hacer alguna pregunta. El peso relativo de Iberaval en el conjunto de la Comunidad, en el campo en el que actúa, no se ha movido, no se ha movido, desde el punto de vista... o sea, la fusión no se ha movido. Incluso le diré que cuando leía el cuadro con las barras representando la evolución, por ejemplo año noventa y ocho-año noventa y nueve, 17.700 millones año noventa y ocho, año noventa y nueve usted ha dado 17.500, debería haber una pequeña inflexión y no al revés, ¿no?; pero estas cosas ocurren con... digamos, con la presentación informática, ¿no? Pero lo cierto es que yo hablaría de una fase... no de estancamiento, sino una fase en la que se ha llegado a un nivel –estamos ahí años noventa y siete, noventa y ocho y noventa y nueve–, y ahora la pregunta es: vamos a ver qué pasa en el futuro. Éste es un mercado duro –usted lo ha apuntado–, en el

que Iberaval juega un papel muy específico –muy importante, pero muy específico– en la competencia.

De hecho, usted daba, si recuerda... –vamos, si recuerda, ha pasado ya mucho tiempo, ¿no?, pero en el Diario de Sesiones está– hablaba de un 8% de la tarta en el mercado, y ahora parece que ha dado un 6,8% –me puede precisar después–, no se llegaba al 7%, ¿no? Por tanto, estamos ahí, ¿eh?, estamos ahí. Y, por lo tanto, el futuro puede ser muy apasionante; pero, desde luego, habrá que pelearlo porque las condiciones de partida son las que son.

Y segundo dato: usted... me ha gustado una frase para... porque, además, es una frase que nos llena de satisfacción desde el punto de vista de la valoración que el Grupo Socialista hizo en su día, ¿no? Dice... se ha referido a las Cajas como "si te he visto, no me acuerdo", después de la firma de aquel convenio, ¿no?, de aquel acuerdo.

Y... incluso yo creo que el CES se ha despistado en su Informe, ¿no?, porque a un convenio que ha tenido, los resultados que ha tenido –ojalá hubiera tenido buenos resultados, pero han sido los que han sido, ¡qué le vamos a hacer!– con 5.000 millones de pesetas. Me parece que el acuerdo exactamente era Mibor... Mibor+ 0,5%; o sea, bueno, buenas condiciones, pero lo cierto es que "si te he visto, no me acuerdo". Y ahora se habla –y me parece correcto– de un replanteamiento, de una vuelta a hablar con las Cajas; porque, desde luego, aquello tuvo los resultados que ha tenido y que no han sido precisamente los que se hubieran deseado en la implicación de las Cajas de Ahorro, ¿eh?, posiblemente el acuerdo no fue lo suficientemente correcto o no se atendieron a determinado tipo de cuestiones que hubieran sido vitales, pero la implicación a través de ese convenio y de ese acuerdo de las Cajas en la financiación, sobre todo las pymes, pues por esa vía no ha tenido buenos resultados.

Por lo tanto, habrá que... habrá que retomarlo. Y me parece correcto que se plantee en esos términos, porque la realidad es la realidad.

En cuanto a una valoración que se ha hecho sobre –digamos– la aplicación de una economía de escala en el funcionamiento de la nueva Sociedad, pues también expectativa, es decir, vamos a ver qué ocurre en el futuro, ¿no? De momento parece que estamos en... es decir, no ha habido un efecto, no digo espectacular, sino un efecto claro, en la relación entre gastos e ingresos; pero yo creo que tiene que dar un resultado, que tiene... es decir, esa línea de mejora en la productividad necesariamente tendría que apuntarse, si no, estaríamos ante un resultado... no lo exitoso que hubiéramos podido prever de esa fusión.

En cuanto a los planes concretos de actuación, ¿no?, algunos le recordaba antes, ya los apuntaba en el año noventa y siete, como, por ejemplo, el Banco de Balances –si recuerda, ¿eh?– y algunos más, ¿no?

Bueno, hay una cosa que la relaciono con la primera de las comparencias de esta mañana, ¿no?: da la impresión, viendo con detalle cada uno de los... de los programas que apunta para el futuro inmediato, ¿no? -algunos de ellos ya en marcha, en el noventa y ocho se pusieron en marcha y, por lo tanto, están ahí-, da la impresión de que Iberaval, entre otras cosas, le quita un papel importante en el funcionamiento de lo que era CEICALSA. De hecho, ha habido... -lo digo por simple curiosidad- el año pasado el Gerente de CEICALSA, el señor Gerente, hablaba como uno de sus programas estrella del "efecto 2000". Y ahora he visto que, efectivamente, ha sido Iberaval quien -digamos- ha llevado en la práctica -tal y como usted... con la precisión que lo ha detallado- este programa. Pero es que hay más: por ejemplo, en relación con emprendedores y demás.

Hombre, yo creo... entiendo que sigue habiendo una indefinición con respecto a la función de CEICALSA, no solamente se ha cambiado radicalmente su función, ha abandonado algunas, sino que aparece ahí un campo de cierta indefinición. Yo estoy seguro que la buena coordinación evita este tipo de posibles... pero me preocupa la función concreta de CEICALSA, sobre todo con un componente muy importante, y es estas entidades tutoras que vienen a sustituir lo que era la función de CEICALSA; me preocupa muchísimo, sinceramente se lo digo. Y por eso lo apunto aquí también en esta parte, porque he visto que muchos de sus programas tienen que ver con esta... con estos planes o estos programas que usted ha ido apuntando.

Decía en el año noventa y siete -y es verdad-, es decir, en el programa... lo que tiene que ver con emprendedores jóvenes es muy complicado. Usted apuntaba entonces que había como un 50% de fracasos. No sé si eso ha variado o no. Pero, indudablemente, a una sociedad de estas características, con un 37% de capital de la Agencia de Desarrollo o algo más, hay que pedirle que haga un esfuerzo en ese terreno, incluso con una cierta voz contundente como la que usted ha empleado hoy aquí en relación, por ejemplo, con la actitud de las Cajas a la hora de financiar determinado tipo de... No, no le quiero crear problemas, ningún tipo de problemas, no se preocupe, en absoluto. Pero quiero decir que tiene una función específica que cumplir, que no cumple el sector privado financiero, indudablemente. Desde ese punto de vista, como es un programa... es decir, que se anuncia, es decir, con la posibilidad de... que se ofrece casi casi... Yo le he entendido que se ofrece Iberaval para hacer... gestionar estos fondos europeos y hacerlo con una programación muy... muy pensada, ¿no? Indudablemente, no me parece mal, porque el aval de esas operaciones, de esas iniciativas empresariales es la dificultad mayor que tienen estos jóvenes emprendedores.

Y, por lo demás, yo tengo que decir que, con respecto a las cosas que he ido oyendo, alguna propuesta que ha hecho, que no depende de usted, lógicamente, el que exista un coste de intermediación más... es decir, mayor

cantidad de fondos -digamos, ¿no?- a disposición de Iberaval por parte de la Agencia de Desarrollo para hacer... y usted ha dicho -y tiene toda la razón del mundo-, es decir, el escaso coste que significa en el resultado final, pues no depende de usted.

Pero, indudablemente, me gusta la música que he oído en relación con los programas; creo que hay que salir de esa situación en la que estamos -estamos ahí, en una meseta-. Y, por lo tanto, le deseo éxito... todo el éxito del mundo, porque no es la primera vez que lo hago, pero entiendo que las sociedades de garantía recíproca deben jugar un papel muy importante en la financiación de las pymes. Y, por lo tanto, me parece que su... sus ganas, ¿no?, a la hora de plantear esos proyectos, lo recibo con absoluto interés y con todo el aplauso de mi Grupo. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señor Cuadrado. Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra doña Arenales Serrano.

LA SEÑORA SERRANO ARGÜELLO: Sí. Muchas gracias, Presidente. Y quisiera comenzar mi intervención dándole la enhorabuena al Director Gerente de Iberaval por las cifras que nos ha expuesto y por la claridad y, lógicamente, y metodología utilizada para hacer un tema que nos puede ser, en principio, a algunos desconocido y, por lo tanto, un tanto arduo -y sobre todo a estas hora de la mañana-. Nos lo ha hecho bastante asequible y, fundamentalmente, muy ilustrado con ejemplos que creo que son... que son muy contundentes.

En este sentido, la versión de su exposición por parte del Grupo Parlamentario Popular le felicita porque entiende que no estamos hablando de... no estamos hablando de situaciones que se hayan expuesto con anterioridad -puede que sí-, pero, desde luego... no tiene conocimiento esta Portavoz de su intervención de hace dos años, pero lo que sí que le ha quedado claro en su exposición es que estamos hablando de un plan de choque para cuatro años. Y, por lo tanto, entendemos que, bueno, que las pautas tienen que tener su continuidad a lo largo del tiempo y habrá que ser medianamente prudentes -y sobre todo pacientes- para esperar los resultados, y así lo somos por parte de este Grupo Parlamentario.

En ese sentido, sí hemos entendido -y quisiera que lo ratificase- que no estamos hablando de futuribles -por decirlo de alguna forma, si existiese esa palabra- o estamos adivinando cuando plantea Iberaval como la primera empresa dentro de las sociedades de garantía recíproca en cuanto al número de socios, en cuanto al número de socios. Eso es lo que hemos entendido por parte de este Grupo Parlamentario. Ése es un hecho real, si es que ha sido así en la exposición o en la transparencia que nos ha... que nos ha proyectado, y creemos que es importante. Entonces, por lo tanto, podremos decir que

hay un gran peso de esta Sociedad de Garantía Recíproca dentro de esta Comunidad, si es la que está atendiendo a mayor número de socios que en otras Comunidades Autónomas.

En segundo lugar, ha dado una cifra que desde nuestro punto de vista es muy significativa, y le animamos a que siga en la búsqueda de la atención a la micropyme, y es que representa el 16% de empleo de Castilla y León. Eso es lo que hemos entendido, pero también quisiera que ratificase estos datos, y nos parece muy importante y nos parecen una consecución de logros importante; pero que, lógicamente, tendremos que esperar los resultados de esta tendencia y de este plan de choque a cuatro años.

Felicitarle sobre todo por la gran apuesta que se hace desde Iberaval hacia la micropyme... perdón, la micropyme. Creemos que es muy importante, sobre todo el peso en nuestra Comunidad de la empresa familiar. De ahí, yo misma asistí a unas jornadas que hubo sobre empresa familiar en Medina del Campo y, efectivamente, lo que se detectaba allí es la gran acogida de este tipo de formación, la gran demanda en información y formación de este tipo de... de este tipo de sectores y de actividades.

Y, por supuesto, yo creo que es muy importante... y aquí, si se me permite, grandes felicitaciones sobre todo por la apuesta por el joven emprendedor. Entendemos que se está dando un vuelco significativo en cuanto a lo que es la concepción del autoempleo en este país. Creemos que esta Comunidad está haciendo un gran esfuerzo desde el Gobierno Autónomo, fundamentalmente, por los jóvenes emprendedores. La mentalidad está cambiando a mucho mayor ritmo de lo que se esperaba por parte de las Administraciones. Y es muy importante que esos jóvenes emprendedores, que esa generación de autoempleo no quede... no quede mitigada por la falta de recursos. Es una apuesta que yo creo que desde las distintas organizaciones jóvenes, tanto de una ideología como de... de otra, perdón, hemos venido demandando sistemáticamente. Entendemos que el sector de la población mejor formado hoy en día son precisamente los jóvenes, que es una gran lacra... yo creo que eso es una postura que presumo recoger por parte de todos los Grupos Políticos, es una gran lacra que no nos podemos permitir en esta sociedad, que precisamente sea el sector de población más ocioso, que está perfectamente preparado para salir al mercado laboral y que tiene que cambiar su mentalidad y de hecho lo está haciendo de intentar buscar el empleo dentro de las Administraciones y por cuenta ajena. Está perfectamente preparado para generar riqueza, está perfectamente preparado para autoemplearse. Y entendemos que así nos lo dicen las cifras tanto como se ha expuesto en las distintas comparencias, tanto de Ventanilla Única como de Agencia de Desarrollo, como de otro tipo de entidades. Hay un giro importante hacia jóvenes que quieren implantarse en el mercado de trabajo.

Entonces, felicidades por esa... por esa iniciativa del *business angels*, que esperemos que desde aquí, lógica-

mente, desde nuestro Grupo Parlamentario tiene todo el apoyo, y esperemos que llegue... que llegue a buen futuro en ese sentido.

También decirle que nos ha parecido muy interesante lo que ha mencionado de la Central de Balances dentro del plan de choque. Aunque se haya mencionado hace dos años, entendemos que es una labor... al menos a mí me ha parecido muy significativa; si hablamos de que la única que existe la tiene el Banco de España, y tiene una cifra de mil, es un objetivo muy ambicioso el de llegar a cinco mil. Y, lógicamente, entendemos que no se puede hacer en breve plazo de tiempo.

Y entendemos que éste es un instrumento muy importante en la toma de decisiones de las pequeñas y medianas empresas. Entendemos que no solamente el capital que ustedes ofrecen o el aval que ustedes ofrecen para los recursos financieros, sino que es muy importante el asesoramiento para los planes estratégicos y para incrementar la competitividad de nuestras empresas el que ellas puedan decidir y tener un instrumento de estudios comparativos de cómo están el resto de las pequeñas empresas en su... en su Comunidad, perdón, en el entorno más cercano. Creemos que es un dato muy importante para incentivarlas y detectar en qué pueden estar fallando, para que nuestras empresas sean mucho más competitivas.

Como se ha mencionado aquí por parte del Grupo Parlamentario del Partido Socialista, y también lo hemos mencionado nosotros en la comparencia -aunque entendemos que éste no es momento más adecuado-, en la comparencia del Gerente de CEICALSA, nosotros sí que agradecemos esa coordinación de funciones. Nosotros sí que agradecemos que CEICALSA se haya dedicado fundamentalmente a la implantación del euro y, siendo el otro tema más demandado por parte de las empresas -"el efecto 2000", que haya sido Iberaval el que lo haya hecho. No tenemos ninguna predilección especial en que fuera una u otra; pero sí entendemos que la no duplicidad de recursos, en todos los sentidos, y que la coordinación perfecta para que una empresa se dedique a intentar... a intentar satisfacer o mitigar las grandes deficiencias que puede generar la implantación del "efecto 2000" -como ha hecho Iberaval- y en el otro caso con la implantación del euro -como está haciendo el CEI-, entendemos que esa coordinación es muy positiva, sobre todo en cuanto a la rentabilidad... perdón, en cuanto a racionalización de los recursos en todos los sentidos.

Y ya para terminar... Y agradecemos, lógicamente, que esa coordinación sea tan perfecta como que el propio Iberaval, -como nos ha expuesto el Gerente- solicite la creación de la base de datos al propio CEI, que es quien más puede... que es quien más puede tener conocimiento. O sea que cada uno... como estamos yo creo que en ese proceso de internacionalización, de los que todos hablamos, conlleva, lógicamente, el término especialización:

no todos nos tenemos que dedicar a todo, cada día entendemos más, en esos términos de la globalización de los mercados, "zapatero a tus zapatos" y cada uno que nos dediquemos para racionalizar los recursos a aquello que se nos dé mejor y en lo cual podamos aumentar los *ratios* de productividad.

Y sí que quisiera, después de esto, preguntarle algo, porque me ha parecido lo más importante de las intervenciones de Iberaval. Y es el tema del Programa de *Business Angels*, si las garantías... si esto supone lo que hasta ahora venían haciendo como un aval ante terceros, en cuanto a que la propia Sociedad de Garantía Recíproca pueda avalar ante los proveedores de estos jóvenes emprendedores lo que pueden ser los pagos aplazados, de algún modo, con el mero hecho del plan de viabilidad.

Y otra de las preguntas que se desprenden es por una... una idea generalizada que yo tengo a nivel particular, ya no a nivel de Grupo Parlamentario, es a nivel particular, de que las sociedades de garantía recíproca -y, concretamente, las dos que se han fusionado en Iberaval- exigían muchas garantías reales, usted nos ha mencionado que más del 70% de las operaciones les vienen a través de entidades financieras, y eso parece que choca un poco en contraposición con un sentimiento general que hay en la sociedad de que exigen muchas más garantías reales que cualquier entidad financiera, y es por eso por lo que puede haber un pequeño freno a la hora de acudir a las sociedades de garantía recíproca o, en este caso, de Iberaval.

Y ya formular estas preguntas... Sí decirle que desde nuestro Grupo Parlamentario va a contar con todo nuestro apoyo para que sigan ofreciendo, no solamente la captación de pasivo como están haciendo y creo que han alcanzado un *ratio* importante cuando hablaban de los más de 80.000 millones de pesetas, sino sobre todo por el asesoramiento a nuestra empresa familiar, por esa apuesta por los jóvenes emprendedores y, fundamentalmente, por esa puesta a disposición de instrumentos tan indispensables como pueden ser la creación de base de datos o la Central de Balances y el "efecto 2.000", lógicamente, para que nuestras empresas sean cada día más competitivas y puedan generar empleo. Muchas gracias.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR VÁZQUEZ REQUERO): Gracias, señora Serrano. Para dar contestación a las cuestiones planteadas, tiene la palabra don Alfredo Herrero, Gerente de Iberaval.

EL SEÑOR DIRECTOR GERENTE DE IBERAVAL, SGR (SEÑOR HERRERO CALVO): Señor Cuadrado, en el año noventa y siete... me habla del ocho y ahora el seis, no sé si es de socios, que si he dicho el ocho, que no le voy... posiblemente será cierto, no me acuerdo; pero lo que sí que es verdad es que si en el año noventa y siete -digo- eramos... no creo que en Castilla y León más de ciento veinte mil primas que hay ahora, si en el año noventa y siete -no le quiero contradecir los

números, ¿eh?, quiero decirle- no teníamos ocho mil socios, tendríamos, entre las dos Sociedades seis mil seiscientos, que a lo mejor, no sé si es un error mío, es decir, en el año noventa y siete, lo que sí que le puedo decir que ahora es un dato más fiable, digo que es un dato exacto de lo que tenemos en la base de datos, y las pymes que se nos ha dado, es decir, en las estadísticas de la Comunidad Autónoma. Con eso no quiero decirle que, posiblemente, es el ocho, no sé si es del empleo, de lo que sea, bueno, en cualquier caso, los datos están ahí y está el quiero decirle que bien.

Sin embargo, sí que hay algunas cuestiones que sí que le quería comentar, de las que ha dicho, por ejemplo, el Programa de Emprendedores. El Programa de Emprendedores yo creo que preocupa en todas las Administraciones, y preocupa a los padres, y nos preocupa a todos, a todos aquellos que, de alguna forma, tenemos hijos en edad universitaria y, de alguna forma, bueno, pues, tienen que estar buscando... Hay datos escalofriantes y es que, por ejemplo, los hijos de empresarios no quieren ser empresarios, y, entonces, tenemos que buscar nichos de emprendedores. Cuando se presentó el Programa de Emprendedores por esta Comunidad Autónoma a través de la Agencia de Desarrollo, creo que en mil novecientos noventa y ocho, nosotros dijimos... y se nos pidió que avalásemos el 100% -y, de hecho, hemos avalado el 100% de todos los proyectos de emprendedores-. Ojo, no olvidemos ¿eh?, que estadísticamente el 50% cierra; quiere decir que ese 50% son pérdidas para la Sociedad. La sociedad Iberaval no es una sociedad industrial donde dependa... depende de sus ingresos y de sus gastos, de su cuenta de explotación, y es: cuánto vendo y cuánto me gasto para venderlo, exclusivamente; no recibe subvenciones, es decir, en la cuenta de explotación por nadie. Entonces... pero, sin embargo hay algo más, más... yo diría más crítico, en el sistema de garantía recíproca, no sólo y exclusivamente en Iberaval, y es que estamos sujetos a la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito. Y uno de los motivos de la fusión, es decir, creo que en el noventa y siete... -no sé si se comentó o lo comenté-, no teníamos cerrado todos los balances, era que no las dos Sociedades de Garantía Recíproca estaban en igualdad de condiciones, y tuvimos que hacer un esfuerzo -porque el Banco de España lo exigía- de cerca de 600.000.000 de dotaciones a fallidos. ¿Qué quiere decir esto? Es decir, que con los emprendedores, con los emprendedores, con muchos que invierten, si, al final, es decir, veinte o treinta proyectos de 3.000.000 ó 4.000.000 de pesetas se nos quedan en la cuneta, son 70 ó 80.000.000 de pesetas de los hipotéticos beneficios que vamos teniendo -porque Iberaval no reparte ningún dividendo- se destina íntegramente a fallidos; es más, este año, es decir, vamos a destinar 200.000.000 de pesetas a fallidos, quiere decir que es un *ratio* importante, posiblemente de los más importantes de este país. ¿Por qué lo podemos hacer? Porque la diferencia entre los ingresos de Iberaval y los gastos -yo me los quiero atribuir al mérito de bajar los gastos, es decir, no al mérito de aumentar los ingresos, bajar los gastos para tener más diferencia- se destina íntegramente

a dotaciones y provisiones. Y todo el sistema de garantía recíproca español no está igual, todos nacen en una época de los años ochenta, ¿eh?, y, sin embargo, estamos en el noventa, no todas las sociedades de garantía recíproca españolas están... Yo son los que me puedo comparar, es decir, con los crecimientos, en cuánto hacemos... y me tengo que comparar con el sistema de garantía recíproca, no me puedo comparar y decir con otro sistema financiero.

El tema de las Cajas, acuerdo de las Cajas, que es el concepto de "si te he visto, no me acuerdo". Hombre, nuestra relación con las Cajas de Ahorros es espléndida; cuando yo me refiero a decir "si te he visto no me acuerdo", es porque cada uno están en un bando, no digo en un bando enfrentado, es decir, pero en un bando... o en un banco separado. Uno enfrente y otro desde el otro lado. ¿Por qué? Porque uno defiende algo, y es rentabilizar su cuenta de resultados y darle más..., y lo que hace una Caja de Ahorros. Nosotros no somos una Caja de Ahorros; nosotros nos asemejamos más a un Banco, porque tenemos accionistas. Es decir, tenemos accionistas, en este caso la Agencia de Desarrollo, que sus participaciones valen al 100%, valen al 100%, igual que el de la pequeña y mediana empresa; y si mañana un accionista se quiere retirar, es decir, nosotros le damos el 100% de sus acciones, Con lo cual, cuando yo oigo decir que estamos en diferentes bandos... Es que ellos son proveedores del dinero, son proveedores míos, yo sin ellos no puedo hacer otra actividad; entonces, con lo cual, en algunos casos negocio, negocio, o intento negociar lo mejor para la pyme, no al Míbor -que se negoció evidentemente- más 0,50, me gustaría que lo resolviesen a la pyme al Míbor. Soy consciente que, efectivamente, la Caja, si lo da más por debajo del Míbor+ 0,50, pues, de alguna forma, bueno, va a tener una menor rentabilidad. Pero, sin embargo, hemos sido capaces de echar ingenio y, en Burgos, hemos hecho un experimento con las dos Cajas de Ahorros y el Ayuntamiento de Burgos, para la empresa familiar, de 200.000.000 de pesetas, que se han agotado al 100%, para el comercio tradicional de Burgos; donde las entidades financieras lo ponían al Míbor+ 0,50, el Ayuntamiento de Burgos subvencionaba, es decir, a la pyme, no... cuando yo digo subvención, no da a la Caja, subvención a la pyme el 0,50 y nosotros, Iberaval, dijimos: "¿hasta dónde podemos bajar el precio para que sea cero, digamos que lo que yo ingreso y lo que gasto sea cero?, al 1%", y entonces dice el Ayuntamiento de Burgos: "también te voy a dar a ti el 1%". Es un programa de 200.000.000 de pesetas que ha costado al Ayuntamiento de Burgos, globalmente, 12.500.000 de pesetas (o va a costar, es decir, que todavía no lo ha pagado). Bueno, el efecto es importantísimo, y podíamos preguntar del orden de los sesenta pequeños comercios que hemos atendido en Burgos.

Entonces, digo: ¿por qué las Cajas? Porque las cajas hacen su función y yo tengo que intentar rascarle dinero y sacar convenios buenos y atractivos a largo plazo -a

largo plazo, a seis, siete años-. ¿Por qué? Porque la financiación de la pequeña y mediana empresa nunca se hace a ocho, nueve o diez años, como está haciendo el 100% de los avales.

Y, en este caso, lo enlace con las garantías, señora Serrano, no he traído una transparencia porque eso está en la base de datos nuestras. El 20% de las operaciones que hace Iberaval son con garantías reales, con garantía hipotecaria. Pero las garantías hipotecarias no las cuantificamos, es decir, es la garantía hipotecaria del empresario que tiene una casa -y posiblemente la tenga hipotecada, es decir, en primera... en primer caso por la Caja correspondiente-, y nosotros nos pide 10.000.000 para un camión, el sector transporte de camión, que tenemos un 5% en el sector transporte de Castilla y León, nos pide un camión y le decimos: "pues, cógeme una segunda hipoteca de la casa", que a lo mejor tiene 10.000.000 por delante. Y eso ¿qué es? Pues, en algunos casos, es no reforzar nuestra propia solvencia frente al Banco de España, en muchos casos es ayudarle a que si ese empresario vaya mal, "posiblemente" -y lo meto entre comillas- sea más fácil negociar con Iberaval en cuanto a su ejecución de sus garantías que con una entidad financiera: digo "posiblemente", en algunos casos nosotros tenemos que defender la estabilidad de la Sociedad y ejecutamos igual que cualquier intermediario financiero.

Del tema de la coordinación con CEICAL, hombre, el tema de *business angels*, es decir, una propuesta nuestra, es para que la haga también CEICAL. ¿Por qué? Porque, de alguna forma -y es una propuesta que le hemos hecho a la Agencia de Desarrollo-, tenemos que aprovechar las sinergias de todos los instrumentos que tenemos en Castilla y León, que son pocos, hay cinco o seis sociedades públicas y dos participadas -si meto la pata me disculpan, ¿eh?, luego no me lo tome en cuenta para el siguiente año-, digo son pocas, son seis o siete públicas y dos participadas. Intentemos con nuestro "padre", que es la Agencia de Desarrollo, y nuestra "madre", coordinarnos, coordinarnos. Y hemos dicho: ¿quién tiene el vivero de empresas? El CEI. ¿Quién sabe quién... un joven empresario quiere montar una empresa de informática, con dos... un economista y un no sé qué no sé cuál? El CEI. Pues nosotros vayamos a buscar financiación, es decir, a ese empresario para que el proyecto no se quede en... pues ahí: estoy un año, monto... no tengo 10.000.000 para comprar el ordenador, cómo lo hago... Vamos a intentarlo. No sé si efectivamente, en la siguiente comparecencia -si es que vengo dentro de dos años- puedo decir que esto se ha terminado o no se ha terminado. En cualquier caso yo me atrevería a decir, en la parte que nos corresponde, que nos intentamos coordinar con lo que tenemos, es decir, con las empresas que está relacionado con la pequeña y mediana empresa, que son SODICAL, el CEI, básicamente, son las dos que nosotros..., las demás empresas no nos relacionamos, vamos a decir, directamente.

Lo del efecto... bueno, lo hemos hecho nosotros, lo del "efecto 2000", no sé si lo tenía que haber hecho el CEI. No, no lo sé. Yo sé que ha hecho con gran éxito, porque hemos estado nosotros, mi gente, todo el personal de Iberaval ha pasado a decir por los temas del euro, porque también colateralmente nos afecta, oye, cómo... es que nosotros, nuestra contabilidad es en euros, y nosotros estamos operando en euros desde el uno de enero de este año, es decir, llevamos una doble contabilidad, euros y pesetas.

La señora Serrano me decía... Es cierto, somos la primera empresa del país en número de socios, el País Vasco, es decir... Y hombre y yo creo que Castilla y León no es la primera en renta nacional, es decir, yo creo que está Madrid, Valencia, Andalucía, quiero decirle que estaremos... no sé en qué *ratio*, en qué puesto estamos con respecto a la renta nacional. Pero sí que es verdad que tenemos ocho mil pymes, con nombres, apellidos, con CIF, con aportaciones y con su capital puesta. Somos la primera. Y la siguiente es otra, que es la del País Vasco, y la tercera es la de Valencia, luego hay muchas más. Es más, entre las tres Sociedades que hay un verdadero problema de estructura a nivel de España, y con respecto al Banco de España el, es que entre las tres sociedades representamos el 70% del riesgo del país, en las sociedades de garantía recíproca, ¿eh? Bueno, Iberaval, el Presidente de Iberaval es, a su vez, Presidente de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca, y también es Vicepresidente europeo, y nos preocupa, y hemos presentado un programa, es decir, a nivel nacional del desarrollo de las garantías en otras Comunidades Autónomas. No sólo vamos a hacer lo mejor que podamos hacerlo nosotros, creemos que es bueno que el programa se desarrolle en otras Comunidades Autónomas, por ejemplo, en Castilla-La Mancha, empresarios de Castilla-La Mancha que tienen alguna relación con Castilla-León nos están diciendo: "¿no nos podéis ayudar, y tal?"; digo: si tienes una relación con Castilla-León. Es decir, para eso tenemos esa oficina de Madrid. El otro día hemos hecho una operación en La Rioja, de un empresario que quería invertir, con sede social en La Rioja, y va a montar una nueva fábrica en Miranda de Ebro. Hemos dicho: "bueno, como vas a montar la fábrica en Miranda de Ebro, tienes la sede social en La Rioja, vayamos a hacerlo". Con lo cual, sí que somos la primera. Esas empresas tienen número de trabajadores, es decir, y por los TC1, TC2, si no, no... lo estaríamos haciendo mal. Bueno, tenemos el 16% en empleos, salvo que el dato del empleo en Castilla y León no sean los que son.

Y me parece que he terminado de contestar más o menos todas las preguntas. Si me queda algo en el tintero, me disculpan; no lo sé, ¿eh?.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR VÁZQUEZ REQUERO): Gracias, señor Herrero. Para un

turno de réplica, tiene la palabra, por parte del Grupo Parlamentario Socialista, don Jesús Cuadrado.

EL SEÑOR CUADRADO BAUSELA: Sí, muchas gracias, señor Presidente. Bueno. Gracias, señor Herrero, por las contestaciones amables a prácticamente todas las cuestiones que he planteado; pero como hay alguna cuestión de matiz que queda ahí, sobre todo en relación con las Cajas y en relación con el porcentaje de mercado que tiene Iberaval en Castilla y León... intentar aclararlo, ¿no?

Efectivamente, exactamente, lo que usted citaba en mil novecientos noventa y siete... "Iberaval tiene..." -leo textualmente- "...el 8% de la cuota de mercado de pymes en Castilla y León". Es decir, se refiere a la cuota de mercado, indudablemente. Y ahora tenemos el 6... el 6,7. Es decir, por lo tanto, creo que... para hacer una... una visión -desde mi punto de vista- de cuál es el estado de la cuestión, me parecía razonable. Puede haber una diferencia: no es el 8, es el 7,6; pero es indudable... no voy a decir yo que estamos perdiendo cuota de mercado, ¿no?, pero ha habido una fase en la que se ha producido la fusión y las cosas son, pues, como son, como están.

Otra cosa es de más envergadura. Es decir, ¿por qué...? Y es verdad, y ya en los años ochenta, es decir, históricamente, la evolución de las Sociedades de Garantía Recíproca ha tenido una evolución distinta en el País Vasco, en Castilla y León, en Madrid, etcétera, ¿no? ¿Por qué? Yo creo que obedece a razones de estructura económica; es decir, no es la misma la estructura económica empresarial de nuestra Comunidad Autónoma que la del País Vasco. Usted ha dado una cifra que yo he anotado como una... porque me parece muy interesante. Dice: "Vamos a ver, el 70% de los créditos que nosotros damos es porque nos los mandan las propias Cajas". Yo creo que eso define... bueno, perdón, el sistema financiero, ¿no? -perdón, las Cajas es otra cuestión a la que me voy a referir inmediatamente-. Pero yo creo que eso define muy bien cómo es nuestra estructura empresarial, qué necesitamos nosotros: un mayor impulso desde el punto de vista de la financiación, un mayor ayuda pública, una mayor... priorizar con mucha mayor inteligencia muchas de las acciones empresariales, ¿eh? Se ha citado el caso de los emprendedores, que es una cuestión pequeña en el ámbito global de mercado, ¿no?, en el que nos estamos refiriendo. Pero todos sabemos qué importancia tiene, estratégica y demás, ¿no?

Pero, bueno, yo le señalaba ese dato, al margen de los 17.767 millones del año noventa y ocho y los 17.500 que usted ha dado para el año noventa y nueve, pero las cosas están ahí. Yo creo que el escenario, la fotografía, pues es... creo que es ésa o aproximadamente ésa, ¿no?

En segundo lugar, lo de las Cajas. Ha hablado usted de una posibilidad de un acuerdo de coaval, etcétera, ¿no? Bueno, yo creo que hay una cuestión que, indudablemen-

te, no está en su responsabilidad, ¿eh?, que es de política económica en esta Comunidad Autónoma, en el papel que han de jugar en el... en el sistema económico todos... todas las instituciones financieras que actúan en la Comunidad Autónoma. Y yo tengo que decir que no... no estoy satisfecho de lo que voy viendo. En esta comparecencia hemos visto alguna cosa más. Hay poca implicación con el desafío, con los desafíos que tiene esta Comunidad de manera inmediata y hacia el futuro. Y estamos hablando desde un momento de ciclo económico al alza. Y todo el mundo sabe que después de las vacas gordas hay vacas flacas. Y, por lo tanto, la fortaleza de la financiación o la financiación de la nuestras empresas depende no sólo de las Sociedades de Garantía Recíproca, depende de más cosas, ¿no? Y, desde ese punto de vista, sin ninguna intención diferente a la que estoy apuntando, le he señalado cómo, efectivamente, por ejemplo, el Informe del CES decía que para el futuro de Iberaval era fundamental que ese convenio, ese acuerdo, funcionara bien y cómo, efectivamente, las cosas, a la hora de la verdad, no son como uno las dibuja en el papel, ¿no? Bueno, era una matización, por lo tanto, en esa dirección.

Me gustaría saber... Otra vez se ha apuntado el nivel de fallidos que... con el que cuenta -digamos- la marcha de la Sociedad, ¿no? Es decir, cómo estamos, si estamos en niveles razonables, normales, ¿no?, o, por el contrario, hay una noticia diferente que dar.

Y, por último, en cuanto a este tema de emprendedores, que, bueno, yo... es una de las cuestiones que se han apuntado, yo creo que conviene que la Agencia de Desarrollo sepa qué función tiene cada una de las sociedades participadas por la misma, y que tienen una función muy concreta. Conviene que se aclare cuanto antes. Es decir, no puede aparecer que un programa es anunciado por una sociedad y después es ejecutado por otra. Yo creo que eso no es una buena señal. Y en ese sentido apuntaba -digamos- la división del trabajo, ¿no?, a la que me he referido.

Pero con respecto a esto de los emprendedores. Vamos, nosotros claro que tenemos un problema: las familias, Castilla y León, su futuro, los jóvenes, los niños, que pronto serán jóvenes, etcétera. Es decir, esto, pues, evidentemente, es una preocupación que está en todos nosotros. A mí lo que me preocupa especialmente ya no es tanto el que tengamos unos mecanismos -que yo creo que es importante- para poder financiar los proyectos con mayor riesgo; es que hay una... si uno analiza los datos de emigración, no es que siga marchándose gente de esta Comunidad Autónoma, es que se marchan jóvenes y bien preparados, y se van a Madrid a montar las empresas, ¿no? Por tanto, desde esa preocupación, que es un dato objetivo -cuando se van, ¿no?-, que es un dato objetivo, yo le deseaba mucha suerte en esa... en ese plan concreto que había anunciado. Y, desde nuestro punto de vista, tomar nota de la... del papel importante que ha de jugar la política de la Agencia de Desarrollo en esta materia concreta. Y nada más.

EL SEÑOR VICEPRESIDENTE (SEÑOR VÁZQUEZ REQUERO): Gracias, señor Cuadrado. Por parte del Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra doña Arenales Serrano.

LA SEÑORA SERRANO ARGÜELLO: Sí, muchas gracias, señor Presidente. Y, una vez más, agradecer... agradecer la exhaustividad, a la hora de contestar, al Director Gerente de Iberaval, porque no solamente ha ahondado más en los temas que entendemos que preocupan a este Grupo Parlamentario, sino que... que ha vuelto a reafirmar determinados datos por los cuales nosotros, desde nuestra configuración como Grupo Parlamentario y responsabilidad en el sostenimiento del Gobierno Autónomo, nos congratulamos.

En ese sentido, diferenciar posturas de otros Grupos Parlamentarios. Entendemos que la comparación, lógicamente, tiene que ser homogénea y que la situación, en cuanto al lugar ocupado, tiene que ser conforme al resto de las Sociedades de Garantía Recíproca, sino conforme a otro tipo de situaciones; porque habría que ver si ha habido también retroceso o avance en el resto de las... de las Comunidades Autónomas.

Pero, bien, desde nuestro Grupo Parlamentario, ése no es el dato más significativo, sino que, como propia sociedad mercantil, donde tiene una pequeña aportación por parte del presupuesto público, entendemos que son ustedes, los socios de Iberaval, los que tienen que... los que tienen que profundizar y los que tienen que... y los que tienen que lidiar o luchar por conseguir más cuota de mercado o más... o más implicación dentro de las pymes. Desde nuestro punto de vista, nos alegramos de esa implicación; pero, fundamentalmente, a nosotros lo que realmente nos preocupa como... -perdón- nos preocupa como Grupo Parlamentario es el... Iberaval como instrumento de del desarrollo regional (mucho más que si ustedes tienen una cuota del 6%, del 18 o del 25, que nos parecerá bien, porque, lógicamente, entendemos que es una ayuda hacia nuestras pequeñas y medianas empresas).

Pero no vamos a entrar en el debate de si dentro de... dentro del instrumento para financiar a la pyme van a las Cajas regionales, van a las entidades financieras como los Bancos o van a una Sociedad de Garantía Recíproca. Entendemos que es el propio mercado el que tiene, fundamentalmente, que decidir dónde acuden a financiarse las pequeñas y medianas empresas. A nosotros nos preocupa muchísimo más, lógicamente, Iberaval como instrumento de desarrollo regional, en esa vertiente que ha mencionado el Director, y que nosotros seguimos animando, como es la creación de base de datos o la Central de Balances como instrumento realmente eficaz para la toma de decisiones de nuestras pequeñas y medianas empresas; y, sobre todo, por esa apuesta, que encontramos absolutamente decidida, en la empresa familiar y en los jóvenes emprendedores. Jóvenes emprendedores -que ha vuelto a salir aquí- que entendemos que

está perfectamente ordenado dentro del "padre" y la "madre" –como así se ha mencionado aquí– que son de todas las empresas públicas y participadas, que es la Agencia de Desarrollo, y que ya era hora se pusiese un poquito de orden en ese sentido y no hiciéramos todos programas comunitarios: las Entidades Locales, la Dirección General de Trabajo, las empresas públicas... Yo creo que era hora de que se pusiese un poquito de orden, siempre... aunque, lógicamente, hay muchas parcelas en las que se verán implicadas varias empresas, pero siempre en aras a la búsqueda de esa racionalización de los recursos.

Y, bien, entender que hay algunos Grupos Parlamentarios que tienen como libro de cabecera el Informe del Consejo Económico y Social. Nosotros entendemos que hay muchos más informes, como el del BBV, y entendemos que esta Comunidad Autónoma tiene unas cifras que están plasmadas en otros informes, aparte del del Consejo Económico y Social, y que no corresponden única y exclusivamente al ciclo económico –que, por supuesto, es positivo, yo creo que no solamente para la economía española, sino para toda la economía europea–, sino que hay cifras y *ratios* que nos sitúan a la cabeza de ese... de ese positivo ciclo económico.

Entonces, en este sentido, alegrarnos. Y entendemos que no sólo por eso se tiene que dormir o tenemos que estar tranquilos desde empresas participadas como Iberaval, sino –como muy bien ha explicado el Director– hay que seguir profundizando, sobre todo en hacer nuestras empresas más competitivas, lógicamente, para que generen más empleo (que yo creo que es la finalidad, una vez más, de... no solamente del Gobierno Autónomo y de los Grupos Parlamentarios –unos lo entendemos de un modo, otros lo entienden de otro–, pero creo que es el fin último que perseguimos todos). Y, por supuesto, entendemos que Iberaval, con ese plan de choque que está haciendo para hacer nuestras empresas más competitivas, está llevando a buen... a buen fin todo este objetivo. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias, señora Arenales Serrano. Para dar respuesta a todas las cuestiones planteadas, tiene la palabra el Director Gerente de Iberaval.

EL SEÑOR DIRECTOR GERENTE DE IBERAVALE, SGR (SEÑOR HERRERO CALVO): Señor Cuadrado, efectivamente, la financiación en los años ochenta es diferente de los años noventa; va a ser diferente en los años siguientes. Lo enlazo con las cuotas de mercado. Es decir, yo diría que las cuotas de mercado, Iberaval –es decir, en este caso– va a tener puntos de sierra; es decir, da lo mismo el 6, el 8%. Yo creo que tenemos que movernos, es decir, prudentemente entre los 15 y 20.000 millones; con lo cual, al año que viene, posiblemente, no debemos de pasar de los 20.000 millones. Y le voy a decir por qué: porque, de alguna forma, los posibles vaivenes de crecimiento llevan a fallidos y llevan a

provisiones. Y, en este caso, es decir, la primera SGR española –es decir, Valencia– está intervenida por el Banco de España por un crecimiento sin recursos, y eso le ha llevado a no aplicar la normativa y está en este momento paralizada.

¿Qué quiere decir esto? Que el Banco de España, previendo esos... esas posibles vacas flacas... vacas flacas –no locas, flacas– del futuro, ha creado una normativa, que todavía no está, un Decreto, que lo llama "de Estabilización", donde nos va a obligar a todos, incluido el BBV, el BBVSH, a dotar más, a provisionar más. En este caso, en el caso de Iberaval, aparte del genérico del 1%, posiblemente suba un 0,50. Quiere decir que todo lo que yo venda, es decir, tengo que tener el 0,50 más de provisiones nada más dar la primera peseta. Si estamos cobrando el 1, estamos en márgenes, es decir, prácticamente, yo diría de equilibrio. Entonces, con lo cual, ahí, evidentemente, hay que pensar en el futuro.

¿Qué fallidos tenemos? Es decir, yo diría que Iberaval tiene los fallidos, en este momento, es decir, 200.000.000 de pesetas, sobre un riesgo vivo de 28.000 millones de pesetas, pues no sé cuánto es... es el 0,8, más o menos. No he traído esa transparencia; pero, vamos, un 0,8.

¿Cómo está el sistema de garantía? Pues se mueve entre un 0,7/0,8 y el 1,5. Y en algunos casos, como Andalucía, están en una reconversión, porque tienen, pues, del orden del 8 ó 9%. Es decir, en Aragón, es decir, está en una reconversión también importante, porque está en el 8 ó 9%. Y otras Sociedades, en Asturias, por ejemplo, tienen unos *ratios* bajísimos; Navarra tiene unos *ratios* bajísimos. Va en función, mucho, de la propia actividad. No se puede comparar una SGR como la asturiana –bien es verdad que Asturias es el 2% de la renta nacional–, es decir, que hace 1.000 millones de pesetas, con nosotros, que hacemos 17.000 millones. Es decir, que es que las magnitudes son diferentes. Bien es verdad que, a lo mejor, nosotros, por grandes números, los fallidos los podemos contener mejor, porque se caen más. Y a él se le crea una operación de los que usted llama proyectos... es decir, de mayor riesgo. Y, evidentemente, le puede mandar a las cuerdas o al traste la propia sociedad.

En este caso –digo–, en este caso, y por no... por querer contestar todas las preguntas dentro de la idea que yo tengo de las SGR, en general, y de Iberaval en particular, por ejemplo Asturias ha creado un mecanismo, que es el segundo reafianzamiento regional. Es decir, el Gobierno Regional, es decir, ha creado un mecanismo, es decir, de reaseguro, para proyectos de mayor riesgo. Entonces, ¿qué quiere decir? Quizá por la zona, zona industrial o lo que sea, donde llegan a avalar el propio Gobierno, es decir, un 30 ó un 40% de sus propias operaciones de mayor riesgo.

Bueno, pues eso –digamos– no digo que sea un mecanismo, pero que, de alguna forma, pueden ser

mecanismos a estudiar en el futuro para ese tipo de proyectos de mayor riesgo. Es decir, Iberaval, en este momento, puede acceder a cualquier operación de riesgo. Tanto es así que cuando nosotros tuvimos que explicar el reafianzamiento, la sociedad de reafianzamiento, que engloba todas las Sociedades de Garantía Recíproca española, la operación de 960.000.000 de pesetas de Enertec... Digo ésa como puedo hablar de otra de 300.000.000, hay muchísimas operaciones de ésas, de... vamos, de mayor riesgo, no sólo en riesgo empresarial, sino riesgo de incidencia de morosidad o suspensión de pagos; es que yo tengo que provisionar el 100% de la operación. No digo el riesgo porque sea un proyecto no mal definido, sino riesgo por cuantía; es decir, de recursos, es decir, de avalar el máximo de la operación el Banco de España, en este caso. Nosotros el máximo que debemos hacer es el 20% del riesgo por empresa. Si tenemos 3.000 millones -como ha visto- de recurso, podemos llegar a avalar hasta un máximo de 600.000.000; sería una utopía avalar una operación de 600.000.000, porque no se cerraría. Pero, sin embargo, hemos sido capaces -digo "capaces" entre comillas- de juntar a nuestros amigos de las Cajas para incluirles en este... en este proyecto. En cuanto a los fallidos.

Los convenios. Evidentemente, los convenios son siempre... todos los convenios, en algunos casos de foto y en otros casos, es decir, son de buenas intenciones. Y cuando uno presta y otro lo que hace es avalar lo que presta, pues parece que todo está feliz y contento: "Si yo te voy a avalar todo". Ya, pero cuando ellos están en este momento vendiendo al Mibor -con nuestro aval- más 0,50, evidentemente, ¿cómo están captando su pasivo, es decir, para la inversión? Y, a lo mejor, en algunos casos, las operaciones con el aval de las Sociedades de Garantía Recíproca no les gusta porque son más baratas. Es decir, cuando digo más baratas, a efectos de cuenta de resultados del *direct costing* de cliente por cliente. Y si ellos... y si ellos.. -y es lógico que lo hagan; es decir, es lógico y lícito- que si pueden al mismo empresario, es decir, captarle indirectamente al Mibor+ 1,5, que es, normalmente, como le están captando, no se lo dan a Iberaval. Con lo cual, el mercado entre uno y otro de intereses son temas...

¡Hombre!, yo diría -y eso sí que quiero que quede bastante claro- es que nuestra relación -personal- con las Cajas -e institucional- es espléndida. Pero, sin embargo, entiendo que, efectivamente, es decir, como he dicho la anterior expresión, la sigo manteniendo: es decir, se escaquean siempre que pueden, ¿eh? Bueno, eso sí que es cierto. Pero, vamos, no quiero meterme con ellos.

En cuanto a la cuota de mercado. Pues la cuota de mercado... es decir, yo no sé si estamos en una cuota alta -no me atrevería a decir- de mercado. Estaremos en el

futuro en una cuota de mercado... va a ir en función de los recursos que tengamos la Sociedad. La Sociedad, esta Sociedad, Iberaval, con todos sus capitales detrás de sus socios, es decir, se proyectará en el futuro -no digo el dos mil; dos mil uno, dos mil dos, dos mil tres-, si es capaz de ajustar, es decir, sus fallidos a lo que le sobre. Como al final los fallidos sean superiores a lo que les sobre de beneficio, vendrá el Banco de España -y, además, que viene con dos días de anticipación; estamos sujetos a inspección todos los años- y te dicen: "Y usted no opera al día siguiente". Y, evidentemente, hay que atarse, es decir, o hay que tener cuidado, es decir, con los riesgos contraídos: año noventa y ocho, diecisiete mil setecientos y pico; año noventa y nueve, estimación de 19.500; posiblemente lleguemos a los 18.000. Con lo cual, es decir, le mandaré al señor Cuadrado que vamos a hacer más de los 17.500, un poquito más; pero no mucho más, porque, evidentemente, tenemos que ajustar, es decir, los beneficios a ese tema. Y eso es la preocupación de cualquier gerente y es la preocupación del Consejo de Administración, incluido en el Consejo de Administración, que están -que se me ha olvidado- la Agencia de Desarrollo, las Cajas de Ahorros, las organizaciones empresariales, las Cámaras de Comercio y todo.

Entonces, yo creo que, de alguna forma, es un mecanismo, es decir, las SGR, que, bueno, donde -de alguna forma- se apliquen criterios empresariales, bueno, pues no sé si venderemos veinte mil; me da lo mismo, como si vendemos quince mil. Yo creo -y lo digo, quizá, con pasión, después de veinte años de estar en... en el trabajo de la pequeña y mediana empresa, a través de la SGR- que, efectivamente, es un instrumento válido, siempre y cuando, es decir, se utilice bastante bien por todo el mundo, se utilice bastante bien por todo el mundo. Y lo más importante es el riesgo. Porque, si hay riesgo, si hay riesgo que, de alguna forma, en proyectos -en los que sean- que pueden acometer Iberaval, y no tiene el respaldo... el que sea, es decir, o un segundo aval, o sus propios resultados, o lo que sea, se acometen riesgos innecesarios, la Sociedad no cumplirá la función, y es de mantenerse en el tiempo. Ésa es, sólo y exclusivamente, una visión mía. Muchas gracias.

EL SEÑOR PRESIDENTE (SEÑOR GONZÁLEZ HERNÁNDEZ): Muchas gracias. ¿Algún Procurador o Procuradora no miembro... no Portavoz quiere formular alguna pregunta al señor Gerente... Director Gerente? Muchas gracias.

No siendo así, despedimos a don Alfredo Herrero, y le deseamos los mejores éxitos.

(Se levanta la sesión a las trece horas veinte minutos.)