

SESIÓN COMISIÓN INVESTIGACIÓN SOBRE EL CASO ECOMASA-NÉSTOR MARTIN

(Comienza la sesión a las dieciséis horas)

Único. Comparecencia de D. Luis Meng Berenguer Socio Auditor Despacho de Auditores, S.L.P, audita CCAA EWI. D. José Manuel Muriel Jiménez, alternativa a Hub Advisory rechazada por ECOMASA. D. Santiago Real de Asúa Aguirrezábal Hub Advisory Elabora Plan Viabilidad y D. José Antonio Álvarez Borges, Socio de Aboll auditores asociados-seguimiento del proyecto.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Buenas tardes Señorías.

Comenzamos esta sesión de la Comisión de Investigación sobre el caso ECOMASA.

Previamente al inicio de la Comisión, decir que por parte de los Grupos Socialista y Regionalista, se solicita la retirada de la comparecía de D. Ángel Pedraja Terán, Director, exdirector de SODERCAN, en su calidad de miembro del Consejo de Administración de EWI. ¿De acuerdo?

Como habíamos en su día planteado que los Grupos podían, que habían solicitado la comparecencia de algunos miembros, podían ellos mismos también retirar esa comparecencia, pues se retira.

¿De acuerdo?, ¿algún problema? No ¿no?

Gracias.

En primer lugar dar la bienvenida a los comparecientes, a Luis Berenguer, a José Manuel Muriel y a José Antonio Álvarez, falta de asistir el otro compareciente José Manuel Muriel...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: No.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Perdón, perdón, perdón, Santiago Real de Asua, que desconocemos los motivos por los cuales en este momento no está presente aquí. Se ha convocado, por lo tanto, la responsabilidad es lógicamente individual de cada uno.

Iniciamos. Antes de iniciar los turnos correspondientes, el Sr. Secretario nos lee los derechos y los deberes de los comparecientes.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Muchas gracias Presidente.

Información de derechos y obligaciones que asisten al compareciente:

El requerido no está obligado a declarar sobre su ideología, religión o creencias según el art. 16.2 de la Constitución Española.

El requerido tiene derecho a que el Parlamento de Cantabria adopte las medidas precisas para garantizar sus derechos al honor, a la intimidad y a la propia imagen, de acuerdo con los términos previstos en el art. 18 de la Constitución Española

El requerido tiene derecho a que se respeten las garantías constitucionales del secreto profesional y la cláusula de conciencia en el ejercicio de las libertades que proclama el art. 20.1 d) de la Constitución Española.

El requerido tiene derecho a no declarar contra sí mismo y a no confesarse culpable de ningún ilícito penal o administrativo; en todo caso, le asiste el derecho constitucional a la presunción de inocencia según el art. 24.2 de la Constitución Española.

El requerido tiene la obligación de comparecer, pero no la obligación de declarar. En todo caso, el requerido tiene derecho a no declarar sobre hechos presuntamente delictivos, por razón de parentesco o de secreto profesional, en los términos contenidos en la legislación vigente.

El compareciente podrá actuar acompañado de la persona que designe para asistirle.

Los gastos que, como consecuencia del requerimiento, se deriven para el obligado a comparecer le serán abonados, una vez debidamente justificados, con cargo al presupuesto del Parlamento de Cantabria.

Al compareciente le asisten, en todo momento, todos y cada uno de los derechos fundamentales consagrados en la Constitución Española y los definidos en la legislación de desarrollo que sean aplicables. Si en cualquier momento, durante la celebración de la comparecencia, el compareciente entendiera que se está vulnerando alguno de estos derechos, solicitará la intervención de la Mesa de la Comisión para su garantía, citando el derecho que considera vulnerado y las causas de la vulneración, resolviendo la Mesa de la Comisión al respecto de forma inmediata.

Apercibimientos legales que se hacen al requerido:

Según el artículo 502.1 del Código Penal: "Los que, habiendo sido requeridos en forma legal y bajo apercibimiento, dejaren de comparecer ante una Comisión de investigación de las Cortes Generales o de una Asamblea Legislativa de Comunidad Autónoma, serán castigados como reos del delito de desobediencia. Si el reo fuera autoridad o funcionario público, se le impondrá además la pena de suspensión de empleo o cargo público por tiempo de seis meses a dos años."

Artículo 502.3 del Código Penal: "El que convocado ante una Comisión parlamentaria de investigación faltare a la verdad en sus testimonios, será castigado con la pena de prisión de seis meses a un año, o multa de seis a doce meses."

Artículo 556 del Código Penal: "Los que se resistieren a la autoridad o a sus agentes, o los que desobedecieren gravemente, en el ejercicio de sus funciones, serán castigados con la pena de prisión de seis meses a un año."

Artículo 54.5 del Reglamento del Parlamento de Cantabria. "Las conclusiones aprobadas por el Pleno del Parlamento, que no serán vinculantes para los tribunales ni afectarán a resoluciones judiciales, serán publicadas en el Boletín Oficial del Parlamento de Cantabria y comunicadas al Gobierno, sin perjuicio de que la Mesa de la Cámara dé traslado de las mismas al Ministerio Fiscal, para el ejercicio cuando proceda de las acciones oportunas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sr. Portavoz.

Decir a sus Señorías que se incorpora como compareciente, por lo tanto darle también la bienvenida Santiago Real de Asúa... (sin micrófono)... Está usted disculpado.

Iniciamos, por lo tanto, el primer turno de intervenciones para que sus Señorías, los Portavoces, expresen los motivos y el contexto que justifican la petición de los distintos comparecientes que hoy nos acompañan.

Tiene la palabra el Grupo Podemos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Gracias Sr. Presidente. Bienvenidos caballeros.

De los cuatro, mi Grupo Parlamentario solo ha solicitado la presencia en esta Comisión de Santiago Real de Asúa, por Hub Advisory. Y en relación al informe y a una serie de cartas que se tuvieron la empresa con el Consejero de Economía, de Juan José Sota, van a ir encaminadas las preguntas que voy a hacer y por eso le he llamado a comparecer.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Señoría.

Tiene la palabra el Grupo Socialista.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Gracias Presidente.

Buenas tardes Señorías. Y dar las buenas tardes también a los comparecientes que están hoy aquí con nosotros.

El Grupo Parlamentario Socialista ha pedido la comparecencia de los aquí presentes, por la sencilla razón de que forman parte de las auditorías que se realizaron en los últimos años de vida de ECOMASA. Y además el Sr. Santiago Real de Asúa ejerció como administrador único de la empresa en la última etapa de ECOMASA y queríamos realizarle una serie de preguntas al respecto.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Por parte del Grupo Regionalista.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Muy buenas tardes. Muchas gracias Sr. Presidente.

Bienvenidos a los señores comparecientes.

Nosotros desde el Grupo Regionalista hemos solicitado la presencia hoy aquí de tres de las personas: José Manuel Muriel, Santiago Real de Asúa y José Antonio Álvarez Borges.

Entendemos que como ya se ha mencionado aquí en esta última etapa de vida del entramado de ECOMASA, y más concretamente de la empresa EWI que es la que nos ocupa principalmente en las últimas jornadas, y puesto que se encargaron como se ha dicho aquí ya también de la administración única de esa empresa, pues yo creo que va a ser buena su comparecencia y esperemos que nos aporten ideas y alguna aclaración al respecto de cómo transcurrieron los últimos meses de este avatar y de este fiasco ¿verdad?.

Concretamente, hemos sido los Regionalistas los únicos que hemos pedido la comparecencia de José Manuel Muriel. Y como hemos tenido conocimiento de que su -vamos a decir- su participación fue rechazada por parte del Consejo de Administración de EWI, pues creemos que sí que es pertinente, a ver si a través de algunas de las preguntas somos capaces de saber y averiguar el por qué a una persona se le rechazó y qué es lo que había en contra, o cuales eran las objeciones que pus el Consejo de Administración.

Muchísimas gracias y bienvenidos de nuevo.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sr. Ortiz.

Tiene la palabra el Portavoz del Grupo Popular.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Gracias Sr. Presidente.

Nosotros, lo primero darles la bienvenida a los comparecientes. Nuestro Grupo, el Grupo Popular, no ha solicitado la comparecencia de ninguno de ustedes. Por lo tanto, no formulamos... ¿Sí hemos solicitado una? La de D. Santiago Real de Asúa, en todo caso...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Efectivamente.

EL SR VAN DEN EYNDE CERUTI: Bien. Sí. Bueno, en todo caso lo que les iba a decir es que nos reservamos el turno de preguntas en función de cómo vaya surgiendo el debate, pero en principio poco tenemos que preguntar.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Muchas gracias.

Para finalizar esta primera ronda de intervenciones tiene la palabra el Grupo Mixto... Gracias Señoría por recordarlo.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Buenas tardes. Muchas gracias Sr. Presidente, Señorías buenas tardes a todos.

En primer lugar, agradecer la presencia de los comparecientes. Nosotros tampoco hemos solicitado su presencia, pero evidentemente escucharemos encantados las respuestas que tengan a bien darnos y las explicaciones que consideren oportunas.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Señorías.

Vamos a iniciar el turno de preguntas. No sin antes para el tema de clarificar y sobre todo el tema de la transcripción, recordarles a los comparecientes que sea cual sea la respuesta deben de decir el nombre. Aunque la respuesta sea concisa, un sí o un no, tienen que decir el nombre. Y a sus Señorías, los Portavoces, que aclaren a quién dirigen la pregunta para facilitar repito la transcripción. Para hablar, enciendan los micrófonos ¿de acuerdo?.

Iniciamos este turno de veinte minutos de preguntas por cada Portavoz.

Si ustedes quieren hacer algún comentario o alguna intervención respecto a los motivos que han expuesto los Portavoces...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí, a mí me gustaría comentar algo.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Muy bien. Diga el nombre.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: José Manuel Muriel. Yo tengo que confesar que estoy muy sorprendido de mi comparecencia aquí. Y ahora sé que es por petición del Partido Regionalista. Puesto que yo ni estuve en esa empresa, ni tuve ninguna información.

Es cierto que vine a Santander, a mantener un par de reuniones con gente entonces del Gobierno. Puesto que yo tengo una empresa que nos dedicamos a procesos de reestructuración en toda España. Creo que es la empresa más importante que hay, por el tamaño de compañía.

Pero en esta empresa, ni intervine, ni vi documentación, ni hice absolutamente nada. Tengo que confesar que hice dos viajes, entonces a Cantabria, que me costó el dinero; espero que este no sea el tercero que me cueste también el dinero.

Y por tanto ya confieso de antemano que responderé a lo que me pregunten; pero que en relación a la empresa, la información que tengo es ninguna. Ni siquiera sé dónde está ubicada.

Nada más. Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

¿Alguna otra intervención por los comparecientes?

EL SR. ALVAREZ BORGES: Sí. José Antonio Álvarez Borges. Bueno, simplemente decir que nosotros no hemos participado nunca en ninguna auditoría. Lo que sí hicimos fue un informe especial, sobre unas proyecciones de Tesorería. Pero nada relacionado con la auditoría de la compañía.

Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Muchas gracias.

Iniciamos, por lo tanto, el turno de preguntas. Tiene para este primer turno de intervenciones, tiene la palabra el Grupo Podemos. Por un tiempo de veinte minutos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Sr. Muriel, espero que le hayan gustado las visitas a Cantabria y haya disfrutado de nuestra gastronomía, por lo menos (Risas).

Ahora centrándonos en lo que es la Comisión. Al Sr. Santiago Real. ¿Cuándo el equipo de Hub Advisory acepta el cargo para dirigir ECOMASA -Bueno, EWI vamos a llamarla- y abordar el Plan de Viabilidad y la posterior reestructuración, conocía de antemano la situación económica y financiera de la empresa?

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Por favor, dé al botón y diga en nombre siempre...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: ¿Digo mi nombre?...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sí.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago Real de Asúa. Cuando se nos encomienda el mandato de analizar la viabilidad de ECOMASA, tenemos una foto de la situación económica, a fecha de cierre del año anterior; un cierre muy preliminar, porque la compañía no ha auditado sus cuentas, etc., etc. Tenemos una gran foto de la situación de la compañía... ¡Vamos! una gran, yo diría una foto aproximada.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Y por tanto, cómo valora usted la situación económica financiera de EWI? Es decir, la situación de solvencia y patrimonial de la empresa que tenía.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Precisamente se nos contrata para...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Señor... Diga el nombre.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago Real de Asúa.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Ya lo siento, pero es...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: No, no, no... Precisamente se nos contrata para hacer un diagnóstico de la situación. Y es lo que hacemos.

Se nos contrata en el mes de febrero. Y en el mes de abril, concluimos un diagnóstico de la situación.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Correcto. Y me imagino que a la empresa Hub se le facilitó el plan de viabilidad económico y financiero de ECOMASA, que elaboraron los antiguos dueños: Andrés de León y Jesús Lavín, con la que lanzaron la operación o el proyecto ECOMASA en Cantabria. ¿Lo conoció usted ese plan inicial?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Diría que someramente... -Perdón- Santiago Real de Asúa.

Para hacer el análisis de viabilidad, entre otras cosas tuvimos entrevistas varias, reuniones varias con el señor - fundamentalmente -Andrés León. Expuso todos sus argumentos y todos los motivos por los que la compañía estaba donde estaba. Y sus opiniones y consideraciones, etc., etc.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale. ¿Y ese plan inicial o el proyecto inicial como os lo expuso, o como visteis, qué valoración podéis hacer de esa viabilidad, de ese plan de viabilidad, o de ese inicio del proyecto?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago Real de Asua. A ver, era un plan muy ambicioso. Es difícil valora. Es decir, una vez vistas las realidades de su ejecución, pues es más fácil hacer una valoración obviamente que en el momento previo, ¿no? Obviamente era un plan muy ambicioso. Era un plan de hacer una fábrica de estufas en Santander, de una dimensión muy importante, para atender un mercado muy importante. Esa era la ambición del proyecto original que nos expuso él.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Y cree usted que ese plan de viabilidad que había elaborado, o ese proyecto muy ambicioso que ha dicho usted, se elaboró de forma correcta y detallada, o se elaboró de una forma optimista, podría decir usted, para cumplir con el expediente y el Gobierno de Cantabria financiara esta operación?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago Real de Asua. No lo sé, la verdad. No sé con qué fin se hizo. No lo sé, es que no puedo opinar sobre el asunto. No lo sé.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Y en base a la experiencia que tiene su empresa, una empresa en la que usted... ¿ha visto otras operaciones parecidas a ésta, en las cuales solo una empresa pueda iniciarse con ayuda del Estado, o de Cantabria, del Gobierno de un Estado, de una Autonomía, etc.?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago Real de Asua. La verdad es que he visto de todo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Y cómo el proyecto ECOMASA?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: A ver, ningún proyecto es igual a otro. Es decir, tratar de comparar cosas que no son comparables, no lo veo... No lo sé. Visto lo visto, obviamente este proyecto tuvo grandes fallos en su ejecución. Es un poco la consecuencia de todo lo que vino. Pero no puedo opinar. Probablemente haya proyectos que se han hecho con muchísima más financiación pública que este. Y probablemente sean proyectos que se hayan hecho con cero financiación pública.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: En este plan de viabilidad inicial; porque nos estamos remontando al inicial de momento: se hablaba de unas ventas que estaban previstas, que estaban previstas ¿Cómo las valoraría usted, esas ventas que estaban previstas?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago Real de Asua. A ver, es que la información que tenemos nosotros sobre el origen, vamos a decir, del proyecto y las expectativas iniciales es relativa y tampoco profundizamos mucho en ello. Es decir, al final nuestro cometido era el hacer un diagnóstico de la situación en ese momento y ver si esa situación tenía sentido tomar decisiones de continuidad, o no. Y si tuvieran sentido, bajo qué hipótesis, ¿no? Con lo cual tampoco profundizamos. Conocíamos los enunciados generales.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí. Y en un proyecto tan ambicioso, como usted me ha comentado, y un volumen de ventas como le he preguntado, ¿cree que se hizo un estudio de mercado como el que por ejemplo en vuestro informe sí está realizado un estudio del mercado? ¿Cree que hubo un estudio de mercado en condiciones?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No lo sé, sinceramente no lo sé.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Por los datos que usted dio cuando entró en ECOMASA, entiendo que puede tener una imagen de lo que se hizo

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Yo nunca he tenido un estudio preliminar o un estudio de mercado preliminar. Había una persona que era el promotor, vamos a decir, del proyecto; que era un gran conocedor del sector y esto es lo que puedo decir, no lo sé. Quiero dar por hecho que sí... (El señor compareciente se ríe)

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿El estudio que hicisteis vosotros, se le presentasteis tanto al ICAF como a SODERCAN, o el Gobierno?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Claro. Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Y qué dijeron?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. El estudio era el mandato, era lo que se nos pidió. Se nos pidió elaborar un diagnóstico. Y sobre ese diagnóstico se puso encima de la mesa para que se tomaran decisiones, y se tomaron decisiones.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Y cuando vieron... Es que me ha llamado mucho la atención cuando le he visto y he hecho la comparativa con lo que había y lo que ustedes realizaron ¿no?

¿Y cuando vieron este informe con un estudio de mercado, con un estudio de productos competidores como ustedes hicieron, un estudio de la situación comercial; o sea, un estudio completo; en el Gobierno, o concretamente en el Instituto Cántabro de Finanzas, que es de donde parte el proyecto, la financiación inicial, no hicieron ninguna valoración de vuestro estudio? -el ICAF ¿eh? estoy hablando- No el Gobierno como Gobierno. Hablo el ICAF como ente, como empresa pública que es ¿O si se reunió con los del ICAF?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: A ver, nosotros elaboramos el informe para el accionista ¿vale?, para SODERCAN. Y el que valoró el contenido del informe y sopesó con las decisiones de continuidad, o no, de reestructuración básicamente fue SODERCAN

El Instituto Cántabro de Finanzas, era una entidad que estaba financiando el proyecto, pero no tomaba las decisiones en cuanto a la aprobación. La decisión no era suya, la decisión era del accionista.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Correcto.

Cuando me dice que SODERCAN; que bueno, ayer o el último día vimos que el flujo de información entre SODERCAN y el ICAF era cero, prácticamente -sí lo dijeron los técnicos de SODERCAN; de hecho- Cuando usted le presente este informe a SODERCAN, entiendo que lo analizarían en profundidad. ¿No dijeron nada más: si estaba correcto, si había algún pero, alguna pega, etc., lo dieron por válido?...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No, obviamente tuvo su debate. Es decir, era una decisión vamos a decir trascendente. Porque la conclusión de ese informe, lo que dice es que este proyecto empresarial en ese momento, teniendo muchos aspectos, teniendo muchas dificultades, tenía también muchos activos, ¿vale? Es decir, era una compañía que tenía unas instalaciones fabriles correctísimas, una gama de producto correcto, una penetración en los mercados que estaba interesante y una plantilla dispuesta a comprometerse y a continuar; cosa fundamental, como aspectos positivos.

Luego tenía sus aspectos negativos. Tenía un pasivo; un pasivo básicamente institucional. Porque el pasivo en término de proveedores... bueno, tenía una deuda a proveedores pero no era significativa; la gran pasivo de la compañía era institucional, con lo cual estaba de una decisión.

Es mucho más fácil abordar procesos de reestructuración cuando la decisión está en manos de uno que cuando está en manos de muchos; entonces no fue una posición donde se presenta una situación y se dice sí o no, sino tuvo su debate ¿no?

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Correcto. Gracias.

Cuando aquí, en esta Comisión, y en varios informes a diferentes entes del Gobierno, los Sres. Andrés de León y Lavín, uno de los aspectos que ponen como fracaso del proyecto es a los trabajadores. Y en vuestro informe precisamente hablan de la mano de obra cualificada para la fabricación del producto destinado al cliente final, medios productivos humanos para colaborar como usted ha dicho, que estaban perfectamente para colaborar. Incluso en vuestro informe habláis de la calidad de las estufas que fabrican estos trabajadores que son de alta gama; así lo decís textualmente.

Por lo tanto, bajo vuestro criterio ¿creen ustedes que los trabajadores estaban cualificados para realizar el trabajo que realizaban?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. De hecho, lo estaban haciendo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí por supuesto. Quería que constara en acta eso. Porque aquí se dijo que la culpa era de los trabajadores. Y los datos que vuestro informe aporta era: la excelente calidad que los trabajadores hacían en las estufas.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Matizo. Santiago. Como todo, todo es relativo. El colectivo de personas que hacían este trabajo era un colectivo que venía de otra actividad fabril, pero sí tenían una relación con lo que es un producto final ¿vale? Es diferente un colectivo de personas que trabajan en procesos intermedios industriales que tener esa sensibilidad con productos finales. El producto final que el consumidor utiliza. Y eso lo tenían.

Y la compañía en el pasado tuvo sus procesos de formación, etc., etc. Todo manifiestamente mejorable, obviamente, porque todo es mejorable. Pero había un colectivo capacitado para hacer el producto. De hecho, el producto se hacía y se vendía. Y lo compraban los grandes distribuidores. Es decir, que lo compraban; el Grupo Leroy Merlin, compraba muchísimas estufas. ¡Vamos! era su marca blanca.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, lo sabemos. Gracias.

En la carta que usted envió, el 29 de julio de 2015, al Consejero de Economía y Hacienda; el actual Consejero de Economía y Hacienda, el Sr. Juan José Sota; señalan que para salir de la situación de insolvencia y precurso se necesita disponer de recursos para afrontar los pagos derivados de la actividad y disponer de financiación del circulante. Para ello se necesita financiación, para el circulante, y la renovación de las garantías por parte del ICAF -textualmente lo pone-.

¿Qué responde el Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de Cantabria, el Sr. Sota, a esta demanda de financiación que Hub Advisory reclamaba para salir de la situación de insolvencia?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Había dos cuestiones aquí. La compañía está en una situación preconcursal ¿vale? Las situaciones preconcursales tienen un plazo. Y se requerían, básicamente, dentro de la situación preconcursal, la parte de proveedores, los proveedores habían accedido a los planteamientos que se les había hecho.

Con lo cual, el paso que había que dar era: refinanciar las líneas de financiación, las líneas de crédito que tenían avaladas el ICAFF.

Y la actividad de ECOMASA es una actividad muy cíclica; se venden estufas, las estufas se venden en invierno y la campaña comienza a principios de septiembre, final de agosto ¿vale?

Con lo cual, en esos momentos en que la fabricación coge un ritmo diferente del previo, tiene cierta exigencia lo es financiar el circulante ¿vale? Entonces, esas dos cuestiones eran vitales.

La más crítica fue la renovación de los avales, por parte del ICAF. A la que el Consejero; no recuerdo exactamente... tuve algunas conversaciones con él, algunas reuniones, en la que le expusimos la situación, en dónde estaba la compañía. Y la renovación por parte del ICAF no estaba en sus manos.

Parece ser, por lo que se nos transmitió en su momento, que debido al incumplimiento de la Comunidad Autónoma en el objetivo de déficit presupuestario, la Comunidad requería la autorización por parte de Hacienda, en Madrid, para determinadas partidas, entre las que estaban incluidas las de refinanciación por parte del ICAF.

Autorización que no llegó y la compañía tuvo que ir a concurso. Es decir, no se renovaron esas líneas.

Renovar esas líneas era una de las vallas que había que superar para reestructurar la compañía y darle una continuidad estable. Era ésa. Porque la no renovación de esas líneas implicaba...; porque la parte de acreedores que había, que eran entidades financieras, estaban cubiertas por esos avales ¿vale? Con lo cual, cualquier financiación de circulante requería que las entidades financieras estuvieran en una situación regularizada. Con lo cual, requería de esa renovación.

La renovación no se dio y las entidades financieras no entraron en la financiación del circulante, porque tampoco se llegó.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Cuando me acaba de decir que fue el que no autorizó a continuar con la operación, por el déficit presupuestario, me ha dicho que desde Madrid...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Bueno, es lo que se nos transmitió...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ...entiendo que quiere decir que es desde el Ministerio de Hacienda.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Yo también entiendo que es así.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, o sea, que al final no autorizó continuar con ECOMASA, se puede decir, que fue el Gobierno del Partido Popular de Mariano Rajoy.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Eso lo dice usted, yo ya ahí (risas)

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sean las respuestas breves, decir el nombre.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No sé, no tengo ni idea.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale. Muchas gracias y ya por último, eeehhh, en esta carta se menciona que durante el periodo de concursos se había llegado a un acuerdo con los acreedores, que lo ha dicho usted antes, sí, que se incluían entidades bancarias, proveedores, -si no lo ha dicho lo he leído, así que...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ...sí, proveedores, Hacienda, bueno Hacienda no, en este caso, Hacienda o sea Hacienda como Ministerio así como para el tema de las deudas que pudieran tener trabajadores y poder sacar así la situación de insolvencia de ECOMASA y que dependía del Gobierno de Cantabria para respaldar esta operación a través de al financiación.

Usted me ha dicho ahora que el Partido Popular de Madrid, fue el que no autorizó esto, o podemos sacar esa conclusión, vale usted no me lo ha dicho, pero saco yo esa conclusión.

O pudo ser esta decisión por parte del Gobierno de Cantabria, volvemos aquí a Cantabria, que no se continuara con este proyecto por cuestiones políticas o por temas de viabilidad del proyecto.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Lo que a mí se me transmite en ese momento, es decir, -Santiago perdón-, nosotros gestionamos una situación de una empresa y la situación de esa empresa es una situación preconcursal, ¿vale?, con unos plazos determinados.

Si en esos plazos no se renueva, no se renegocia, no se hace al exigible que tiene la compañía, la compañía tiene que ir a una selección concursal.

Esta compañía estuvo en la prensa durante muchos meses, con mensajes fundamentalmente negativos. Por mucho que se comunicaba a los principales clientes sobre la continuidad y sobre la decisión de continuidad de la compañía, obviamente el mercado pues tiene que estar pendiente y tiene que tener las cosas claras. Es decir, un grupo como Leroy Merlin no se la va a jugar a un proveedor, para su producto propio, con una incertidumbre importante.

Es decir, la, la viabilidad de la compañía en ese momento, dependía de no entrar en un concurso de acreedores ¿vale? Porque entrar en un concurso de acreedores, lo que contradecía era los mensajes que se habían transmitido al mercado sobre la continuidad de la empresa.

La no renovación de determinadas partidas del pasivo, obligaban a entrar en una situación concursal. Y esa situación concursal es la que llevó a una falta de crédito por parte del mercado.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Mensajes negativos ¿por parte de quién?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Yo diría, bueno solo hay que ir a la hemeroteca ¿no? y leerlos. No sé ahí vendrá de quién, pero en general todo era conflicto, conflicto, conflicto y conflicto. Está una compañía conflicto.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Pero al final la decisión se tomó. Se tomó una decisión, usted la decisión pues de finalizar el proyecto, no siguiendo invirtiendo el dinero necesario etc., etc., creo que eran tres millones de euros lo que se requeriría, eehhh, por lo tanto esa decisión que se tomó en última instancia, a parte de los mensajes negativos, que también lo dice, bueno, habla de cambiar la comunicación pública sobre el proyecto, concretamente, es la frase que le trasladan a Juan José Sota, de forma que se transmita que se apoya y que se va a continuar; textualmente es la, es la frase.

Bueno, la siguiente frase no estoy muy de acuerdo apuesta institucional en el proyecto que garantice, que el ICAF, o sea que el ICAF haga una apuesta decidida, creo que 18 millones de euros fue ya una apuesta ya muy decidida, pero bueno eso es una valoración mía.

Pero en relación a esto, a la decisión de dar jaque mate a la empresa, ¿cuál cree usted que fue al fin y al cabo la decisión, el no poder meter esos tres millones de euros porque como bien ha dicho necesitaba la autorización desde Madrid, por tanto sería una decisión política, que estamos hablando o un tema de viabilidad de la empresa?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Vamos a ver repito, la viabilidad de la empresa pasaba por superar el concurso ¿vale?, el concurso tenía una serie de requerimientos básicamente de pasivo relacionados con la renovación de líneas por parte de un avalista que era el ICAF, fundamentalmente el hito era ese porque financiar el circulante era una cuestión que venía después ¿vale?

Ese hito nunca se superó, ¿quién tomó esa decisión?, no sé, la realidad es que no se renovó.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, pues por finalizar y que me aclare yo, es decir que al no inyectarse los tres millones de euros por parte del Gobierno de Cantabria el proyecto quedaba finalizado.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Exactamente no es así, porque parte de los tres millones de euros sí se habían incorporado, parte de esos tres millones de euros cubren los déficit de tesorería del periodo marzo-septiembre, parte de ese dinero lo cubre, con lo cual parte de ese dinero sí entra en la compañía ¿vale?

Fundamentalmente el hito sustancial es la no renovación creo recordar, que estábamos hablando del orden de dos millones de euros de líneas de pólizas, bueno estará ahí en la carta la cantidad exacta ¿no?, ése es el gran hito que no supera el requerimiento de pasar de estar en una situación de concurso a estar en una situación normalizada, ése es el gran hito.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale y esos dos millones de euros que de los tres, vale los dos millones de euros a usted o a ustedes el Consejero Juan José Sota os dijo que es porque desde Madrid, o sea desde el estado no le autorizan a darlo.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. A ver tampoco creo que es exactamente Juan José Sota el que dice esto, porque con Juan José Sota tuvimos una serie de reuniones en el momento en que van a tomar, van a ser parte del Gobierno, porque yo creo que no sé exactamente en qué fecha se constituye el Gobierno, pero será en julio, por ahí...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: El 18 de julio se...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Quiero decir que estamos en un momento ahí en el que tenemos varias conversaciones exponiendo la situación de la compañía y exponiendo los requerimientos que tiene la compañía y que el tiempo es fundamental por la cuestión de la campaña.

No sé si tengo una negativa tal y como la anuncia ¿no?, el Sr. Sota dijo que no, pues no creo que fue así, no creo que dijo expresamente no, la realidad fue que se hicieron las solicitudes al ICAF de renovación de esos avales y nunca llegaron

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Y hubo respuesta escrita de los motivos por los cuales se denegaba eso.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: No creo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿No cree o no?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Creo que no.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, pues muchas gracias por el momento, luego en mi siguiente turno si tal continúo.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Señoría.

Tiene la palabra el Grupo Socialista.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Gracias Presidente.

Voy a intentar hacer las preguntas por bloque para así dar más facilidad a los comparecientes y voy a empezar por el despacho de auditores SLP y el Sr. Luis Berenguer.

Mi pregunta es quien contrató los servicios de auditoría de ustedes.

EL SR. MENG BERENGUER: A nosotros el Director Financiero de la empresa. Perdón Luis Meng, el Sr. Astarloa.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: El Sr. Astarloa, el financiero de ECOMASA, de EWI.

EL SR. MENG BERENGUER: Sí. Luis Meng. Sí.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Por lo que he podido ver lo que hacen es un informe auditor de las cuentas del 2013, de las cuentas presentadas en el registro de cuentas mercantiles.

EL SR. MENG BERENGUER: Luis Meng. Sí.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: O sea, lo que es una auditoría de unas cuentas presentadas en el registro mercantil.

¿Por qué motivo le contrataron el Sr. Astarloa esta auditoría?

EL SR. MENG BERENGUER: Luis Meng. Nos pidieron un presupuesto y nos contrataron, no conozco los motivos.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿No hubo un motivo específico por parte del Sr. Astarloa para que le pidiese esta auditoría?

EL SR. MENG BERENGUER: No, Luis Meng.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Vale.

A la vista de los resultados recogidos en la página 2 del informe, del que hacen una breve introducción de unas cuentas registrales a las que, de las que evalúan según el Plan General Contable, ¿creen ustedes que la empresa por sí sola, sin inyección de dinero público tenía viabilidad?

EL SR. MENG BERENGUER: Nosotros no entrábamos, -perdón, Luis Meng- no entrábamos en el estudio de viabilidad de la empresa. Nosotros lo único que hacemos y lo que nos contratan auditar las cuentas anuales.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hay un párrafo en su informe que dice que, "dadas las pérdidas acumuladas al cierre, cuando dicen al cierre es al cierre de 2013, así como la evolución mostrado durante el 2014, la sociedad se encuentra en un desequilibrio patrimonial; -está en la hoja 2, en la hoja 2 del informe-, se encuentra en un desequilibrio patrimonial, -y entonces, luego sigue diciendo-, al contar con un patrimonio neto inferior a la mitad de la cifra del capital social".

Y luego dice, "las circunstancias descritas constituyen una incertidumbre sobre la capacidad de la empresa para continuar con sus operaciones". Eso entiendo que deja al albur de que la viabilidad de la empresa está, está en entredicho, dadas las cuentas del 2013 y la situación de desequilibrio patrimonial del 2014.

EL SR. MENG BERENGUER: Luis Meng. Me está hablando del último párrafo de la auditoría, ¿no?

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Sí.

EL SR. MENG BERENGUER: Perdón, vale.

"Dadas las pérdidas acumuladas al cierre..., tal".

Bien, lo que aquí decimos es que pasa por tomar el acuerdo societario...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. MENG BERENGUER: ...que establece la legislación mercantil.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. MENG BERENGUER: O sea, está por debajo de la cifra del capital y entonces hay que tomar medidas para reducir el capital, ampliar etc., etc.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum. Vale.

EL SR. MENG BERENGUER: Si no se toman medidas, evidentemente pueden estar en compromisos (...)

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Ustedes hacen el informe el 30 de junio de 2014.

EL SR. MENG BERENGUER: Sí.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Es la fecha del informe.

EL SR. MENG BERENGUER: Sí.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Del informe, 30 de junio de 2014; en el cual, ustedes ya le informaron, ustedes ya dejan aquí reflejado que tiene un patrimonio neto inferior a la mitad del capital social.

¿A ustedes les informaron que se iba a hacer una disminución de..., se iba a hacer un equilibrio del capital social por disminución de pérdida, ya lo sabían ustedes o no?

EL SR. MENG BERENGUER: Luis Meng. En ese momento no estaba tomado el acuerdo, no, vamos.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: O sea, el 30 de junio no estaba tomado el acuerdo.

EL SR. MENG BERENGUER: Vamos...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Cuando...

EL SR. MENG BERENGUER: Cuando nosotros cerramos nuestro trabajo de auditoría, no teníamos o no nos habían comunicado ese acuerdo.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Esa reducción de capital. Vale, y estamos hablando del 30 de junio.

Solamente para que..., esto no es una pregunta, es para que conste en acta, el 21 del 7 del 2014 se acordó una reducción de capital de 2.703.000 euros para reestablecer el equilibrio entre capital y patrimonio de la sociedad, para disminuido por pérdidas, con modificación del artículo 5 de los estatutos y con la reducción de capital correspondiente, por un negativo de dos tercios, que es lo que ustedes reflejan ahí y es un acuerdo que se tomó en la Comisión Ejecutiva del 15 de..., del 21 del 7 del 2014 y ustedes a 31, al 30 de junio de 2014 no tenían conocimiento de ello.

En base de su amplia experiencia profesional, ¿considera que existía alguna alternativa real más que la presentación del concurso para EWI?

EL SR. MENG BERENGUER: Luis Meng. Bueno no es... evidentemente no es cometido mío, porque era únicamente auditar las cuentas.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. MENG BERENGUER: Pero bueno, aquí han planteado que tenía viabilidad, tenía una refinanciación suficiente o podía haber tenido, no lo sé.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Si hubiese tenido una...

EL SR. MENG BERENGUER: Yo no he entrado en esta materia porque no era mi cometido ¡eh!

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Si hubiese tenido una financiación suficiente, refinanciación suficiente.

EL SR. MENG BERENGUER: Eso he querido entender en esta misma Comisión.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Vale.

Muchas gracias, Sr. Luis Berenguer.

Y ahora voy a pasar a preguntarle al Sr. José Antonio Álvarez de Albol, que como bien dijo en su primera intervención, lo que hizo fue un informe de tesorería y un flujo de caja, de *cash flow*, de lo que era..., o vamos a llamarlo un presupuesto de tesorería para que todos nos aclaremos.

¿Las previsiones de venta que ustedes manejan en su informe, quién se las dio? ¿Quién le dio las previsiones de venta que ustedes manejan en su informe?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Bueno, todas las previsiones las llevó a cabo José Ramón Astarloa, que creo que era el director financiero. Y nuestro trabajo consistía en revisar esas proyecciones que se alargaban desde octubre de 2014 hasta final del 2015.

Entonces, nosotros analizábamos las proyecciones para ver que eran razonables. Ése era el trabajo que nos encomendaban.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Vale. ¿Las previsiones de efectivo, de Tesorería que ustedes hacían, según los datos que les daba el Sr. Astarloa, estaban basadas en las ventas que les daba el Sr. Astarloa también?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí. Todos los datos proyectados para el año 2015 provenían de la sociedad. Que bueno, al final era quien mejor conocía el negocio. Y lógicamente por dónde tenía que ir la compañía, por dónde quería que fuera la compañía.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿El flujo de caja, el “cash flow” que tenía ECOMASA, era viable?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Bueno, al final, las proyecciones son complicadas. Es decir, si ya es difícil en una empresa que estén en dificultades económico-financieras, ver lo que va a pasar en el próximo mes o dentro de tres meses, pues irte a un periodo de 14 meses, es muy complicado.

Nosotros ya decimos en nuestro informe que un incremento de ventas para el año 2015, de cerca del 39 ó 40 por ciento, parecía muy optimista. Pero bueno, quien mejor conoce la compañía era la dirección financiera. En nuestro informe está recogido todo el trabajo y todas las conclusiones que hicimos.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Para el endeudamiento que tenía la sociedad con sociedades bancarias, así como los avales que tenía con el Gobierno de Cantabria, más las deudas que tenía con proveedores, Seguridad Social y demás, que influyen negativamente en el presupuesto de Tesorería y en el flujo de caja; y teniendo en cuenta que las ventas en ningún año de la sociedad fueron reales, sino que fueron bastante por debajo de las previsiones y que se las dio también las previsiones con las que ustedes trabajaron, el Sr. Astarloa. Teniendo todo en cuenta, ¿iba a llegar un punto en el que tuviese un “cash flow” positivo esta empresa, o simplemente siempre iba a tener necesidad de inyección de dinero público?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. No. Es imposible decirlo y más en el momento en el que hicimos el trabajo. Nosotros, no tenemos una bola de cristal para saber lo que va a pasar dentro de 14 meses. Nosotros, simplemente, evaluábamos con las cifras que nos dio José Ramón Astarloa, pues la razonabilidad con todas las incertidumbres que pueden plantearse de esas proyecciones de Tesorería.

Incluso con esas proyecciones de Tesorería, en nuestro informe se refleja que en una serie de meses; que creo que son de junio a octubre; había tensiones negativas. Es decir, que la empresa estaba en una situación realmente crítica.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: De hecho, usted refleja que de junio a octubre habría tensiones negativas del calibre de 2.875.450 euros. Eso está en la página 16 del informe.

Y no solo eso. Hacen unas referencias en su informe donde dicen que no se ha tenido en cuenta el ERTE que estaba por consolidarse -digamos-, tampoco se había tenido en cuenta el 80 por ciento de los impagos y ejecuciones que había tenido con el ICAF, que ascendían a: 1.760.000 euros.

Con lo cual, realmente, y esto lo digo yo, con los datos que el Sr. Astarloa le facilitó; unos datos de parte; y lo que usted conocía haciendo su trabajo, creo que era difícil la viabilidad de esta empresa teniendo en cuenta que en menos de cinco meses iba a tener casi tres millones de euros en negativo del flujo de caja.

Me gustaría que me dijese si usted veía que en la situación generada por esta empresa, en los tres años que vio de pérdida continuada, llegaría un momento en el que esta deuda -como le digo- quedaría saldada, o quedaría a flujo cero, sin inversión de dinero público.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Bueno nosotros lógicamente no hemos, no hicimos ni la auditoría del 2013 ni la del 2014; sí conocemos que las pérdidas del 2013 habían sido muy, muy elevadas de casi tres millones de euros y que las del 2014 se iban a aproximar a un millón de euros, cualquier empresa que tenga unas pérdidas de ese volumen lógicamente tiene que atravesar pues problemas serios, de donde se saca ese dinero para reequilibrar el equilibrio o para volver al equilibrio financiero y patrimonial, pues lógicamente financiación de donde se saque, pública, privada, nuevos socios, opciones hay mil, pero yo no estoy en disposición de evaluar esa posibilidad, que necesitaba mucho dinero desde luego sí.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Muchas gracias José Antonio.

Ahora voy a pasar a realizar las preguntas al Sr. Santiago Real de Asúa.

En qué, ¿quién les contrató a Hub Advisory?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago Real de Asúa. SODERCAN.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: SODERCAN ¿En qué fecha?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Febrero.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿Febrero del...?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: 2015

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Febrero del 2015.

Y usted cuando empieza a ejercer como administrador único de la empresa, de ECOMASA

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Febrero.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Febrero del 2015.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: El 15, el 17, el 20 por ahí a mitad de mes.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Febrero del 2015

Vale con lo cual el informe que tengo, que yo he manejado es del 30 de marzo del 2015, le hicieron a, a posteriori

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. ¿Perdón?

LA SRA. ABASCAL DIEGO: El informe que yo he manejado es del 30 de marzo del 2015 y usted entró a ejercer como administrador único de la empresa ECOMASA febrero del 2015. Vale

El informe que ustedes realizan con fecha 30 de marzo del 2015 ponen, hacen un relato bastante amplio las situaciones que se tendrían que dar para que la empresa ECOMASA saldría adelante, dicen que tendrían que condonar la deuda, que tendrían que encontrar un inversor que voy a entrecorillar Zapechugue con la mochila que tenía esta empresa de pérdidas cuantiosas", tendría que cumplirse las previsiones de venta que quiero volver a recalcar que en ningún año de la vida de la empresa se cumplieron esas previsiones de venta que el Sr. Astarloa o el Sr. León hacían en sus informes y que se redujese la plantilla y que si todo eso se cumplía podría salir adelante, ésa es en la situación de precurso.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Este enunciado que se acaba de hacer de hacer es una parte del diagnóstico que nosotros hacemos. La situación de precurso básicamente es una situación en la que la compañía se encontraba, es decir, la compañía en marzo, abril aproximadamente se encuentra con un exigible al que no puede hacer frente con lo cual desde nuestra posición como administradores de la sociedad, un administrador diligente cuando no puede hacer frente a su exigible lo que tiene que hacer es tomar las decisiones pertinentes que son por esa situación precurso.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Un precurso que tiene cuatro meses para ver si la precurso es viable o no viable, cuatro meses. Si esos cuatro meses no se da ninguna de las circunstancias o la viabilidad queda entredicho porque no, en esos cuatro meses precursoales no se da, es obligado de ley presentar un concurso de acreedores ¿no?, por ley.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Sí.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Si no estaríamos incurriendo en un error legislativo, de legalidad.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Sí es una responsabilidad del administrador.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Se puede decir, ¿me puede decir usted cuál de los ítem que le acabo de relatar antes se cumplieron, cuales se cumplieron de todos?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Básicamente el informe de viabilidad recoge una serie de cómo he comentado antes enuncia una serie de activos que tiene la compañía y una serie de pasivos que tiene la compañía y una situación que tiene la compañía y lo que ese informe dice es por simplificar, en esta compañía se han aportado del orden de ocho millones de euros creo que era la cifra que teníamos entonces.

Es una compañía que tiene un producto en unos canales de distribución masivos que se están comprando, los están comprando porque esto no es algo que nos dijeran, es algo que nosotros comprobamos. Fuimos cliente a cliente, viendo... un producto que dependiendo del canal, el cliente tenía unos márgenes. Tenía unos medios fabriles, tenía una plantilla; es decir, tenía una serie de situaciones.

Obviamente, tenía una dimensión que no correspondía a la realidad de su demanda. Es decir, se había montado una fábrica con un colectivo de gente, con una capacidad de fabricación que no eran capaces de vender.

Y todo eso, había generado unas pérdidas en el pasado, etc., se había traducido en una situación de pasivo que había que reestructurar. Entonces, nuestra conclusión fue. Pensamos, pensamos, que si se está dispuesto a reducir la plantilla, en el orden de 35 personas -creo que eran-; 35 ó 40 personas. No solo reducir la plantilla, sino el colectivo de personas que se quedasen en la compañía, suscribir un convenio irregular. Es una compañía con una actividad absolutamente cíclica, que lo que no puedes estar es trabajando en febrero lo mismo que en octubre, porque en febrero no vas a producir estufas, salvo que lo que quieras es tener unos stock descomunales de algo que no tienes la certeza. Con lo cual, necesitas un calendario laboral. irregular.

Tercero. Se requiere que los proveedores, que siendo una partida dentro del pasivo no la más significa desde luego, pero que los proveedores tomasen una serie de decisiones en cuanto a la exigibilidad de sus créditos, para darle oxígeno a la compañía y continuar suministrando a la compañía.

Se requería una renovación de las líneas de crédito, por parte de las entidades financieras. Líneas de crédito que estaban avaladas por una entidad pública.

Se requería que todo el pasivo financiero, que eran básicamente aportaciones por parte de SODERCAN, etc., etc., en base a la previsión de cierre final auditado de las cuentas del 2015, cuentas que lo que iban a hacer serán limpiar absolutamente todo ¿vale? Se requería que se capitalizasen esas deudas, o como mínimo tuviesen la consideración de deuda subordinada.

Deuda subordinada con un calendario a largo plazo y vinculada a la generación de "cash flow" de la compañía.

Entonces, era una serie hitos los que se requerían que no era una cuestión de superar uno. Era una cuestión de superar todos.

Recuerdo perfectamente cuando en los debates que tuvimos sobre la exposición de lo que hacía falta, yo hice el símil de los hitos que requería esta compañía para continuar. Recuerdo que el símil que hice fue el *Grand National*, la carrera de caballos. No vale con saltar una valla, hay que llegar al final, hay que saltar todas. Y no es fácil. Una reconversión de este tipo, no es una cosa obvia ¿vale? Requiere un montón de... y requiere aunar un montón de esfuerzos, etc. Y ésta es la conclusión de nuestro informe.

Entonces, de todas esas cuestiones, se hizo una reestructuración de personal, se negoció un calendario regular con la plantilla. Conscientes de las circunstancias de la fábrica y de las circunstancias de la actividad.

Se establecieron una serie de acuerdos con los proveedores, en términos de la deuda que tenían hasta el momento; los calendarios de atender esa deuda y los suministros futuros.

Y por parte de los pasivos con las entidades públicas, es que no había otra alternativa que considerarlos como deuda subordinada. Porque si no se consideran como deuda subordinada, con el cierre de cuentas que se auditó del año 2015, pues obviamente la compañía está en causa de disolución.

En definitiva, no se superó una renovación de las líneas de crédito por parte de las entidades financieras. No las renovaron. Las entidades financieras tuvieron una posición, que es: yo tengo estas líneas avaladas, pues renuévenme las mismas garantías. No las renovaron. No se renovaron las garantías. El ICAF no las renovó. ¿Por qué? No tengo ni idea. La realidad es que no lo hizo.

A mí, me contaron lo que me contaron. Y nos quedamos ahí. Ésa es la realidad.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿Usted cómo realizó... su empresa cómo realizó el informe; basándose en qué datos realizó el informe del 30 del 15?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: De todo tipo. Por parte de los pasivos, chequeándolos con los acreedores. Por la parte de los medios fabriles, chequeándolos on line con gente nuestra que conoce lo que es una fábrica, medios de fabricación, etc.

Por la parte de plantilla, directamente también nosotros. Por parte del mercado, por supuesto que tuvimos muchísimas entrevistas y conversaciones con el antiguo promotor Andrés De León...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: ...pero tuvimos unas reuniones y unas conversaciones directamente con los clientes, para ver la existencia que había.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum. ¿Habían analizado o analizaron ustedes el coste de producción y de venta? O sea, ¿había coste de oportunidad en las ventas o no había coste de oportunidad?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No entiendo el concepto de coste de oportunidad en las ventas.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Pues el coste de oportunidad es que por mucho que usted venda, si vende por debajo del precio del coste, usted va a seguir generando pérdidas, eso me refiero.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. ¿Si había margen?

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Sí, por supuesto que lo analizamos.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hicieron eso. Yo lo que he leído es que en las ventas se estaban realizando por debajo del coste, con lo cual, aunque usted, perdón, ellos vendiesen más, las pérdidas se seguían generando porque se estaba realizando unas ventas por debajo del coste. ¿Tuvieron ustedes en cuenta al hacer el análisis ese coste de oportunidad o ese, ese, factor, esa variable de que se estaba vendiendo por debajo del coste?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Entramos en tecnicismos ¿vale? Bien.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Vale, perfecto.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Coste oportunidad no entiendo ese concepto. Pero coste, el término de coste de un producto; si yo tengo en una empresa cien empleados, con la capacidad de hacer 25.000 productos y esa empresa tiene una demanda de hacer 5.000, obviamente el coste completo...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: ...de ese producto nunca será inferior al precio de venta, ¿vale?, salvo que sea no sé una situación utópica, tienes un precio tan, tan grande que da igual, no es la realidad en un negocio industrial.

Es decir, para la dimensión que tenía esa compañía, pongamos a enero de 2015, en términos de previsión de ventas realista, el coste completo, para esa dimensión, obviamente no era de superávit, ¿vale? Pero cuando se aborda un proceso de reestructuración lo que no tiene sentido es hacer un análisis de coste completo, para una compañía que obviamente está sobredimensionada.

Es decir, y vamos al análisis de coste pormenorizado. En términos de margen bruto por artículo era positivo; en términos de margen de contribución, es decir costes variables y costes directos, era positivo; clientes con más márgenes obviamente y productos con más margen y productos Había diferentes gamas, etc., etc. pero era positivo ¿vale?

Y para un determinado volumen de ventas, que hicimos unos análisis de diferentes escenarios, partiendo un caso base, escenarios más optimistas y escenarios menos optimistas, para una estructura de gasto fijo, que era la que tenía la compañía, la compañía partíamos de un primer año, no recuerdo el dato, pero vamos, prácticamente hacía parra.

Es decir, que el considerar, es que es un poco técnico, pero el considerar que un producto se vende por debajo de su precio de coste, claro, si tienes una compañía sobredimensionada obviamente, en términos de coste completos es así, por eso pierdes dinero, ¡eh!

Pero si la hipótesis la haces considerando que la compañía la vas a dimensionar a un volumen de producción, que has chequeado con el mercado, que ves que estás en unos rangos que la demanda va a absorber, entonces ahí es donde realmente es el análisis que tiene valor.

Es decir, en este rango, esta compañía, este producto es o no es rentable. Y nuestra conclusión fue que era rentable.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Sí, pero usted me está diciendo, -esto no es una pregunta, es una afirmación que hago yo-, usted me está diciendo que ustedes pusieron un motón de ítem encima de la mesa para que esto saldría bien, usted me está diciendo que no había, no se vendía por debajo de costes si habría otra empresa; porque me está diciendo que si la empresa está dimensionada, si la empresa no tiene, si la empresa no hace y tal, entonces sí ganamos.

Pero hay que tener en cuenta que las estufas se estaban vendiendo cuando se estaban vendiendo y el coste era negativo, el coste de venta con respecto al de producción. O sea, la venta no dejaba margen de beneficio, porque la empresa tenía los operarios que tenía, tenía la fábrica que tenía, tenía la dimensión que tenía y tenía 14.075.000 de pérdidas, con lo cual tenía lo que tenía.

Entonces, si hacemos otra empresa de nuevo, donde no tengamos, lo que estemos es que la deuda esté subordinada, donde tengamos 40 trabajadores menos, donde se reduzca la producción y donde se venda de otra manera, ¿tenemos otra empresa que puede ser viable?, sí, pero otra empresa, no tenemos ECOMASA.

Luego otra pregunta que le quería hacer en torno en relación a la pregunta que le ha hecho el Sr. Portavoz de Podemos, por lo de los tres millones; los tres millones es el dinero que se aprobó en este Parlamento, perdón, se aprobó en el Parlamento o en los presupuestos, perdón en los presupuestos del 2014 se aprobaron dar tres millones de euros a ECOMASA, esos tres millones de euros hasta donde yo sé usted hacía disposiciones como administrador único, encargaba disposiciones que tenían que pasar por SODERCAN para que el retorno de dinero usted hacía, o su empresa hacía una serie de extractos con el Sr. Astarloa de lo que quería para pagar lo que quería, nóminas, seguridad social, proveedores y demás.

De esos tres millones lo único que usted como, no usted no, del administrador concursal perdón, el administrador concursal no dispuso fueron de 118.000 euros porque no hizo, no ejecutó esa disposición, pero esos tres millones ya estaban reservados para el grupo ECOMASA, en ningún momento nadie le dijo que no podía disponer de esos tres millones de euros que había aprobado el Gobierno de Cantabria en los Presupuestos Generales del 2015, se dispuso todo el dinero menos 118.000 euros que el administrador concursal no ejerció esa facultad porque ya entraba en concurso de acreedores y claro una pregunta que le voy a hacer, esos 118.000 euros si se hubiesen cogido ¿hubiesen salvado ECOMASA?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No lo sé.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Yo lo... vamos 14 millones de pérdidas, frente a 118.000 euros, ¿hubiese salvado ECOMASA esos 118.000 euros frente a 14 millones de pérdidas?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Sinceramente no..., me está haciendo una pregunta que yo no tengo respuesta, porque no es...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Es matemática.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: ¿Eh?

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Es matemática, 114 millones setenta y cinco mil, 14.075.000 euros menos 118.000 euros es matemática

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Es su matemática.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: No, la matemática de todos, la que damos desde EGB.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Me parece que estamos haciendo una abstracción de un concepto que por supuesto que tiene todo el sentido del mundo 100.000 euros frente a 14 millones por supuesto que son 100.000 euros frente a 14 millones, o sea ahí no hay duda.

Pero no entiendo el sentido del enunciado, es decir, al final no es una cuestión de 100.000 euros, es de muchísimos más factores.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Sí, pero yo le he hecho una pregunta muy concreta, el Gobierno de Cantabria en el presupuesto del 2014 prevé tres millones para el circulante de ECOMASA, tres millones, esto se suma a todo lo que se había dado que hace 18 millones de euros del Gobierno de Cantabria para poner en marcha ECOMASA y de esos 18 millones los tres últimos se dan en el último presupuesto 2015, enero del 2015, usted en febrero del 2015 ejerce como administrador de esta empresa porque SODERCAN le encarga este estudio de viabilidad y usted conoce perfectamente la

realidad de ECOMASA, no la hipótesis de lo que podría ser si fuese que, no la realidad de ECOMASA con sus 14 millones de pérdidas en el 2014 y yo le pregunto a tenor de lo que ha dicho el Portavoz de Podemos, tres millones de euros que pone el Gobierno encima de la mesa que ustedes hacen disposición de ellos según los escritos que ustedes mandan a SODERCAN y hacen una relación de para qué piden el dinero para pagar el qué, entre ellos están proveedores, nóminas, seguros sociales, impuestos, menos 118.000 euros y la pregunta es matemática y muy sencilla, ¿usted cree que esos 118.000 euros hubiesen salvado a ECOMASA? Es sí o no.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Mi respuesta es que el factor para que ECOMASA tuviese continuidad o no, no eran los 118.000 euros ni tenerlos ni dejarlos de tener, el factor fundamental era renovar unas pólizas de crédito del orden de dos millones de euros. Si tienes 118.000 euros mejor que mejor pero ése no era el factor.

Si la pregunta es si 118.000 euros te van a liberar una compañía en esa situación obviamente no.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Sí, unas líneas de crédito que estaban avaladas al 80 por ciento con garantía pública, el 80 por ciento con garantía pública, que tenían con el Banco Popular, Bankia, Deutsche Bank, La Caixa, Sabadell, Liberbank, Banco Espíritu Santo, todo ello por más de 3.973.000 euros, ésas son las líneas de crédito que había que renovar a parte de para que esto fuese viable y encima que pasase la deuda del Gobierno de Cantabria pasase a ser una deuda subordinada.

Entonces contablemente perdóneme pero esto no tenía por donde cogerse si no era inyectando más dinero público y más, y más dinero para cubrir los tres millones novecientos por un lado, más los 14 por otro, más tal y hacer una empresa nueva para que esto fuese viable.

De momento no tengo muchas más preguntas.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias, Señoría.

A continuación tiene la palabra el Grupo Regionalista.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Bien, vamos a iniciar este primer turno de preguntas, dirigiéndonos al Sr. José Manuel Muriel Jiménez, porque evidentemente pues a lo mejor hay que acabar pidiéndole disculpas por haberle citado, pero creo que no, ¡eh! Bueno, de todas formas bienvenido de nuevo a Cantabria ¿no?

Nos dice o nos ha dicho ya en un primer turno, que realizó dos viajes a Cantabria, ¿nos puede decir en qué mes más o menos?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Pues el mes no me acuerdo, sé que fue a finales del 2014.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Finales del 2014.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí, yo creo, la fecha, en fin, esto para mí no fue un tema relevante y además ni siquiera encontramos trabajo ¿no? Pero debió ser por ahí.

Una primera visita fue para una reunión en SODERCAN, donde básicamente me pidieron una presentación de mi empresa y de referencia y de cosas que hacíamos en el ámbito de reestructuraciones y me hablaron de ECOMASA muy ligeramente ¡eh!, en el sentido de que era una empresa con una participación pública, donde había cierto inquietud por la gestión.

Esa reunión terminó y a los días, no sé si a la semana o a las dos semanas me volvieron a llamar para otra reunión, que ya fue, yo creo que era la Presidencia del Gobierno, donde ya había cantidad de gente, estaba el Presidente, el Consejero de Industria, gente de SODERCAN, gente del ICAF, creo que era, en fin, mucha gente.

En esa reunión lo mismo, se repitió un poco la exposición por mi parte, incluso creo que traje algún folleto de estos que tenemos de presentación de lo que hacemos, la referencia de las compañías que habíamos reestructurado en diferentes sitios de España.

Y por información que yo había visto a través de Internet, entre una reunión y la otra, y lo que se habló, pues yo lo que planteé, ¿de qué estábamos hablando?, porque en una empresa solo se puede entrar si hay un acuerdo mayoritario de los accionistas y yo entendía que allí lo que estaba representada era la minoría y por tanto allí no se podía hacer nada.

Bueno, pues eso era sí, es decir, estaba representada la minoría y no la mayoría y entonces, pues me pidieron si me podía sentar con los accionistas mayoritarios, aunque yo dije que eso me parecía absolutamente extraño, yo nunca lo había hecho.

Yo voy a las compañías cuando el accionista mayoritario sea público o privado, pues tiene un consenso y me lo pide, hace la gestión. Pero bueno, ya después de dos viajes que había hecho infructuosos aquí, pues dije que no tenía inconveniente. Me concertaron una reunión con un señor, que era este Sr. Lavín, Jesús Lavín, que además fue en Madrid, lo cual me vino bien, porque..., esta reunión la tuvimos en una cafetería y este señor me dejó muy claro que la empresa era suya, que allí no hacía falta nadie y que yo desde luego no iba a entrar. Con lo cual llamé por teléfono y dije, señores, encantado de haber ido a Santander, las rabas me encantan, el clima es estupendo, pero yo no estoy para perder el tiempo.

Y eso fue toda mi relación con este asunto hasta el día de hoy.

EL SR. ORTIZ URIARTE: La verdad que..., la verdad que sí, que contado así como nos lo está contado, parece un poco de chiste ¿no? todo esto, porque no deja de ser hasta una, podríamos decir que hasta casi una broma de mal gusto, ¿no? entre profesionales y entre gente que tenía que saber lo que se traía entre manos.

La primera llamada..., usted tiene el despacho ¿en?, en Bilbao.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: No, no, no.

EL SR. ORTIZ URIARTE: No.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Yo por el acento como bien se ve no soy de Bilbao.

EL SR. ORTIZ URIARTE: No, bueno, pero cada uno puede trabajar en...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Nosotros tenemos despacho en Madrid, tenemos despacho en Jaén, tenemos varios despachos, pero lo más próximo a Santander es Madrid.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bien. La primera llamada que usted recibe, bueno que igual no la recibe usted, dentro de su compañía, dentro de su empresa, pero la primera llamada, ¿de dónde procede?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: De SODERCAN.

EL SR. ORTIZ URIARTE: De SODERCAN; concretamente nos podría decir ¿de qué persona?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Yo creo que era el Director General, no sé, no me acuerdo ni cómo se llamaba.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿El Director General?, sería un sorpresón para nosotros ¿eh!

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿No se acuerda del nombre?, es una lástima, porque...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: No. Pero vamos yo...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿O un Director Financiero?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: No, no, yo al que vine a ver fue al Director General ¿eh!

EL SR. ORTIZ URIARTE: No me estará usted hablando...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: De SODERCAN, siempre hablo de SODERCAN, ¿eh! Yo la empresa no (...)...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Salvo error u omisión no estamos hablando de Roberto Media.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: No, no.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bien.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: No, no, yo juraría que era...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¡Hombre! hubiera sido para poner...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Estuve en SODERCAN...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ...el grito en el cielo, vaya.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: ...y yo juraría que fue con el Director General, ¡eh!, con quien estuve.

EL SR. ORTIZ URIARTE: El Director General de SODERCAN ¡eh!, a principios del dos mil..., perdón a finales del 14

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Del 2014.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Sería interesante saber, bueno igual luego vamos recordando quién fue el primero.

Bueno, y una vez que usted se traslada a las instalaciones, me imagino que a la primera reunión, el primer viaje, usted se reúne en SODERCAN ¿no?...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: En el Parque Tecnológico de...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí, una zona nueva...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Nosotros sabemos dónde está; si usted ya se orienta, ya nos ha situado en el PCTCAN... En el Parque Científico y Tecnológico de Cantabria.

¿Y allí, en esa primera reunión, usted con quién se entrevista; con este mismo señor también?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Perdón. Muriel. Sí, yo juraría que era el Director General de SODERCAN con el que estuve reunido, por la mañana...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿El Sr. Fernández?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: ¿Pedro Fernández?

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pedro Fernández, pues era el Director Financiero; pero bueno, el director comercial de esto ya ha venido aquí más de una vez y ha dicho que de esto no tenía ni idea, o sea, que difícilmente le hubiera podido explicar algo de ECOMASA.

Pero quién sabe ¿no? Sorpresas le da a uno la vida ¿no?

Podría ser Pedro Fernández, que era el Director Financiero de SODERCAN en aquellos momentos.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Sí, Pedro Fernández me suena... Pero yo pensaba que era el Director General.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno igual, en este caso, igual ejercía casi de esto.

Y en aquella primera reunión, ¡claro!, me imagino que le llamaría por alguna referencia; usted le conocía de algo, o sea, una referencia... Alguien le diría al Director Financiero de SODERCAN, mira, llamas al Sr. Muriel Jiménez, que de esto de reestructurar, o reflotar... -porque bueno, son términos técnicos que ya hemos tenido ocasión de escuchar aquí alguno ¿no?- pero lo de reestructurar es como reflotar ¿no? Vamos a ver qué hacemos con esta empresa, para que siga adelante ¿no?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Sí. Vamos a ver, yo cuando un cliente me llama, nunca le pregunto a través de quién me llama...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pero al médico no lo llamamos, si no está enfermo...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: ...siempre me llaman a través de referencias. Es decir, yo soy una persona muy conocida dentro del ámbito de la reestructuración en España. De hecho, cuando hay una gran empresa en crisis, mi nombre es de los que suenan y en muchas de las ocasiones hacemos la reestructuración nosotros.

¿Entonces, a través de quién? Pues de alguna referencia de algún conocido; nosotros trabajamos mucho con bancos.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Nos puede decir el nombre de su empresa?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí. MV.

EL SR. ORTIZ URIARTE: MV.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Hemos hecho reestructuraciones muy grandes en este país, por ejemplo, Grupo Sos Cuétara; una empresa cotizada, líder mundial del aceite de oliva pues yo personalmente fui a reestructurar al Grupo Sos Cuétara.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Aquí en Cantabria, -perdóneme sr. Muriel- aquí en Cantabria alguna otra ha reestructurado o reflotado?... Bueno, ésta no la reflotó pero...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. No, en Cantabria, yo tuve una experiencia laboral pero hace muchísimos años, me fui en el año 88 y desde que yo puse esta empresa en marcha, que fue en el 2000, no hemos hecho nada.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Ha dicho, perdón?...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Yo estuve como ejecutivo trabajando aquí, en Cantabria y me fui en el año 88, hace 30 años.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Puede decir la empresa? Porque a lo mejor nos trae buenos recuerdos...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí, sí. A una empresa que le tengo mucho cariño, industrias HERGOM

EL SR. ORTIZ URIARTE: Industrias HERGOM O sea, que usted de estufas ya sabía algo... ¿Ve como van las cosas...? De pellets no, pero va casando la cosa.... ¿Por qué vamos a llamar al Sr. Muriel? Porque ¡hombre! de aceites... Pero de HERGOM pues ya va sonando la cosa, mire usted por dónde. ¿Ve usted cómo no estaba usted aquí..., siempre nos alumbran? Los comparecientes siempre nos alumbran.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel.

Le quiero recordar que yo dejé HERGOM en el año 88.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno, en el año 88, allí no se encontró con el Sr. De León, por ejemplo... No. Bueno, si hubiera esperado un poco más, igual sí había hubiera encontrado ya con el Sr. de León. Y a lo mejor hubiera dado alguna clase de cómo había que hacer esto desde el principio, y ya no habría hecho falta reflotar. Pero bueno, es un comentario mío al margen.

Le llama SODERCAN; le explica el Sr. Pedro Fernández -entiendo- el por qué le quieren contratar y para qué...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Lo primero que me piden es referencia a una presentación de lo que somos nosotros y de lo que hacemos, es lo habitual...

EL SR. ORTIZ URIARTE: No, eso perdóneme, Sr. Muriel, pero eso ya lo tenía que saber antes de llamarle...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí. Pero bueno...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Está bien para que usted encima se reafirme ¿no?...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: En la inmensa mayoría de los casos, pues te piden que expliques qué hacéis, cómo lo hacéis, referencias, si...

Y luego lo que me dio es una información, pero muy ligera; más que de la empresa, del problema ¿eh? Creo recordar que lo que me vino a decir es que la dirección de la compañía le generaba cierta inquietud, que estaban dispuestos a..., que hacía falta una mayor liquidez, pero eso querían hacerlo en una nueva situación de gestión de la compañía y eso resumido pues fue una reunión de un par de horas cosa así que tuvimos.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Entonces usted se fue para Madrid...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Con lo cual yo volví para Madrid...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Quedaron en verse o llamarse en unos días...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: No. Ahí quedó el tema y me dijo bueno ...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Todavía no le habían contratado Sr. Muriel.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Bueno a mí nunca me contrataron, nadie.

No me pagaron ni los viajes, vuelvo a reiterar.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno pues igual todavía el de hoy sí le puede cobrar, el dinero se lo reclama el Parlamento de Cantabria y usted estos gastos los tiene pagados, mire por una vez.

Una segunda reunión también la tiene, bueno esa segunda reunión puede que sea ya por lo que nos ha dicho el escenario era bien distinto, en la segunda reunión. ¿Recuerda donde fue esa segunda reunión?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel, que sino me regañan. Pues yo creo que fue en Presidencia.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Calle Peña Herbosa?, bueno claro es normal porque aquí viene cuando viene

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Un edificio así muy aparente con mucha seguridad y estaba el Presidente.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Claro Sr. Muriel entonces era el Presidente, Sr. Diego

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Claro

EL SR. ORTIZ URIARTE: Peña Herbosa, Gobierno de Cantabria.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí, yo creo que era Presidencia.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Estaban allí los Sres. de SODERCAN?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muchísima gente.

EL SR. ORTIZ URIARTE: El Sr. Fernández que le había tenido en la primera reunión sí.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Estaba el de SODERCAN que me había atendido, estuvo el Consejero de Industria, estuvo alguien...

EL SR. ORTIZ URIARTE: La Consejera de Hacienda, Sra. Mazas

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Pues posiblemente también. Había una señora, había no sé si era el Director General del ICAF y el Presidente, o sea una reunión muy numerosa.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Esa reunión la dirigía, ¿quién dirigía aquella reunión?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Pues el Presidente, que estaba delante.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Y usted tuvo ocasión, bueno usted fíjate sin todavía haberle contratado ya fue usted allí más o menos de asesor o de experto por lo menos como tal le citarían ¿no? Porque uno cuando no le han contratado y le dicen ven que nos vamos a reunir con el Presidente y con toda la plana mayor.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Yo ni era asesor ni era nada, yo soy simplemente un profesional, que llama, esto es habitual y yo he trabajado para otros gobiernos autonómicos, esto es habitual, es decir, antes de que entres en un sitio pues querían hablar, quieren transmitirte cosas y quieren oírte.

Esa reunión segunda fue muy parecida a la primera, nuevamente aunque de forma resumida yo volví a contar quienes éramos y como lo hacíamos; incluso le conté la operativa, la operativa nuestra para empresas de un tamaño como es este caso de ECOMASA, que es una empresa pequeña, solemos poner un primer ejecutivo y luego la compañía lo que hace asesora, interviene en la medida que se demanda, solemos poner una persona in situ y en esa reunión desde yo creo que fue parecida a la primera o sea me volvieron a contar un poco que le habían hecho una petición de fondo, el Gobierno, el Parlamento le había aprobado, pero que ellos querían estar seguros que ese dinero se empleaba en conseguir la viabilidad de la compañía y que por tanto ellos iban a forzar un cambio en el modelo de gestión y en un momento de la reunión, pues yo lo que dije pero está la mayoría del accionariado conforme con esto, porque yo había leído en Internet y además en las preguntas que allí hice que SODERCAN lo que tenía era una participación minoritaria.

Y entonces pues me dijeron que no...

EL SR. ORTIZ URIARTE: No tenía el control accionarial todavía el Gobierno de Cantabria y sin embargo...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Yo dije pues si no hay control accionarial para coger el control de una compañía a no ser que cambien las leyes mercantiles pues hace falta una decisión del Consejo de Administración de Junta General de Accionistas, el Consejo suele estar dominado por los accionistas mayoritarios y la Junta ya ni le cuento y entonces fue cuando surgió que había que hablar con esta persona que yo ni lo conocía, no sabía ni quien era.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Y por ir avanzando un poco rápido porque también el tiempo es limitado, desgraciadamente el tiempo es limitado, hay una tercera reunión o un tercer encuentro vamos a decir así ¿verdad?, porque usted se va otra vez se despide de en esta parte de gran parte del Gobierno, con el Sr. Diego a la cabeza, Consejero de Industria, el ICAF, Consejera de Hacienda, bueno estaba allí ya le digo que toda la plana, o sea y no tenían el control de la compañía, una compañía en la que se habían puesto tantos y tantos millones ya de dinero público y no teníamos el control, con lo cual el Gobierno no tenía la capacidad de contratar sus servicios para que usted pusiera un hombre de confianza suyo, un hombre de su compañía para dirigir esa empresa, no era posible, entonces fue lo que a usted le extrañó.

Pero sin embargo como nos ha dicho hubo un tercer encuentro con alguien relacionado con ECOMASA, éste puede ser el cuarto encuentro, pero el tercer encuentro tuvo lugar en Madrid, con el Sr. Jesús Lavín, solo con Jesús Lavín. Curioso.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Sí esa reunión la concertaron ellos, creo que en concreto fue la persona del ICAF quien concertó esa reunión. Me propuso que si me venía bien en Madrid, porque este señor estaba allí, esto fue al día siguiente, yo tuve una reunión aquí un día y era al día siguiente.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Al día siguiente pues se...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Entonces allí fui, a una cafetería donde este señor..., ya digo, que yo lo manifesté, ¡hombre! esto no es lo habitual, lo habitual es que a mí cuando me llaman, pues el tema accionarial lo tienen resuelto. Yo no me dedico..., tuve esa reunión y en esa reunión lo que me quedó muy claro es que el accionista mayoritario, vamos, me lo dijo muy claro, esta es mi empresa, aquí se hace lo que yo digo, yo no necesito a nadie y desde luego usted no va a entrar en mi empresa.

Y yo dije pues se ha acabado la reunión.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Sr. Muriel, perdone que sea igual tan pesado o tan insistente ¿no? al preguntarle si era el Sr. Jesús Lavín, porque aquí hay dos promotores, gestores, padres de la idea, junto con otras personas, pero que son Jesús Lavín y el Sr. Andrés de León.

A usted le suena más Lavín que De León, en esa reunión, porque es que la sensación que se nos ha transmitido hasta aquí, en las comparecencias que llevamos es que realmente el que llevaba la batuta era el Sr. Andrés de León y además era el que andaba viajando más por ahí, por España, por Europa y por fuera de Europa ¡eh!, incluso por Chile.

Entonces, alguien que se pronunciara de aquellas manera que usted nos quiere trasladar aquí como que "la compañía es mía y yo si usted, y yo si no quiero yo aquí usted no entra", como que me encaja más, por lo menos desde aquí, desde el Grupo Regionalista nos encaja más con, ¡eh!, con la persona de Andrés de León; pero si usted nos dice que es el Sr. Lavín.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. No, yo no digo nada, porque yo la información tengo es muy pequeña. Yo lo que digo es que cuando yo dije: oye, para nosotros poder trabajar y poder estar y tal, el accionista mayoritario... Y entonces con quien me dijeron que me entrevistase fue con este señor...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Ya.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: ...que hubiera más accionista. También hay que distinguir una cosa el accionariado y otro la gestión, ¡eh! Yo tengo...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Sí, ya, pero...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: ...empresas mías propias y yo soy el accionista único y yo no soy el gestor y no estoy ¿no?

Yo la única persona con la que me vi fue este señor y lo que me dejó muy claro, vamos me dejó muy claro, y a los hechos me remito.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Cristalino se lo dejó. Vamos, que no entró.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Exactamente.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Vamos.

Me imagino que a usted, permítame la expresión le mandaron de avanzadilla, desde el ICAF le mandaron de avanzadilla “quede Sr. Muriel con fulanito de tal en una cafetería de Madrid, aprovechando que está fulanito de tal por Madrid y a ver qué le cuenta”. Es decir, le mandaron de avanzadilla, ya que le estaba llamando el Gobierno le podía haberle dicho: “tenemos el camino despejado” o “perdone Sr. Muriel por las molestias causadas, pero no tenemos el control de la compañía”. Sin embargo le mandan a usted de avanzadilla.

Bueno. No me responda Sr. Muriel, si es que no hace falta, si es que se le ve en la cara y es obvio que le mandaron de avanzadilla, porque quedar en una cafetería en Madrid, aprovechando que estaba el otro por allí, cuando le han dicho que no tienen el control de la compañía..., pues blanco y en botella.

Ahora bien, una vez que usted sale de la reunión con el Sr. Lavín, pongamos que era el Sr. Lavín, tiene que ser uno de los dos, seguro, usted levantará el teléfono y llamará a SODERCAN, al ICAF o al Gobierno de Cantabria, a alguien.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Muriel. Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Con quién se puso en contacto?

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Que le digo que Jesús Lavín seguro, ¡eh!, porque el alzheimer todavía lo tengo bastante controlado.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Venga, pues...

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Y no, porque es que además yo miré en la prensa y tal y era este señor.

Y yo llamé al señor de SODERCAN, ¡eh!

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno, al señor de SODERCAN.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Sí, Pedro.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pedro Fernández.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Pedro seguro, Fernández ya, puede ser.

Y le dije: “oye este hombre ha sido rotundo, yo estoy muy ocupado, tengo mucho trabajo, por favor hasta aquí he llegado” Y ahí fue la última...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Y ahí se acabó su aventura con ECOMASA.

EL SR. MURIEL JIMÉNEZ: Aquí se acabó. Vamos, que ni empezó, o sea que, acabó antes de empezar.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pues, pues, pues, vale, es que al final bueno, sí, eso en lo que le tocó a usted y luego aquí lo que se nos ha transcrito en la documentación es que efectivamente los propietarios o los que controlaban el Consejo de Administración, rechazaron la intervención del Sr. José Manuel Muriel Jiménez, para el encargo que, por lo menos desde el Gobierno le había propuesto. Por lo menos de SODERCAN le habían propuesto ¿no?

Muchísimas gracias por su participación, ha sido usted muy amable.

Me imagino que voy un poquito mal de tiempo y al Sr. Santiago Real de Asúa. La verdad es que, bueno nos ha explicado con bastante lujo de detalles ¿no? cuál había sido su intervención ¿no?

Le contrata SODERCAN, ¿verdad?, vamos a decir, ¿a principios de 2015?, ¿digo bien?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Finales del 14?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Febrero de 2105.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Febrero de 2015. Vale, no, por situarlo temporalmente.

Dice que debatió distintos hitos ¿no?, porque usted presentaba un plan, bueno, de, de reestructuración o de reflotar la empresa o echarla “pa lante”, un plan de viabilidad llamémosla, vamos a ver cómo sacamos esto para adelante, presentó varios hitos, que había que salvar sí o sí, y además todos; no uno, sino que había que saltar el Gran National que nos dice, había que saltar muchos obstáculos y todos bien ¿no?

¿Con quién debatió usted el... bueno su... estos hitos, no, el cómo salvar su modus operandi, la hoja de ruta que usted marcaba, con quién la debatió?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Con las personas de SODERCAN, que básicamente eran Pedro Fernández, otro Pedro y tengo que confirmar los nombres y con el Sr. Aresti. Ahí fue un debate previo y la decisión definitiva fue con el Sr. Diego de León.

EL SR. ORTIZ URIARTE: O sea, que usted al final pasó por los socios... tuvo más suerte que el anterior interviniente; usted estuvo con los mayoritarios y con los minoritarios.

Y bueno, qué le transmitía, o sea, cuando usted les exponía lo que había que hacer; por lo menos el Sr. De León, ¿qué le digo? ¿Qué le parecía su propuesta?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Primero, no sé si estamos mezclando cosas, o yo me estoy liando. Cuando se nos encarga a nosotros analizar la viabilidad de la compañía, SODERCAN tiene el cien por cien de los derechos políticos, no tiene la situación en la que se encuentra este señor ¿vale?

EL SR. ORTIZ URIARTE: Correcto.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: La aprobación del plan de viabilidad, el Sr. Lavín no participa...

EL SR. ORTIZ URIARTE: El Sr. de León...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Perdón, el Sr. De León, no participa.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pero dice que usted comenta alguno de estos asuntos... usted se entrevista. Usted ha tenido conversaciones con el Sr. de León.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Muchísimas.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bien.

Y ¿qué opinaba el Sr. de León respecto al plan de viabilidad que usted estaba presentando, por encargo del Gobierno?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No sé, no recuerdo.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Le agradable, lo compartía, le rechazaba?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. La verdad es que no hubo mucha química, la verdad, con este señor.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Se encontraba incómodo el Sr. de León con usted?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Bastante.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pues tenía que estar contento, porque venía a echar para adelante un proyecto que no había sido capaz de echar para adelante o no compartían a lo mejor criterios, en cuanto por lo menos, la financiación que tenía que... Porque usted uno de los hitos era que el Gobierno tenía que seguir apostando, poniendo dinero, sí o sí.

O tenía que condonar la deuda, o aplazarla, o subordinarla, llamémosla equis. Pero ¡vamos! que la deuda de momento ni mirarla, que ya se pagaría cuando se pudiera.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Discrepábamos en muchas cosas. Supongo que él..., no sé, digo yo que al final él era el padre de una criatura que llegó a donde llegó y que vengan unos terceros y cuestionen absolutamente todo, pues no...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno, usted iba en plan de médico ¿no?, a ayudarles; si la empresa estaba enferma, iba a ayudarle.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No tengo opinión al respecto, no sé qué decir.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Y a los señores del Gobierno, de SODERCAN; o de ICAF... con los que me imagino que tuvo varias reuniones, cuando les decía: aquí hay que seguir poniendo dinero para echar este proyecto para adelante, ¿qué le decían?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. A ver, los tres millones de euros estaban aprobados como ha dicho este señor... Estaban aprobados.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Y con eso era suficiente?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: A nuestro modo de ver... Bueno, con esto y con todo lo demás ¡eh!

EL SR. ORTIZ URIARTE: Con todo lo demás. Reducir sensiblemente el número de operarios de la empresa...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Sí, todo lo que pone ahí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Como poco... Pero bueno, como hitos importantes ése.

¿Sabe qué me ha llamado la atención? Una de sus expresiones anteriores, es que usted cuando está ocupándose de ECOMASA, de intentar poner un poco rumbo a esto, estamos hablando de principios de 2015. Correcto, ¿verdad?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Me contratan en febrero de 2015.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Vale y su relación laboral con ECOMASA, o su labor de trabajo, o su subcontrato dura hasta...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Hasta que se presenta el concurso de acreedores, que es el día 15 de agosto... -creo- ó 25 de agosto, o el 20 de agosto por ahí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Usted tuvo ocasión de...

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Perdón, perdón.

Cuando se presenta el concurso de acreedores, los administradores concursales; porque en el momento en que se presenta el concurso de acreedores, a los administradores concursales, nosotros decimos, oiga señores, nosotros estamos a su disposición, porque esto está aquí... Los administradores concursales nos vuelven a contratar y estuvimos contratados por la administración concursal hasta creo que noviembre.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Prácticamente hasta el final.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Sí, de hecho, la administración concursal nos contrata para que hagamos las cosas de forma ordenada, que se hagan las cosas de forma ordenada.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Le encargaron liquidar la empresa?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. El proceso de liquidación obviamente no es responsabilidad nuestra, pero sí todo el impacto con clientes, todo el impacto de *stock*, todo el impacto de venta de *stocks*, de venta de producto, de garantías, etc...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Sabe lo que me sorprendía de todo lo que había dicho anteriormente? No ahora en este turno sino anteriormente, que decía que en aquél momento todas las noticias que salían en prensa eran negativas respecto a ECOMASA y que eso en absoluto favorecía reorientar la empresa en vías a conseguir una viabilidad.

¿Pero sabe lo que pasa? En la página 3 del informe, del diagnóstico de la compañía de hace Hub Advisory que tiene fecha 1 de abril del 15 dice ya que la compañía, estamos hablando del principio, entendimiento de la situación, para entender lo que era ECOMASA.

“La compañía está en situación de falta de liquidez desde prácticamente el día de su constitución...” ¿Sabe que se constituyó que empezó a trabajar allá por inicios de 2013? O sea, dos años antes ya la falta de liquidez era prácticamente desde el día de su constitución, con la consiguiente pérdida de credibilidad.

Esto no fue algo sobrevenido a principios del 15, no era algo propio ni de marzo, ni de abril. No, desde el principio la falta de credibilidad.

Me gustaría recalcarlo porque bueno, por aquello de poner las cosas en su justa medida.

Muchas gracias,

Voy a pasar rápidamente si tengo todavía tiempo, no sé si tengo algo de tiempo.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Tiene siete minutos todavía.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno pues entonces voy a hacer algunas preguntas al Sr. José Antonio Álvarez Borges , de Aboll Auditores.

¿Nos puede recordar quién se puso en contacto con usted en un primer momento para solicitar sus servicios?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí, Pedro Fernández.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pedro Fernández de SODERCAN.

Bien, ¿en qué fecha, de qué fecha estamos hablando?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Bueno yo el informe lo emití el día 10 de diciembre, yo calculo que el trabajo se llevaría a cabo a lo largo de dos semanas porque les corría bastante prisa, pues más o menos últimos de noviembre de 2014.

EL SR. ORTIZ URIARTE: El alcance de los trabajos que le contrataron ¿únicamente fue para la redacción de este informe?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: Únicamente sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Vamos a decir que para hacer un informe sobre el presupuesto de tesorería del año 14 ¿verdad?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Del 2015. El presupuesto cubría desde octubre de 2014 hasta 31 de diciembre de 2015.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿De alguna manera tenía usted que despachar, con quién despachó para realizar su informe, quién le facilitó los datos?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Con José Ramón Astarloa.

Fue José Ramón el que hizo las proyecciones de tesorería y estuvimos cerca de semana y media o dos semanas comentándolo todo, detallándolo todo, modificamos, bueno modificó varias veces las proyecciones de tesorería porque había algunas cosas que no encajaban, algunos errores, se modificó tres o cuatro veces, incluso a la baja la cifra de ventas, pero aún así yo creo que las proyecciones estaban..., eran muy positivistas digamos.

EL SR. ORTIZ URIARTE: O sea que eran positivistas, que eran poco realistas podemos decir.

Usted era por lo que estoy entendiendo, usted era el que tiraba para debajo de las ventas.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí, realmente la cifra de ventas que quedó al final y aunque se rebajó, era muy ambiciosa.

EL SR. ORTIZ URIARTE: El 39,44 por ciento fue la cifra última o era la primera que le facilitó el Sr. Astarloa.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: Fue la última, sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Fue la última, luego el Sr. Astarloa pretendía vender más del 40 por ciento de estufas en el 2015 que en el 2014.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí, no recuerdo de qué proyecciones iniciales partimos pero al final se rebajaron.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Aparte de estas previsiones de ventas totalmente desmesuradas y además de la trayectoria que venían, no habían pegado ni una en las previsiones de venta desde el principio, o sea que no me extraña que bueno que al final le podía decir que podía vender el 80 por ciento más pero bueno, al final el 39,44.

¿Realmente al final de ese año en cuánto resultó ser las, estamos hablando del 15, estamos hablando de la previsión de tesorería para el 15, digo bien verdad?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Sabemos en cuánto acabaron vendiendo en 2015?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Ni idea.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Ahí no llego.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Yo hice el trabajo y...

EL SR. ORTIZ URIARTE: O sea que las fuentes, vamos a decir las fuentes, la fuente de datos para realizar su informe vino de Sr. Astarloa.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Única y exclusivamente. ¿Tuvo ocasión de despachar con el Sr. Andrés de León?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Nunca.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Nunca. ¿Ni con el Sr. Lavín?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Nunca, nunca.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Ni con ningún, bueno, los señores. Pedro Fernández de SODERCAN a lo mejor sí?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Y con el Sr. Pedro Herrero?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: No, no le conozco.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿De SODERCAN?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Y también en la primera reunión que tuve con José Ramón Astarloa estuvo Jorge Gómez de Cos, nadie más.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Jorge Gómez de Cos, del ICASS, del ICAF.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Del ICAF, sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Entiendo que la colaboración del Sr. Astarloa con usted, a la hora de facilitar datos era más o menos fluida.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí, fluida, cordial. El, bueno, colaboró en todo lo que le pedía.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Y con el Sr. Jorge Gómez de Cos, que asuntos trataba?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. No, ninguno. Simplemente estuvo en la primera reunión, en la que me presentó. Estuvimos en las oficinas de la sociedad y simplemente estuvo para la toma de contacto, estuvo apenas un cuarto de hora y se fue.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Pero a usted le contrata SODERCAN?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: SODERCAN.

EL SR. ORTIZ URIARTE: El Sr. Gómez de Cos pertenece al ICAF.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Entonces no sé que hacia ahí el Sr. Gómez de Cos, pero bueno.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. No, no lo sé.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Fue por allí, paso por allí, e hizo las presentaciones?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. A mí lo que me comentaron es que el ICAF si estaba interesado en mantener el apoyo institucional a la compañía.

EL SR. ORTIZ URIARTE: En lo que estaría interesado era en no perder el dinero que ya habían puesto, por lo menos.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Lo desconozco.

EL SR. ORTIZ URIARTE: El dinero le ponía el ICAF. El otro día han estado aquí los señores de SODERCAN y nos han dicho por activa y por pasiva que ellos no pusieron un duro. Que era una sociedad instrumental, vamos, que estaban de puente allí. Mandaban a los hombres de negro pero el de negro era del ICAF, bueno, el dinero era de todos los cantabros ¿eh? que aquí parece que el dinero no era de nadie, y de los 3,2 millones ¿verdad? de los trabajadores de Teka que también son cantabros, además, a esos todavía les enchufaron más.

Bueno, pues, al final el resultado de su trabajo, permóneme la pregunta así tan, ¿sirvió de algo? ¿Se tuvo en cuenta para algo? ¿Se le dio alguna utilidad?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. No tengo ni idea. No lo sé. Nosotros entregamos el informe. Emitimos un primer informe el día 3 de diciembre a SODERCAN con copia a José Ramón Astarloa y me pidió Pedro Fernández que modificara el informe simplemente enviándolo o que fuera el destinatario la sociedad, no SODERCAN, pero el contenido del informe, tanto el que emití inicialmente el 3 de diciembre como el del 10 de diciembre era el mismo, lo único que cambió fue el destinatario. Aunque la factura la pagó SODERCAN.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Eso es lo que le iba a preguntar. O sea, también, bueno no deja de ser un poco curioso ¿no? El informe, el pedido se le hace SODERCAN, usted le factura a SODERCAN y sin embargo el trabajo se le envía directamente a EWI, a la empresa...

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez, ¿perdón?

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿O me he perdido? Le hace el encargo SODERCAN.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria. ¿Le hace usted la factura a SODERCAN? Y sin embargo ¿el trabajo se le entrega a...?

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: José Antonio Álvarez. El informe final.

EL SR. ORTIZ URIARTE: El informe final.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: Se dirige a la compañía. Lo tengo yo aquí delante.

EL SR. ORTIZ URIARTE: A EWI.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: Se dirige a ECOMASA World Investments a la atención de José Ramón Astarloa, Director Financiero.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno, muy bien.

Por el momento no hay más preguntas. Muchísimas gracias.

EL SR. ÁLVAREZ BORGES: Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sr. Diputado. Tiene la palabra el Portavoz del Grupo Popular.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Gracias Sr. Presidente. Yo básicamente las preguntas se las voy a dirigir al Sr. Real de Asúa. Si ve que utilizo algún termino incorrecto, me corrige tranquilamente porque yo no tengo ningún master de gestión empresarial de la universidad de wikipedia como algunos de mis compañeros y puedo cometer algún error.

¿Cómo piensa usted que afecto el debate político trasladado a los medios de comunicación en el que sistemáticamente, durante meses, además posiblemente los meses más críticos ¿no?, en la situación preconcursal, se estaba continuamente diciendo desde diferentes departamentos del Gobierno que ECOMASA no tenia viabilidad, que había un problema que incluso podría hacer una operación fraudulenta, etc., a lo que fue la viabilidad futura del proyecto?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Obviamente, soy Santiago. Obviamente todo lo que es comunicación negativa no suma. Como ha dicho este señor hace un rato, el era una compañía que venia teniendo una connotaciones negativas, recurrentemente y desde hacia tiempo.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: ¿Le consta a usted que hubiera anulaciones de pedidos cuando realmente esta en la palestra Nestor Martín en esos meses en la prensa?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. En el periodo me parece que mayo-junio-julio, una empresa de estas características es el periodo en el que va cerrando planificaciones con los clientes ¿vale?

En el periodo junio, por ejemplo, el hito de ajuste de plantilla se supera satisfactoriamente y en el periodo, con los proveedores es un proceso que se lleva trabajando pues a lo largo, a final de abril-mayo-junio, se va superando y en general, lo que se refuerza es esa confianza a los clientes en cuanto a la continuidad, de hecho no sé si exactamente junio, es julio cuando es pero en ese periodo, por ejemplo el Leroy Merlín era un cliente, el grupo Leroy ¿eh? Aki, etc., España, Portugal, Francia y se incorpora Italia, o sea, quiero decir que lo que desde la empresa se transmite a los clientes es las decisiones que se van tomando sobre la continuidad de la compañía y los retos, etc., etc.

¿Cancelaciones?, a ver no puedo... no recuerdo cancelaciones concretas pero la realidad es que cuando el hito fundamental con las entidades financieras se ve para final de julio aproximadamente se ve que no se va a superar, lo que, porque la compañía en ese momento parte de ese dinero, de la aplicación de esos tres millones se hace para reestructurar personal, para ir pagando los gastos corrientes pero se hace para acopios de mercaderías para lanzar la fabricación de la campaña de septiembre.

Pero la compañía viendo que se ve avocada a ir a concurso lo que empieza a anticipar con algunos clientes es, lo que no puede dejar a un cliente es colgao en mitad de la campaña pero no tengo así un recuerdo de cancelaciones vamos a decir, no, lo que tratábamos obviamente es que la comunicación fuese positiva y que refrendase un poco lo que desde la compañía se estaba diciendo ¿no?

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Bien, pero sí que cabe suponer que como un grupo como es el Grupo Adeo creo que se llama, el de Aquí, Leroy Merlín, me ha parecido, tiene un nombre parecido, yo creo que es Adeo, es decir, que si un grupo que además está utilizando a esa fábrica para producir su línea, su marca blanca, pues no parece muy razonable que si esa empresa está absolutamente cuestionada y lo estará continuamente en los medios, seguir comercializando esos productos es un riesgo de cara a temas de postventa, etc. ¿no?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Son esa situaciones de las empresas entre comillas un poco al límite en el que desde la empresa el mensaje que se está dando porque es lo que se pretende, es la continuidad con lo cual desde la empresa se está teniendo, es decir, si en aquel periodo había que entregar estufas en Francia o en donde fuera, se entregaban.

O sea que se trataba de minimizar el mensaje de los medios, etc., etc. Con hechos ¿no? Aquellos mensajes son aquellos, este proyecto va por aquí y nosotros estamos peleando para que este proyecto vaya por aquí, aquí tiene su producto.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERTI: Bien, o sea, que es decir, desde la compañía se intentaba tranquilizar frente a la imagen que se estaba transmitiendo a la opinión pública.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Sí, esta compañía estaba en la opinión pública bueno a... Santiago, a la hemeroteca me refiero, vamos, me remito vamos.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Sí, pero bueno yo creo que el periodo en el que más está y en el que realmente se manda un mensaje más negativo ya desde parte. Por parte de la Administración y del Gobierno Regional yo creo que está fundamentalmente entorno a los meses de junio-julio-agosto del 2015.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No lo sé, no sé exactamente cuando...

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Bien.

Una cosa de la que se ha hablado antes bueno la autorización para la renovación de los avales efectivamente llegó, es decir, me consta que se solicita a finales de mayo de 2015 porque además es preceptivo con la nueva Ley de Finanzas la autorización del Consejo de Ministros para este tipo de operaciones por parte de las administraciones públicas y llegó a principios de bueno a principios, sobre septiembre del 2015 llegó la autorización, usted piensa que si hubiera habido voluntad política en este caso, porque realmente es lo que hubiera hecho falta para haber negociado digamos ese periodo transitorio entre la solicitud de la autorización de la operación de la renovación de avales y que llegase la autorización del Consejo de Ministros, si hubiera habido esa voluntad, ¿se podrían haber efectuado pasos que hubieran impedido o por lo menos evitado la presentación del concurso de acreedores?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. La verdad es que desconozco los mundos políticos y la experiencia con este proyecto pues me hace aún más desconocedor.

O sea no tengo criterio, la verdad.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: No, pensemos que no hubiese habido una participación pública, es decir, en el caso que hubiese sido una empresa exclusivamente de ámbito privado, ¿se hubiese hecho el esfuerzo por ejemplo de negociar la ejecución de los créditos etc., con las entidades financieras?

Teniendo en cuenta que lo único que se está es a la espera de una autorización que se sabe que llega, porque esas autorizaciones eran automáticas, es decir, un requisito formal, de hecho llega con muchas otras operaciones del Gobierno de Cantabria.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Pues no tengo ni idea la verdad, no tenía ni idea de que fueran automáticas.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Da la sensación, porque el concurso de acreedores ¿se presenta en?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Agosto

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Y la autorización llega en septiembre.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: El Juzgado de lo Mercantil en agosto está cerrado, lo que pasa es que se presenta en agosto sabiendo que el juzgado va a abrir el 1 de septiembre o el 3 o lo que sea y en los primeros días va a admitirlo.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Se presenta en agosto, se admite a principios de septiembre y la autorización curiosamente que se había tramitado sobre junio-julio de 2015 llega avanzado septiembre de 2015.

Es decir, no se puede morir más en la orilla, parece el desembarco de Normandía.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: No tenía ni idea de la autorización esa la verdad.

Cierto es que el proyecto se quedó donde se quedó, sí.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Bien, bien.

El resto de las medidas que ustedes planeaban en el plan de reestructuración ¿se habían adoptado?

O sea, hubo una reducción de plantilla seguro, eso sí la hubo y también se dotó como hemos visto de capital circulante para..

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Vamos a ver, dotar de capital circulante no, lo que la compañía requería era en el momento de lanzamiento de la cifra de negocio, vamos a decir, de las entregas fuertes a partir de septiembre poder movilizar los saldos de clientes.

Viendo las limitaciones del margen de maniobra, pues hombre, en esas situaciones se buscan fórmulas, pues si no tengo financiación de circulante pues trato de anticipar, buscar con los clientes fórmulas para que lo anticipe, igual le aplico un descuento comercial, no sé se trata de buscar fórmulas.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Es decir, que es materialmente posible conseguir cuando se está a la espera de, estamos hablando de días, un mes aproximadamente, de poder hacer la renovación de los avales, etc. por parte de la Administración Pública, cuando se está a días, cabe pensar que se hubiera podido hablar con las entidades financieras y haber ganado un cierto margen, al menos de días.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Con las entidades financieras no. O sea las entidades financieras estaban en una posición cerrada y no iban a asumir ningún riesgo económico con esta compañía, ninguno.

No era cuestión de entidades financieras. Las entidades financieras no iban a mover ficha, es decir, estaban con sus créditos vencidos, bien con un aval, posponiendo una decisión a ver qué ocurre pero no iba las entidades financieras a tomar...

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: ¿Sabiendo incluso que se renovaban los avales en cuestión de días o de un mes?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Lo que pasa es que sabiendo incluso que se renovaban los avales en cuestión de días o mes se dice aquí en este momento pero yo no lo sabía desde luego.

Yo di por hecho que no se renovaban, de hecho no se renovaron. Es un hecho.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: No, no claro, porque la autorización llegó en septiembre, en septiembre avanzado.

Cuando una autorización de un Consejo de Ministros llega en septiembre avanzado quiere decir que eso está en la agenda del Consejo de Ministros con bastante antelación. Es decir, que desde el punto de vista político que sí hay comunicación con el Gobierno de España desde el Gobierno de Cantabria, se podía conocer que esa operación se podía autorizar y el plazo incluso.

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No sé, no sé qué decir.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Bien.

Una cosa ¿usted sabe o leyó por la prensa quizá que el Gobierno manifestó el apoyo a los trabajadores en el sentido de que creasen una cooperativa que diese viabilidad al proyecto industrial?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. Se decían tantas cosas que realmente no hacíamos caso a ninguna. La realidad de nuestra gestión en aquél periodo fue, estuvimos en disputa con prácticamente todo el entorno porque un proceso de reestructuración de este tipo implica lo que implica, no solo con las entidades financieras, con los proveedores, con los trabajadores, con las necesidades de los clientes, con las administraciones públicas, porque con las administraciones públicas tuvimos unos rírafes permanentes, etc., etc. No sé lo que se dijeron muchas cosas, no lo sé.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Bueno, lo cierto es que sí se dijo, creo recordar. Sí, existen las noticias en las que creo que fue el Consejero de Industria, tengo que recuperar la hemeroteca, porque lo tengo allí, pero sí, sí, las encontraré, unas manifestaciones en el sentido de que se anima al hecho de que si se constituyen como cooperativa..., pero ¿no parece un poco contradictorio el hecho de que se anime a los trabajadores a constituirse en cooperativa, en un proyecto que por otro lado se está calificando como absolutamente inviable?

EL SR. REAL DE ASÚA AGUIRREZÁBAL: Santiago. No tengo criterio.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: No tiene criterio.

De acuerdo, pues por mi parte no tengo más preguntas de momento.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Para finalizar este turno tiene la palabra el Grupo Mixto.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Nuevamente agradecer la comparecencia de los comparecientes, valga la redundancia. El problema de ser el último, en este caso, en este primer turno es que las preguntas prácticamente están todas hechas, las que podía hacer; además se da la circunstancia que no lo he solicitado su presencia, así que voy a ahorrarnos a todos el repetir preguntas que ya han contestado y no voy a hacer ninguna.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias, Sr. Diputado.

Pasamos al segundo turno de preguntas, esta vez por un tiempo máximo de diez minutos.

Y corresponde el inicio al Portavoz de Podemos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Gracias a los comparecientes por las respuestas que han dado.

No tengo ninguna pregunta que realizar.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias, Sr. Portavoz.

¿Por parte del Grupo Socialista?

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Gracias, Presidente.

No vamos a realizar este turno de preguntas.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): ¿Por parte del Grupo Regionalista?

EL SR. ORTIZ URIARTE: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Tampoco desde el Grupo Regionalista vamos a hacer ninguna pregunta.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

¿Por el Grupo Popular?

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Gracias, Sr. Presidente.

Obviamente no, no vamos a hacerlas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias, Señoría.

¿Por el Grupo Mixto?

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Muchas gracias, Sr. Presidente.

No, no tengo tampoco preguntas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Muchas gracias, muchas gracias Señorías.

Para finalizar la Comisión de hoy, turno para el tema, para las conclusiones o para formular las conclusiones que sus Señorías estimen oportuno.

Iniciamos este turno por el Grupo Mixto.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Ya vamos avanzando bastante en lo que es la Comisión y en muchas ocasiones se repiten y se reiteran cuestiones que ya previamente, como habíamos intuido o habíamos comentado o nos da la posibilidad también de verificar lo que otros comparecientes nos habían comentado.

En este caso pues nos ha tocado analizar ya la fase final de ECOMASA, incluido pues lo que es ese periodo de tiempo en el cual se cambió de Gobierno, desde un punto de vista técnico con los diferentes informes y las diferentes opiniones de los expertos que están hoy aquí, a los cuales vuelvo a agradecer una vez más su presencia y sus

explicaciones, a la espera de que pues entremos ya en la fase final de la lista de comparecientes que están previstos y pasemos a la parte política, para escuchar a los responsables tanto de una parte como de otra, pues sus explicaciones acerca de cómo y por qué y de qué manera se, se tomaron las decisiones en ese camino.

Cosa que esperamos, al menos por nuestra parte, esperamos que llegue lo antes posible, porque tenemos mucha curiosidad en conocer ya no solamente la parte técnica sino el porqué el Gobierno, los diferentes gobiernos, tomaron las diferentes decisiones que tomaron acerca de este caso de ECOMASA.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias, Señoría.

Sr. Blanco.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Para nuestro Grupo, de la sesión de hoy, pues las conclusiones que podemos sacar por un lado, decir, como se ha podido comprobar, tanto en el informe como en la Comisión, los trabajadores estaban perfectamente capacitados para realizar el trabajo de unos productos que se autodenominaron, que se denominaron productos de alta gama, y por lo tanto, el problema de ECOMASA nunca fueron los trabajadores, como sí se dijo aquí en esta Comisión anteriormente.

Y sí, el proyecto que se había planteado, es un proyecto que, pues nació como nació, que ya lo sabemos todos, que se planteó mal, sobre un proyecto muy ambicioso, fueron las palabras. Un proyecto muy ambicioso, en el cual de inicio no había ni estudios de mercado, ni estudios de viabilidad comercial o los que había eran de aquella manera hechos y que hasta que no llegó la empresa que hoy está aquí representada de Hub Advisory (HUB), pues nunca se realizaron tales estudios.

Estudios que ya cuando han llegado, pues prácticamente ya estaba sentenciado a muerte esta empresa y no tenía ya mucho futuro.

No ha quedado muy claro para mi Grupo, si el Consejero actual de Economía tuvo, fue una decisión política o técnica, la que tomaron. Y por lo tanto, queda abierta ésta para cuando comparezca el Sr. Juan José Sota, para que nos aclare esto, que es lo que nos ha quedado hoy en el aire, para mi Grupo Parlamentario.

Pero las conclusiones y las otras conclusiones respecto al proyecto ya están dichas. Un proyecto que nació muy mal, que nació solo porque la financiación pública era la que le hacía arrancar; que no tenía nada como ya he dicho. No tenía nada previsto, no tenía un objetivo. Sencillamente, el objetivo; quiero decir, el único objetivo que vemos, era absorber todo el dinero del Gobierno de Cantabria que ofrecía y una de las condiciones que se le pusieron como hemos podido ver en otras Comisiones era, que era necesario recoger a todos los trabajadores de TEKA.

Evidentemente, el proyecto estaba sobredimensionado para adquirir a todos los trabajadores que salían de TEKA; los 88, concretamente, que entraron y por lo tanto, hacían inviable este proyecto.

Lo que nos da la conclusión de que solo se recogió todos esos trabajadores por sus tres millones de euros que aportaron al proyecto y porque, sino, no se les daba todo el dinero público para iniciar esto.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias, Sr. Blanco.

Tiene la palabra la Portavoz del Grupo Socialista.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Gracias, Sr. Presidente.

Hoy, en esta sesión de comparecencias hemos estado analizando auditorias contables, informes de Tesorería y un diagnóstico con fecha 30 de marzo de 2015, hecho por HUB, donde se dice que dadas las pérdidas acumuladas al cierre de 2013 -recuerdo que esta empresa empieza a producir en el 2013- y dadas las pérdidas ya acumuladas al cierre del 2013 y la evolución que llevaban en el 2014, la sociedad se encontraba en un desequilibrio patrimonial, ya que las cuentas con fondos propios negativos superaban dos tercios.

Otro informe de Tesorería donde queda reflejado que la Tesorería queda al albur del cumplimiento de las ventas, cumplimiento de ventas éstas que nunca se produjeron.

Informes todos ellos elaborados bajo los datos que daba el Sr. Astarloa, el propio financiero de EWI, con lo cual, todavía me lo ponen ustedes peor, porque los datos dados eran de parte, ya que nunca se cumplieron. Nunca se cumplieron las previsiones que hicieron en esa empresa desde el inicio y nunca se puso ningún factor de corrección a las mismas.

Donde parte este análisis de "cash flow" de la empresa, aparte de que el cumplimiento del mismo tendría que estar sujeto a las ventas de la empresa, ya tenía un déficit de 2.875.450 euros, en negativo, en caja; creo que es suficiente cuantía.

ECOMASA es un proyecto que entre una de sus peculiaridades más palmarias es que es una empresa que tiene más dinero público de las que yo conozco, aportada por el ICAF y por SODERCAN, concretamente, 18 millones de euros y con una aportación de los socios de 200.000 euros.

Con lo cual, el socio mayoritario tendría que haber sido, legalmente, tendría que haber sido el Gobierno de Cantabria y los trabajadores de TEKA que aportaron tres millones. Pero no, eran los señores León y Lavín, con 200.000 euros, ellos manejaban el dinero de todos los cántabros.

Manejaban el dinero de todos los cántabros durante dos años y medio de vida de esa empresa y en la última reunión que hubo en Peña Herbosa con el Gobierno en pleno y con el Sr. Jorge de Cos allí también reunido, y presidida esta reunión por el Sr. Diego, todavía el Sr. Lavín y el Sr. León, los dos promotores de este proyecto, los dos socios que se aprovecharon de los 18 millones de dinero público, seguían diciendo que no necesitaban a nadie.

¡Claro!, no necesitaban a nadie. Lo que necesitaban era más dinero público para seguir jugando a empresarios, para seguir tirando con pólvora ajena.

Y después de escuchar al Sr. Santiago Real de Asúa, al análisis que hizo de su empresa, perdón de la empresa de ECOMASA, del análisis que hizo su empresa, la conclusión que saca el Grupo Parlamentario Socialista es que está planteando otra empresa de hecho, porque lo que está diciendo es, que si echan a 40 trabajadores, que si la deuda se convierte en deuda, en reestructuración de deuda, que si la producción se ajusta a la plantilla y se ajusta al mercado, para no incurrir en pérdidas porque con la dimensión que tenía ahora se están produciendo pérdidas y aunque siguiese vendiendo seguía produciendo pérdidas porque el coste fijo era más elevado que las ventas, lo que se necesitaba era otra empresa, lo que necesitaba para ser viable ese proyecto era otra empresa.

Es un proyecto público que estuvo públicamente todo el día en la empresa dice el Sr. Van den Eynde, sí, sí, todo el día en la prensa, desde el inicio, desde que lo capitaneó el Sr. Diego cuando fue a buscar a los trabajadores de Teka hasta el final, hasta esa reunión en Peña Herbosa donde también estaba el Sr. Diego, claro que fue público, fue público al igual que fue público su falta de liquidez desde el inicio del proyecto. Desde el primer día, desde el minuto cero la empresa económicamente no era viable porque no había plan comercial, ni plan de viabilidad, ni había nada de nada, había humo y nunca mejor dicho.

Voluntad política y cumplimiento, voluntad política había de tapar las vergüenzas del Gobierno del Sr. Diego que le dejaron esta empresa, eso es lo que había y Sr. Van den Eynde, yo le recomiendo que después de esta Comisión de ECOMASA, ya que a usted todavía le sigue causando dudas algunos términos, se hiciese un curso de auditores de empresa.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Señoría.

Por el Grupo Regionalista.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Muchas gracias Sr. Presidente.

Bueno desde el Grupo Regionalista reiterar una vez más ¿vale?, vuestra presencia aquí, vuestra colaboración y vuestra participación en las respuestas porque siempre y no se ha defraudado una tarde más, han sido interesantes para seguir una tarde tras otra las mismas conclusiones o incluso cada vez más graves.

Una vez más esta tarde aquí se ha dicho que ECOMASA no vendía lo que fabricaba, no vendía lo que fabricaba, evidentemente el problema ya no era de la industria fabril de Maliaño, sino el problema era que le habían sobredimensionado desde el principio porque era necesario enganchar los 3,2 millones de euros de la indemnización de los trabajadores de Teka para echar a andar junto con la financiación del Gobierno aquel proyecto, proyecto megalómano, de los Sres. Lavín y De León, que encontraron en el Sr. Diego, en el Gobierno de Cantabria de aquellos momentos con mayoría absoluta del Partido Popular total libertad para hacer lo que quisieran en ICAF, SODERCAN y todas las Consejerías que quisieran Economía, Hacienda, Industria y demás y era muy necesario el dinero de los trabajadores de

Teka y era muy necesario e imprescindible la financiación pública de la Comunidad Autónoma de Cantabria y se lo pusieron, se lo pusieron vamos que ni a Felipe II, ¡eh! porque estamos una vez más he de recordar a los señores que les duele y que están incómodos con esta Comisión de Investigación evidentemente más que ninguno están los Sres. del Partido Popular que también ya ostentaban cargos en la anterior Legislatura, por lo menos cargos en el Hemiciclo ¿verdad? Y otros pues sí es verdad, venir a hora a estas alturas a decir o a cuestionar o a sembrar dudas sobre el compromiso político del actual equipo de Gobierno Regional, es un chiste y una broma de mal gusto.

Porque Sr. Van den Eynde nos remitimos a la hemeroteca mes cinco del año quince, ¿quién dijo que ya no había más dinero para ECOMASA?, el Sr. Diego, ¿cuándo fue?, después de tener aquella reunión ya famosa yo creo hoy de Peña Herbosa en la que vino hasta un señor de Madrid a que le dijeran poco y preguntase una inconveniencia porque que el Gobierno de Cantabria ya hubiera puesto allí todo el dinero del mundo mundial, que los trabajadores de Tekka que también habían puesto su dinero y no eran ni tan siquiera accionistas de aquella empresa y que se le ocurre a un señor experto en reflotar empresas y en reestructurar decir, ¿pero tenéis el control de la empresa? Pues no lo sé, cuando vayas a Madrid te reúnes con éste que es el que tiene el control y a ver que te dice. Oye, que me dice que de ninguna manera.

Se le descontrolaron al Sr. Diego los señores León y Lavín, se le descontrolaron y no fue capaz de meterlos en cintura, ni con los hombres de negro que mandó allí SODERCAN que aguantaron ocho meses que se querían ir al mes 3; Sr. Fernández, Sr. Herrero, Sr. Pedro Labat. Es que el martes han venido tres Pedros de SODERCAN, algunos con los que se ha entrevistado usted.

Y no le metieron en cintura, que no le metieron en cintura ni el Gobierno. Una vergüenza. Y ahora decir que si el Sr. Revilla, déjese hombre que no era voluntad política, era que ya no teníamos músculo y que además, músculo financiero ¿vale? La voluntad política era otra y encima que hasta el Ministro está diciendo que con el déficit que había que no podíamos poner allí más dinero, que si llegamos a tiempo que si no llegamos a tiempo con el aval.

Que no hombre no, que este barco ya salió tocado desde el dique, pero desde el mismo astillero salió haciendo agua. Al Titanic le pegó un iceberg en mitad del Atlántico, pero es que este ya salía haciendo agua desde que salió ya fabril, del proceso fabril, como dicen los de Astillero, que sabemos algo de barcos.

Y esto venía ya muy tocado, no lo metieron ni los de Hub Advisory que dijeron tenéis que hacer todo esto, imposible, esto es otra cosa. Perdonar, subordinar, a mí esto de las subordinadas, lo de la deuda subordinada de las preferentes me trae ya muy malos recuerdos. Esto va y viene a un plus ¿vale?

Esto es que no pagaron la deuda ya o que la paguen todos los españolitos como los 50.000 millones de no sé qué.

No, no, ya está bien hombre. Y esto es la Comisión de ECOMASA, déjese de sacar ya otra vez GFB y el Racing y el *sursun corda* porque no toca. Y ya le tengo que decir que ya puestos a decir todo, mire, el Sr. Revilla dijo nosotros vamos a intentar por todos los medios que no cierre, pero claro meter más dinero a fondo perdido. Si viene a decir lo que decía Diego, ya cuando uno ya tiene la vara de mando del Gobierno Regional, ya lo dijo el Sr. Diego ¿pero sabe lo que pasa? Que el Sr. Diego fue el padre de la criatura y lo quería mantener en la UVI vivo hasta pasadas las elecciones.

Y había que tener ya el valor de en febrero y en abril y haber dicho que nos vamos, que lo dejamos, que mira que ha salido mal y ya está y no le vamos a echar la culpa a nadie. Y eso de decir patadón pa adelante en el fútbol pues de muy mal jugador.

Y estamos en el caso ECOMASA y ECOMASA fue algo que se parió mal, se ejecutó mal y todo salió mal, pues que vamos a esperar, lo que mal empieza pues mal acaba. Ya hubiera sido la leche que hubiera ido con respecto al proyecto ya de una empresa más pequeña.

Una cosa es fabricar estufas pero había que venderlas, ¿en qué han estado ustedes peleando todo el rato con los señores Lavín y De León? Sobre todo con De León que era el artífice de las venta. Qué proyecto más ambicioso, a nivel mundial nos vamos a comer todo el mundo.

Y luego ya me suena a chiste que otra cosa, eso de que las ventas sean cíclicas. ¿Qué les decimos a las 200 empresas italianas que venden este mismo producto? ¿El mercado de ventas es cíclico para esas empresas sí o no?

¿El Sr. De León no sabía que las ventas eran cíclicas desde que parió la idea?

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sr. Diputado debe finalizar.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Es que vamos a ver, parece que son causas sobrevenidas, estamos hablando que son grandes gurús que son grandes entendidos.

Efectivamente, la voluntad política ya se demostró, la voluntad política da hasta donde dan las finanzas y algo más, esto fue un sueño megalómano de dos personas que contaron con la colaboración inestimable del Gobierno de Cantabria en aquellos momentos, que comandaba *manu militari* personalmente el Sr. Diego, no pintaba nadie más allí.

¿Quién dirigía las reuniones en Peña Herbosa juntando allí a toda la plana? El Sr. Diego. Ahora no nos escudemos en falsas excusas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sr. Diputado.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sr. Diputado.

Para finalizar tiene la palabra el Grupo Popular.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Gracias Sr. Presidente.

Yo entiendo que le extraña a usted que el Presidente haya mantenido reuniones con todos los técnicos y con los implicados en el proyecto, porque bueno claro desde la perspectiva suya de diputado del Partido Regionalista que el Presidente se reúna para un tema que no sea una tertulia televisiva pues le sorprende.

A mí no me sorprende nada dada la situación a la que había llegado esa empresa que se hayan mantenido reuniones y además es que cuadra perfectamente todo.

Es decir, cuando el Sr. Muriel viene y le pone en contacto con la empresa, los derechos políticos están en mano de los socios privados, y precisamente en esas reuniones me imagino que lo que se intenta y hablamos de 2014, es conseguir que esos propietarios privados les entre en la cabeza la necesidad de ceder los derechos políticos de su participación en las empresas precisamente porque estaban caminando por un camino que llevaba muy mal resultado.

Pero cuando entra en juego Hub y el Sr. Real de Asúa en el año 2015, ha habido por el medio esa, por eso entra usted porque ha habido una cesión de los derechos políticos, precisamente por parte de esas personas, me imagino que por las presiones que le somete el Gobierno y porque además el proyecto, pues realmente va mal, va mal desde hacia tiempo.

Hombre decir que no había músculo financiero, cuando lo que hacía falta, lo que se estaba haciendo y de hecho llega a los días es una autorización para la renovación de los avales, que tendrá que ver eso con tener o dejar de tener músculo financiero ¿qué tendrá que ver? Mucho más dinero público se ha método en otros proyectos, eso sí, megalómanos, y no le voy a sacar GFB, que también, coño, GFB, GFB, si hombre, bueno básicamente por que ahí hablamos de 50 millones de euros de dinero público pero podemos hablar del Racing, podemos hablar de la Fundación Comillas, también, porque hablando ya de proyectos megalómanos, donde se van a emplear todos los cantabros en atender a japoneses que van a venir a Cantabria aprender el castellano, etc, etc, quiero decir, eso si son proyectos megalómanos.

Yo creo que aquí empieza a estar muy claro que lo que está en cuestión es la forma de participación que ha tenido el ICAF en la actividad de producción empresarial, es decir, si, y queda claro, y además se corrige, se corrige, precisamente, legalmente por parte del anterior Gobierno, porque lo lógico es que la participación pública se articule a través de participaciones en la empresa, como se hace a través de SODERCAN por eso entra SODERCAN precisamente, porque entra como, dentro de su programa de empresas participadas y como accionista.

El problema de ICAF es que actuaba como entidad financiera, aportaba avales, y aportaba créditos pero no tenía luego decisiones en consejo de administración, ni podía ni siquiera participación en el consejo de administración de empresas a las que estaba financiando y eso es un error metodológico grave y que ha dado lugar a operaciones fallidas como estas y las que le he citado y muchas otras que le podría citar.

Ahora voluntad, muy diferente. Es decir el Gobierno anterior cuando se encuentra GFB tiene la voluntad política de que existía una fabrica y se mantengan los empleos puesto que no se va a recuperar desde luego, el capital invertido. ¿Y que ocurre? Que hoy en día existe allí FERMACELL, con puestos de trabajo produciendo, y evidentemente se ha perdido una enorme cantidad de dinero público, pero por lo menos esta la actividad y hay un retorno social, en términos de empleo y hay un retorno económico en términos de actividad. ¿Cuál es la diferencia aquí? Aquí la diferencia la dijo muy clara el Sr. Blanco, Salvador Blanco, que fue, hay que cerrar Nestor Martin porque yo no he dormido por GFB y otros no van a dormir por Nestor Martin.

Y yo si les digo una cosa, es decir, yo si empiezo a ver una clara responsabilidad subsidiaria de la administración en este tema, y a lo mejor, lo que hay que hacer en el Parlamento, es que el Parlamento asuma esa responsabilidad subsidiaria respecto a todos los trabajadores de una empresa. A lo mejor esa es la línea por la que hay que ir.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Señorías,

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: El Parlamento instando al Gobierno...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sr. Diputado. Diríjase en general a todos.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: ...por lo demás agradecer a los comparecientes su presencia, algunos especialmente porque realmente han venido básicamente a hacer turismo por Cantabria yo creo que sin ningún motivo, pero en fin, les recuerdo lo que les ha dicho el Portavoz Regionalista, que los gastos son pagados, que menos, ya que no les pagamos las molestias. Muchas gracias

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias. Señorías para finalizar, Señorías, Señorías un segundo. Para finalizar repito agradecer a los comparecientes la amabilidad con que han estado en esta Comisión y recordarles que el lunes día 13 tiene comparecencia, perdón el martes 13 el Sr. Salvador Blanco, Consejero Delegado de SODERCAN.

Intentaremos convocar para el jueves día 15, lo cual no está asegurada la Comisión para el jueves día 15 puesto que dependerá un poco de las posibilidades o no de los comparecientes. Serán informados con tiempo suficiente, ¿de acuerdo?.

Gracias, Señorías y buenas tardes.

(Finaliza la sesión a las dieciocho horas y veinticinco minutos)