



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES

SENADO

XII LEGISLATURA

Núm. 174

5 de octubre de 2017

Pág. 1

COMISIÓN DE ENERGÍA, TURISMO Y AGENDA DIGITAL

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. FERNANDO CARLOS RODRÍGUEZ PÉREZ

Sesión celebrada el jueves, 5 de octubre de 2017

ORDEN DEL DÍA

Contestación del Gobierno a

- Pregunta sobre el punto en el que se encuentra el proyecto de soterramiento o desviación de las líneas eléctricas de alta tensión a su paso por la localidad de Faura (Valencia/València), con indicación de las previsiones existentes con respecto a la asunción del coste de la obra por parte de Red Eléctrica de España (REE).
(Núm. exp. 681/001020)
Autor: RUFÀ GRÀCIA, JOSEP (GPER)
- Pregunta sobre la razón por la que el artículo 28 de la Directiva 2009/72/CE sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad no se haya transpuesto a la normativa española.
(Núm. exp. 681/001071)
Autor: CASTEL FORT, LAURA (GPER)
- Pregunta sobre la cronología del ciberataque registrado el día 12 de mayo de 2017, con indicación de las medidas puestas en marcha por el Gobierno al respecto, de los medios existentes para prevenir e impedir este tipo de ataques y de las medidas de futuro previstas.
(Núm. exp. 681/001121)
Autor: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
- Pregunta sobre si el Gobierno es consciente de que la supresión de la tarifa eléctrica 6.1B para los clientes eléctricos de treinta a treinta y cinco kilovatios es una decisión únicamente política que afecta a la competitividad de las empresas y, que en este caso, afectaría a las normativas europeas de defensa de la competencia y, por tanto, a la unidad de mercado.
(Núm. exp. 681/001180)
Autor: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)
- Pregunta sobre las previsiones del Gobierno en relación con la modificación del Real Decreto que establece las tarifas eléctricas de acceso y pasar los suministros de veinticinco kilovatios de la actual tarifa 6.1 a la tarifa 6.2 para no discriminar negativamente a las empresas que no tienen suministro eléctrico de treinta kilovatios.
(Núm. exp. 681/001181)
Autor: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)

DIARIO DE SESIONES DEL SENADO

Comisión de Energía, Turismo y Agenda Digital

Núm. 174

5 de octubre de 2017

Pág. 2

- Pregunta sobre la valoración del Gobierno en relación con el sobrecoste que supone la supresión de la tarifa eléctrica 6.1B a las empresas catalanas.
(Núm. exp. 681/001182)
Autor: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)
- Pregunta sobre la valoración del Gobierno en relación con la discriminación que supone la supresión de la tarifa eléctrica 6.1B, que sólo beneficia a empresas de la Comunidad Autónoma del País Vasco.
(Núm. exp. 681/001183)
Autor: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)
- Pregunta sobre los usuarios acogidos a las modalidades del mercado libre y al precio voluntario al pequeño consumidor (PVPC) para el pago de las tarifas de energía eléctrica durante el año 2016.
(Núm. exp. 681/001213)
Autor: MATO ESCALONA, ÀNGEL MANUEL (GPS)

Comparecencias

- Comparecencia del Presidente de la Compañía Logística de Hidrocarburos, S. A. (CLH), D. José Luis López de Silanes Busto, ante la Comisión de Energía, Turismo y Agenda Digital, para informar sobre el funcionamiento y proyectos que la compañía va a desarrollar.
(Núm. exp. 715/000209)
Autor: GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL SENADO
-

Se abre la sesión a las once horas.

El señor PRESIDENTE: Señorías, se abre la sesión. Buenos días.

En primer lugar, procede la aprobación del acta de la sesión de la comisión, celebrada el 21 de junio. Todos ustedes tienen la copia del acta. ¿Puede aprobarse por asentimiento? (*Asentimiento*).

Se entiende aprobada.

CONTESTACIÓN DEL GOBIERNO A

- PREGUNTA SOBRE EL PUNTO EN EL QUE SE ENCUENTRA EL PROYECTO DE SOTERRAMIENTO O DESVIACIÓN DE LAS LÍNEAS ELÉCTRICAS DE ALTA TENSIÓN A SU PASO POR LA LOCALIDAD DE FAURA (VALENCIA/VALÈNCIA), CON INDICACIÓN DE LAS PREVISIONES EXISTENTES CON RESPECTO A LA ASUNCIÓN DEL COSTE DE LA OBRA POR PARTE DE RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA (REE).
(Núm. exp. 681/001020)
AUTOR: RUFÀ GRÀCIA, JOSEP (GPER)
- PREGUNTA SOBRE LA RAZÓN POR LA QUE EL ARTÍCULO 28 DE LA DIRECTIVA 2009/72/CE SOBRE NORMAS COMUNES PARA EL MERCADO INTERIOR DE LA ELECTRICIDAD NO SE HAYA TRANSPUESTO A LA NORMATIVA ESPAÑOLA.
(Núm. exp. 681/001071)
AUTOR: CASTEL FORT, LAURA (GPER)
- PREGUNTA SOBRE LA CRONOLOGÍA DEL CIBERATAQUE REGISTRADO EL DÍA 12 DE MAYO DE 2017, CON INDICACIÓN DE LAS MEDIDAS PUESTAS EN MARCHA POR EL GOBIERNO AL RESPECTO, DE LOS MEDIOS EXISTENTES PARA PREVENIR E IMPEDIR ESTE TIPO DE ATAQUES Y DE LAS MEDIDAS DE FUTURO PREVISTAS.
(Núm. exp. 681/001121)
AUTOR: IÑARRITU GARCÍA, JON (GPMX)
- PREGUNTA SOBRE SI EL GOBIERNO ES CONSCIENTE DE QUE LA SUPRESIÓN DE LA TARIFA ELÉCTRICA 6.1B PARA LOS CLIENTES ELÉCTRICOS DE TREINTA A TREINTA Y CINCO KILOVATIOS ES UNA DECISIÓN ÚNICAMENTE POLÍTICA QUE AFECTA A LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y, QUE EN ESTE CASO, AFECTARÍA A LAS NORMATIVAS EUROPEAS DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y, POR TANTO, A LA UNIDAD DE MERCADO.
(Núm. exp. 681/001180)
AUTOR: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)
- PREGUNTA SOBRE LAS PREVISIONES DEL GOBIERNO EN RELACIÓN CON LA MODIFICACIÓN DEL REAL DECRETO QUE ESTABLECE LAS TARIFAS ELÉCTRICAS DE ACCESO Y PASAR LOS SUMINISTROS DE VEINTICINCO KILOVATIOS DE LA ACTUAL TARIFA 6.1 A LA TARIFA 6.2 PARA NO DISCRIMINAR NEGATIVAMENTE A LAS EMPRESAS QUE NO TIENEN SUMINISTRO ELÉCTRICO DE TREINTA KILOVATIOS.
(Núm. exp. 681/001181)
AUTOR: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)
- PREGUNTA SOBRE LA VALORACIÓN DEL GOBIERNO EN RELACIÓN CON EL SOBRECOSTE QUE SUPONE LA SUPRESIÓN DE LA TARIFA ELÉCTRICA 6.1B A LAS EMPRESAS CATALANAS.
(Núm. exp. 681/001182)
AUTOR: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)
- PREGUNTA SOBRE LA VALORACIÓN DEL GOBIERNO EN RELACIÓN CON LA DISCRIMINACIÓN QUE SUPONE LA SUPRESIÓN DE LA TARIFA ELÉCTRICA 6.1B, QUE SÓLO BENEFICIA A EMPRESAS DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO.
(Núm. exp. 681/001183)
AUTOR: CLERIES I GONZÀLEZ, JOSEP LLUÍS (GPN)

- PREGUNTA SOBRE LOS USUARIOS ACOGIDOS A LAS MODALIDADES DEL MERCADO LIBRE Y AL PRECIO VOLUNTARIO AL PEQUEÑO CONSUMIDOR (PVPC) PARA EL PAGO DE LAS TARIFAS DE ENERGÍA ELÉCTRICA DURANTE EL AÑO 2016.

(Núm. exp. 681/001213)

AUTOR: MATO ESCALONA, ÁNGEL MANUEL (GPS)

El señor PRESIDENTE: Entramos en el primer punto del orden del día: contestación del Gobierno a las siguientes preguntas. En total eran ocho preguntas, cuatro del Partido Nacionalista, dos de Esquerra Republicana, una del Grupo Mixto y una del Grupo Socialista.

Hay una comunicación del Partido Nacionalista, concretamente del portavoz del PDECAT, el señor don Lluís Cleries, diciendo que retira las cuatro preguntas que se tenía reconvertidas para formular al Gobierno. Hay otro escrito del señor don Jon Iñarritu García, del Grupo Mixto, concretamente de Euskal Herria Bildu, en el que también comunica la retirada de su pregunta. Por lo tanto, estas preguntas quedan retiradas a petición propia.

Hay dos preguntas del Grupo Parlamentario de Esquerra Republicana. El señor don Josep Rufà Gràcia solicita el aplazamiento de su pregunta oral reconvertida en comisión. De acuerdo con el Reglamento, la Mesa ha tomado el acuerdo —y así se lo ha notificado al señor Rufà— de que no procede el aplazamiento porque lo impide el apartado 5.º de la norma interpretativa de la Presidencia del Senado sobre el desarrollo del artículo 169.2 del Reglamento del Senado del 9 de diciembre de 1998, con lo cual no es posible aplazar la pregunta, tendría que estar él aquí para que se respondiera.

Exactamente en el mismo caso se encuentra la pregunta de doña Laura Castel Fort, también de Esquerra Republicana, que solicita el aplazamiento de su pregunta. Por las mismas razones que acabo de decir, no es posible, y así se lo comunicó la Mesa, acceder a su petición.

Por lo tanto, en este momento pregunto públicamente si el señor Rufà Gràcia, Josep, se encuentra en la sala para proceder a formular su pregunta. *(Pausa)*.

Al no estar, decae la pregunta.

También pregunto si se encuentra en la sala doña Laura Castel Fort. *(Pausa)*.

No está, evidentemente, y decae su pregunta.

Queda viva únicamente la pregunta del señor Mato Escalona, del Partido Socialista, que tampoco se encuentra aquí, sobre usuarios acogidos a modalidades de mercado libre. *(El señor Palomo García pide la palabra)*.

Adelante, señor Palomo.

El señor PALOMO GARCÍA: Gracias, señor presidente.

Intervengo para decir en nombre de mi compañero —que se encuentra ahora mismo en otra reunión en este mismo edificio— que de todas maneras se renuncia también a la formulación de la pregunta, porque ha sido contestada por escrito hace tres días. Luego ya no procede.

El señor PRESIDENTE: Gracias.

Entonces, señor secretario de Estado, no hay ninguna pregunta que contestar.

Antes de pasar al punto siguiente, quiero hacer un breve comentario como presidente de la Comisión y me dirijo a los responsables de los grupos parlamentarios: no deja de ser una deslealtad con esta comisión esa alegría en pedir que se reconvirtan preguntas escritas, que ellos saben que bloquean la comisión, porque hoy podíamos estar tratando aquí mociones, podía haber otras comparecencias... Ya previendo esta cuestión, en la última reunión de la Mesa de la comisión pasada acordamos que compareciese —aunque con ocho preguntas había tema más que suficiente para celebrar la comisión— el señor López de Silanes, presidente de la Compañía Logística de Hidrocarburos, cuya comparecencia se mantiene a la misma hora y será a las doce y media.

Sus señorías saben que, de acuerdo con el Reglamento del Senado, es obligatorio incluir las preguntas reconvertidas en la primera sesión que se celebre de la comisión y, por tanto, mantenerlas es un modo de bloquear la comisión. Me parece de una alegría, que se convierte en deslealtad hacia la comisión, reconvertir en orales preguntas escritas que no se contestaron en plazo en su momento y luego no venir a formularlas, porque bloquean la comisión e impiden que se puedan llevar a cabo otro tipo de actos en la comisión, desde comparecencias a visitas que tenemos pendientes, etcétera.

Tengo que decirlo y yo les rogaría a todos —y aquí hay portavoces de otros grupos— que lo tengan en cuenta para el futuro para el buen funcionamiento de esta comisión e, incluso, por los propios comparecientes, porque sé que los secretarios de Estado tienen una agenda francamente complicada. Incluso, el presidente

de esta comisión, quien les está hablando, es de Lugo, hoy es el día de patrón de Lugo, de san Froilán, un día festivo en mi ciudad, y yo me encuentro aquí también por motivos de agenda del Gobierno, que yo entiendo porque tienen una agenda complicada para poder comparecer a contestar las preguntas. En definitiva, venir a la comisión y marcharse sin contestar a nada es un tiempo que se les hace perder.

Llevo esto al ánimo de sus señorías para que lo tengan presente para futuras actuaciones.

Agradecemos al señor Lasalle su presencia en la comisión. Lamentamos que después de su visita se tenga que ir de vacío, sin contestar a ninguna pregunta, y puede usted retirarse cuando estime oportuno porque, evidentemente, este punto queda sustanciado.

El señor SECRETARIO DE ESTADO PARA LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y LA AGENDA DIGITAL (Lassalle Ruiz): Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Señorías, el punto siguiente es el de la comparecencia del señor López de Silanes, a las doce y media. Por tanto, suspendemos esta comisión hasta esa hora, que se reanudará con la comparecencia del presidente de CLH.

Eran las once horas y veinte minutos.

Se reanuda la sesión a las doce horas y treinta minutos.

COMPARECENCIAS

— COMPARECENCIA DEL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA LOGÍSTICA DE HIDROCARBUROS, S. A. (CLH), D. JOSÉ LUIS LÓPEZ DE SILANES BUSTO, ANTE LA COMISIÓN DE ENERGÍA, TURISMO Y AGENDA DIGITAL, PARA INFORMAR SOBRE EL FUNCIONAMIENTO Y PROYECTOS QUE LA COMPAÑÍA VA A DESARROLLAR.

(Núm. exp. 715/000209)

AUTOR: GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR EN EL SENADO

El señor PRESIDENTE: Continuamos con la comisión.

Comparecencia de don José Luis López de Silanes, presidente de la Compañía Logística de Hidrocarburos, en devolución de la visita que esta comisión hizo a las instalaciones de la compañía en San Fernando de Henares y Torrejón de Ardoz. Me acaba decir el presidente que la mayor parte está en San Fernando de Henares, pero hay una pequeña parte que está en Torrejón.

Antes de continuar tengo que decir —presidente, esto no tiene nada que ver con su comparecencia— que antes hubo un punto de preguntas que no se ha llegado a celebrar y entonces dije que para este presidente es hoy un día especial porque en Lugo, que es mi ciudad, es el día del patrón San Froilán, pero resulta que para el vicepresidente de la comisión hoy también es en León San Froilán. He de decirlo para que conste que nos tocaba a los dos estar hoy en Lugo y en León.

Todos los que fuimos a aquella visita observamos que CLH es la principal empresa de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos de España y también una de las compañías privadas de mayor importancia a nivel internacional. Está distinguida con muchos premios. Ocupa un buen *ranking*, tanto la empresa como su presidente, hay que decirlo, los dos, en la calificación. Para los que tuvimos la suerte de estar allí y ver la empresa, para muchos y para este presidente que les habla también, fue una auténtica sorpresa el nivel de esta empresa. Hoy no es de devolución, sino que había un acuerdo tácito de todos los grupos y el Grupo Parlamentario Popular solicitó su comparecencia para hablar a la comisión de esta empresa.

Tiene la palabra, señor López de Silanes.

El señor PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA LOGÍSTICA DE HIDROCARBUROS, S.A., CLH, (López de Silanes Busto): Muchísimas gracias, presidente y senadores. *(El señor compareciente apoya su intervención con la proyección de diapositivas).*

Es para mí un honor comparecer ante esta comisión para atender su petición e informar sobre el funcionamiento y los proyectos que la compañía va a desarrollar. Permítanme que les haga una pequeña introducción de cómo evolucionó el sector petrolero en España desde el monopolio para que entiendan bien hasta dónde ha llegado CLH y de dónde viene. El origen de CLH es la antigua Campsa, que se funda

en 1927 al crearse el monopolio del petróleo. El monopolio del petróleo se crea a petición, en aquellos momentos, del ministro de Hacienda, José Calvo Sotelo, que le dice al rey que el petróleo iba a ser un elemento muy importante para la defensa de las naciones y también para su desarrollo. En ese momento todo el comercio y todo el negocio del petróleo en España estaba dominado por dos grandes petroleras y que, por lo tanto, consideraba que debería pasar a control del Estado. Se crea el monopolio, se hace un concurso para determinar qué compañía ha de administrar ese monopolio y de ahí viene el origen de Campsa en el año 1927. Por consiguiente, este año nosotros, como sucesores de esta Campsa, tenemos el honor de hacer 90 años.

El monopolio es un éxito en su creación y se mantuvo en toda la época compulsiva que pasó este país. La República lo ratificó en el año 1931 y después durante la guerra civil el monopolio se mantuvo en los dos bandos contendientes. Cada uno de ellos tuvo su monopolio de petróleo y luego se vuelve a recuperar la unidad del monopolio. En ese sentido quiero decir que es en el año 1977, cuando España hace negociaciones importantes para la entrada en el Mercado Común Europeo y ya intuye que el monopolio en ese mercado tiene que desaparecer, cuando se empiezan a tomar medidas para reestructurar el sector, sector que estaba muy desordenado porque lo que había eran unas refinerías viejas, con una propiedad muy desordenada. El Estado participaba a través de varios entes: en unos estaba el INI y en otros la Dirección General de Patrimonio. En fin, muchas dependencias del Estado participaban, pero no había ninguna sintonía e integración entre ellas. Por otra parte, quiero recordar que en esa época las estaciones de servicio estaban bajo concesión administrativa y Campsa tenía la logística. Por lo tanto, teníamos un panorama petrolero totalmente desordenado y si no se hubiera hecho nada estoy seguro de que hubieran venido las petroleras, las multinacionales a comprar los cuatro hierros viejos de las refinerías y con ello el mercado español.

A la vista de esto se piensa en reestructurar el sector y lo primero que se hace en 1977 es que el Estado, que era minoritario en Campsa, porque se toma Campsa como base para llevar a cabo esa reestructuración, se hace con la mayoría, más del 51 %, para luego más adelante, en 1984, hacer una opa sobre Campsa y pasa a controlar el 98 %, no figura ahí pero es en el año 1984; antes, en 1981, el Estado había reagrupado todos sus activos petroleros en lo que fue el INH, luego ya empezamos a tener todas las participaciones del Estado en el refino en el INH y Campsa era 98 % propiedad del Estado.

En 1986, cuando definitivamente se entra en el Mercado Común, esa Campsa, propiedad del Estado, se vende a los propietarios de las refinerías en proporción a su capacidad de refino. Empieza la integración del sector, las petroleras comienzan a tener logística, que era su participación en Campsa, y les faltaba sus estaciones de servicio que seguían en régimen de concesión administrativa de particulares, no tenían mercado. A partir de ahí, desde el año 1986 a 1992, en Campsa hay una actividad frenética para poder comprar mercado, y en este sentido el Estado renuncia a sus derechos sobre las concesionarias de estaciones de servicio que ya pueden vender estas estaciones de servicio, y Campsa en ese periodo compra el 50 % de las estaciones de servicio que había en el país, negociando de forma directa con los propietarios que ya pueden vender estas estaciones de servicio y se hace con el 50 % de ellas que luego transmite a sus socios. Empezamos a tener petroleras integradas, que tienen refino, que tienen logística y que tienen mercado a través de las estaciones de servicio. Gracias a este proceso hoy tenemos petroleras de bandera española como Repsol y como Cepsa, si no, no hubiéramos tenido nada. Fue una decisión y un proyecto de éxito que permitió pasar de un monopolio a una estructura de mercado manteniendo empresas de bandera española, porque, si no, hubieran venido las multinacionales a comprar esos cuatro hierros desordenados de refino que teníamos y se hubieran hecho con el mercado español.

En ese periodo entre 1986 y 1992 también Campsa hace un gran esfuerzo de transformación. Campsa era una empresa logística que daba servicio en el monopolio, daba servicio solo a un cliente, que era el monopolio, solo había un producto y solo tenía un cliente, y en el año 1986 se le asigna que tiene que ser la empresa logística que dé servicio a todos los operadores que quieran vender producto en España. Esta logística es distinta porque tiene que dar servicio a otros operadores, servicios diferenciados, y tiene unas características distintas. ¿Qué hace Campsa? Yo era director técnico en ese momento, fui a Estados Unidos a ver cómo operaba una empresa logística en un mercado abierto para copiarlo y de una forma muy metódica cogimos las 40 plantas que tenía la compañía y las transformamos, las cambiamos, las automatizamos y las dotamos de equipamiento para poder operar en un sistema abierto, sistema que tiene que recibir producto de todos y tiene que dar producto a todo el mundo, luego veremos cómo se hace. También tengo que destacar que el personal de la compañía junto con los sindicatos hace un gran esfuerzo, fuimos con ellos a Estados Unidos para ver cómo operaban y establecimos un plan para ganar eficiencias, lógicamente; éramos un monopolio, podíamos tener dinero pero no éramos eficientes, como todos los

monopolios. Se establece un plan con los sindicatos para transformar la antigua Campsa en una Campsa moderna, que pueda dar ese servicio que tenía asignado de ser una empresa logística para todo el mundo. Este es un proceso de éxito que se hace conjuntamente con los sindicatos, un proceso de reordenación y de optimización de las operaciones. Además, al haber sido acordado con los sindicatos, no hemos tenido que hacer nunca ningún ERE ni hemos despedido por operaciones de modernización a nadie, sino que hemos aprovechado los momentos de las jubilaciones para hacer esa optimización. Este es un periodo muy importante, 1986-1992, Campsa se moderniza e incorpora tecnologías para poder hacer ese servicio de empresa logística para todo el mundo.

En 1998 se aprueba la Ley de hidrocarburos y se declara y consolida el derecho de acceso a terceros, es decir, todos los operadores que quisieran vender producto en España podían utilizar la logística de CLH. Dense cuenta de que lo más difícil cuando uno quiere entrar en un país, nos está pasando a nosotros ahora, es invertir en logística cuando todavía no tienes mercado, y aquí se ofrecía a todo el mundo la posibilidad de entrar inmediatamente en el mercado sin invertir absolutamente nada en logística. Esto está operando hasta el año 2000. En ese año el Gobierno, que me parece que era en ese momento del Partido Popular, decide liberalizar más la economía española y exige que esta estructura de capital, donde las refinerías eran las que dominaban el consejo, tiene que cambiar y se le pone un límite: entre todas las empresas de refino no pueden tener más del 45 % y ningún socio particular puede tener más del 25 %. Esta es una norma que se establece en el año 2000. Es un periodo también en el que se toman grandes medidas para abrir el mercado del gas. Yo era consejero delegado de Gas Natural en ese momento y recuerdo que tuvo que vender el 60 % de Enagás, sacándola a Bolsa. En ese momento el Gobierno considera que la logística es una parte importante para abrir los mercados y pone esos condicionantes. Repsol se coloca con el 25, Cepsa con el 15 y BP con el 5 y entran nuevos socios.

En 2007 CLH aprueba un plan estratégico para impulsar su modernización, para ganar eficiencias y hace un plan de inversiones importante, duplica redes de oleoductos y también firma contratos, para poder soportar todas estas inversiones, con los operadores, con todo aquel que quería contratos a largo plazo. Después, en el año 2012, aprobamos un plan de inversiones que fundamentalmente trataba de empezar la internacionalización de CLH. ¿Por qué la internacionalización? Uno de los objetivos de esta internacionalización responde a que el consumo de productos petrolíferos había caído mucho durante la crisis, un 25 %, luego crecería pero estábamos seguros de que llegaría un momento, no sé si en 2022, 2025 o 2028, en el que alcanzaría un tope a partir del cual empezaría a bajar. Con esa perspectiva la compañía tiene que buscar la internacionalización, porque el crecimiento estaba limitado por ese CUP que habría en el consumo, y pensamos que la internacionalización podría darnos esa bocanada de aire fresco para seguir creciendo, porque una compañía que no crece es una compañía que está muerta.

En el año 2012 aprobamos un plan exhaustivo para salir fuera, para poder exportar nuestro *know how*. A partir de 2000 en que se llega a esa estructura en donde las petroleras no pueden tener entre todas ellas más del 45 %, las petroleras, sin ninguna obligación formal, pero al ver que la compañía estaba dando servicio a todo el mundo, que el mismo servicio se lo daban tanto a los accionistas como a los que no lo eran y ayudados por la crisis petrolera, empiezan a vender su participación en CLH y llegamos a estos días en los que no hay ya ninguna petrolera en el Consejo de Administración de CLH.

¿Cuál es la estructura del consejo? Lógicamente, como ustedes saben, los que tienen hoy el dinero son los fondos de inversión. Los fondos que entran sobre todo en CLH son fondos financieros no en el sentido que todo el mundo entiende, sino que se dedican a invertir en infraestructuras. En ese sentido, son fondos más tranquilos que normalmente manejan el dinero de fondos de pensiones y de la Seguridad Social de diferentes países, que, como he dicho, disponen de gran liquidez. La estructura de CLH va muy bien a sus necesidades en cuanto que somos una empresa que no damos un gran dividendo, pero tiene recurrencia, que es lo que ellos buscan. En este momento, en lo que se refiere a la estructura, tenemos CVC, un fondo inglés que tiene el 25 %. Se trata de un fondo muy conocido ya que ha estado en España en Abertis, ahora está en Deoleo, en Cortefiel. Se trata de gente que está muy afincada en España. También está Omers, un fondo que maneja los fondos de pensiones de funcionarios de Canadá; Macquaire, que son australianos, tiene otro 20 %; Ardian, franceses, tiene un 10 %, y Crèdit Agricole, que tiene otro 10 %. Por último, tenemos otros dos fondos: Workplace, canadiense, y APG, que son holandeses. Por tanto, tenemos una estructura cuyo capital es prácticamente extranjero, procedente de fondos, pero que saben que esta compañía tiene una capa legislativa importante por encima de su consejo; es decir, que no puede hacer lo que quiere. La compañía se tiene que comportar de una forma determinada porque si no lo hace así, dada la importancia estratégica que tiene el país, el Gobierno la puede intervenir inmediatamente. Por eso la compañía está muy supervisada por la CNMC. Tenemos que remitir continuamente a la CNMC todos los

contratos que hacemos. Tampoco podemos negar el acceso a nadie. Si alguien siente que no le prestamos este servicio, puede ir a la CNMC para pedir que se lo demos. No tenemos ninguna reclamación, y nosotros lo sabemos. Por tanto, nuestro comportamiento va en esa línea.

Por otra parte, a alguno le puede extrañar ver tanto capital extranjero en una empresa estratégica, pero es igual que lo que nos hemos encontrado en Inglaterra. Hace dos años compramos al Gobierno inglés —luego lo veremos— la red de oleoductos más importante del Reino Unido, 2000 kilómetros, que abastece las bases militares y los aeropuertos, es cien por cien nuestra, pero está sometida a un comportamiento determinado que vigila y controla el Gobierno inglés. Por tanto, no debemos tener ninguna preocupación en cuanto a esta estructura de capital. Hay que tener en cuenta que nadie puede tener más del 25 %, por lo tanto, nadie la puede controlar. Realmente, la compañía la maneja el *management* con el apoyo del consejo. Además, el consejo apoya totalmente lo que la compañía tiene que hacer, que es tener un comportamiento determinado que ya está fijado y, además, dar el mejor servicio posible a los operadores. Por tanto, el consejo apoya al *management*. Asimismo, nosotros tenemos que estar también atentos para ser cada día más eficientes. En el sector del petróleo todo el mundo es muy eficiente. Dense cuenta de que, al final, un litro de gasolina hay que traerlo de Venezuela, de Arabia o de México; hay que transportarlo, refinarlo, llevarlo hasta la estación de servicio y ponerlo en el coche. El precio de un litro de gasolina, sin impuestos, vale mucho menos que un litro de agua mineral. Toda la cadena es muy eficiente. Si CLH no hubiera llevado a cabo ese proceso de modernización, hubiéramos desaparecido. En el sector del petróleo la cadena, en general, es muy eficiente.

En cuanto a los activos que tiene CLH, tiene una red de oleoductos de 4000 kilómetros, 40 terminales y 28 instalaciones en los aeropuertos en donde suministramos a los aviones. ¿Qué hacemos nosotros? Acercar el producto desde las refinerías o los puertos españoles al consumidor. Tengo que decir que esta actividad logística la hacemos en competencia. En la costa española hay más de 30 terminales que pertenecen a terceros que también reciben productos de importación y de ahí lo sacan directamente al mercado con camiones o nosotros, al que quiere, le conectamos con nuestra red de oleoductos. Por ejemplo, un operador en Barcelona, donde hay cuatro terminales que son propiedad de terceros, si quiere, ese producto que han descargado en una terminal de terceros lo puede llevar a Madrid a través de nuestra red de oleoductos. Hay una tarifa que es igual para todo el mundo. En este caso, las tarifas son origen-destino, no como sucede en los sectores de la electricidad y el gas en donde es un peaje postal. Aquí, en función del punto de entrada del producto y de salida tiene un precio. Insisto, los precios son iguales para todos, están publicados en nuestra web y en la de la CNMC. Por lo tanto, todo el mundo sabe el coste.

¿Cómo operamos? Operamos bajo un sistema que es como la cuenta corriente de un banco. Nos descargan un barco de 30 000 metros cúbicos de gasoil en Barcelona y nos dicen: pongan 15 000 en Madrid y otros 15 000 en Sevilla. Pues nosotros en las terminales de Madrid y de Sevilla anotamos en su cuenta corriente que tienen 15 000 litros de gasoil en Madrid y 15 000 en Sevilla. Luego la petrolera nos envía camiones para cargar gasoil para sus estaciones de servicio. El sistema, cuando envían esos pedidos, comprueba que el operador tiene producto en esa terminal, lo valida, el camión puede entrar al punto de carga y cargar los litros del pedido, 20 000 o 30 000 litros, como si fuera una estación de servicio prepago, lo que pasa es que la manguera es de tres pulgadas, mucho más grande. El sistema le va a permitir cargar al conductor los litros que figuren en el pedido. Cuando termina, recoge la manguera, se dirige a un punto de salida, pasa su tarjeta y se imprime el albarán de carga y toda la documentación que necesitan estos productos —por los impuestos, llevan una guía de circulación compleja— y salen por la puerta. Inmediatamente después, nosotros transmitimos a Hacienda que ha salido el camión porque nosotros somos el sujeto pasivo del impuesto. La Agencia Tributaria, en vez de tener muchos agentes que recauden el impuesto, sabe que en CLH todo el producto que manejamos nosotros lo recaudamos nosotros. Podríamos decir que somos el mayor recaudador de impuestos del reino ya que recaudamos 10 000 millones de euros al año. También es verdad que facilitamos mucho la labor a la agencia puesto que se lleva un control exhaustivo. En CLH todo lo que entra y lo que sale se mide a través de medidores. Nadie hace ninguna medición a mano. Todo va a los sistemas, que son los que hacen los balances, lo que da mucha fiabilidad, primero, a la compañía. Dense cuenta de que hablo de 10 000 millones por recaudación de impuestos cuando nuestros ingresos totales son unos 650 millones. Esto quiere decir que el volumen de los impuestos es mayor que lo que obtenemos de nuestras operaciones y si no lo hiciéramos bien, la compañía desaparecería.

Estos son oleoductos multiproductos, es decir, un producto va detrás de otro y uno empuja al siguiente. Tenemos tecnología para que cuando eso llegue a la terminal podamos separar el producto que va en cabecera del que viene en cola. Hay una pequeña contaminación que también tratamos.

Para simplificar y hacer una logística óptima, en el sistema de CLH todos manejamos los productos de forma indiscriminada. Solo discriminamos por tipo de producto. La gasolina 95 es distinta de la 98 y

el gasóleo A es distinto del B o del C o del queroseno, pero todos los productos que nos entregan los operadores de gasolina 95 se mezclan unos con otros. Nosotros hemos comprobado que cuando entra en el sistema la gasolina 95 cumple la especificación que dice el boletín oficial y, por lo tanto, lo que tenemos dentro es un producto que cumple la especificación oficial. Eso nos da lugar a no tener un tubo para Repsol, otro para Cepsa..., y producir una logística muy optimizada. Y se preguntarán: ¿Por qué en la estación de servicio Repsol dice que su gasolina es mejor que la de BP o que la de Cepsa? Porque en el momento final del proceso logístico, cuando ya se carga el camión para la estación de servicio, nuestro sistema le añade a la gasolina un aditivo que nos ha dado Repsol, Cepsa o BP, de manera que cuando el camión sale de nuestra instalación esa gasolina es distinta. Esos aditivos de calidad que la petrolera añade —ellos los conocen, pero nosotros no— son productos que generan alguna mejora y, por lo tanto, provocan alguna diferenciación. Por eso pueden vender con precios distintos, porque, si no, no tendría ningún sentido que el mismo producto se vendiera a precios distintos en las diferentes estaciones de servicio. Por lo tanto, cada petrolera hace su *marketing*, hace su proceso, ayudado por el sistema de CLH, y, al final, tiene un producto final diferenciado.

Con todo eso, ¿qué hemos conseguido? Pues optimizar mucho los costes logísticos. Como verán, al final el coste medio logístico de CLH —que es descargar un barco en una terminal, el producto recorre unos 350 kilómetros de oleoducto de media, almacenarlo en la terminal de destino y cargar un camión— vale menos de un céntimo por litro. Es decir, de los 120 céntimos por litro que puede valer la gasolina en la estación de servicio, menos de uno es la logística. Como ven, es un sistema muy optimizado.

Es un sistema muy abierto, es el más abierto de Europa. En Europa no hay esto, no hay ningún país que tenga abierta toda su red de oleoductos y sus instalaciones de almacenamiento. El que más se parece es Francia, donde hay una red de oleoductos, pero no hay terminales. Aquí hacemos el servicio completo, de almacenamiento y terminal, pero en los demás sitios no hay esto. ¿Por qué? Porque se ensayó hace mucho tiempo y donde las petroleras implantaron sus refinerías hicieron sus oleoductos para dominar su *hinterland*, que es su territorio. Ahí entras, si la petrolera te deja, y pagas lo que ella dice. Aquí, probablemente porque venimos de un monopolio, se definió y se estudió una red de oleoductos para que atendiera a todo el país, y creo que tener un sistema tan abierto es la gran ventaja que tiene respecto a otros. Estamos en las Islas Baleares y no estamos en Canarias porque ahí saben que nunca hubo un monopolio y, por lo tanto, tienen un sistema diferenciado.

Les recuerdo los activos que tenemos. Ahora somos unas 1300 personas. El esfuerzo de optimización que ha hecho esta casa es tremendo. Cuando yo entré en el año 1971, cuando acabé industriales en Madrid, éramos 10 500. Cuando acabó el monopolio, el sistema ha sido capaz de optimizarse y, como digo, siempre de acuerdo con los sindicatos. Eso sí, con 10 000 personas no hubiéramos sobrevivido y hoy somos capaces de dar empleo a 1300 personas con un buen salario, con un 90 % de empleo fijo y con una política de género muy importante. Por lo tanto, creo que, en ese sentido, tenemos que estar orgullosos del proceso de éxito que ha supuesto la transformación de un monopolio a una empresa como CLH. Y hoy la Agencia Internacional de la Energía, que ya saben que agrupa a todos los países de la OCDE y los inspecciona cada cinco años, en el último informe que ha hecho y que ha transmitido al Gobierno dice que tiene uno de los mejores sistemas logísticos y más flexibles del mundo. Por tanto, tenemos que estar orgullosos de este sistema logístico de productos petrolíferos que tiene el país.

Damos servicios logísticos y almacenamos existencias de seguridad. Saben que, según la Agencia Internacional —luego lo ha adoptado la Unión Europea—, cada país tiene que tener de reserva estratégica, al menos, 90 días de consumo. Hay una agencia estatal, Cores, que se responsabiliza de tener estas existencias y a nosotros nos contrata parte del almacenamiento. Le hemos dado casi cuatro millones de metros cúbicos de almacenamiento para mantener esta reserva de seguridad.

También estamos exportando este servicio. Por ejemplo, ahora estamos almacenando reservas de Irlanda. La agencia equivalente a Cores en Irlanda nos ha contratado capacidad para mantener sus reservas de seguridad y, en el caso de que las necesiten, se las tenemos que poner en el puerto de Bilbao para, inmediatamente, transportarlas a Irlanda. También hemos estado almacenando reservas estratégicas de Portugal, aunque en este momento no, porque como los consumos cayeron, las necesidades de almacenamiento disminuyeron. Existe la posibilidad de dar este servicio a otros países de la Unión Europea porque esta entiende que las reservas de seguridad pueden estar en cualquier país de la Unión.

Damos estos servicios de valor añadido, como comentaba, como el de aditivación de calidad, pero también de aditivación fiscal. Saben que hay una gran diferencia de impuestos entre el gasóleo de automoción, el agrícola y el de calefacción; entonces, los que tienen el impuesto reducido llevan un trazador especial, de tal forma que si un conductor ha usado alguna vez gasóleo C para andar con su camión, que podría —sobre todo los camiones más antiguos, porque los modernos son muy exigentes y

pueden tener alguna dificultad ya que las características no son exactamente iguales—, y la Guardia Civil le toma una muestra seis u ocho meses después, podría detectar que ese camión ha usado un gasóleo que no le corresponde. Eso es lo que llamamos trazadores fiscales, que son aditivos que añadimos al final del proceso en el momento de carga de los camiones.

Como ya hemos comentado, estamos también en los aeropuertos. Nosotros no compramos ni vendemos producto, pero sí damos suministro en el aeropuerto de Barajas o en el de Barcelona por cuenta de determinados operadores petrolíferos que han vendido a las líneas aéreas.

Todo esto lo hemos simplificado a través de la creación de un centro de control en Torrejón, donde alguna de sus señorías ha estado y ha visto la potencia que tiene. En este centro hemos sido capaces de, a través de una comunicación vía satélite, manejar toda la compañía: abrimos válvulas en Algeciras, arrancamos bombas en Barcelona, en definitiva, desde aquí llenamos los 800 tanques que tiene la compañía. Esto ha supuesto un proceso de optimización. En este sentido, creo que la compañía es un ejemplo de cómo se emplean las nuevas tecnologías en un proyecto logístico, algo que nos ha permitido ganar mucha eficiencia.

¿Por qué usamos la comunicación vía satélite? Somos la única compañía que lo hace, ya que todas las demás —Enagás o Red Eléctrica, que son compañías similares— utilizan fibra óptica para transmitir sus señales. Nosotros utilizamos comunicación vía satélite porque cuando las nuevas tecnologías vinieron nosotros teníamos construida una parte muy importante de nuestra red de oleoductos y tendríamos que haber levantado toda la red para instalar un cable de fibra óptica. En aquellos momentos vi que en Estados Unidos las compañías que estaban en nuestra situación se habían inclinado por la comunicación vía satélite. Estuvimos en contacto con Telefónica, hicimos una subcontratación, una *outsourcing*, para el servicio de comunicaciones con Telefónica y estamos encantados. A través de la comunicación vía satélite nos da todo el servicio de comunicaciones que necesitamos.

Para darles un dato, les diré que es un servicio capaz de refrescar 70 000 señales cada cinco segundos, y si en un momento determinado queremos instalar una válvula en medio del campo, la instalamos, le ponemos una parábola y a funcionar porque se integra en el sistema.

Damos servicio a todos los que operan en España, y la red pueden utilizarla también grandes clientes, es decir, no tiene por qué ser un operador. Por ejemplo, Iberia puede comprar producto en el mercado internacional, descargarlo en Barcelona y de allí se lo llevamos al aeropuerto de Barajas, al de Barcelona, etcétera, o una flota de camiones.

Al integrar y agregar volúmenes, el sistema permite una reducción de costes. Trabajamos con criterios de sostenibilidad porque reducimos emisiones, reducimos riesgos de desrame, se simplifica la programación y se reduce inventario. De esta forma, los operadores pueden tener el mínimo inventario que necesiten porque, por ejemplo, el fondo de tanques y el volumen de llenado de los oleoductos es de CLH y, por tanto, no lo tienen que poner ellos.

En cuanto a las características, hay libertad de acceso, somos transparentes, tenemos precios no discriminados y precios objetivos. Tenemos una metodología de precios que se fijó en el año 2001, que hemos mantenido. Está hecha con criterios internacionales y un sistema aditivo. Así, se van viendo las operaciones y se calcula tanto por almacenamiento, tanto por transporte, etcétera, y se forma un precio que, como digo, manejamos desde el año 2002 y no hemos cambiado. Ya veremos cómo gracias a las eficiencias que la compañía ha conseguido lo hemos podido incrementar por debajo del IPC, a un 80 % del IPC, lo cual quiere decir que en términos constantes el precio desde el año 2004 o 2005 se mantiene constante, a pesar de que el volumen en la red se ha reducido un 25 %. Insisto en que el precio en términos constantes se ha mantenido. El precio es de 0,84 céntimos por litro y representa menos del 0,8 % del valor del producto.

Somos una compañía comprometida con el medioambiente. Nuestro sistema de gestión medioambiental está certificado por ISO. También manejamos biocarburantes. Como saben, el gasóleo lleva casi un 5 % de biocarburantes, pero si además, por ejemplo, alguna compañía municipal de autobuses ha querido tener un gasóleo con un 20 % o un 30 % de biocarburantes, nosotros se lo damos a la medida de sus necesidades.

La red de oleoductos reduce mucho las emisiones de CO₂. Es el único medio de transporte que no necesita retorno, y por tanto, emite mucho menos que el camión, que el tren o que el buque, y eso nos permite ahorrar más de 300 000 toneladas al año de emisión de CO₂. Como les he comentado, hacemos un servicio de reservas estratégicas y somos el principal proveedor de almacenamiento para Cores.

En cuanto al proceso de internacionalización, y debido a esa estrategia de buscar la continuidad y el futuro de esta compañía, y debido también a que tenemos un *know how* importante, hemos decidido salir al extranjero. Primero empezamos haciendo servicios de consultoría y luego nos metimos a hacer inversiones. Nuestra primera inversión ha sido en Omán. ¿Y por qué en Omán? Hasta hace muy poco Omán

Oil era nuestro socio. Ellos estaban creciendo mucho en cuanto a consumo y estaban haciendo la logística como hacíamos nosotros en la época del monopolio, todo por cabotaje, y querían optimizarlo, y juntos hemos acordado hacer una pequeña CLH en Omán. También estamos en Inglaterra y en el aeropuerto de Dublín, y estamos a la espera de que nos venga oficialmente la adjudicación de la concesión para llevar la logística en los aeropuertos de Panamá. Ya nos ha llegado una primera adjudicación, pero aún nos falta la adjudicación final. A nosotros nos gusta la posición de Panamá, sobre todo para poder estar cerca del mercado americano, que sería nuestro objetivo para participar en la actividad de aviación.

El proyecto en Omán consiste en un oleoducto de unos 280 kilómetros, vamos a hacer una nueva terminal y vamos a dar servicio al aeropuerto y a la capital, a Mascat. El proyecto se está poniendo en marcha. Hemos hecho una empresa conjunta con el Gobierno omaní, ellos tienen el 60 %, nosotros el 40 % y aportamos la tecnología. Y en cuanto a la red que comentaba antes, el Gobierno británico hace dos años tenía una red estratégica para el país, que abastece a bases militares y aeropuertos, y la sacó a concurso, y en un proceso competitivo nosotros fuimos los adjudicatarios. Yo creo que estimaron mucho la experiencia, el *know how* de CLH, y desde hace dos años estamos operando esta red en Reino Unido. Evidentemente, la red no está tan modernizada como la nuestra porque el Ministerio de Defensa no le dedicaba muchos recursos, pero nosotros pensamos que se puede mejorar. Tenemos que ser capaces de captar más volumen. Hay otras redes que compiten con nosotros, pero la verdad es que estamos satisfechos. Se está cumpliendo el *business plan* que hicimos cuando la adquisición y esto nos puede suponer una gran tarjeta de presentación para la compra de otras redes en Europa y en el mundo. Es importante estar en España, pero hacerlo también en UK nos da mucho caché para otras alternativas; por tanto, estamos muy contentos.

Asimismo, también estamos operando en el aeropuerto de Dublín, un aeropuerto que está teniendo mucho crecimiento y que, además, tiene la especial característica de hacer de frontera con Estados Unidos; si quieres ir a Estados Unidos pasas la frontera en Dublín y te evitas la problemática de pasarla allí.

¿Qué proyectos tenemos? Pues de aquí al 2021 tenemos un plan estratégico para dedicar unos 300 millones a la red española, es decir, casi 60 millones al año. ¿Y para qué? No para hacer nuevos oleoductos, que no se necesitan porque la red fue capaz de cubrir las necesidades del 2007 y todavía estamos lejos, pues el consumo cayó durante la crisis un 25 %, una caída muy fuerte que nos llevó a consumos equivalentes a 1998; el 2014 fue plano, y ya en el 2015 y en el 2016 ha aumentado, pero en aquellos años lo hizo un 4 % o un 5 %, en tanto que ahora lo hacemos un 3 % aproximadamente. Así pues, como ven, todavía estamos muy lejos del consumo del 2007, y por tanto, esta inversión trata fundamentalmente de mantener las instalaciones y de seguir ese proceso de modernización y optimización.

Luego están también las inversiones que vamos a hacer en los tres proyectos de los que les he hablado, y nos hemos reservado 400 millones en este periodo para ir creciendo en el mercado internacional con vistas a dar a esta compañía ese futuro que debemos tener. Sobre todo ponemos la vista en el mercado de aviación. Creemos que el consumo de queroseno va a seguir creciendo; en España creció el año pasado por encima de dos dígitos y este año entre un 6 % y un 8 %, y seguirá haciéndolo porque de momento el queroseno es insustituible.

También quisiera decirles que con motivo de nuestro 90 aniversario hicimos un estudio con KPMG para ver qué aporta CLH a la sociedad. Pues bien, desde el punto de vista de capital financiero, nosotros tenemos unos ingresos de unos 650 millones y estamos aportando al PIB 624 millones al año. Tenemos de infraestructuras esos 4000 kilómetros de oleoducto, 40 plantas, 90 terminales y 28 instalaciones de aeropuerto. En capital social y relacional, al que le damos mucha importancia, queremos que nuestras plantas estén completamente integradas con nuestros vecinos, con el entorno en el que están instaladas, y nuestros jefes tienen instrucción de acudir a reuniones con los ayuntamientos y con los diferentes grupos de interés de la localidad en la que estamos. Así, el pasado año mantuvimos 1379 reuniones.

Desde el punto de vista de capital humano, de estas 1300 personas de capital humano directo pasamos a dar empleo a más de 10 000 personas entre directos, indirectos e inducidos.

Desde el punto de vista del capital intelectual, dedicamos alrededor de 34 horas al año de formación para cada empleado. También tenemos una política de género importante; de hecho, el 22 % de nuestros mandos son mujeres y, como decía antes, el 91 % de nuestro personal es fijo.

Respecto a qué hacemos con el medioambiente, ya lo hemos dicho, una reducción de emisiones de CO₂ y una disminución respecto a la alternativa que es el camión. Asimismo, estamos empleando también más de 12 millones al año en proyectos medioambientales.

El CLH tiene 47 proyectos que están apoyando a la sociedad a través de un programa de voluntariado. Es decir, estamos incentivando a que nuestros trabajadores colaboren con ONG, y a esas ONG con las que trabaja CLH y con las que colaboran nuestros empleados les damos una subvención.

También apoyamos el emprendimiento con programas en distintas comunidades como, por ejemplo, Castilla y León o Murcia. Subvencionamos programas y damos dinero para crear premios al emprendimiento también con universidades, concretamente con Campus Iberus, que es la integración de las universidades de Zaragoza, Lleida, Pamplona y La Rioja. Hemos creado un premio de emprendimiento que CLH subvenciona. Por lo tanto, con este programa de responsabilidad social corporativa lo que pretendemos es devolver también a la sociedad parte de los beneficios que obtenemos.

Aquí quiero volver a insistir en la eficiencia y el ahorro que supone para el consumidor CLH. Como ven, del importe de toda la estructura de precios de un litro de gasolina, entre el 0,7 % y el 0,8 % son costes logísticos. Damos servicio a 6 millones de hogares con gasóleo C para calefacción, porque el que no está conectado con gas natural usa gasóleo C.

Respecto a la movilidad, casi el 93 % del parque de automóviles utiliza productos de CLH y damos una garantía de suministro manteniendo 4 millones de reserva estratégica.

Esta sería la presentación. Sobre todo he querido transmitirles la importante red de infraestructuras que tiene este país, que nos puede resolver, en un momento determinado, problemas importantes. Les recuerdo el incendio que hubo en la refinería de Puertollano hace 8 años. Puertollano suministraba el 50 % del producto que consumía Madrid, la zona centro. En ese momento, la red tuvo la flexibilidad de poner a trabajar sus oleoductos del norte y del sur hacia Madrid, poniendo las reservas estratégicas a disposición del mercado y no hubo necesidad de poner en ninguna estación de servicio el letrero de no hay producto, y eso que la refinería estuvo parada seis meses.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señor López de Silanes, por su detallada y didáctica exposición.

Ahora es el turno de los grupos parlamentarios. Aunque los portavoces estuvieron en la visita a San Fernando, si quieren hacer alguna pregunta, empezaría doña Vicenta Jiménez, portavoz del Grupo Parlamentario de Podemos.

La señora JIMÉNEZ GARCÍA: Simplemente quiero agradecer al señor López de Silanes la visita al Senado, darle la bienvenida, aunque ya lo hemos hecho previamente, y agradecer la exposición tan detallada y tan didáctica que nos ha hecho.

Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE: Gracias, señora Jiménez.

Por el Grupo Parlamentario Socialista, tiene la palabra el señor Mato Escalona.

El señor MATO ESCALONA: Igualmente, quiero agradecerle su presencia al señor López de Silanes. Yo creo que la exposición ha ido cerrando aquellas dudas que en el transcurso de la visita pudimos tener y quiero desearle suerte y éxito en la expansión internacional.

El señor PRESIDENTE: Por el Grupo Parlamentario Popular, tiene la palabra el señor Pascual.

El señor PASCUAL MADINA: Yo me sumo a mis compañeros portavoces y le doy la enhorabuena por esta ampliación de la información que ya tuvimos en la visita. Yo me quedo con un dato de los muchos que ha dado, y es destacar la transformación de la empresa pública, con 10 500 empleos, a una empresa privada modelo referencia en toda Europa. Les doy la enhorabuena por ello.

Muchísimas gracias.

El señor PRESIDENTE: Finalizada la comparecencia, me queda decir únicamente que la visita fue realmente muy agradable y, sobre todo, muy instructiva. Fue una satisfacción para todos. Conocimos una gran empresa española, con todo el capital que tiene y con todo lo que usted ha explicado. Me quedo con ese proceso en el que se encuentran ustedes de internacionalización de la empresa y con poder decir que en España tenemos una empresa de la categoría de CLH a nivel internacional.

Muchas gracias, señor López de Silanes, una vez más.

Señorías, se levanta la sesión.

Eran las trece horas y treinta minutos.