

SESIÓN COMISIÓN INVESTIGACIÓN SOBRE EL CASO ECOMASA-NÉSTOR MARTIN

(Comienza la sesión a las dieciséis horas y cinco minutos)

Único. Comparecencia de D. Mario Palacio, Director de la Fábrica de Ecomasa - Nestor Martín.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sí, bien, entonces quiero decir que, digo que comenzaríamos la Comisión. Estamos esperando al Portavoz del Grupo Mixto. Si sus Señorías quieren, podemos cambiar el orden de intervención ¿eh? El orden de intervención en principio está estipulado que es en principio el Grupo Socialista, a continuación el Grupo Regionalista, Grupo Mixto, podemos empezar o si sus Señorías quieren retrasamos cinco minutos pero yo creo que no procede. Yo creo que no procede en este caso.

Y comunicarles simplemente que el próximo jueves. Comunicarles que el próximo jueves tenemos la intervención por video conferencia. Los servicios técnicos del Parlamento están intentando pues que le tema funcione para que ese día se pueda hacer con toda normalidad. Y la convocatoria sigue existiendo para ese día para el día 18 a través de videoconferencia.

Decirles también que a los distintos Portavoces se les va a pasar ya la documentación que ha enviado el Tribunal Superior de Justicia de Cantabria, que ustedes ya saben que se pidió reiteradamente una serie de documentación y que la tendrán ustedes por escrito, me imagino que en cuanto esté disponible. ¿de acuerdo? Bueno digitalizada. La gente es ahora muy moderna.

Bien, comenzamos por lo tanto la intervención, dar la bienvenida en primer lugar como no podía ser de otra manera al compareciente. Decir que en principio el primer turno de palabras es por un tiempo para que sus Señorías expongan la motivación que les ha llevado a pedir esta comparecencia, y que bueno tiene como, en primer lugar tiene el turno de palabra el Grupo Socialista por un tiempo de cinco minutos.

Perdón. Como siempre se me olvida, el Sr. Secretario nos lee los derechos y obligaciones tanto del compareciente como del resto de personas.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Muchas gracias Presidente.

Información de derechos y obligaciones que asisten al compareciente:

El requerido no estará obligado a declarar sobre su ideología, religión o creencias según el artículo 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 artículo 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 artículo 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 artículo 24.2 de la Constitución Española.

El requerido tiene la obligación de comparecer, pero no la obligación legal 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 de 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 las resoluciones judiciales, serán publicadas en el Boletín Oficial del Parlamento de Cantabria y comunicadas al Gobierno, sin perjuicio de que la Mesa de traslado de las mismas al Ministerio Fiscal para el ejercicio, cuando proceda, de las acciones oportunas."

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sr. Secretario Pasamos por lo tanto a una primera intervención por parte de los Portavoces por un tiempo máximo de cinco minutos para explicar un poco los motivos de la petición de esta comparencia de D. Mario Palacio.

Tiene la palabra el Grupo Socialista.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Muchas gracias Presidente.

Buenas tardes Señorías y agradecer en primer lugar al Sr. Mario Palacio que esté hoy aquí compareciendo ante esta Comisión de investigación del Caso ECOMASA-Nestor Martín. Desde el Grupo Parlamentario Socialista hemos solicitado su comparencia debido a que usted ostentó los cargos de Director de la fábrica y valoramos que desde el punto de vista de sus funciones como Director pueda arrojar a esclarecer preguntas que tenemos al respecto del funcionamiento de ECOMASA-Nestor Martín y del comienzo y la finalización del proceso de la fábrica de Maliaño.

Nada más. Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sra. Diputada.

Por el Grupo Regionalista, el orden le tengo establecido así, me lo ha pasado el Letrado.

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

Bueno aunque el Grupo Regionalista no ha solicitado la comparencia del Sr. Mario Palacio, nos parece oportuno que esté esta tarde aquí. Le agradecemos igualmente su presencia en tanto en cuanto que como se ha dicho aquí fue el Director de la fábrica ubicada en Maliaño. Y como tal estuvo ahí durante muchos, muchos meses en permanente contacto con los trabajadores y con la realidad de la fábrica.

Creemos que bueno su testimonio puede aportar por lo menos, o confirmar lo que nos trasladaron aquí los trabajadores y otra gente que tuvo aquí relación con la fábrica.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Tiene la palabra, tendría la palabra el Grupo Mixto, pero bueno, vamos a intentar que llegue y en su momento pues ya le daremos la palabra. Tiene la palabra el Grupo Podemos.

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

Bienvenido Sr. Palacio. Nosotros tampoco hemos solicitado la comparencia del Sr. Palacio. Pero intentaremos con nuestras preguntas si no se aclaran antes, saber lo que paso en el arranque de esta empresa, tanto en la finalización como ha dicho la Portavoz del Grupo Socialista, saber muchas de las afirmaciones que por ejemplo Andrés de León y el Sr. Lavín dijeron con respecto a los trabajadores, saber si desde la empresa que usted dirigía pues comparten esas valoraciones que hemos visto en repetidos informes del ICAF, y sobre la capacidad o no capacidad. También preguntaremos sobre los cursos de formación y la formación que se dieron a estos trabajadores ya que como director debería estar al tanto de estas cuestiones.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sr. Portavoz del Grupo Mixto.

Estábamos en el primer turno de intervención para durante un máximo de cinco minutos explique usted los motivos de la petición de la comparecencia de D. Mario Palacio.

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

Disculpas por el pequeño retraso en primer lugar, y agradecer al compareciente su presencia hoy aquí. En la que bueno, en esta ocasión ha sido el Sr. Blanco el que se me ha adelantado y ha dicho mucha de las cosas que podría decir yo, dado que estamos interesados en conocer cual es su perspectiva respecto a lo que ha sido o lo que fue la puesta en funcionamiento de la fábrica de producción de estufas, y todo aquello que después hemos podido comprobar todos los problemas que vinieron reflejados en los informes de seguimiento por parte del ICAF y que reflejaban pues los problemas, sobre todo a la hora de poner en marcha la producción y demás cuestiones, los cursos de formación -que también ha comentado el S. Blanco, y bueno pues esperando conocer su percepción y sus opiniones acerca de lo que pasó en aquel momento y que derivó en lo que todos ya conocemos.

Muchas gracias.

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

Para finalizar este primer turno de intervenciones, por el Grupo Popular Sr. Albalá.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Gracias Sr. Presidente.

Bienvenido Sr. Palacio al Parlamento de Cantabria. En primer lugar quisiera excusar la ausencia hoy de nuestro Portavoz, en la Comisión de Investigación, Eduardo Van den Eynde, una indisposición esperamos que leve le ha impedido estar hoy aquí.

Nosotros Sr. Palacio no hemos pedido su comparecencia en esta Comisión de Investigación y no la hemos pedido porque no nos parecía significativa, el trabajo que usted desarrolló en la factoría no nos parece que no podía aportar mucho a esta Comisión de Investigación y por eso no lo hemos hecho.

Es una obviedad, esta Comisión de Investigación trata sobre una actuación pública en este proyecto y no tanto sobre los aspectos de funcionamiento interno de la empresa, esa es la razón de que no pidiésemos su comparecencia, como digo, por no parecernos significativa en el contexto de esta Comisión, más allá del absoluto respeto que nuestro porque otros Grupos Parlamentarios u otro Grupo Parlamentario sí lo haya considerado oportuno.

A lo largo de la Comisión veremos, a medida que se vayan produciendo sus respuestas, veremos si le hacemos alguna pregunta que creamos pueda esclarecer algún extremo pertinente para esta Comisión de Investigación.

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

Si quiere hacer uso Sr. Palacio sobre en este primer turno de palabra, tiene la palabra.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno lo único que quiero decir, quiero ayudar un poco a esclarecer un poco las dudas que tengan.

Lo que sí les digo es que yo me ocupaba únicamente de la parte técnica, es decir, como director de planta lo que es gestionar un poco toda la producción, compras en general, la producción.

No me ocupaba para nada de la parte financiera, no me ocupaba la parte comercial, yo no me ocupaba de la parte de recursos humanos. Entonces cualquier pregunta que me hagan sobre eso no creo que sea el indicado para responder.

Todo lo demás estoy a su disposición.

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

Pasamos a un segundo turno de intervenciones por parte de los Portavoces, para que inicien el turno de preguntas por un tiempo como ustedes saben en esta primera intervención, de veinte minutos.

Tiene la palabra el Grupo Socialista.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Gracias Presidente.

Como he dicho al inicio de mi intervención, hemos solicitado la comparecencia porque formó parte de la empresa ECOMASA- Nestor Martin y creo que puede aportar datos que esclarezcan algunas dudas que nos hayan podido surgir a lo largo de estas sesiones.

Sí está claro que su función era en el ámbito privado de una empresa privada, pero si es verdad que tuvo consecuencias en dinero público, por eso creemos que sí es pertinente la comparecencia del Sr. Mario.

Y procedo a realizar las preguntas, ¿Cuándo comenzó usted a desarrollar las funciones en ECOMASA-Nestor Martin?, ¿en qué fecha?

EL SR. PALACIO MARTÍN: A mí se me contrató a finales de junio de 2012.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿Cuándo comenzó a producir la empresa?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Producir ¿quiere decir sacar la primera estufa o empezar a hacer algo, o...?

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Producción, sacar pedidos adelante, sacar pedidos de producción.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Lo que es propiamente pedidos, pues mediados de 2013.

La primera estufa salió en marzo de 2013, pero lo que es ya empezar a poder decir suministro de pedidos pues unos meses más adelante.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: La incorporación de los trabajadores ¿Cuándo se realizó, también en junio de 2012?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No. La incorporación de los trabajadores estaba prevista creo que era hacerla en tres escalones, no recuerdo si septiembre, octubre y noviembre o octubre, noviembre, diciembre una cosa así, de 2012.

Por motivo obvio de que no teníamos..., bueno, hubo una serie de problemas que si quiere luego entramos o no, la incorporación efectiva se hizo como bien saben el 1 de febrero.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Exactamente usted ¿qué funciones tenía como director?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno pues la coordinación de la fábrica, es decir, en un principio desde que me contrataron fue recopilar y recabar toda la información relativa a las estufas que se hacían, cómo se fabricaban en Couvín, un tipo determinado de estufas para pasar esa producción a Cantabria.

Entonces aprender in situ cómo se fabricaban esas estufas. Posteriormente aquí formar a los trabajadores y conseguir que gente que venía de otro oficio, fueran capaces de construir estufas. Y después a la vez, digamos, montar la estructura de la empresa, para que al final fuera funcional, montando pues los departamentos lógicos de compras-ventas, administración, para poder lograr que fuera una empresa que funcione, partiendo pues de una... Digamos que era un proyecto bastante complejo en cuanto al inicio, porque es comenzar la casa por el tejado y eso hace que toda la parte de la creación pues vaya siguiendo unas fases muy distintas, por lo tanto mi función era muy diferente en cada momento en el que estábamos funcionando.

Es decir, en este principio, lo que le estoy comentando, en el medio pues tratar de asegurar de empezar a hacer unos procesos, unos sistemas de fabricación, unos utillajes, unos sistemas de más, de montar propiamente una fábrica, unas líneas nuevas de trabajo y demás y en otra siguiente fase ya, pues hacerlo como una fábrica normal donde te preocupas que todo vaya funcionando, de que todo continúe, de que cuando llegue un pedido seamos capaces de servirlo en tiempo y forma, etc.

O sea, iba graduando un poco dependiendo de la época.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿De quién recibió usted las órdenes directas?, ¿quién estaba directamente superior a usted?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pues inmediatamente superior a mí estaban a la par, Andrés y Jesús, aunque digamos el que con el que yo tenía un contacto más directo era con, bueno, depende. Las órdenes en sí las recibía de Andrés.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum

EL SR. PALACIO MARTÍN: Aunque eran los dos, el que realmente estaba en Santander era Jesús, que era el que veía más habitualmente, pero todos los temas, digamos, relativos a estufas los hablaba con Andrés.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: O sea que Andrés, digamos, era su, del quien recibía órdenes.

EL SR. PALACIO MARTÍN: De los dos...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Sí, pero...

EL SR. PALACIO MARTÍN: ...dependiendo de qué tipo de órdenes o qué tipo de cosas yo preguntaba a uno o a otro, pero en lo relativo a estufas Andrés.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Porque ¿a Lavín qué le preguntaba usted? o que, no qué le preguntaba, sino que órdenes les daba a usted.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno, pues unos temas cuando surgía algún problema de alguna cosa, le tenía más cerca, pues le consultas a él, le preguntas, hablas y...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: O sea, que directa...

EL SR. PALACIO MARTÍN: ...cualquiera de los dos tiene autoridad para...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum, directamente sus inmediatos superiores y sus jefes eran Andrés de León y el Sr. Jesús Lavín.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Eso es.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Vale.

Ehmmm, usted ha comentado que empezó de cero, incluso tuvo que ir a aprender cómo se hacían las estufas. ¿Usted tenía experiencia de dirección de fábricas previamente a esta?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno, sí, no exactamente de dirección de fábrica completa, pero sí de..., yo era gerente de una empresa en la que yo hacía todas las funciones que he desarrollado aquí en ECOMASA, incluso alguna más.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum ¿Cuántos años trabajó primero en esta empresa?, años.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Trece años.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Trece años.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Trece o catorce..., doce.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Usted después de esa experiencia de 14 años en una empresa donde hacía trabajos similares a los que le encomendaron, de hecho ha dicho que usted empezó de cero y se puso a funcionar la fábrica de cero.

¿Había planificación, había algún tipo de planificación, encontró usted el trabajo planificado, estructurado y con un cuadrante y una hoja de ruta, o no?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Yo me encontré con una idea, con un proyecto en el que me dieron las directrices que es lo que querían hacer, y yo tuve pues desde junio de 2012 hasta que fueron sucediendo los cimientos, para ir preparando todo, para que eso fuera efectivo.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: O sea, que usted en junio de 2012 lo que se encontró o lo que le comentaron fue una idea, el Sr. León y el Sr. Lavín, que usted puso en marcha.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Una idea que yo puse en marcha, bueno, eso yo no lo explicaré así.

Yo me encontré con un proyecto y me dijeron: hay que hacer esto en Santander. Ya hemos hecho, tenían cosas avanzadas, ya se estaba haciendo un estudio por parte de una ingeniería del sistema de proceso y fabricación de Covin, ya se estaba haciendo una implantación de un RP para la gestión de la empresa. Y se estaban haciendo una serie de

cosas. Y yo tenía que montar el resto de cosas aquí, de hecho, bueno había cosas avanzadas también, como ya estaba hablada la nave, estaba hablado todo, estaban las cosas relativamente encarriladas, había que darles forma.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Pero el sistema de produciendo no estaba montado, en junio de 2012.

EL SR. PALACIO MARTÍN: El sistema de producción no, eso hay que montarlo desde cero, eso no puede estar montado anteriormente, eso hay que montarlo de acuerdo con, primero con el *lay out* del sitio que se disponga, hasta que no tengas un sitio concreto no puedes empezar un *lay out*, sin un *lay out* no puedes saber cómo vas a preparar esa fábrica.

Tienes que saber exactamente a qué te vas a dedicar, qué volumen, tienes que tener una serie de ideas previas para poder hacer eso. Toda esa información se estaba recabando antes.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: O sea que toda esa información se estaba recabando para saber qué producción se iba a hacer, cómo se iba a ubicar y qué dimensión se tenía que dar.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Las ideas iniciales de todo eso se tenían.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Pero no concreción,

EL SR. PALACIO MARTÍN: No estaba concretado, detallado no, pero sí que había un trabajo previo de definición de eso.

Lógicamente, esto es..., es piramidal en el sentido de que hay que ir dando pasos poco a poco. No puedes tener definido todo completamente en dos meses porque es imposible, se van dando los pasos poco a poco a lo que hay.

Yo me encontré un proyecto grande, con dos meses o tres meses de desarrollo, pero quedaban ahí todavía unos meses más para desarrollar.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Pero ¿había un proyecto de desarrollo?.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Si ya le he dicho que yo me he encontrado un proyecto.

Yo cuando he llegado había un proyecto, unas directrices y por dónde vamos a hacer este número de estufas, vamos a traer esta producción, vamos a hacer tal, el volumen va a ser tanto, hay que dimensionarlo para tanto, etc...

Incluso una ingeniería estudiando ya cómo se hacía y cómo se fabricaba.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿En qué fechas estuvo en producción, sacando producción la empresa de Maliaño?

Cuándo a iniciar su producción que ya me ha dicho que fue a mediados del 2013. ¿cuándo finalizó la última venta, el último pedido que salió de producción de la empresa de Maliaño?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No sé.

Yo me marché de la empresa en septiembre de 2015.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿Con el ERE, con la extinción?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No. Yo me fui.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Te fuiste antes.

¿Usted tenía algún poder dentro de la empresa, apoderado...?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

Yo era apoderado de la empresa ECOMASA-World Investment que era la de la factoría de Santander, con poderes mancomunados para poder hacer las compras propias de la fábrica, para fabricación, punto.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Mancomunado con el Sr. León y el Sr. Lavín.

EL SR. PALACIO MARTÍN: El Sr. León, el Sr. Lavín y con otro administrador, perdón con otro director financiero y posteriormente con el otro.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿Fue apoderado desde el inicio o fue en relación...?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Inicio, inicio no pero bueno, no me acuerdo cuándo, pero vamos cuando ya empezamos propiamente a tener que hacer las compras propias de...; o sea, antes de tener un sitio físico donde meterse no tenía ningún sentido, no había nada que comprar para fabricar.

A partir de que ya entramos y demás sí porque hay que comprarlo todo.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: De acuerdo.

Cuando se instalaron las máquinas y se hizo la compra de las máquinas usted ya estaba al mando..

EL SR. PALACIO MARTÍN: Cuando yo llegué la compra de las máquinas ya estaba avanzada, a mí ya me dijeron son estas las máquinas.

Llegué justo para la comprobación de la cabina de pintura, perdón de la línea de pintura. Justo cuando yo llegué pues estuve mirando dos o tres opciones, dos o tres ofertas que había, estuvimos valorando cuál era la más idónea para el sistema que hacíamos y elegimos la que pensábamos que era la correcta para los propósitos que necesitábamos.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ¿Usted era conocedor que la empresa que vendió las máquinas a la empresa ECOMASA-Nestor Martin, era del Sr. Lavín?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Me enteré justo cuando, claro, cuando me explicaron que las máquinas venían de ahí y demás.

Lo que no sabía era ni cómo se había..., vamos lo di por obvio, no me planteé nada.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Usted antes me ha comentado que había trabajado 13 o 14 años en otra empresa, haciendo las mismas labores de dirección.

¿Había en esta empresa la misma eficacia a la hora de coordinar los pedidos, las ventas, los pagos, los proveedores, los cuadrantes de los trabajadores y demás?

Lo comento porque el día que los trabajadores estuvieron aquí dijeron que a veces iban a trabajar y no tenían material para trabajar.

EL SR. PALACIO MARTÍN: A ver, no sé qué pretende decir, pero el que los trabajadores digan que a veces iban a trabajar y no tenían material para trabajar no depende para nada de la eficacia o la coincidencia de los procesos o de lo que esté gestionado desde la eficiencia de la gestión.

Puede depender de que no hay dinero para material o puede depender de que alguien se le haya olvidado hacer un pedido por negligencia o porque no está el sistema puesto para que se compruebe, puede depender de muchas cosas.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. PALACIO MARTÍN: En el caso que usted me comenta, quiero entender que lo que ellos decían, era efectivamente cierto, que hacia la zona del final, cuando ya, bueno el final, el medio, cuando no había casi dinero, pues lógicamente los proveedores pues al principio porque tiene que estar pagado por adelantado, cuando ya consigues un poco de confianza, si fallas en un pago o lo que sea te retienen y no traen.

Entre que los pedidos son muy específicos, la mercancía que hay que comprar es muy, no es algo estándar, no es algo que esté fabricado, usted va a la tienda y compra diez de estos, hay que encargarlo, igual había cosas que tenía plazo de entrega y no le exagero de seis meses o de un año incluso. Entonces eso hay que preverlo, hay que tenerlo con tiempo. Y si hay que pagarlo anticipado tenemos un problema.

Y si hay que... etc., etc. Todo eso se va acumulando y entonces puede haber retrasos por falta de pago, por cambios por si te falta un componente tienes que construir otra estufa, tienes que pedir otra estufa porque esta no llega y tal. Era muy llegado un momento, era bastante probable que estuviera parada por falta de material.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: El Sr. La...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Lo que me dice respecto a mi empresa anterior, no entiendo la pregunta...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: No me refiero a si...

EL SR. PALACIO MARTÍN: ...en qué sentido va.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ...usted veía diferencias sustanciales entre el funcionamiento de una empresa y otra.

O sea, entre el funcionamiento de una...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Hombre sí...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ...empresa durante 14 años, con una trayectoria con la que usted tuvo.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Una empresa que ya está..., la empresa que yo estaba además ya tenía una tradición, una empresa que tenía 50 años cuando yo llegué, quiere decir que ya tiene un bagaje y las cosas digamos van rodadas.

Si la empresa empieza a crecer y a hacer más cosas, pues poco a poco lo van haciendo, poco a poco se va montando y en 14 años cambió bastante con respecto a lo que era inicialmente.

No tiene nada que ver una empresa que ya está formada, que ya tiene su trabajo normal, como pueda ser la que yo estaba o como pueda ser TEKA, que es donde ellos estaban acostumbrados o cualquier otra empresa en la que ya es una cosa habitual, que ya tienes tu producto o que tienes tu tal, a una empresa nueva que llegas y lo tienes que hacer todo nuevo.

Cuando usted tiene una empresa y fabrica 100 elementos y tiene unas ventas que le suben y fabrica 110, pues pasar de 100 a 110 pues es una cosa muy relativamente fácil, asequible, programable, etc., etc.

Cuando usted está en una empresa vendiendo botellines de agua y se plantea que ya que hago botellines de agua pues voy a ver si igual vendo vasos, pues de pasar un botellín de agua a un vaso, ya le garantizo yo a usted que nos se hace en dos días. Cambian los sistemas de producción, cambian las líneas y hay que montar de nuevo una serie de sistemas. Cada vez que se hace algo que no tiene nada que ver o que partes de cero, ya no estamos hablando de una reacción-acción de un día, de una semana, de un mes, lleva mucho tiempo, y es lo que nosotros teníamos...

Sabíamos que el comienzo iba a ser duro y difícil, porque montar desde nada, vamos a ver, si usted va a montar una empresa de fabricación de estufas, pues lo primero que se le plantea y se le viene a la cabeza es pues bueno, me voy a coger a 50, 1.000 o 3000 profesionales de estufas, porque me va a ser más fácil hacerlo con profesionales de estufas que sin. Pues bueno, nosotros no teníamos profesionales de estufas.

Bueno, pues si voy a montar una empresa nueva a lo mejor lo que hago es, me cojo una nave que ya esté preparada y que tenga todos los sistemas de producción, todos los medios y..., pues no, tampoco lo teníamos.

Entonces, es toda la dificultad que hay para montar una empresa. Si ya montar una empresa desde el principio es complicado, de esta manera es más. Con eso le quiero decir que es normal que el arranque cueste. Para mí, sinceramente, fue un auténtico milagro y un auténtico esfuerzo sobre todo de los trabajadores, el que esa empresa arrancara tan pronto.

Fue un milagro que a mediados de 2013, cuando arrancábamos, cuando empezamos a sacar estufas, nos vino a hacer el Grupo ADEO, ya sabe usted Leroy Merlin, AKI, Bricoman, hacer una auditoria de calidad, igual que hace a las empresas de toda la vida, nos puso una nota de siete sobre diez. ¡Eso es increíble!, porque yo tengo que montar, fíjese usted un departamento de compras, con un administrativo que estuvo una vez en compras, tengo que montar un departamento de oficina técnica con alguien que manejaba el ordenador en casa.

Tuve que manejar, que montar un departamento de soldadura con gente que trabajaba con silicona. Tuve que montar un departamento de compras, bueno de compras ya lo he dicho, de ventas..., bueno ahí estaba Andrés pero tenía que tener apoyo.

Lo único y ahí fue un poco donde ellos supieron adaptarse y fueron mejor es el tema de montaje propiamente. Ellos sí estaban acostumbrados al montaje, obviamente no es lo mismo montar una cocina que montar una estufa, pero bueno es parte del oficio.

Entonces todo eso hay que hacerlo. A mí me presentan 88 curriculum y me dice ala, reparte; entonces eso hay que contextualizar y saber un poco de lo que estamos hablando.

Es decir, la formación que tenían estas 88 personas pues hombre había algún FP, había -creo recordar estoy hablando de memoria- la mayoría no tenían una cualificación, no tenían unos estudios o una profesión inicial, tenían solamente lo que ellos habían trabajado y la mayoría de ellos habían trabajado únicamente en TEKA desde toda su vida, desde los 14 años o desde cuando empezaron.



Entonces eran muy buenos y muy especializados en una cosa. ¿Qué hicimos, cómo lo planteamos por ejemplo? Pues dices, bueno, yo necesito, en nuestro volumen lo que estuvimos calculando lo que necesitamos, pues oye necesitamos lo digo por ejemplo, 20 soldadores en una primera fase, en una segunda fase igual necesitamos 30, depende de cómo vaya creciendo y demás.

Si yo quería formar a 20 soldadores ¿qué hice? Pues primero hicimos un curso previo porque se nos atrasó todo el tema y tuvimos que ir avanzando de otras maneras, un curso previo a 40 soldadores. Yo formé a 40 personas, esas 40 personas después hicimos una selección de los 30 mejores y esos 30 mejores se pusieron a soldar y de esos 30 mejores al poco escogimos a 20 que fueron los 20 que hay.

Por eso algunos dicen claro qué organización me poníais a soldador y luego me fui a pegador, luego me fui a pintor. Pues efectivamente, porque nosotros como no tenemos, yo no sé quién es bueno soldador no lo sé si usted suelda bien o no, ni usted lo sabe.

Entonces formamos a 40, buscamos los 30 mejores y luego les formamos más y a esos 30 y escogemos otra vez 20. Entonces esa sensación que pueden tener ellos de caos pues que realmente es que las cosas, yo no vi otra manera de hacerlo más que así, que las habrá mejores seguro pero bueno en principio era una cosa en cierto modo pensada y controlada. Por eso están las cosas puestas así.

Porque es muy difícil, a ver, montar una estufa una estufa tiene componentes, para que se hagan un poco una idea de qué, bueno no sé si quieren que les explique en qué consiste el trabajo.

Bien, una estufa había dos tipos de estufas allí: estufas de chapa y estufas de pellet. Las estufas de chapa en principio son más sencillas puesto que aparentemente simplemente es un cuerpo de chapa, funciona por una combustión normal, no lleva nada electrónico, no lleva nada más que montaje, ajuste, esta cajita aquí, esto aquí, esto se corta así y tal; relativamente sencillo e incluso muy parecido a montar lo que ellos estaban acostumbrados, un lavavajillas, un fregadero, ellos venían de cocinas.

Ahora bien ¿qué pasa? Que había una peculiaridad, las de Nestor Martin no eran estufas normales eran unas estufas VIP, VIP quiero decir que cuando una chapa en vez de ser de 3-4 milímetros como son las estufas normales, estas eran de 6 o de 10. Eso lleva una dificultad mucho mayor de lo que parece, es decir, que te salga recta, cortada y soldada una plancha de 1 metros por medio metro de 6 mm de espesor, es muy difícil, pero es muy difícil para cualquier soldador con oficio, con más de 10 años de oficio, muy difícil.

Entonces imagínese usted gente que en su vida ha soldado conseguir que te dejen una estufa es cuadrada perfectamente porque al soldarse de forma por el calor etc.

Quiero decir que hay un componente de oficio ahí detrás bastante importante. Entonces a esta gente ha habido que darles un oficio exprés ¿vale?

Cuando ellos dicen "es que no ha habido formación" ¡Vamos a ver, por Dios! Tú, que hacías cocinas, que no tenías ni idea de soldar, ni idea de lo que es una estufa y seis meses más tarde Leroy Merlín nos aprueba, montamos unas estufas que nos las validan los fabricantes de Couvin que llevan cincuenta años haciendo, o doscientos, no sé cuantos llevan haciendo estufas de esas, que Leroy Merlín nos felicita y nos nombra el segundo mejor proveedor de estufas de pellets de Europa en el año 2013, el segundo mejor proveedor de estufas de pellets, cuando estamos compitiendo con todos los italianos que llevan años haciéndolo, vendiendo 300.000 estufas allí. Y nosotros, unos que llegan de nada, que empiezan y se ponen, y conseguimos eso. Gracias al apoyo técnico de Jean Paolo que fue el diseñador el que nos lo hizo, pero los que los montaban y los que los hacían y los que garantizaban esa calidad eran ellos. Y eso que no se hace por inspiración divina, que ahí hay formación. ¿qué es formación de sentarse en una mesa, mirar y poner así como hacían ellos en TEKA, cuando tenían tal? No, no es esa. ¿qué es formación? Es estar en línea estar allí, ver lo que estas haciendo, ver que es lo que tienes, que venga un francés y te explique, que venga un belga y te cuenta como tal, que venga el italiano y te cuente...

Porque ellos decían, no, no formación no, venía el italiano y nos contaba y estaba con nosotros toda la mañana ¿y que te crees tu que es eso? Es que eso es la formación. Cuando ellos dicen no la hemos recibido, ¡joder! Si que la habéis recibido. No es que no sabíamos, ¿cómo que no sabíais?

Me viene uno en el juicio y me dice que le tapábamos la hoja para que firmara él en la... pero vamos a ver por Dios, si estaban ellos 88 y yo, eh, en la planta. Ellos 88 y yo, bueno y estaba también al lado mío en administración Carlos, desde las seis de la mañana hasta las diez de la noche en dos turnos. Y todos los papeles todos los días, todos los papeles encima de la mesa suya. ¿qué estoy yo todo el día tapando para que firmen? Si los firmaban ellos, si lo tenían ellos, si lo gestionaban ellos mismos. O sea, tonterías como la copa de un pino.

Ahora que la formación era de estar sentado en un sitio y recibir, y ellos sentarse, pues no. era in situ. Cuando se habló con, quien dio el curso, los de... el INEM creo que dio el curso, el Servicio Cantabro de Empleo. Cuando lo dieron se les explico, vamos a ver es un curso, pero no es un curso normal, no va ser un curso de aula, ordenador, formación, tal y no sé qué. No va a ser un curso in situ, ¿por qué? Porqué les vamos a formar en esto, en hacer estufas, en ponerse aquí. Ya. Y profesor, pues mire usted, desgraciadamente, desgraciadamente en este país, y en ningún país no hay ningún profesor de formación de fabricación de estufas, no le hay. Y menos dispuesto para nosotros para ponerle ahí cuando queramos.

¿Qué hacíamos? Pues entre nosotros mismos, los belgas que venían a formar, el italiano que venía a formar y demás y el curso de formación se dio un poco no al uso de lo que es la idea genérica que puede tener, pero el Servicio Cantabro de Empleo lo entendió, lo valoró y así lo hicimos. Y se hicieron las pautas, de hecho los inspectores vinieron dos veces, se plantaron allí y ah ¿qué estáis haciendo? Pues mire, ve aquél grupo de allí todos juntos en un tal. Sí pues están haciendo este curso de pellets de no sé qué. Y esos de allí están haciendo un curso de montaje de Nestor Martin.

A ver, no es un profesor en un aula el que da un curso de montajes de estufas Nestor Martin. Es el responsable de montaje de Nestor Martin de tal que viene y se está aquí una semana entera mañana, tarde y noche, dando cursos a estos.

A la semana siguiente viene el de no sé quién. Entonces ellos lo interpretan como, ¡joder! Estuvimos ya haciendo estufas. Joder haciendo estufas estuvisteis seis meses después. Estuvisteis aprendiendo, porque nadie viene aprendido. Entonces a mí que me digan eso pues es que me, me... pues bueno pues oye, pues mira vale, no se hizo formación. Ahora *chapeau* eh macho, número dos de Europa fabricando estufas ¿por inspiración divina? ¿o por qué os pusisteis vosotros muy tal? Que no joder, que es que hay que hacer oficio, que es que es, bueno me estoy extendiendo en exceso perdón.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Continúe con las preguntas.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Usted puede hablar todo lo que quiera, los únicos que tenemos limitación de tiempo somos nosotros, nos preocupe. Lo que yo en ningún momento he puesto en duda la profesionalidad de los trabajadores ni lo que costó poner en marcha la fábrica, por parte de los trabajadores y usted lo ha dicho bien, fue un milagro que los trabajadores con su empeño, en junio del 2013 sacasen una producción de estufas sin haber tenido formación. Yo ahí no digo nada ni tengo nada que decir, porque como bien usted ha dicho no es lo mismo poner silicona que barbar un fregadero que soldar una chapa. Eso lo entiendo perfectamente.

Lo que, a la pregunta que me refería es, y usted lo ha dicho, que muchas veces no había material, eso no es cuestión de los trabajadores, eso es cuestión de administración y cuando me refiero a administración, me refiero a falta de pagos, a falta de previsión, a falta de planificación.

Porque cuando usted firma un contrato, recibe un pedido de Leroy Merlin o del cliente que sea, usted sabe el material que va a necesitar y tiene que hacer una previsión de material para poder ejecutar esas estufas y que la línea de producción no pare.

Eso es así. Y usted ha dicho ha fallado a último, bueno, no, a mitad ya estaba fallando la cosa..., lo ha dicho usted.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Y al principio.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Y al principio. Con lo cual, lo que quiero decir, a lo que me refería yo no es a los trabajadores, ni mucho menos, pero para nada, es a la falta de planificación y de coordinación por parte del Sr. León y el Sr. Lavín, a la hora de prever la necesidad de compra de mercaderías, eh, la necesidad de pago a proveedores para que puedan servir...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: ...y la necesidad de cubrir los pedidos y de las ventas que te hacen, porque todo el mundo sabemos cuando un cliente te hace un pedido, te pone una fecha de entrega y tú tienes que tener eso previsto a la hora de hacer tu línea de producción. Es a lo único que me refería.

Y dos preguntas le voy a hacer nada más en mi primer turno de preguntas y es: ¿Era usted conocedor del aglomerado de empresas que componían ECOMASA Nestor Martin?

¿Era usted conocedor que Chimeneas Barcelona y Chimeneas Chile pertenecían al grupo ECOMASA Nestor Martin?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Eeeee, sí, sabía que..., o sea yo sabía que él como grupo tenía parte de Couvin y sé que tenían y no sé en qué porcentaje si era total o si era en parte Chile. Y sé que tenían, no sé en qué porcentaje o algo en

parte Barcelona. Sé que existían, pero no eran consciente si era un cien por cien o estaban a medias entre uno, otro, si era más uno más que el otro, si era con otro tercero. Porque sé que..., le hablo de..., incluso todavía no lo tengo muy claro.

En Barcelona sé que había otras personas más también.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Hum, hum.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Y en Chile sé que no sé si había junto con los que estaban allí había apartes, no sé, no sé, sé que estaban pero no sé cómo estaban.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: No conocían la existencia.

¿Producían ustedes para Chimeneas Barcelona o compraban, había un *feedback* de mercancías entre ustedes y Chimeneas Barcelona?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Eeeee, nosotros, o sea, no vendíamos producto de ellos, perdón, no fabricábamos o no les fabricábamos a ellos su producto; pero yo, ellos creo yo que sí vendían nuestro producto allí. De hecho creo que allí hubo una tienda en la que se vendían nuestro producto allí.

Pero como chimeneas ya no sé si lo facturaba chimeneas o lo facturábamos nosotros o iba... Yo sé que nuestro, su producto no le fabricábamos nosotros.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Pero ustedes les vendían chimeneas, estufas a Chimeneas Barcelona. Era un cliente vuestro.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí, o sea era un distribuidor o no sé en qué sentido, porque a mí me llegaba un pedido, ¡oye!, de Chimeneas Barcelona tanto, no sé si actuaba como distribuidor, como cliente o como tienda. Ahí ya no me meto, no lo sé y no..., vamos para mí era: oye tantas para Covin, tantas para Barcelona, tantas para Francia, tantas para Italia, tantas para Chile.

Yo tenía..., me decían, llegaban los pedidos, me decían: necesitamos tal modelo para tanto, tantos, tantos, tantos. Yo daba unas fechas, aproximadas y con eso trabajábamos.

¿Problemas?, lo volvemos a decir, el pedido de no sé cuántas de no sé qué, pues no, este ahora se ha anulado porque ha dicho que tal y viene este otro y entonces por lo que te pillan.

¡Uy!, pues teníamos comprado material para dentro de dos meses hacer esto y ahora es para esto otro. Entonces, si una empresa, o sea, quiero un poco mostrar, si ya es complicado empezar una empresa desde cero con estas, con estos mimbres, con estos elementos y es complicado hacerlo en un entorno medianamente controlado, en cuanto la cosa se empieza a descontrolar un poco todo es muchísimo más difícil de gestionar.

Entonces, todo eso al final hace la bola cada vez más grande y peor de gestionar. Es decir, si yo tengo un tiempo de reacción como hemos estado hablando, de 2 meses mínimo incluso para algunas piezas de fundición podían llegar hasta 3 meses, desde que yo hago el pedido hasta que me llega la mercancía, quiere decir que todo lo que yo ordene y prevea que voy a fabricar dentro de 3 meses tiene que estar decidido ya.

Luego quiero decir que en esa ventana de 3 meses no se me puede cambiar el pedido, ni se me puede pedir otra cosa porque eso ya está ordenado.

¿Qué pasa? Pues que al comienzo todo eran órdenes, todo eran pedidos, todo era tienes que hacer, esto es más urgente que esto, bueno vamos según tengamos y demás. Pero luego en el momento en que tienes un cliente y ese cliente deja de pedir porque no sé qué, o es VANDERS que viene y nos hace un pedido de la leche y luego resulta que no hay que fabricarlo o que patatín o patatán, pues cualquier cambio tiene que estar fijo en 3 meses, si te lo están cambiando a mitad ¿qué pasa? Pues que luego vas a construir esto pero te falta un componte, vas a construir esto pero no puedes, te sobra todo esto, tienes material de más de unas cosas y de menos de otras.

Entonces eso es lo que al final un pequeño cambio en este tipo de empresas pues supone un gran problema a la hora de una continuidad y una uniformidad.

Si tu el 90 por ciento de tu, como pasa en estas empresas, el 90 por ciento de lo que estás fabricando lo tienes controlado, es tu mercado, es lo de siempre y es fácil, pues con ese 10 por ciento juegas a bueno voy a experimentar que si me tiro a este pedido, que si voy aquí, que si voy a crear yo una línea nueva a ver si cuela, a ver si sale.

Pero si el 70 o el 80 por ciento de lo que tu estás fabricando está en un hilo pues pasa al final lo que pasa, que se te quedan pedidos a medias, órdenes que vas a empezar y no puedes y órdenes que has terminado y no tienen salida.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Muchas gracias.

No tengo más preguntas en este primer turno.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sra. Diputada.

Tiene la palabra el Grupo Regionalista.

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

Bueno pues intentaré no repetirme con alguna de las preguntas y cuestiones que ya han salido aquí, pero yendo a los inicios me gustaría que nos dijera el Sr. Palacio cuándo y en qué circunstancias conoció a los señores Andrés de León y Jesús Lavín.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pues a Andrés de León le conocí hace, en el 98 porque él trabajaba en HERGOM y yo trabajaba con una empresa del grupo.

Y al Sr. Lavín le conocí en junio de 2012.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Se ha referido aquí en varias ocasiones a que anteriormente a estar trabajando y a ser contratado por EWI, estuvo trabajando 14 años en una empresa en calidad de gerente, no sé si tiene algún inconveniente en decirnos en qué empresa estuvo trabajando.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí, en una empresa del Grupo HERGOM.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Una empresa del Grupo HERGOM, o sea en la planta que tiene HERGOM en Soto de la Marina.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No.

Una empresa del Grupo HERGOM que no se dedica a hacer esto, se dedica a hacer modelos, modelos de todo tipo.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Prefiere no decirnos la empresa?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Talleres NOCU.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Ah, Talleres NOCU, perdón.

Luego tenía ya bueno de alguna manera tenía usted alguna relación con las estufas, de cerca o de lejos algo había visto, por lo menos estaba dentro del Grupo HERGOM y conocía...

Vamos que el Sr. De León le captó habiéndole conocido en el Grupo HERGOM.

EL SR. PALACIO MARTÍN: El Sr. De León me cazó...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Vamos a decir captó.

EL SR. PALACIO MARTÍN: sí pero no precisamente por mi conocimiento de las estufas de pellet y las estufas de chapa, porque si yo sabía era de estufas de fundición que es otro tema muy distinto y sé de modelos que no tiene nada que ver.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Su formación es técnica ¿verdad Mario?

Por estudios digo.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Matemático.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Licenciado en ciencias exactas?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Puras.



EL SR. ORTIZ URIARTE: Mire por donde que vamos a coincidir en algo, pero bueno me acabo de llevar una sorpresa, a lo mejor no hemos estado tan lejos en las aulas de formación.

¿Podría decirnos por qué se retrasó el inicio de...? porque lo apuntó así ligeramente, nos comentaba que había habido un problema con el inicio de la actividad en la planta de Maliaño.

¿Cuáles fueron esos problemas?

EL SR. PALACIO MARTÍN: A mí inicialmente se me informó que ya había una..., a ver, que había dos opciones de situación de la nave. Estaba la propia de TEKA, que nos ofrecía TEKA una nave suya. Y había otra opción que estaban en negociaciones con el Gobierno para alquilar una nave industrial en algún sitio que tenía el Gobierno previsto.

A mí me pasaron planos de la nave, estuvimos separando todo relativo a eso. Pero la negociación si se alarga, no se alarga, que sí, que no, que sí, que no, y al final cuando ya teníamos que tener todo decidido pues no, se canceló ese tema o no fue posible que nos dejaran esa nave, con lo cual nos encontramos, creo que fue, y hablo un poco de memoria, pero fue en agosto, con que no teníamos nave.

La nave cuando fui a verla, la nave de TEKA, pues desde luego la nave que nos ofrecía TEKA no era ni cuando menos la idónea para fabricar esto, puesto que eran dos, o sea, era una nave, pero estaba como dividida en dos zonas o en tres creo recordar, que en medio tenían ellos una zona que no podían quitar y entonces, a parte de que nos suponía mucha complicación en cuanto al lay out donde teníamos separado, desde luego no era el idóneo.

Propuse que ahí no era lo idóneo para fabricar. Entonces, estuvimos buscando durante mucho tiempo pues una nave donde poder, sé que nos ofrecieron otra cosa que tampoco al final salió y finalmente pues en septiembre encontramos la de, que fue el definitivo el de talleres Martínez.

El problema era que ellos estaban, tienen unas máquinas que necesitan unos fosos y cuando se fueron dejaron aquello con sus fosos. Había que echar un suelo, protegerlo, ponerlo un poco bien, el techo estaba un poco mal, había que arreglarlo, había que repararla y demás y bueno, pues eso se habló con el responsable de talleres Martínez, ellos se comprometieron con cargo al alquiler que íbamos a pagar, pues dejar la nave adecentada.

Bueno, pues unas obras de echar el suelo, echar tal y no sé qué, pues al final el suelo hubo que repetirlo dos veces porque no quedó bien liso. Nosotros necesitábamos que fuera liso, porque íbamos a empezar con carretillas eléctricas y con traspaletas, digamos que con palés de piezas no puedes tener un suelo bacheado porque corres un grave riesgo de tener un accidente.

Y entonces pues nos plantamos ya en que la nave no nos la daban de alta, no me sé decirlo exactamente, pero creo que fue a finales de noviembre, cuando ya nos dieron el alta con la licencia y todo.

Entonces, lógicamente los trabajadores no tenían sentido que entraran antes, que de que hubiera una nave.

¿Qué hicimos?, aprovechamos el tiempo por ejemplo y se contrató a los tres que se valoró que eran un poco los que podrían liderar entre ellos los equipos de sus, o sea de liderar su propio equipo desde su gente, se buscó a tres que habían sido jefes de línea o jefes de montaje o... ¡hum! Y a esos tres se les contrató antes para poder irles formando un poco en las labores de supervisión y de montaje y demás y esos se fueron a Bélgica a aprender allí. Y aquí yo les iba dando pues toda la información, porque había que partir, para entender un poco también la complejidad de todo esto, partimos de un..., cuando me mandaron el explotado de compras, digamos, de todos los productos que hay que comprar para hacer las estufas que se hacen, hombre, pues había más de 30.000.

Entonces son 30.000 productos a los que hay que buscarle un proveedor. Porque no vale, mira esto ya que me los dan a mí, te los dan a ti. O sea, había algunos que sí, pero hay otros que no. Y lógicamente no voy a coger un proveedor belga para un tornillo.

Entonces, pues había que reunirse con los fabricantes de herrajes de tornillería de todas las zonas, de la zona y demás para irles diciendo qué tipos de tornillos usamos, qué tipos de tal, de cual y ver pues que ellos tengan aquí, nos los suministran.

Se les explicó a ellos todo este tema, pues para ir preparando toda la documentación, para ir preparando todo para que estos proveedores pudieran ir sirviéndolo poco a poco, ir tachando las preferencias hasta conseguir, digamos un proveedor, porque lógicamente al final, de 30.000 falta uno, pues no podemos producir, entonces en ese sentido hay que ir buscando proveedor alternativo.

Teníamos un as en la manga, el as en la manga es decir bueno pues mientras tanto nosotros no tengamos un proveedor, no tengamos tal, pues oye que Couvin nos lo compre, nos lo mande y nosotros lo tenemos aquí.

Eso se hizo con unos cuantos hasta que logramos poco a poco ir teniendo nosotros nuestra propia cartera de proveedores. Pero eso volvemos a lo de antes, es un añadido más, eso significa un retraso más en los plazos, una dificultad mayor con lo cual lo que hablamos, en condiciones normales algo que te lleva uno te lleva diez.

Y ya me he ido por los Cerros de Úbeda y...

EL SR. ORTIZ URIARTE: No pasa nada, si la verdad es que se le ve que tiene pasión en lo que hace y que conoce perfectamente la génesis de todo lo que es la planta fabril de Maliaño, eso no cabe duda.

Volviendo al tema de la formación que sé que le domina, bueno que igual quería añadir algo.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, como me preguntó por el retraso concretar un poco más.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Luego le diré en conclusiones a las conclusiones a las que llegamos algunos por lo menos, que es concretamente nuestra teoría de por qué se retrasó evidentemente.

Evidentemente en principio porque era un parto que ya venía mal y además si es que lo estaba montando usted todo, usted y los 88 de TEKA por lo menos en lo que era montaje manual.

Volviendo al asunto de la formación, los operarios, los ex trabajadores de TEKA recibieron formación en la propia planta de Maliaño y como bien dice algunos recibieron formación en soldadura, otros en montaje si no me equivoco y otros en plegadoras, más o menos eran las tres actividades..., o pintura igual también me imagino que sea.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Ellos recibieron antes formación en la Fundación Laboral de Metal, recibieron cursos de soldadura, recibieron curso de de...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Los 88?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, no, 40, hicieron el curso de soldadura, 40, 41 o 42 no sé.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Le decía Sr. Palacio que si los 88 pasaron por la Fundación Laboral del Metal; 40 fueron al curso de soldadura.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Se hizo un estudio previo, a mí me pasaron los currículo de alguien que los había estado entrevistando, era un poco el perfil de cada uno, de qué estudios tenía, qué había hecho.

Yo le decía qué es lo que necesito y ahí empezamos a encajar a ver, pues mira tengo esta gente que ha hecho este trabajo, que ha hecho estas cosas pues igual encajaría más aquí.

En su momento se decía, bueno yo voy a necesitar para la cantidad de trabajo que tengo pues 20 soldadores, 30 de montaje de no sé qué, 20 de no sé cuánto, 5 en expediciones..., etc.

Entonces con eso decimos pi, pi, pi la mayoría podían estar puestos y luego había 10, o 15 o 20 que bailaban un poco. Y luego había pues creo que 4 que tampoco teníamos muy claro dónde ponerlos exactamente porque no eran en absoluto compatible lo que habían estado haciendo con lo que iban a hacer aquí, perdón, con los huecos que teníamos aquí.

En ese sentido lógicamente se buscaron a 40 personas, es decir los que en principio decíamos que iban a ir a soldadura más otros cuantos, pues lo que hablamos antes para poder escoger y poder decir oye a priori no sabemos quién va a ser bien soldador, pues ello marco a 40 para escoger a 20, etc...

Unos recibieron soldadura, otros temas de ordenadores y calidad, control numérico, otros no recuerdo qué cursos había pero hubo tres o cuatro cursos en la Fundación.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Algunos recibieron formación en la propia planta de Maliaño ¿verdad?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí, sí, sí.

A ver, esto fue previo a empezar en Maliaño y después una vez que ya antes de contratarles hicimos lo de la formación propia con el Servicio Cántabro de Empleo, se hizo ya la formación en Maliaño in situ para todos, unos fueron a un curso de soldadura, otros se les daba un curso de plegadores, un curso de punzonadora, un curso de control numérico, cursos de montaje de Nestor Martin, de montaje de pellet.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Una pregunta.



La verdad es que me cuesta interrumpirle porque la verdad que veo que pone pasión y la verdad es que nos ilustra y nos ilustra convenientemente, pero es que se sale un poquitín a veces de la clase esta ¿no?.

Se lo agradezco, no sé si el resto de compañeros opinarán lo mismo.

Pero permítame una pregunta Mario ¿en Maliaño recibieron formación del Servicio Cántabro de Empleo, pagada o sufragada al albur del Servicio Cántabro de Empleo, podían ser los meses de diciembre 2012-enero 2013?

A nosotros nos han asegurado algunos de los trabajadores que firmaron el contrato el 1 de febrero, si no me equivoco, que las máquinas las echaron a andar el mismo día 1 de febrero.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No. Eso no es cierto.

EL SR. ORTIZ URIARTE: No es cierto.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Vamos a ver. Las máquinas funcionaban antes. Las máquinas de hecho ya estaban cuando ellos llegaron.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Que ya estaban instaladas....

EL SR. PALACIO MARTÍN: Salvo la cabina de pintura todo lo demás...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Preparadas para funcionar, dice, ya estarían en noviembre del..?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, no, no montadas. Montadas. Preparadas para funcionar...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno, montadas, si me permite Mario, una cosa es estar atornillada al suelo y otra cosa es que ya tenga la corriente eléctrica y los suministros energéticos...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Corriente eléctrica y suministros sí, lo que no estaba era...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿El software o qué le faltaba?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, a ver lleva un proceso de puesta en marcha, hay que nivelarlas, hay que ponerlas en su... etc., etc. Pero me refiero que para recibir formación alguien que en su vida ha visto una de estas que tal, ¿qué hay que hacer? Pues coger, empezar, me da igual que la máquina esté descalibrada, que no esté tal que cual, es coger chatarra, cogimos no sé cuantos pallets de recortes de chatarra los traes y a empezar a plegar. Y estuvimos, y no le exagero si no estuvimos tres meses plegando chatarra y soldando chatarra.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pero esos tres meses, esos tres meses Mario, ¿dónde los sitúa diciembre-enero o febrero hacia delante?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, diciembre, enero y febrero, y marzo incluso. También en marzo todavía sacamos, teníamos allí...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pero el periodo de formación fue previo al estar contratados a partir del uno de febrero por la fábrica

EL SR. PALACIO MARTÍN: El periodo de formación del Servicio Cántabro de empleo fue creo recordar de mediados de diciembre

EL SR. ORTIZ URIARTE: Si no estoy mal informado fue previo al contrato.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pero digo que fue de mediados de diciembre hasta el 31 de enero ¿no?

EL SR. ORTIZ URIARTE: eso fue un poco lo que nos transmitieron los trabajadores. Que tipo de formación les habían dado como la maquinaria aquella, si la maquinaria todavía no estaban preparadas para funcionar. No las arrancaron hasta el uno de febrero.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, no, no, no, vamos a ver. La producción oficialmente, bueno oficialmente, la producción oficialmente comenzó el uno de febrero porque en febrero fue cuando se contrataron. Pero sí realmente, lo puede ver como quiera, que empezó a funcionar la fábrica el 15 de diciembre, o que empezó a funcionar la fábrica el 1 de junio. De entre el 15 de diciembre y el 1 de junio éramos fabricantes de chatarra. Como se lo digo, fabricantes de chatarra.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Eso es lo que me han transmitido además.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Entonces, ¿qué quiere decir eso? Pues que en ese periodo de tiempo te estás formando. No es que con el dinero del EMCAN se fabricaron estufas, no se fabricaron Sr. mío. Estuvieron haciendo ustedes, estuvieron aprendiendo a hacer estufas, y tirándolas y volviéndolas a soldar y volviéndolas a desoldar. Y cuando ya parecía que estaban bien otra vez a soldarlas porque luego las pintaban y las pintaban mal y a volver... etc., etc.

Entonces, llámalo equis, pero ellos se estuvieron formando desde esa fecha hasta ahí. Oficialmente el contrato empezó el 1 de febrero, pero seguimos formándonos dos meses más, que llámelo producción o llámelo formación. Pero ahí estaban. Que lo que hacían no valía. Que sí que la primera estufa buena, homologada y demás creo que salió no sé si fue a finales de febrero o primeros de marzo una cosa así, que le hicimos una foto y la pusimos ahí. Todo fue una fiesta y demás. Y todos, joder, orgullosísimos de haber sacado esa primera estufa en condiciones y demás.

Pero antes, y un poco después todo lo que fabricamos no valía. Entonces pretender distinguir una fecha en la que había formación y una fecha en la que había fabricación ya le digo yo que no, y de ser, sería allá por junio.

Que la máquina funcione o no funciona, eh, vamos a ver. Para recibir la formación sí tenían máquina, sí valía, para recibir formación, para fabricar pues igual no.

El láser ¿qué pasa?, pues que trajimos un láser. Y que justo el día en que íbamos a traer el láser o sé qué y sacaron el modelo nuevo de no sé qué, el megatrónico o mega x y entonces nos trajeron en vez del tal un megatrónico. Y como era el primero que se fabricaba de ese tipo de tal, pues lógicamente pues dio problemas porque el software no casaba, porque no sé qué, lo tuvieron ellos.

Sí que al principio sobre todo pues teníamos bastantes problemas del software del láser, pero eso no nos impedía estar cortando un día, estar no sé qué, que los que estaban en la oficina técnica estaban enseñando. Porque ahí había pero muchísimo trabajo por hacer, antes de empezar a cortar una chapa. Para cortar una chapa, una chapa es una cosa así, y aquí tengo que tratar de aprovechar el máximo en piezas y el mínimo en recortes. Y tengo trescientas piezas de diferentes formas y tamaños a meter aquí, entonces el buscar esta optimización...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Necesito un matemático.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Necesito (risas) y mucho tiempo, entonces eso lleva mucho tiempo de preparación antes, eso lleva, todo eso hay que hacerlo, hay que ir haciéndolo poco a poco y todo lo que se fue haciendo anteriormente con esa gente.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Una pregunta, al hilo de una anécdota que me han trasladado alguno de los trabajadores que estaban allí al igual que usted echando horas y esfuerzo e intentando echar para adelante esta fabrica de la nada, de la nada. ¿la chapa que se, claro y usted como director de la empresa y con algunos poderes sobre las compras, la chapa que se compraba aquí en Cantabria, a quien se compraba mayoritariamente? Compraban chapa a...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Se compraba a Arcelor, se compraba a Susider y luego ya empezamos a comprar a Gunvarri y a, pero bueno básicamente lo primero tratamos de tirar de proveedores cantabros de aquí, de la zona.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Es cierto, es cierto porque a mí me lo han trasladado o como se puede explicar, la pregunta sería como se puede explicar que en alguna ocasión entraban camiones con chapa de los proveedores que usted ha citado, la descargaban en el suelo, venía otro camión vacío, la cargaba y se la llevada, que implica eso, ¿qué sentido tiene el que un camión te lleve chapa la descargue en tu nave y sin haberla sometido a ninguna transformación la cargue otro camión y se la lleve?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pues eso tiene explicación muy sencilla. Nosotros teníamos orden de fabricación, nosotros fabricábamos de la siguiente manera. Una vez que ya empezaron a coger soltura la gente, se fabricaba una primera estufa o dos o tres primeras estufas, se llevaban a Couvin a homologar, se homologan allí y una vez que daban el ok, se fabricaban unas 50 y luego ya se fabricaban en series de 200. ¿Qué pasa? Pues que las que ya habíamos tenido y las que ya se tenían medio homologadas o a punto de homologar, nosotros seguíamos todavía homologando la siguiente y había cuarenta y tantas diferentes.

Nosotros no teníamos en ese momento sobre todo al principio capacidad para fabricar esas estufas para hacer todas esas chapas, para cortarlas, para plegarlas, para soldarlas, para pintarlas en condiciones de calidad óptima.

Entonces ¿qué se hizo durante, sobre todo los primeros tiempos?, pues se compraba la chapa aquí, porque era mas, bueno porque aparte ellos podían tener sus problemas financieros o lo que fuere, porque aquí era bastante más barata que allí, se compraba aquí, se mandaba allí, se cortaba y se procesaba y se pintaba allí y luego venía para acá, porque entiendo que también de la misma manera que le han dicho que salían camiones de chapa, le habrán dicho que

venían camiones con cuerpos montados ya, cuerpos soldados y las piezas ya premontadas teníamos lo que llamamos nosotros los premontajes hechos de los 200 estufas de este tipo, 100 estufas de este tipo, 50 de este tipo, ya con los premontajes todos hechos, porque claro además, cuando yo, cuando plantee esto desde un principio dices vamos a ver, si yo ahora la empresa desde cero, lógicamente primero tengo que enseñar a los que cortan la chapa, después tendré que enseñar a los que la pegan, después tendré que enseñar a los que la sueldan, y después a los que la pintan y después a los que la montan, ya, pero hasta que los que la sueldan no sean capaces de soldar, no van a empezar a pintar, ¿entonces que pasa? Pues se planificó, yo lo que hice fue, decir bueno, una serie de equipos que me vengan ya premontados, que me vengan ya en fase recortada para plegar, y los plegadores aprendían a plegar esas que ya estaban bien cortadas.

Otras que me vengan para soldar, pero ya bien plegadas para saber que esas valen y pueden pasar. Entonces marcábamos unos hitos para que todo el mundo pudiera a la vez estar practicando con algo de pieza ya real, incluso al final decir, bueno pues el montaje que era la parte que ellos tenían más dominada y que en principio era la que menos problemas nos iba a dar, ¡caramba! Pues, hasta que le llegase nuestro producto bueno con capacidad suficiente para tener una línea de montaje funcionando pues iba a pasar tiempo, de ahí es donde venía el que ya nos viniera los conjuntos previamente montados y demás y por eso es por lo que se mandaba chapa para allá, y luego aquí se traían los productos ya premontados.

De hecho por ejemplo, toda la chapa que usaron ellos, bueno perdón, la chapa que usaron ellos para soldar era chatarra, pero la que usaron ellos para soldar los primeros conjuntos buenos...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Ellos dice los trabajadores de EWI

EL SR. PALACIO MARTÍN: Si, si, de EWI, eso era chapa buena, tenía que estar bien corta, bien puesta, bien encastrada porque claro tiene que encajar, porque si ya te pones a aprender a soldar y encima esta desescuadrado, entonces ya te digo yo que te vuelves loco. Todo eso había que traerlo, porque nosotros no éramos capaces de hacerlo y eso se hizo en Couvin.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Si la explicación técnica la entendemos, y la lógica, fabril y matemática la, bueno, no tiene discusión, y lo que usted veía que eran camiones que bajaban chapa aquí y se la llevaban para allá, porque si yo compro y soy todo el grupo, pues no voy a descargar a Maliaño para llevármelo para Bélgica. Lo compro aquí, y el mismo camión, ¿para que estamos bajando y subiendo? No, es para firmar albaranes, Maliaño, y pagaba, usted lo ha dicho, pagaba EWI, pagaba la fabrica de Maliaño, la suya, pero el material iba para otra empresa del Grupo, que tenía problemas financieros, ¿eh? los de Covin, que ya estaban haciendo aguas. Y el dinero que habíamos aportado aquí todos los cantabros y no me quiero explayar ya, porque ya parece que voy a conclusiones, y el dinero que aportamos todos los cantabros, iba para generar mano de obra y riqueza en Bélgica, y para eso no puso dinero el ICAF. Yo le respeto porque usted estaba mirando, y muy, muy centrado en un proyecto que era sacar estufas de Maliaño, y como no podía, no podía, pues se apoyaba en otras empresas fabriles del Grupo, pues muy bien

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

EL SR. ORTIZ URIARTE: Si casi no he intervenido Sr. Presidente, se ha explayado mucho más el Sr. Palacio, cosa que le agradezco, pero por supuesto que le haré caso y dejare el resto de preguntas para el segundo turno, muchas gracias Mario.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias. Tiene la palabra el Grupo Mixto.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Muchas gracias Sr. Presidente y volver a agradecerle al Sr. Palacio sus explicaciones, que además, a mi no me molesta que se extienda en ellas porque creo que están siendo muy didácticas y esta aclarando muchas cuestiones.

A mí me pasa como decía el Sr. Albalá, nosotros tampoco hemos pedido su comparecencia e igual que pasó el martes pasado en la comparecencia que tuvimos, nosotros entendemos que esta Comisión se circunscribe al ámbito político, no tanto a lo que es la gestión de la fabrica, aunque veo que al Sr. Ortiz le sirve para sacar muchas conclusiones, no entiendo como, pero le sirve para sacar muchas conclusiones que nada tienen que ver con lo que, se trata, que ya digo, usted esta dando unas explicaciones muy correctas, yo le voy a hacer solamente dos preguntas porque la inmensa mayoría de las que le podría hacer ya las ha contestado, y como digo a aclarado muchas cosas, también hemos tenido aquí a representantes de los trabajadores y me ha gustado mucho escuchar su visión de las mismas cosas que ellos explicaron aquí, sin entrar en valorar ninguna de las dos opiniones, pero creo que ha venido bien para aclarar estas cuestiones.

Obviamente a usted le dan una patata caliente, que es como ha dicho pues todos los currículo, tenía allí a los trabajadores, no los que usted pudiera elegir sino los que le correspondía, tenía que poner en marcha una producción y como ha comentado pues se marcó una serie de objetivos para ir llegando a ese objetivo último que era conseguir una producción estable y al máximo rendimiento de la fábrica.

¿Entiende usted que fue cumpliendo su objetivo en el tiempo adecuado o no llegaron a cumplirse esos objetivos?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Hombre no. Yo entiendo que la planificación que contemplamos que estuvimos estudiando en los inicios y demás pues era un poco más ambiciosa que la que realmente conseguimos. Ahora bien si que le digo que dentro del margen que yo contemplaba fuimos muy bien, es decir, hombre siempre que uno plantea esto, y más con las circunstancias que hay además, tiende a ser más optimista y porque no me queda más remedio que tal y a ver que, pero viendo lo que conseguimos en su momento yo estoy pero muy satisfecho de cómo arrancamos.

Yo, lo que pretendo un poco aquí al explicar esto es, yo ya sé que ustedes están más preocupados y como debe de ser y me parece lógico, yo creo que una Comisión de estas debe de servir para ver si hay algo que se ha hecho mal y corregirlo, entiendo que desde un punto de vista más político y financiero que no de la otra manera.

Pero yo quiero que, un poco una perspectiva más técnica desde el punto de vista que entiendan que complejidad había detrás de todo esto, es decir esto no es un señor que ha puesto, con todos mis respetos, un puesto de coger agua de una fuente y ponerla en una botella sino que era algo intrínsecamente más complejo ¿no? Quiero que vean un poco lo que significa esto, que no es que esto ha sido un tío que ha venido, ha vendido la moto, ha robado se ha ido y no sé qué, yo estoy convencido de que aquí nadie se ha llevado un duro, o sea, estoy convencidísimo y creo que, que bueno, el proyecto ha salido ha salido mal porque era muy complejo, que hemos hecho todo lo que hemos podido, que incluso yo, si le soy sincero, cuando a mi me dicen, no es que te van 88 personas de Teka y tienes que montar una tal, digo, pienso yo para mi, digo una empresa de 300 y quiero echar a 88, ya le digo yo a los 68 que voy a echar, y ya, claro yo me pienso madre de Dios lo que me va a venir aquí.

Y le tengo que decir que me quedé gratisamente sorprendido de, hombre, lógicamente hay un espectro pero había una cantidad de profesionales que digo, Dios mío como se puede ser tan idiota de deshacerte de gente tan buena y tan profesional y gracias a ellos, y lo tengo que decir, vamos lo digo claramente, no tengo ningún problema, eso salió adelante, porque por mucho que yo me hubiera matado, yo me hubiera puesto, yo trabajé todas las horas que había que trabajar y mas, y mas, pero al final yo solo no hago nada y ellos fueron los que lo sacaron adelante poniendo todas las ganas, todas las facilidades, y que lógicamente pues oye, ellos buscaban, vienen también, hay que entender que vienen de empresa grande, y venir de empresa grande te hace que, no, no, es que mis derechos, mi tal, es que yo estoy acostumbrado de esto yo estoy acostumbrado a esto otro. Si cojo a uno, con todos mis respetos de una empresa de dos que el tío les tiene a látigo y poco más que atado a una cadena, si yo, a nada que le diera esta contentísimo, esa diferencia claro que crea, ¡joj!, es que fíjate, que desorganización, desorganización no, muchacho, tu en Teka, una empresa de 300 personas con no se cuantos años, pues ya lo tienes todo y tienes un equipo de compras que vamos, con un software que vamos, con unas presiones y un tal y una capacidad de negociación con el proveedor que ni te cuento.

Y llegas a un sitio que ni tienes un departamento de compras -porque no tenemos-, ni tienes un tal, ni tienes una capacidad de negociación sobre un proveedor ni nada, pues lógicamente es mucho más difícil arrancar, entonces no es que, a ver el proyecto era complicado pero no era imposible y no era difícil. Hubo cosas, que lo lastraron y lo perjudicaron y hubo otras cosas que lo ayudaron y lo apoyaron.

Lógicamente, yo, vamos a mi no se me ocurriría echarle la culpa a los trabajadores de esto, al revés, creo que ellos son los que han ido. Ahora bien, si que es cierto que si esto hubiera sido con gente más cualificada o profesionalmente más similar o más tal, se hubiera salido antes, que no mejor, pero antes seguro, vale, porque llegas el primer día y puedes empezar ¿me explico? No tienes que esperar pues oye 6 meses, 4 meses u 8 meses, y por supuesto si hay gente todavía menos cualificada que ellos, pues se hubiera prolongado siete meses más en el tiempo.

Pero que yo estoy muy orgulloso de lo que logramos montar allí entre todos, de lo que logramos hacer y durante un tiempo yo creo que aquello joder tenía unas perspectivas muy buenas, pasa es que bueno, los condicionantes externos sobre todo fue el varapalo de lo de Wanders, porque claro cuando yo llegué a mi me dijeron no, no, ya está apalabrado, apalabrado, ya tenemos una comercializadora que es la que va a sacar el producto, que tal, que cual, que no se que, a que bien, que bien, pues ya está todo, pero luego, no es que esto a caído ¡hostias!, no pero tenemos esta otra, esta otra y esta otra, a bueno, bueno oye, entonces te ilusionas, pum, ¡hostión, hostias!, te ilusionas así hemos ido siempre, o sea, no es que digas todo este proyecto en general yo quiero transmitir desde mi punto de vista, ¿eh? que entiendo que es lo mismo que lo que hemos vivido todos allí dentro, nadie decía, esto es una mierda, esto no sale, no, dices, joder, venga que estamos ahí, que lo conseguimos, que esto es, pero cuando ibas a llegar ahí. Dios, pasaba algo, pero es que lo tienes al alcance de las manos, es que, nunca hemos estado que dices, nada, esto es inviable, esto nunca, siempre te, bueno di que también te autoconvences un poco estando dentro de que puede seguir ¿no?, pero siempre hemos estado a esto de poder salir.

Joder, cuando tu, el primer año que esta fabricando, el primer año que es que no habían visto una estufa en su vida, y te viene Leroy Merlín y te dice, joder, quiero que me hagas mi línea blanca de, ¡hostias! Que no lo consiguen las empresas gordas ¿vale? Y no estamos hablando de precios solo ¿eh?, estamos hablando de calidad, porque a Leroy Merlín tu le puedes ir con una rebaja de lo que quieras pero como el vea que eso no, no, no, y se llevaban las estufas, las testaban las probaban, horas y horas y demás y nos las homologaron, nos las dieron por buenas y eso es un orgullo y eso



lo tenían eso y lo consiguieron en nada entonces ahí dices, ¡coño! Pues podemos conseguir lo que sea, y luego te viene oye mira que tenemos una empresa que tal y al final hemos encontrado una comercializadora que tiene no sé cuantas sedes, que no sé que, que patatín, ya está, y que viene encima y que vamos a comercializar su producto, vamos para allá, nos estudiamos el producto, miramos todo, venimos para acá 10 estufas, las desmontamos enteras, las volvemos a montar, las volvemos a desmontar, las volvemos a montar, ya tenemos dominado esto, ya esta, lo de Wanders ya lo tenemos de puta madre, pues venga, encarga para hacer no sé cuantísimas.

Empezamos a mirar, proveedores, con patatín, con patatán... y al poco rato, no mira, que mejor no, entonces, dices no, pero que hay otra posibilidad de que hay un tal, que vamos a no se qué, que ahora el Gobierno ha cedido para otra ayuda para no se que, y con eso vamos a hacer no se cuanto y tal, digo, bueno pues, joder es que, a ver, es que Leroy Merlin ya viene, que es que nos esta pidiendo Leroy Merlin 6.000 estufas más, 12.000 estufas, dices bueno, joder, pues entonces si que hay, porque si no tienes producto, si lo que estas haciendo no te vale, pues ya puede venir Maria Santísima, ya puede venir no sé qué, te pueden inyectar 300 millones más que nos ponemos allí a jugar todos al mus.

No, joder, estábamos haciendo las estufas, estaban funcionando, iban muy bien de calidad, de precio, de, quería decir, de calidad, de gama, en el sentido de que, joder innovamos, bueno, innovar, metimos unos productos nuevos al mercado, que al año siguiente nos los han copiado, y ahora cuando voy a las tiendas de tal y veo, digo: joder esta es la mía, esta es la mía, esta es la mía, -bueno mía- entiéndase del, mía quiere decir mía pues que la diseñe yo junto, bueno la diseñó Pablo pero bueno. La estuvimos allí buscando cual era la que nos gustaba, no sé qué ¿no?

Y joder que la hemos hecho nosotros esta, que es que, y mírala ahí esta, y triunfa, y, entonces, joder, es que lo teníamos, es que lo teníamos, es que faltaba un poco, por eso yo quiero transmitir esa sensación de que, cuando todo el mundo allí estábamos, es que estábamos a un tris, lógicamente pues es lo que tendrán que valorar ustedes de, cuando es un buen momento para parar, porque yo me lo planteo, yo en su día, bueno, luego si quieren entramos en eso, pero, ¿cuándo se para esto?

Porque sí, sí, yo veo que sí, sí, y que estas ahí, que lo voy a coger, pero, uff, a mi se me cayeron las gafas en la bahía una vez haciendo windsurf y se me cayeron y me tire a por ellas, y joder empecé a bucear para abajo y, la tocaba, y se me seguían hundiendo y bajé, y la tocaba, y luego un momento que dije, lo siento mucho pero subo para arriba que le den por saco a las gafas.

Pues esto es así, es que lo estoy tocando, es que ya esta ahí la solución, es que esta ahí el ya el salir, el reflotarnos, el poder hacer las estufas suficientes para venderlas y para ya coger el mercado y para ya tal.

Ya sí pero, dame 2.000.000 mas, ya pero dame 5.000.000 mas, ya pero dame, ¡ ostias! ¿cuándo paro, cuando tal? Ese el problema que yo creo que hay aquí, es decir, cuando hay que decir basta, porque no es que bueno, que hago, pierdo dos más o digo mira con quince ya es suficiente o donde paro, ese es el problema, y lo que quiero transmitir un poco es que no era esto de decir, no, que yo tengo en mis bolsillos cabe la hostia, vete dándome, no es eso, no es eso, es esto otro, no se sí he contestado o no, o me ido o qué.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: No, no, le agradezco la explicación, me ha contestado también a la siguiente pregunta que le iba a hacer, eso que me ahorro.

Voy a aprovechar el guante que me ha tirado, voy a aprovechar el guante que me ha tirado, aunque matizo una cosa, creo que no solamente es, o al menos nosotros estamos interesados y hablo, nosotros por mi Grupo Parlamentario, no solamente en evaluar si se cerro cuando se tenia que cerrar la empresa, sino si el proyecto cuando se puso en marcha, por parte del Gobierno había evaluado todas las garantías, para asegurar ese dinero porque era dinero público, y ahí es donde le digo que le agradezco mucho su visión, la aportación que nos esta haciendo, porque creo que puede contribuir mucho a analizar si el plan de empresa del cual hemos hablado en más ocasiones aquí cuando vinieron los propietarios y en alguna otra ocasión, tenia detrás suficiente estudio, suficiente chicha para que el Gobierno se lanzara o que luego es independiente, y eso lo ha dicho usted también, y estoy de acuerdo, una apuesta es una apuesta, y una apuesta supone un riesgo y puede salir bien y puede salir mal, pero si el Gobierno tenia asegurado digamos dentro de la, en la medida de lo posible todo aquello que tenia obligación de asegurar antes de aportar el dinero público.

Usted antes ha dicho que estuvo en la empresa hasta 2015.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Septiembre 2015.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Septiembre 2015.

También han comentado que tuvieron problemas en principio, mitad y al final.

La pregunta es, ya ha empezado a contestarla antes, la pregunta es se acercaban las elecciones o pasamos por las elecciones y hubo promesas incluso por parte de algún responsable político de que iba a asegurarse de que ECOMASA no cerrara, mientras otros apostaban por la vía contraria.

Supongo que eso también crearía ciertas dudas entre los trabajadores y bueno, todos los que trabajaban allí en la empresa.

Pero realmente ¿habían llegado ya a un punto de producción en lo que lo único que les faltaba era la liquidez suficiente para afrontar las compras, o todavía seguían teniendo problemas a la hora de la producción?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Nosotros al principio teníamos el problema, bueno de la formación, de empezar a hacer ese producto bien y demás.

Poco a poco, pues ya fuimos cogiendo ritmo y ya fabricábamos en calidad, un poco más adelante ya fabricábamos en cantidad y cuando teníamos todos los elementos necesarios porque no había cambiado la orden en tres meses, porque teníamos el material suficiente y demás, íbamos a muy buen ritmo.

Yo tengo planificaciones de 700 estufas a la semana, multiplique, salen más de 36.000 al año, suficiente para la empresa mantenerla.

Eso optimizado en el momento en que teníamos todo, íbamos todo bien y tal. ¿qué pasa? Que la segunda parte de todo esto es un producto además estacional, cuando tienes un producto estacional pues se supone que en verano estás, un poco antes, en primavera estás fabricando a un ritmo menor pero estás fabricando, haciendo tu acopio para el tal y luego en agosto, septiembre y octubre, estás a tope y en noviembre ya empiezas a bajar un poco y todo lo que tienes acumulado en stock lo vas vendiendo y demás.

¿Qué pasa? No teníamos capacidad económica para hacer acopio, luego en invierno el ritmo era muy bajo. Luego cuando queríamos comprar no podíamos comprar al volumen que necesitábamos y demás.

Pero había un punto ahí en el que sí teníamos esa cantidad, las compras y todo. En esos momentos fabricábamos a ese ritmo y hacíamos, tenemos días de hacer 120 estufas por la puerta, cuando hacíamos sobre todo unas, las sencillas lógicamente, salían como churros, en calidad y en cantidad.

Es decir, lo teníamos. ¿Qué pasa? Estábamos al final, pues qué estábamos, 4-6 semanas al año a tope ¿y el resto qué pasaba? Pues que no había tal material, no había cual material, no podíamos hacerlas porque no podíamos estocar más de esto porque no había. El cliente que nos había jurado y perjurado, a mí me lo había perjurado delante de mí que yo fui a verle, que nos iba a hacer una preorden en verano para el año siguiente, y cuando fuimos a encargarle la preorden nos dijo que no.

Te quedas con cara de tonto y es que no, por mucho que luego le quieras decir no mira te llevo al juzgado o donde quieras..., no, no espera un poco vamos a ver si para dentro de dos meses; pues te jodió.

Justo cuando arrancamos lo mismo, se suponía que había una preseason en la que se hacía lo anterior y tal no sé qué. Pero el año 2012 había sido, el que llevamos nosotros había sido muy malo en el invierno, había sido muy cálido creo recordar que había como veintitantos grados el 25 de diciembre, y lógicamente se han vendido menos estufas.

Luego ya los fabricantes tenían el stock, no vendieron y ese año no hubo preseason y ya comenzamos con los pedidos que pensábamos hacer para la preseason no los hicimos.

Entonces todo eso te complica, pero como capacidad la teníamos que habíamos estado fabricando, yo tengo órdenes de fabricación de previsiones pues eso de una media, media no, pero unas puntas de 700 a la semana. O sea que sí que lo teníamos sí que estábamos ahí.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Por mi parte nada más.

Lo dicho, muchas gracias por su explicación.

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

Tiene la palabra el Grupo de Podemos.

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

Nuevamente agradecido por las explicaciones que está dando, muchas de las preguntas que tenía preparadas lógicamente ya las ha contestado. Pero, cuando empezó ya la producción habla de esa primera estufa que hicisteis la famosa celebración, para ya empezar una producción que se pueda decir decente, treinta cuarenta estufas al día, como dijeron aquí los trabajadores, hablaban de tres meses después de esa primera estufa, tres, cuatro meses. Concretamente dijeron de tres a cuatro meses. ¿Sobre que época fue esa aproximadamente?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pues estamos hablando, yo calculo, junio, julio de 2013, por ahí sería.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale.

EL SR. PALACIO MARTÍN: De todos modos el número de estufas en sí depende mucho del tipo de estufa que se haga. Cuando yo le digo que hacemos 120 al día es de un tipo más sencillo. Las primeras que empezamos nosotros por las complicadas de leña, no de pellet, para las de pellet nos faltó un poco más porque los componentes tardaban más en llegar.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, efectivamente, pues hay un primer informe, que igual usted no lo sabe, pero el resto de mis compañeros sí. Que es el primer informe del seguimiento del Instituto Cántabro de Finanzas en el cual se achaca a la falta de experiencia que usted ha estado relatando, pero que ha estado relatando, ha hablado de la formación, que podemos estar incluso de acuerdo en cosas que ha firmado usted.

Pero es que este informe se data con fecha ya de octubre del 2013. en octubre del 2013 habla de pues eso, de esa inexperiencia del personal contratado, cuando ya en esta fecha, ya está la fecha en producción, ya está hablando usted de que esas primeras estufas ya pues tienen una valoración muy buena en el mercado, vamos a decir, o en los que los van a poner en el mercado. Y por lo tanto aquí me genera un poco la contradicción de escuchándole a usted en declaraciones que ha hecho al resto de los Portavoces y que me ha comentado esa, y que nos ha comentado esa profesionalidad que han demostrado los trabajadores, que a pesar de no conocer la empresa como usted ha dicho, han demostrado una profesionalidad terrible, puesto que rápidamente se pusieron a la producción de un material que usted mismo ha calificado como VIP, por la dificultad que tiene.

Vale, pues me llaman bastante la atención esto, que los propios Andrés de León y Lavín achacaran en esta Comisión en una lectura que hicieron, achacaran la falta de experiencia, cuando -en octubre del 2013 estoy hablando- no al principio cuando usted llegó y ellos llegaron. En este momento, como excusa de pues, para tener problemas de liquidez, se habla en el informe del ICAF etc., etc, como problemas en la producción.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí, a ver, no es, no es contradictorio ni incompatible lo que hemos dicho, es decir, el ritmo de 30 al día que se pueden conseguir no recuerdo si es en esa fecha o no, pero por ahí andaré, por ahí andaré. Claro estamos hablando de un ritmo de 6.000 estufas al año. 6.000 estufas al año no se aguanta esa producción. No llegas al nivel mínimo para aguantar la producción.

Yo cuando digo que hacemos 30 en seis meses yo estoy orgulloso de que hayamos con esta gente que no ha visto una estufa en su vida y en un sitio que no se han hecho estufas anteriormente y demás, que consigamos hacer esas en ese tiempo, esas estufas de esa calidad, para mí es un éxito y un orgullo.

Ahora bien yo entiendo perfectamente que económicamente no es lo que ellos habrían estimado, que nos teníamos ya que poner igual en ritmo de si ellos quieren empezar a amortizar, que yo no sé y desconozco, las fechas de amortización o cuando tal. A mí me dijeron el primer año hay que hacer -no me acuerdo ahora, hablo de memoria- diez mil estufas y el año no sé qué, y no sé cuantos. Pues vale. Yo me lo pongo como objetivo y tiro a hacer todo lo posible. Claro si a los seis meses de empezar estamos a ritmo de 6.000 al año, pues o nos damos mucha prisa después o no llegamos.

Entonces yo para mí desde mi punto de vista, ¡joder!, yo estoy orgulloso pero que igual no era suficiente para las previsiones económicas o para lo que había o para lo que tenía que ser.

Pues ya le digo, 30 días salen 6.000 al año, no...

Entiendo que vayan por ahí los tiros yo tampoco sé...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí, si me ha quedado...

Respecto a eso de las 6.000 al año, tenía en la empresa, no sé si usted lo sabrá lógicamente esto, si hubiesen salido desde el primer día esas 6.000 estufas, desde el primer día ¡eh!, desde el primer día que entran los trabajadores..., vamos a hacer una hipótesis ¿no?, si hubiesen sido desde el primer día esas 6.000, ¿tenía garantizada la empresa la venta de esas 6.000 estufas en el primer año?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pues no lo sé, no lo sé por lo siguiente.

Porque cuando empezamos sí que había mucha presión comercial de COVIN, de Barcelona, de Chile, todo el mundo quería estufas, había mucha presión, queremos estufas ya. Oiga, pero vamos a ver... claro sacabas 5, 10, 15..., no, no, que es que queremos 500, 600, 300, 100.

Entonces nosotros al principio no fuimos capaces de dar abasto a ese mercado. Durante seis, siete, ocho o diez meses no fuimos capaces de satisfacer esa demanda, y luego ya no había tanta demanda cuando ya fuimos a empezar a ser capaces de hacerla.

Entonces, me dice usted pues supongo que es producción ficción, no lo sé, no sé si lo hubiéramos tenido pues igual hubiéramos empezado a vender eso, se hubiera vendido mucho más, hubiera sido el mercado maravilloso, todo el mundo hubiera querría más, se hubieran vendido...

Vendimos hasta en Japón por cierto, se hubieran vendido en Australia también y sería la bomba..., no lo sé. Solo sé que efectivamente en los primeros meses no dimos abasto a los pedidos que teníamos, pero lógico, yo es que no lo veo... bueno desde mi punto de vista.

Otra cosa que yo sí quería, bueno lo voy a apuntar aquí y lo digo luego cuando venga éste que como me lo ha preguntado él, para que no se lo pierda.

¿Qué era, que se me ha ido la olla?

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, vale, esperaremos a que venga Rubén.

Nos has dejado ahora intrigados.

Vale, dudas que creo que, a ver, cómo le diría es que ahora mismo, sobre el respecto, quiero volver un poco al tema de la formación de los trabajadores.

Los cursos esos o pseudocursos como usted, por lo que ha explicado no eran cursos como tal.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No he dicho pseudo cursos...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Bueno, bueno es una apreciación mía.

Vale, los cursos de formación dice usted que no les dieron por profesores en esos cursos. ¿Quién impartía quiero decir esos cursos de formación a los trabajadores?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Esos cursos los impartían profesionales de la materia, no profesores o educadores, sino profesionales de la materia.

Es decir, el curso de montaje de estufas pellet lo daba Jean Paolo Carboneri que era las que las ha estado montando toda su vida. Lo daba el hermano que era el que las ha estado montando allí toda su vida.

El curso de estufas de montaje de Nestor Martin lo daba el responsable de la línea de producción de allí, cursos de soldadura venía el soldador de COVIN, los belgas, a darnos el curso específico de tal, que también luego se contrató a otro soldador de la Fundación Laboral para que diera el curso in situ allí.

Después se contrató también a..., vino también otro plegador de los belgas a dar cursos de plegador, lo mismo con soldadura, lo mismo con pintura.

O sea, teníamos que formarles, tenía que venir la gente, la gente no..., ¡qué le voy a contar!, no nace sabida, tenemos que formar.

Pero lo que quiero decir es que no eran docentes, no era..., eran, o sea, estaba el curso y así estaba explicado y así estaba aprobado por el ICAF el curso era *ad hoc*, era, se llamaba "montaje de estufas tipo Nestor Martin nivel 1", "montaje de estufas tipo Nestor Martin nivel 2" y lógicamente lo tiene que dar...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Perfecto. Aquí los trabajadores comentaron, que a parte de esos cursos de..., de, que usted menciona, concretamente el señor, creo que lo dice el Sr. Ortiz...

DESDE LOS ESCAÑOS: Calzado.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: El Sr. Ortiz Calzado, exactamente, dice que también estuvo, cuando estaba haciendo estos cursos, colocando pladour, lo dice textualmente además, a respuestas del Sr. Gómez.



Eeee, ¿es verdad eso?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pues no lo sé, puede ser que estuviera haciendo pladour o puede que no. Desde luego, a ver, allí no había pladour para poner más que una pared de tal.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿En las oficinas?

EL SR. PALACIO MARTÍN: En la exposición.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Eh?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Arriba, en un aula y en seis meses hubo que poner eso.

No sé cuándo lo hizo y cuándo lo dejó de hacer, la verdad porque no me acuerdo, no lo sé. Pero vamos, seis meses una pared de pladour.

Tendrá documentación gráfica y lo que quiera, no lo sé, sus fotos o lo que sea, porque me refiero que estuvieron pintando las líneas del suelo, o sea, tiene usted que pensar que tres meses después de empezar la producción, de empezar la producción pues todavía estábamos arreglando goteras del techo, poniendo las baldas en un sitio y en otro, moviendo de aquí, moviendo de allá, repintando el suelo, poniendo no sé cuántos, la pared de aquí la estuvimos... ¿Por qué?, pues porque había épocas en las que teníamos componentes que teníamos que fabricar y había otras épocas que no había nada.

Y cuando no había nada, ¿qué les decíamos? Mira hoy te vas a poner a pintar todo esto. Y claro que tienen documentación, toda la que quieran. Si han estado pintando la pared de aquí, el techo de arriba, no sé cuántos.

¿Cuándo ha sido eso?, pues lo más probable que haya sido, pues por marzo, abril, por ahí, entre que vienen las piezas, entre que probamos, entre que tienes y no tienes.

Además, hay mucha gente, le vuelvo a decir que tenía una cosa asignada y algunos no tenían trabajo asignado, porque todavía su función no era válida o por que no llegaban a nivel de calidad que necesitábamos en ese momento o por lo que fuera. Y a esa gente pues ha habido gente que se ha dedicado exclusivamente pues a estar con un peto en la puerta esperando a ver si viene alguien.

¿Por qué?, pues se lo puede preguntar usted mismo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí, si no, no digo lo contrario.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Perdón, un segundo, perdón. Lo que sí le quiero decir es lo siguiente: Si yo estoy formando a una gente, que tiene que hacer una formación, que tiene que aprender y en vez de formarles me dedico a que no, vais ha hacer el pladour, a pintar el suelo, a poner el tal y no sé cuántos. Pues vale y ¿cuándo aprenden? Y ¿cuál es el objetivo?

O sea, que el objetivo es aprender y estar ahí y esforzarse y hacer las estas y plegar y tirar la chatarra y volver a empezar y volver a hacer y hay muchísimo trabajo, pero son 88 personas y todos no tienen lo que hay, entonces tienes que buscar empleo para todos.

Y en esos seis meses hay de todo. Y como hay que hacer esas cosas, pues efectivamente, algunos se pusieron, igual que en todas las empresas. Yo ahora mismo trabajo para una empresa y cualquiera que haya por ahí habrá oído: si no tienes nada que hacer ponte a barrer.

¿Por qué?, pues porque tienes, sobre todo cuando se trabaja bajo pedido, altibajos. Si tienes altibajos pues muchacho, que no han traído la pieza que tienen que traer y no tienes trabajo. Pues ponte a barrer.

Y es así, aquí en Tegucigalpa. Nuestra función en ese momento era aprender y el interés de todos es que aprendieran y cuanto antes mejor. Y créanme que mi objetivo era que todos se pusieran a aprender y lo mejor. Y de tratar de formarles a todos cuando mejor, mejor.

Entonces, que me vengan con esas tonterías, tonterías, porque son tonterías. Claro que puede decir yo, yo me pasado barriendo toda mi vida allí. Pues vale y las 12.000 estufas que han salido o las 18.000 que han salido ¿quién las ha hecho? Otros compañeros, pues ya, pues ya buen ejemplo me estás dando muchacho. ¿Las han hecho todos menos tú o qué?, o es que..., o sea, ni es que, me sienta mal oír eso.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Un matiz, según comentaron en esta misma Comisión, estas pseudo tonterías y usted lo considera tontería, fueron cuando se estaban realizando los cursos de formación, cursos de formación porque fue concretamente en el momento en que la maquinaria no estaba puesta, no había gas como creo que lo ha comentado el señor..., tú lo has dicho ¿no?, o sea se ha dicho anteriormente, o sea que no estaba ni el gas puesto, etc...

En este periodo de tiempo no estaban hechas las oficinas, no estaba hecha la exposición; es decir, era cuando arrancaba la empresa, no era cuando no había pues que bajaba la producción como tú estabas... usted perdona, usted estaba comentaba baja la producción y efectivamente estoy de acuerdo con usted con eso que está diciendo pues se pone a hacer otra cosa, barrer, mantenimiento de las máquinas..., lo que haga falta. Correcto.

Pero es que el detalle de esto es que es antes de que la empresa empezara la producción, por lo tanto estaba esa persona, estos trabajadores estaban haciendo según ellos, según ellos y esto mismo lo han reafirmado no en esta sola Comisión también lo han dicho delante del juez esto mismo...

EL SR. PALACIO MARTÍN: ¿Y ya sabe usted lo que ha dicho el juez, no?

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿El qué ha hecho el juez?, ¿archivarlo?, pero bueno...

EL SR. PALACIO MARTÍN: El juez ha dicho que los cursos se han dado, que se ha hecho, que ha venido el inspector que lo ha comprobado y que ellos han entrado en contradicciones y han dicho mentiras en el juicio.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: No dice eso.

Bueno vale, la sentencia no dice eso...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí. Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: La sentencia de hecho dice otras cosas bastante más curiosas que por eso.

Pero bueno a lo que íbamos.

EL SR. PALACIO MARTÍN: La leemos si quiere.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí, léela perfectamente.

A lo que íbamos..., ahora me he... es que me he perdido totalmente.

¡Ah, bueno!, vale, cuando arrancó este proyecto ¿cree usted que estaba totalmente planificado el arrancar este proyecto como tal?

EL SR. PALACIO MARTÍN: ¿Totalmente planificado?

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Si como cualquier empresa, como cuando yo monté la mía, por ejemplo, que sabía que tenía que hacer una serie de cosas y así fue, desde el minuto uno sabía eso.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No sé cómo lo hizo usted, pero ésta sí estaba planificada, no estaba improvisado.

Había un plan de.. o sea un proyecto de inicialización, unos hitos, unas... (...) no me acuerdo exactamente pero bueno hubo unas planificaciones con tiempos de cuándo debíamos de empezar cada una de las fases, tanto de entrevistas a los trabajadores, de formación, de comienzo de los pedidos, de comienzo de los prototipos.

Todo eso estaba planificado antes, mucho antes del verano de 2012.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Muy bien no tenía que estar cuando usted mismo ha dicho que tenía problemas desde el mismo inicio, se está usted contradiciendo en sus propias declaraciones.

Disculpe un segundo, a preguntas de Silvia Abascal concretamente ha dicho de los problemas que estaba teniendo al final y ha dicho entre medias "y al principio"

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Por lo tanto muy planificado no debía de estar todo.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Pues ¿dónde está el problema?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pues que la realidad no coincide con la planificación, pero no significa que no esté planificado.

Yo puedo planificarlo, tenerlo todo de cine, decir bueno voy a estar mire ya tengo tal, tengo tal y voy a ir a este sitio, y cuando voy a ir a este sitio que tengo todo preparado para ir a este sitio, me dicen no a este sitio usted no va. ¡Ay va!, pues tengo un problema.

¿Pero está planificado? Sí ¿está previsto? Sí. ¿Qué está atado cien por cien todo perfecto? Pues no, porque nos habían prometido un sitio o a mí por lo menos me habían dicho que estaba prometido un sitio y cuando voy a llegar allí no está, luego ya tengo un problema.

No quiere decir que no esté planificado, yo no iba improvisando, yo no iba bueno a ver ahora qué toca. No, no voy así.

Yo... vamos, llevo planificando trabajos toda mi vida, bueno toda mi vida no, perdón, he exagerado ¡eh!, antes de entrar ahí tenía bastante experiencia de años en planificación. Y lógicamente los problemas surgen y surgen más problemas cuanto más complicada es la operación y ésta era una operación muy complicada. Como ya hemos dicho es ponerte en la peor de las circunstancias en todos los elementos. Pues la gente, los sitios, el mercado, el momento, todo, o sea en plena crisis, con tal, no sé quién, todo.

Pues se dificulta todo, los bancos no te dan un duro, la gente no sé qué, los proveedores no te fían, los empleados tienes que formarles. Todo lo que quieras, pero tienes un plan, hay un plan, una planificación, un imprevisto, está estudiado, está mirado, está pensado.

Claro, la realidad es otra, pero no me confunda por favor entre, entre que no estaba planificado y que no iba de acuerdo a la planificación.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Hombre, pues discúlpeme que le diga, si no se contaba que los trabajadores que estaban entrando en el proyecto, los 88 trabajadores, que venían, como usted ha dicho, de una línea de producción de lavaderos y de, bueno de TEKA.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Cocinas.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: De cocinas, eso te iba a decir, si no se contaba que su experiencia estaba basada más en el montaje y no en esa producción de tal nivel de dificultad como usted ha relatado, poca planificación entiendo yo. ¡Perdóneme que yo le diga!, desde mi punto de vista yo creo que no está planificado, cuando no se cuenta que la mano de obra, o sea, los que van a hacer ese trabajo, no tienen la formación que tienen, el nivelazo que usted ha dicho que hay que tener para esos puntos de soldadura, etc., etc., que profesionales con muchos años de experiencia le hubiese costado.

Yo eso lo veo desde mi punto de vista y le puedo asegurar que es desde un punto de vista empresarial, lo veo, pues falta de planificación. No en su trabajo, en el proyecto en sí, que quiero matizar eso, que yo no le estoy en ningún momento a usted decir, según nos lo ha relatado, ¡chapeau por usted!

Encontrarse el marrón que se encontró al entrar en esta empresa y conseguir los hitos que usted me ha dicho, ¡chapeau por usted! Pero el problema que estamos viendo aquí es que a una empresa...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Por mí no ¡eh!, por todos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí, por supuesto, que lo ha mencionado además. Por todos los trabajadores, no por los jefes.

El problema que estamos viendo aquí, es que una empresa, que un proyecto totalmente vacío de planificación, como creo que está quedando claro, se le dio desde el Gobierno de Cantabria, unas cantidades de dinero que no se estaban dando a ninguna empresa, con proyectos más consolidados y más, y con más futuro. Es lo que estamos analizando aquí, no estamos analizando su capacidad de trabajo.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, no.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Y hablando de esto -y ya termino, antes que me diga algo el Presidente-...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Se lo iba a decir, se lo iba a decir, sí, sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ...que en cualquier momento se nos duerme (el Sr. Diputado se ríe). Usted ha dicho que terminó en septiembre del 2015.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Se fue usted o fue despedido?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Me fui yo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Me puede decir los motivos?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno, pues un poco por lo que básicamente motivos personales, porque ya la situación para mí era muy dura. Porque básicamente pues todo lo que habíamos montado pues se basaba pues eso, en lo que había comentado, en buscar proveedores cántabros, gente, mejorar los precios que teníamos con respecto a lo de aquí. Yo conocía a bastantes proveedores y el tener una relación profesional, pero a cierto modo que conoces a la persona propiamente y empezar a no pagarles, pues a mí me supone un gran problema personal, ¿vale?

Si yo veo que esto tiene futuro, viabilidad y es factible, pues sigo adelante. Pero cuando yo veo que no se va a poder pagar o que hay problemas o que..., pues yo esa situación no la puedo, no es compatible conmigo.

Eeee, ¿cuándo veo yo que esto no va o no podemos pagar o no hay?, pues cuando veo que estamos siempre al límite, cuando veo que estamos siempre al límite, cuando veo que..., que, pues eso no tenemos para pagar, no tenemos para pagar. Si no hay tal se hunde, y justo en el momento llega algo. Lo que hablábamos antes de cuando parar.

Pero yo veo que esa situación va a seguir así, y eso para mí me supone pues una situación muy incómoda, personalmente ¿vale? Profesionalmente pues hay gente que lo lleva mejor y hay gente que lo lleva peor. Hay gente que es capaz de separar y decir oye mira esto son business, y si a mí no me pagan pues tú no cobras y ya está. Pues yo eso personalmente no puedo y no tengo porqué aguantarlo. Afortunadamente no tengo porqué aguantarlo.

Yo en el momento en que por aquella época, ya en junio, que fue cuando informé de que me iba, me dijeron bueno aguanta hasta septiembre, porque parece ser que ya, no sé si era el Gobierno, no creo que no era SODERCAN, o no sé quién, iba a comprarlo, iba a adquirirlo o ya iba a absorberlo, y ya se iba a solucionar todo y todo va a estar muy bien y todo tal. Y dije bueno pues mira. Pues si es así mejor para vosotros pero yo no puedo más. Y llega un momento en el que yo hasta aquí he llegado, lo doy por amortizado, he hecho lo que he podido pero yo aquí así no puedo seguir.

Si luego viene o salvan o exponen o... pues mira, y de hecho me fui convencido, y así se lo dije a los trabajadores de que no se preocuparan que al final iba a salir bien. Porque sinceramente, pensaba, porque lo que me habían transmitido que ya estaba solucionado, desde ese punto de vista, pero yo ahí ya no quise... No podía eran muchos años seguidos con esa... y no, al final me ofrecieron una cosa lejos, que me atraía ese proyecto también. Era muy interesante y decidí... suponía pues irme, pero lo valoré y decidí marcharme y cerrar la etapa.

Afortunadamente, visto desde ahora, también una de las cosas que en base a lo que me habían comentado antes, reponen un poco atrás. Una de las dudas que tienen ustedes es si a SODERCAN este proyecto le sonaba bien, sonaba mal, si estaba estudiado, si no estaba estudiado. A mí me convenció. Yo desde luego no tenía tantos conocimientos para valorarlo como pueda tener el ICAF o quien fuere, no lo sé, pero a mí el proyecto desde el punto de vista técnico y desde el punto de vista reto profesional me convenció. Y dejé un trabajo estable, por esta apuesta; tenía también mis problemas personales o lo que fuera para tomar una serie de decisiones ¿no? pero el proyecto en cierto modo me convenció.

A toro pasado, pues sí, efectivamente pues cometí un error por varias razones, de hecho bueno, pues incluso he pedido disculpas a la gente que tenía que pedir disculpas y todo pero a mí en su momento sí. Por eso puedo entender perfectamente que a alguien más le convencieran. De todos modos yo lo que quiero es transmitir eso desde el punto de vista no financiero ¿vale?

Yo ahí... a mí me prometieron dos años de absoluta tranquilidad económica. Y de hecho fue lo que a mí más me convenció cuando me dijo él y le creí, vas a tener dos años en que no vas a tener que preocuparte -porque para mí eso era un problema de, también de la situación de crisis y demás, pues a mí me afectó mucho en el trabajo anterior- porque tienes la responsabilidad de dar de comer a treinta personas, a treinta familias y tienes que buscar trabajo para conseguir dar de comer a treinta familias, y estas buscando todo el puto día trabajo para que esas treinta familias coman y tener que ser tú el que tiene que ir al mercado fuera a buscarlo y traérselo pues es un lastre duro.

Y a mí cuando me dicen, no, no, en dos años no te vas a preocupar, pues en cierto modo ahí me convencieron, y la parte profesional y técnica, que es un poco lo que hablamos ahora, esa me convenció como reto y lo veía posible y factible. Incluso lo veía incluso más difícil de lo que realmente fue.

Ahora bien, mi sorpresa fue, por eso le he contestado antes al Grupo Socialista, cuando ya empezamos con problemas al poco tiempo que dije oye hay que comprar esto para hacer este pedido. Dice no, no, espérate que todavía no tenemos dinero. ¿Cómo? Pero no íbamos a estar... no, no, es que nos lo tienen que dar poco a poco, aprobarlo, porque es que ahora hemos comprado no sé qué..., y ya me empecé a extrañar. Por eso digo que... Pero desde el punto de vista profesional yo estaba convencido del proyecto.

Y ¡ah!, perdón y una cosa que quería, con respecto a antes, creo que o no nos hemos entendido o hablamos de cosas diferentes. Es decir, para mí, y lo que yo quiero resaltar y por eso igual soy tan puntilloso, no quiero que no quede la idea de que no estaba planificado; una cosa es que esté mal planificado y que se haya subestimado el tema y otra cosa es que no esté planificado y que no esté planeado. Y esto estaba planeado y estaba previsto. Otra cosa que estuviera infravalorado o estuviera mal planificado, pero no estamos hablando de una cosa que se ha hecho a lo loco sin previsión, sin planificación.

¿Qué se han subestimado los tiempos? Pues a la vista está. ¿Qué podía haber sido mejor?, pues sí. Pero quiero que quede la idea o la diferencia entre mal hecho y no hecho que es un poco por lo que iba yo de la puntualización si me permite.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, totalmente de acuerdo en esto último que ha dicho.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Vaya finalizando.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí voy terminando.

Totalmente de acuerdo que estaba mal planificado o el plan era otro, quién sabe igual algún día sabemos la respuesta de cuál era el plan.

Y que el muerto olía mal como ha dicho, desde el primer día tenía pinta, por los documentos que yo me baso en los documentos y luego en la realidad de lo que ha pasado. Usted mismo nos lo ha dicho que hubo problemas prácticamente desde el primer día, no había liquidez, no había absolutamente nada, cuando era un proyecto que estaba bien financiado desde las instituciones cántabras. Bien financiado, de hecho de las mejores financiaciones que ha habido por parte de las instituciones.

Por matizar, por finalizar, usted en esta época final, que me dice, había un plan de viabilidad que se presentó a SODERCAN, creo recordar. ¿Usted le vio ese plan de viabilidad que conllevaba el despido de una serie de trabajadores... y demás? Entiendo que sea eso que alguien le transmitió de que había futuro.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Eso es posterior a que yo me marché.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Eso es posterior, vale.

¿Quién le transmitió -y termino- en ese verano, antes de que usted se fuera en septiembre, quién le transmitió que había esperanza?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno a ver, esperanza ha habido siempre, porque estábamos a la espera del famoso inversor privado.

Desde el minuto uno estaban viniendo constantemente inversores para comprar la..., o para invertir vamos, para invertir -perdón- y siempre ha habido esa esperanza "estos vienen que tal, no sé qué"; la verdad es que todo el mundo que venía se quedaba impresionado y le gustaba, pero luego había un problema de o que está muy endeudada, o que está no sé qué, o que tiene no sé cuántos o de la carga, o porque está Couvin o porque si está Chile o no sé qué; al final no salía. Lo que me transmitían a mí, lo que a mí me llegaba.

Entonces, esperanza siempre hubo y expectativa siempre había y a mí Andrés era el que me transmitía y me decía va a venir este señor o va a venir este otro, va a venir tal.... Y justo antes de marcharme Andrés es el que me transmitía pues: oye yo creo que la cosa ya va bien porque se va a invertir o se va a adquirir, no recuerdo exactamente los detalles, no quiero decir una tontería, no recuerdo los detalles, pero mi sensación era que aquello ya quedaba resuelto. Porque además no sé si por aquella época el Parlamento ya había dicho que iba a hacer todo lo posible para que esto no cayera o algo así, debió de ser por aquella época también.

O sea, vamos, a mí me transmitieron que iba a ir bien.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, nada más. Luego le hago otros matices.

Muchas gracias.

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

Efectivamente, con el fin de evitar el riesgo evidente de una cierta somnolencia de la Presidencia, les rogaría agilidad en las preguntas y en las respuestas.

Muchas gracias.

Tiene la palabra el Grupo Popular.

(Murmullos)

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ...me parece una falta de todo.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Tiene la palabra el Grupo Popular.

Tiene la palabra el Portavoz del Grupo Popular.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Muchas gracias Sr. Presidente.

No sé si voy a ser capaz de obedecer su mandato de agilidad en las preguntas y demás.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Veinte minutos.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Sí.

Sr. Palacio usted no, no tiene porqué darse ninguna prisa en responder, nosotros sí, lógicamente, pero usted no. Por lo tanto yo no voy a cortar en ninguna respuesta que usted quiera darnos.

¿Era usted, digo bien Sr. Palacio, director de fabricación o director de fábrica?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí, director de fábrica, de planta bueno.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Director de planta, de fabricación, en definitiva era el responsable de que allí se fabricase y saliesen las estufas.

El staff directivo en el que se encontraba como director de fábrica, de fabricación o producción, digámoslo como sea, estaría formalizado por más directores; por ejemplo, se me ocurre que hoy estaba también citado el Sr. Astarloa, que ocupaba el cargo de director financiero. En fin, había más directores.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Vamos a ver, la empresa estaba formada por Andrés de León y Jesús Lavín...

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Sí.

EL SR. PALACIO MARTÍN: ...y a partir de ahí, en Santander estaba yo como director de planta. Y luego había un administrativo conmigo ayudándome, que era ajeno a los 88 de TEKA y luego estaban los 88 de TEKA.

A parte de eso, había un director financiero, que era Pablo Luna, director financiero del grupo, o sea, de todo lo que sería, bueno, no sé cual es la de arriba, de ECOMASA, no de ECOMASA de...

Posteriormente, eeee, cuando Pablo Luna marchó, eee, vino Astarloa y era el director financiero, el que se ocupaba de la parte financiera. Entonces, yo nunca me ocupé de la parte financiera y solo estábamos como staff él y yo. Él la parte financiera y yo la parte únicamente lo que es producción, porque ventas lo llevaba Andrés. Luego ya posteriormente se contrató a una persona para que llevara el departamento de ventas un poco, un francés, para poder absorber el mercado francés, que era el que teníamos la mayoría del mercado, del que buscábamos y luego teníamos externalizado la parte de recursos humanos, que fue la persona que entrevistó a todos los de TEKA y demás.

Ése era el staff que había allí, no había más.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Correcto.

Eran usted y el Sr. Astarloa, por así decirlo, empleados cualificados, por tanto dentro de la estructura de la empresa.

Nos decía usted antes lo que usted era la empresa, pero no lo que no era, permítame la obviedad y un par de preguntas, que son meras obviedades.

Decía usted que dado su cargo en la empresa usted era de perfil técnico, usted era director de producción, de fabricación, digámoslo como sea, perfil técnico. Por tanto usted no llevaba a cabo ninguna actividad financiera, eso sí nos lo acaba de decir ahora. Ni ninguna actividad comercial, tampoco tenía responsabilidad sobre las ventas.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No.

No, en cuanto a responsabilidad y en cuanto a llevar, sin que pudiera ser un cliente o hay que ir a visitar a un cliente y vas en tu misión como director de fábrica, haces tu parte comercial, pero no en el sentido de estar negociando ventas...

EL SR. ALBALÁ BOLADO: No era su labor cotidiana.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, no. Tocas, porque al final tienes que estar un poco en todas las partes, pero no profundizas. Es decir, puede en un determinado momento quedar con un cliente para hablar, fui a ver a algunos a Francia o a Bélgica, pero no es mi labor la comercial ni la financiera por supuesto, no.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Sigamos con las obviedades, aunque solamente es a efectos de que queden recogidas en el Diario de Sesiones que en este momento se está transcribiendo.

Por tanto concluyo que usted nunca tuvo una participación societaria.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: En ningún momento usted fue socio de la empresa ni socio minoritario, nada de eso.

Tampoco administrador, usted nunca formó parte del Consejo de Administración de esta empresa.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, no.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Yo creo, que lo tenía claro, pero insisto que es para que quede así recogido.

Por lo que quiero concluir, que no cabe atribuirles a ustedes ninguna responsabilidad -más allá del proceso productivo-, ninguna responsabilidad en cuanto a la marcha de la empresa.

EL SR. PALACIO MARTÍN: La velocidad de aprendizaje, la velocidad de reacción la capacidad de montarlo y demás, pues obviamente es responsabilidad mía. Se podrá decir lo que se quiera, yo a modo particular o egoístamente o lo que sea, estoy orgulloso de lo que dice, visto desde ahora, visto desde tal. Ahora bien, supongo que habrá mucha más gente que sea capaz de hacerlo mucho mejor y habrá gente que sea capaz de hacerlo mucho peor.

Yo lo hice, hice lo que pude. Tengo la conciencia muy tranquila. Hice lo máximo que pude metiendo ahí todo lo que pude, y eso es lo más que se puede hacer.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: En este momento y una vez conocidos todos los acontecimientos posteriores al cierre de la empresa, incluso los procesos judiciales, algunos de ellos ya cerrados, algunos todavía pendientes de resolución; le pregunto, ¿en la actualidad está usted inmerso en algún proceso de este tipo?, ¿está imputado, está investigado en algún tipo de proceso judicial que tenga relación con la empresa ECOMASA?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No. Estuve imputado pero se desestimó y hay sentencia firme de que no hay..

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Aquello fue archivado...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí, sí.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: ...fue, pasó y termino. No hay en este momento ninguna causa pendiente que tenga ninguna relación con usted Sr. Palacio.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Que yo sepa no.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: No, seguro.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No sé, igual.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Lo sabría, lo sabría. Lo sabría, lo sabría.

Dado su perfil técnico en todo este proceso a mí se me antoja que usted sí fue responsable, en el buen sentido de la palabra, de que una planta inexistente pasó de cero a tener una capacidad de producción nos decía antes de 700 unidades a la semana en momentos pico. Esa sí fue una responsabilidad directa suya. Y de los trabajadores, a los que no vamos a restar el mérito más que evidente...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Por supuesto.

EL ALBALÁ BOLADO: ...Pero dirigidos por usted, sí es usted responsable de haber llevado por tanto de haber llevado a la empresa esa capacidad de producción de cero, de una empresa que no existe, que se monta en una nave que ni siquiera tiene un suelo que pueda acoger el proceso productivo y usted lo lleva a tener una capacidad de producción pico de unas 700 unidades a la semana, nos decía antes. Con pedidos de miles de unidades ¿no es así?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Incluso pasando por una, yo creo, más que meritoria homologación -nos decía antes- por parte de un potencial cliente, como era Leroy Merlin, de eso sí era usted responsable.

Estas cosas que digo, 700 unidades, capacidad de producción, pedidos de miles de unidades, homologación de Leroy Merlin, pues parece que es en el momento álgido en el momento más esperanzado de todo este proceso. Parece que esto nos va a salir bien, se decían entre ustedes ¿verdad?

Pero llega un momento que caen los pedidos, o no hay pedidos, o es que hay cancelaciones de pedidos, ¿qué pasó?, ¿qué pasó a partir de ese momento lógicamente optimista, a cuando ya el pesimismo planea incluso también en los medios de comunicación?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Yo no lo tengo muy claro, yo lo he estado pensando muchas veces si hay algún momento, si hay algo un determinante, algún un punto de inflexión en el momento en el que... no lo tengo claro. No creo que haya sido una cosa en concreto o algo.

Básicamente el problema fue yo creo, por el motivo que fuere, no había fondos. Al no haber fondos y no haber por ejemplo, lo que hablábamos antes de la (...), pedidos fuera de temporada, que es un poco la clave, es decir ¿qué hago con la gente o como fabrico yo, o como me preparo para? Yo sé que tengo un pedido de Leroy Merlin de 6.000 unidades para diciembre y estamos en marzo. ¿Qué hago?, ¿lo compro ahora, lo voy montando y lo tengo aquí, adelanto el dinero, no tenemos dinero para adelantar seis meses el dinero, perdón, la producción el stock, tengo que hacerlo cuando me venga entonces que hago ahora? ¿Tengo un pedido previo de algo para que yo pueda...? Entonces, el no disponer de dinero para poder digamos tener el pulmón lleno en verano y luego ese pulmón que ya sabes que le vas a vender, venderle en diciembre con el apretón que puedas hacer a final de año, es lo que a partir de ahí vas, si ya una vez que no puedes empezar a crear ese stock, o ese pulmón para vender, llega el invierno, tienes el dinero justo para cuando vendo, compro, vendo, compro, vendo, compro, vale; pues estás cuatro meses, cinco meses que funcionas bien, que vas bien.

Estás un poco siempre pillado porque tienes..., pero luego te llega enero y ya no tienes esos pedidos de pretemporada, ni esa capacidad para decir: oye tengo un pedido encima de la mesa de no sé cuántos, creo recordar que cuando se hicieron..., es que ahora no recuerdo la época, unos créditos que nos concedieron unos bancos, y ahí digamos, con lo que se fue y (...), que mire tenemos pedidos de Leroy Merlin de tanto, tanto, tanto, intentar un poco con eso poder adquirir más dinero para comprarlos y fabricarlos.

Pero una vez que no tienes ese dinero mínimo para poder fabricarlo ya no, poco a poco vas cayendo.

Bueno ¿en qué momento fue exactamente?, pues no sé, yo más bien me inclino a ser que la época baja no había esa capacidad o ese dinero para poder generar algo y poder tener en invierno, y luego en invierno no tienes financiación para poder generar todo lo que tienes que generar, que sabes que lo vas a vender pero primero hay que pagarlo, y primero hay que tenerlo.

Entonces cuando te exigen tu mayor componente, pues las piezas de fundición, las piezas de chapa y demás que es lo más caro, eso tienes que pagar al contado y no lo vas..., tardas un mes en fabricarlo, un mes en no sé qué, un mes en no sé cuanto, y vas a cobrar hasta dentro de cinco meses. Esa financiación que necesitas si no la tienes, bueno pues puedo hacer, mil, pero con mil no soporto una estructura de 80 personas ni un..., entonces no sé si respondo o no

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Sí, sí.

EL SR. PALACIO MARTÍN: ...mi sensación ¡eh!, que...

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Y una de las razones pudiera haber sido también o detectaron ustedes en algún momento, o comentando entre los directivos, los propietarios, los trabajadores, ¿llegaron a detectar en algún momento tal vez también una pérdida de confianza de los clientes?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Eeee la perdida de confianza, a ver, en general, en general no, Leroy Merlín por lo menos en el tiempo que estuve yo hasta 2013 y 2014 estaban encantados, es más, si tenían algún problema era porque querían más, igual tardábamos un poco en suministrar, pero dentro de lo normal. Pero sí que es cierto que el resto de clientes estaba mucho más atomizado y pedían..., teníamos una carta... uno de los problemas que teníamos también en la empresa, que luego lo detecté al principio no, no..., yo ese día cuando llegué teníamos no sé si trescientos y pico estufas diferentes, entre la versión para cada país, porque cada país tenía una normativa de no sé qué, la versión de no sé cuantos, la de ventana lateral, la de no lateral, trescientos y pico... dije esto hay que simplificarlo, o sea no podemos, hicimos un portfolio mucho más reducido, pero claro aún así la capacidad que teníamos nosotros de fabricación no era ni como para tener un stock de todas ni como para decir: hazme una de estas, tres de estas y diez de estas. Es lo que al final el cliente atomizado te pide.

Entonces claro, no, no, mire usted, hay estas. De este modelo. Le parece bien o no le parece bien. Entonces ahí sí que puede haber un cierto malestar del cliente en cuanto a..., pero no creo que sea más allá de lo que, o a mí no me transmitieron tanto problema por parte de los clientes.

Y el principal de todos que era ADEO, ese estaba, sobre todo el primer año además, vamos, o sea, de hecho se hizo un sistema con ellos de, bueno, ellos tienen unos centros logísticos a los que tu tienes que ir llevando las estufas, te van pidiendo, te dicen: bueno, previsiones de compra de tal, y te dan una previsión bastante parecida a la realidad, con esa tu planificas y luego hay una pequeña adaptación pero muy pequeña. El problema, pues que fue un boom cuando llegamos y las necesidades de las tiendas fue mayor de lo que se había previsto en un principio. Eso bueno, pues oye, si que le puede causar un gran perjuicio o estar enfadado ADEO, pero bendito problema, porque nosotros hemos cumplido sus expectativas.

Que ahora fueran mayores y quieren más, bueno pues bendito problema ¿me explico? No es como para..., al revés. Pero no sé si es eso lo que quiere...

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Sí, sí.

Permítame una pregunta tonta, ¿por qué en vez de contratar a 88 personas sin formación, por qué no contrataron ustedes a los mejores super soldadores y súper plegadores y súper pintores? Igual es porque no los había.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Bueno, A ver, yo ahora, ahora, desde luego en la situación laboral actual, que sabemos que hay mucho paro desgraciadamente, pero en ciertos sectores, ciertos profesionales no hay, no hay paro, no hay paro.

Pues habrá parados en un sector muy concreto, pero si usted va a buscar ahora mismo un soldador profesional por ejemplo, o si va a buscar no le quiero decir ya modelista eso es imposible no lo va a encontrar. Hay determinadas profesiones, determinados oficios que no hay, no hay gente.

Entonces yo ahora digo: 88 personas profesionales para montar una empresa de este estilo no lo hay ¡fijo! Pero aparte de eso el proyecto estaba montado así, es decir, a mí me vinieron y me dijeron tienes esto. No es: pide lo que quieras que yo te lo doy. No, no, tienes esto ¿juegas?

Eso es lo que..., lo que...

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Creo que en el día de hoy no viene a cuento hablar de la sentencia, ya que el proceso en el que usted sí se encontró inmerso relativo a la formación de los trabajadores, pero ya que varios Portavoces lo han mencionado, hágame si es posible alguna precisión. Desde luego insisto en que ese es un caso cerrado, en el que no se apreció ninguna irregularidad, no sé si estoy traduciendo bien el sentido de la sentencia que yo creo que sí, ninguna irregularidad, como determinó el juez -insisto- en esa sentencia.

Esto es una Comisión de Investigación, es decir, aquí ni juzgamos, ni mucho menos sentenciamos y menos todavía juzgamos cosas que ya están juzgadas y sentenciadas, y sentenciadas además favorablemente en este caso puesto que fue archivada.

Desde luego no será el Grupo Popular el que ponga en duda una actuación judicial, ni con mis palabras ni con nuestros hechos. No es nuestra función, no se debe cuestionar, no podemos cuestionar las investigaciones y las conclusiones de los tribunales a través de esas sentencias. Ni juzgamos ni condenamos.

Dice la sentencia, ¿que creo que la tiene sobre la mesa?, correcto. Dice la sentencia que los cursos se dieron, existieron..

EL SR. PALACIO MARTÍN: Hum, hum.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: ...Y que ¿además así lo acreditaron los técnicos y los inspectores del EMCAN?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí, correcto.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Lo dice la sentencia, lo dice la sentencia.

Incluso sí, no creo que aporte ningún dato excepcional, que se produjeron algunas contradicciones en los testimonios de los trabajadores. ¿También hace alguna mención al respecto?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: ¿Sí? Sí.

Ese juicio fue por una denuncia por fraude en las subvenciones en los cursos de formación. Y la sentencia determina por tanto, concluyo, que no existió ningún fraude al respecto.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Concretamente dice: “Por todo lo anteriormente expuesto de las diligencias practicadas, no cabe sino concluir al menos de forma indiciaria, que los trabajadores sí recibieron los cursos de formación”. Dice la sentencia.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Bien. Además, además casi, casi más que lo que usted nos ha leído de la sentencia, lo decía usted antes muy didáctica y muy gráficamente; allí llegaron 88 trabajadores provenientes de TEKA que no sabían soldar, no sabían plegar, no sabían pintar, por citar tres profesiones y allí se hicieron estufas en las que los trabajadores soldaron y plegaron y pintaron. Digo yo que formación debió haber entre medias, digo yo, me parece a mí algo más que evidente.

Bien. Lo cierto es que entonces, soy muy flaco de memoria Sr. Palacio, usted desarrolló allí la dirección del proceso de producción; por tanto, un trabajo, una dirección de perfil absolutamente técnico y creo que me dijo antes que nunca participó en la sociedad usted. No tenía nada que ver con la sociedad ni el Consejo de Administración. Por tanto, las decisiones de tipo económico financiero, que supuestamente llevaron a la debacle a esta empresa, ¡vamos! a ustedes, a usted no se las comentaban todas las mañanas cuando llega a trabajar ¿verdad?

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, no, en absoluto.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Bien.

De momento nada más. Muchas gracias Sr. Palacio.

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

Pasamos al segundo turno de intervenciones, estas por un tiempo de diez minutos. Comienza este segundo turno el Grupo Socialista.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Gracias Sr. Presidente.

El Grupo Parlamentario Socialista no hará turno de este segundo bloque.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Por el Partido Regionalista.

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

No haremos más preguntas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Por el Grupo Parlamentario Mixto.

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

No haremos tampoco preguntas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Por el Grupo Parlamentario Podemos.

EL SR. BLANCO GUTIERREZ: Muchas gracias Sr. Presidente.

Pero sí voy a hacer una serie de preguntas. Y usaré el tiempo como mejor le convenga a esta Señoría y si algún miembro que está en la Comisión se aburre, pues bueno tenemos los móviles y el candy crush.

Eeeeeee, así que, por hacer un par de matizaciones, eeeee, que se han comentado ahora, sobretodo el Sr. Albalá, sobre los 88 profesionales que le pregunta al compareciente de porqué no fueron a buscar pues soldadores, profesionales, etc. 88 profesionales. Creo que todos lo sabemos el porqué. Por qué, creo ha quedado bien claro y bien de manifiesto en esta Comisión que era parte del acuerdo para que el ICAF les diera el dinero a estos dos empresarios. O pseudo empresarios, por el hecho de que..., es parte del acuerdo y le tenemos todos en los documentos, que el acuerdo es a cambio de quedarse con los ciento..., no me acuerdo exactamente, 107 trabajadores de TEKA, y es por...

EL SR. PALACIO MARTÍN: Es que no...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Eh?

EL SR. PALACIO MARTÍN: ...entiendo seudo empresario ¿qué significa eso?

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Pseudos empresarios? ¿que por qué llamo al Sr. De León y al Sr. Lavín?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Pregunto.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Pues por los aconte..., por los hechos que estamos relatando; pero también le digo al compareciente que el quien hace las preguntas es el Diputado, no el compareciente.

EL SR. PALACIO MARTÍN: ¿Ah?, no es que (...) Es que pensé que me estaba preguntando.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: yo le hago el matiz que quien hago las preguntas es el Sr. Diputado.

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

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Y el que hace las valoraciones también.

Y me decía el Sr. Albalá, también nos decía respecto a la sentencia, que los trabajadores no pudieran demostrar en el juicio que estuvieron colocando pladur, no quiere decir que no se hiciera. ¿O me quiere decir que mintieron los trabajadores? Alguien aquí, incluso usted le digo, ¿mintieron los trabajadores en que estuvieron haciendo durante los cursos de formación, el periodo por el cual se subvencionó a la empresa para hacer los cursos de formación, me está diciendo que los trabajadores no hicieron durante esos cursos otras que no tenían que hacer por los cursos de formación?

EL SR. PALACIO MARTÍN: ¿Me pregunta?

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí.

EL SR. PALACIO MARTÍN: ¡Ah! Yo le digo que los cursos de formación se dieron. Yo le digo que fueron muchas horas, yo no puedo poner la mano en el fuego por el cien por cien de las horas de la gente de lo que estuvieron haciendo, ahora, mi sensación es que mienten. Pero no puedo decirle, igual que puedo decir que usted no sé qué y yo puedo decirlo, pero puede ser verdad o no, pues hombre, pero no podemos ir a esas, las cosas son como son.

Ellos dicen una cosa, bueno pues ellos lo dirán. Pero yo los cursos se dieron, ellos estuvieron y estuvieron participando. Que han hecho..., pues no lo sé. Yo ya no pongo la mano en el fuego por nadie. No se cuantas..., horas fueron un montón, días fueron un montón, yo estaba en esa empresa un montón de horas. Pues ellos verán.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí pero usted dice que según usted mienten, pero, esas oficinas, esas salas de exposiciones que usted me ha dicho, que sí hicieron los trabajadores, pero por lo tanto no mienten.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Y vamos a ver...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Hicieron, hicieron esas obras durante el principio, el comienzo de la empresa, es decir, en el tiempo de los cursos?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Mire usted, desde septiembre, no me acuerdo de la fecha, pero desde septiembre que entraron, la empresa constructora en la nave a hacer el suelo, esa misma empresa constructora estuvo haciendo las oficinas, reparando todos los techos, las goteras, todo eso que dice usted de los trabajadores, lo estuvo haciendo una empresa constructora desde el día 15 o mediados de septiembre hasta el..., uff, abril, mayo, por ahí. Eso no consta en los pagos de ECOMASA porque eso lo pagaba Talleres Mar..., bueno, Talleres Martínez no, el propietario de la nave de Talleres Martínez. Con cargo al alquiler se le exigió que acondicionara toda la nave y todas las oficinas y todo.

Estuvieron los albañiles trabajando allí desde, ya le digo, desde el 15 de septiembre hasta mediados o finales de tal. Fueron los albañiles los que hicieron las, las goteras, oficinas y demás.

Y le repito, puntualmente cuando no había trabajo, cuando no había cosas que hacer, a la gente se le decía: mira pues ponte a terminar de pintar esto, ponte a no sé qué, ponte a no sé cuántos.

Por eso te digo que sí, que efectivamente han estado haciendo cosas de esas. Todos las han estado haciendo.

Y ¿cuándo exactamente? Pues hombre, mi sensación, pues fue por marzo, por abril, por febrero, por ahí. Que igual alguno antes hizo algo, pues no lo sé. Si él lo dice pues será cierto, pero ya le digo que estaban haciendo los cursos en esa fecha. Y estaban trabajando todos en esa fecha y había unos albañiles haciendo ese trabajo en esa fecha. Y tenían que formarse en esa fecha.

Todo lo demás que quiera, pues cada uno podrá decir lo que le dé la gana. Si quiere usted..., pero bueno eso ya se ha dilucidado en el juicio, en el juicio ya ha quedado claro que ellos estaban diciendo que no sabían nada. Es que estaban diciendo que no sabían ni que estaban en cursos.

Que no, que es que claro, que "iba un italiano a verles", ¡claro! Y les explicaba todos los días, pero que no estaban en cursos. Y luego ¿usted qué firmaba?, "¡Ah!, no, yo donde me mandaban", donde me mandaban. Y ¿quién te manda?, y decía el Sr. Ortiz Calzado "no, los tapaba para que no vieran lo que firmábamos.

¡Cuarenta y cinco días te he estado tapando yo donde firmas tu, cuando firmas a una hora, a otra, cuando sois vosotros los que estabais con los papeles todo el día, erais vosotros los que organizabais los papeles!, que no, que no, que no se sostiene, luego entran en contradicciones y dicen tonterías que no; no puede ser así. Y es que andan en tonterías y que no.

Eso ya está hablado en el juicio, está explicado, la juez lo ha dicho, no vamos a darle más vueltas. Será mi palabra, será la suya, lo que usted crea, lo que yo creo, lo que diga este señor, lo que diga el otro, lo que usted quiera, pero esto ya está hablado y punto; que sino nos alargamos mucho.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Correcto, si yo no digo que no hicieran los cursos, yo no he dicho que no hicieran los cursos, yo he dicho, lo que se ha dicho en esta Comisión, sencillamente y usted me lo está diciendo, o sea, me está usted diciendo, por mucho..., me está diciendo que sí cree que estuvieron haciendo otras funciones. Otras funciones durante los cursos.

EL SR. PALACIO MARTÍN: No, ellos lo han dicho, bueno ellos lo han dicho...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Pero no lo han hecho.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Yo no creo...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ...o sea y si alguno de los aquí presentes como miembros del Parlamento, y eso no va por usted, va por el resto de los presentes, dicen que mienten los trabajadores cuando han estado en esta Comisión, el Secretario de esta Comisión lee unos derechos y lee unas obligaciones, debería denunciar a dichos por si miente. Si alguno de los aquí presentes se atreve a decir que mienten los trabajadores de ECOMASA en esta Comisión, tienen la obligación de denunciarlo. Y hablo por los Diputados aquí presentes.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): A ver, a ver un segundo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Y si...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Señoría, Señoría límitese a preguntar y no hablar de los derechos...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Perdona si...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): ...de los derechos legales del resto de los Diputados. Usted pregunte al compareciente...



EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): ...y siga adelante.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sr. Presidente, yo solo quiero hacer un matiz, que aquí muchas veces se hacen valoraciones...

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): No, las valoraciones...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: No, turno de preguntas y estamos cansado de verlas, también valoraciones de otros también, ¡eh!, por lo tanto yo hago las valoraciones en mi tiempo de preguntas como todos los Diputados las están haciendo o las han hecho.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Siga preguntando Señoría.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: y no, termino ya, ya termino Sr. Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Tiene la palabra el Portavoz del Partido Popular.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Sí, efectivamente decía mi compañero, lo está pensando, sí lo estaba pensando porque a mí es que yo creo que lo tengo muy claro, no digo toda la cuestión que se investiga en esta Comisión, sino que lo tengo claro es el papel que ha jugado usted Sr. Palacio en todo este asunto.

Y el papel que ha jugado usted en todo este asunto es ninguno, me explico, muy meritorio desde el aspecto técnico que nos ha relatado, nos ha contado esta tarde y ha sido ameno y didáctico, pero en cuanto a lo que esta Comisión investiga, su papel ha sido ninguno, es lo que a mí me parece.

Sigue insistiendo el Sr. Blanco, mi compañero Blanco, sigue insistiendo en los cursos de formación. Yo no Sr. Blanco, yo no me arrogaría la facultad de decir ni de decidir quién miente o no miente, yo no seré quién haga eso.

Pero lo que sí está claro Sr. Palacio, que a mí quedaba, pero por si acaso lo que abunda no sobra en el Diario de Sesiones; según la sentencia que exculpa a todos los acusados, según la sentencia los cursos ¿se hicieron Sr. Palacio?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: ¿Los cursos se hicieron y así lo acreditaron los técnicos y los inspectores del EMCAN?

Sí.

¿Las evaluaciones anónimas fueron firmadas por los trabajadores en positivo?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Sí.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Sí.

Perdóneme Sr. Palacio yo no sé por qué estamos hablando de esta sentencia.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Yo tampoco.

EL SR. ALBALÁ BOLADO: Yo es que no lo sé y como no lo sé yo no voy a seguir hablando de ella, pero usted si puede.

EL SR. PALACIO MARTÍN: Quiero decir que en un proyecto de esto, con todo lo que hay, irse a buscar un tecnicismo en una sentencia de una subvención que además creo, lo último que creo es que encima la denegaron al final por un defecto de forma de no sé qué, o sea que al final ni se ha cobrado, creo, pero no estoy seguro ya ni me preocupa.

Si quiere pues nos centramos en eso, pero es que yo lo que he querido transmitir aquí un poco es que aparte de todo lo que hay al final había una parte empresarial o pseudo empresarial como dice aquí el caballero, que se han montado unas estufas que se han hecho, que era un proyecto bonito que tenía visos de ir bien y por lo que sea pues fue mal.

Que estaba mal parido o mal ejecutado o mal llevado o mal no sé qué ya no lo sé y eso es complicado y la labor que tienen ustedes no la veo fácil ni con mucho.

Pero yo sí quiero transmitir eso, que no es solo todo aquí..., mi sensación es que absolutamente nadie ha robado nada, que nadie se ha llevado nada, que ha sido un problema de mala praxis o de mala planificación o de mal proyecto o de que no era o mal ejecutado..., no lo sé.

Pero no quiero que quede esa sensación de que han engañado en la subvención, han robado y tal. No porque no es nada de eso, es que no es.

La sentencia dice aquí..., dónde estaba esto... "En este particular existen versiones contradictorias tanto de los implicados como de los testigos que han expuesto en la presente instrucción, contradicciones que exigen a la instructora, bla, bla, bla."

Es que no quiero entrar en eso, es que un proyecto completo como este dejarle en que si ha habido un curso o no. Dice no la denuncia es porque no se hizo el curso ¿pero de qué me estás hablando?

O sea, 21 millones o 18 millones y me estás diciendo que el problema aquí es a ver si he justificado un curso de 15.000 euros más otro de tal no sé qué, total 180.000 ¿ese es el problema? ¿el qué si tal o cual?

Que un señor estaba haciendo no sé qué mientras tenía que estar aprendiendo. Igual la culpa es de ese señor..., joder que no que no vayamos a ese detalle, no vayamos a esa tontería.

Yo ya sé que cada uno puede tener su escrito su conclusión de antemano porque aquí somos muy de si lo has hecho tú la culpa es mía, si lo has hecho yo la culpa es tuya, somos muy de eso, yo el primero y ya está.

Pero joder, si logramos con esto un poco ver, intentar que no pase más veces, que es que ya nos ha pasado a unos, nos ha pasado a otros, nos ha pasado a tal.

Yo mi opinión sincera creo que joder hay proyectos que salen bien y proyectos que salen mal. Obviamente lo que se trata es de ver que los que salen mal pues qué hemos de hacer para que no vuelva a pasar, y cada vez pues mejoraremos un poco. Pero si nos centramos en está mal porque la has parido tú, o esta mal porque se lo has dicho tú, no vamos a ir a ningún lado.

Entonces lo que yo quiero es saber es si entre todos trascendemos un poco más allá y logramos ver si somos capaces de construir unas normas que hagan que proyectos bonitos como este, porque era muy bonito, pues funcionen.

Que igual, pues no debería haber sido con un dinero público de tal, minusvalorando a otras empresas de aquí, o lo que sea o tal, habría sido mejor unirlos y hacerlo todos juntos, no lo sé, pues igual van por ahí los tiros, no lo sé, pero tener la mente un poco más abierta y no ir se a la mierda del curso, a la mierda del tal, centrarse un poco donde estamos, donde está el problema y no la culpa es de este que lo hizo el año pasado y ahora te jodes y te vas a cargar tú la mierda, mi sensación, como espectador, y cuando yo empecé con esto yo ya sabía qué íbamos a tener problemas porque como antes este había hecho no sé que con no se que empresa y ahora tocaba con esta, ya verás tu como tal, y para mí estar en los diarios pues era una garantía de que íbamos a tener problemas, y bueno al final fueron por más causas pero ahí estaba.

No sé, la sensación que da desde fuera es de que ya está todo escrito, todo muy claro, antes de la Comisión ya estaba todo muy claro, y creo, me gustaría pues eso, aprovechar eso para pues intentar buscar otro, no sé, abrir un poco la mente y a ver si, si descubrimos como se puede mejorar.

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

EL SR. ALBALA BOLADO: Una última pregunta Sr. Presidente para el Sr. Palacio. Y es la pregunta de las preguntas. A lo mejor resulta que en toda esta tarde no le hemos hecho alguna pregunta concreta que a usted le hubiese gustado que le hubiésemos hecho para poder responderla y explayarse en esa respuesta, por tanto, mi pregunta Sr. Palacio es esa. ¿Quiere usted contarnos algo de lo que no ha tenido ocasión de hablarnos esta tarde por que no se lo hemos preguntado?

EL SR. PALACIO MARTÍN: Poco, ya he aprovechado, preguntas laterales para ir a lo que yo quería un poco centralizar, como creo que se ha notado al final, pero, yo quería básicamente poner esta otra visión, que es lo que he hecho, se que había preguntas que iban a salir, bueno oye, he contestado en la medida de lo que he podido, así que desde el punto de vista financiero, puedo tener otras ideas o alguna cosa, pero no he querido entrar ni quiero, porque realmente sé la mitad, o ni siquiera la mitad, un poquito y cada vez sé, veo que sabía menos, y ahí lo que más puedo hacer es confundir más que tal y por eso no he querido entrar ahí, pero desde el otro punto de vista, del que he querido sacar la parte esta positiva o bueno, que pudo ser positiva de lo que había antes, para que tengan también esa perspectiva de lo



que estamos jugando al final, ¿no?, que la oportunidad de estas 88 personas que ellos apostaron por este proyecto también, que a ellos también se lo vendieron y ellos también tuvieron la capacidad de elegir y eligieron, e igual que yo, porque, ellos dicen que claro, ellos pusieron dinero, pues bueno, si me apuras yo también que me fui yo solo, en el sentido de que todos apostamos por este proyecto, y bueno, pues fue bonito y podía haber sido una oportunidad de oro o una oportunidad muy buena, y lo fue hasta bueno, que fallo, pero bueno creo que ya he explicado un poco.

EL SR. ALBALA BOLADO: Muchas gracias Sr. Palacio. Gracias Sr. Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias, para terminar el último turno los Portavoces formulen y formulen las conclusiones que estimen oportunas. Comienza el Grupo Parlamentario Mixto.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Muchas gracias Sr. Presidente. Concluyo mis intervenciones de hoy volviéndole a agradecer al Sr. Palacio su, sus intervenciones y sus explicaciones que creo que ha hablado con meridiana claridad y siendo muy didáctico, dándonos su visión de lo que paso y de lo que pasaba desde dentro que ya digo pues nos va a servir para valorar luego evidentemente sacaremos nuestras conclusiones y tendremos que valorar el conjunto de todo lo que haya pasado por esta Comisión, pero creo que, no le voy a negar que en un principio no esperaba sacar muchas conclusiones de la comparecencia puesto que como he explicado al principio debieran, entendemos desde Cuidadnos entendemos que esto es más una valoración política, esta Comisión que entrar en el día a día, pero la verdad es que le agradezco profundamente sus explicaciones porque creo que nos van a ayudar a menos a mi Grupo a sacar muchas conclusiones.

Se habla permanentemente y creo que estamos cayendo en el error todos de juzgar, desde mi punto de vista, o desde nuestro punto de vista, de juzgar la gestión que hicieron los empresarios, cuando eso si no me equivoco está en vía judicial.

Creo que nuestra misión en esta Comisión debiera ser juzgar lo que hicieron, lo que se hizo desde el Gobierno y desde los entes públicos. Y ahí la pregunta no es si hubo mala gestión, un poco dentro de una de las últimas reflexiones que usted ha hecho, no es tanto juzgar si ha habido mala gestión de los empresarios, que la puede haber o no y eso también se puede juzgar por supuesto que sí, pero previamente debiéramos de juzgar si el Gobierno y el ICAF, se aseguró muy mucho y puso todo su empeño en asegurarse si la inversión que iban a hacer de dinero de todos los cántabros era lo más segura posible o no.

Todo esto, siempre pues evidentemente... bueno, las vicisitudes que tiene propias el ICAF que llega donde no llegan por lo general la banca privada e incluso podríamos reflexionar como hemos hecho en alguna otra Comisión si es necesario ese tipo de entes para el funcionamiento de la región, pero bueno eso sería otro debate.

Como digo, entiendo que ese debiera ser el objetivo de la Comisión, no está mal juzgar evidentemente la gestión, sí da la sensación, sí da la sensación de que derivado de la falta un estudio más concienzudo por parte del ICAF, pues que la planificación que se hizo por parte, la planificación previa, antes de que se pusiera la fábrica en marcha, la planificación del proyecto de empresa que se vendió el Gobierno, pues si era quizás más generoso consigo mismo de lo que luego fue la realidad, pero como usted ha dicho y eso es una gran verdad, los proyectos pues uno arriesga y a veces salen bien y a veces nos salen bien. Aquí lo que estamos y eso, suscribo sus palabras es para asegurarnos que los que han salido mal no volvamos a cometer los mismos errores.

Si seguimos apuntando, bajo mi punto de vista a querer hacer un juicio paralelo al que ya se está produciendo pues dejaremos escapar los errores que se nos han escapado a los responsables políticos que al final alguna responsabilidad habrá, aunque sea inevitable por el hecho de que son fundamentales, o la responsabilidad política es fundamental para poner en marcha el proyecto de ECOMASA.

Y cierro otra vez dándole las gracias, y bueno pues agradeciendo profundamente sus explicaciones ya digo, que nos ha dado una visión bastante diferente de cómo funcionaba la empresa por dentro y el grado pues de productividad que tenía.

Muchas gracias.

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

Tiene la palabra el Grupo Podemos.

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

Nos sigue llamando la atención como el ICAF, dio 10.000.000 de euros iniciales como pues prácticamente es lo que una de las conclusiones que he sacado hoy. No había absolutamente un proyecto, no había absolutamente nada planificado o como se debe de planificar proyectos de estas envergaduras.

Bueno lo que hemos visto en otras comisiones es que sí había algo. Dos PowerPoint, de dieciséis hojas y de veinticinco.

Por lo tanto no, nos cuesta mucho entender como desde el Gobierno se dio en ese momento esta partida de diez millones de euros, sin algo sólido, sin algo con una viabilidad económica, sin un estudio como ha dicho el anterior Portavoz, en condiciones. Y le puedo asegurar al compareciente que estamos investigando precisamente las causas por las cuales se soltó sin control, sin ningún tipo de control como hemos visto, diez millones de euros iniciales, que posteriormente fueron ocho, haciendo un total de dieciocho millones de euros de las arcas públicas a una empresa que partió desde el inicio con problemas que eso ya lo hemos visto desde todos los informes técnicos que poseemos.

Y respecto a que igual se ha llevado el compareciente una mala impresión. En ningún momento yo le he estado atacando a usted. Sencillamente que cuando desde, se ataca a las víctimas auténticas de esta estafa que fue el proyecto ECOMASA que sí pusieron 3,2 millones de euros de sus indemnizaciones, pues evidentemente me he sentido en la, por un defecto mío, en la obligación de intentar defender sus palabras, que están en la Comisión, bajo juramento o promesa no me acuerdo cuál es el, la obligación que tiene, y que confío plenamente en sus palabras con respecto a concretamente las palabras que puedan venir del Grupo del Gobierno de entonces, del cual está más que claro que fue una decisión política, para quitarse un problema que tenía en la calle, pero que no le importó para nada las consecuencias que eso podía acarrear ni a las arcas públicas ni al dinero de los trabajadores.

Muchas gracias.

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

A continuación tiene la palabra el Grupo Socialista.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Gracias Presidente.

Desde el Grupo Parlamentario Socialista darle las gracias Sr. Mario Palacio, porque hoy lo que queríamos contraponer, desde mi Grupo Parlamentario, es la visión, la visión de un trabajador, de un experto, de un directivo, de un técnico, de un perfil técnico, de una persona que comprometió sus horas de trabajo junto con los trabajadores que vinieron de TEKA, para poner un proyecto, que les vendieron ilusionante, con futuro, pero al final, al final se vio que era humo lo que vendieron, al final fue humo lo que vendieron.

Queríamos contraponer esa visión del trabajador, de una persona comprometida con un proyecto, técnica, con lo que realmente sucedió en la etapa financiera, digamos, de este proyecto.

En dónde se iban los euros, cuando vosotros no teníais dinero para comprar material y para realizar pedidos, cuando había dinero a esgalla, que se iba por otros lados.

Y voy a comenzar con las conclusiones.

Porque proyecto, lo que se dice proyecto, había una exposición de 15 hojas, que ya hemos hablado todos aquí muchos días. Ese es el proyecto que había. Porque usted ha dejado hoy aquí claro que previsión y el proyecto, pues bueno, estaba cogido con pinzas de aquella manera.

Un proyecto bajo mínimos, estaba cogido de aquella manera, bajo mínimos, sin ninguna proyección y con muy poca planificación. Donde iba saliendo todo casi, casi a salto de mata.

Porque ahí estamos en junio de 2012, cuando usted le contratan para poner esto en marcha, cuando ya sin haber comenzado la producción el Sr. Lavín y el Sr. León tenían diez millones den la mano, que le había dado el Gobierno de Cantabria, cuando usted comienza a fajarse, para poner esto en marcha, ellos tenían diez millones de euros, que estaban gastándose en jugar al Monopoly.

Que en vez de tener la cabeza como lo que hace un empresario, en este caso dos empresarios, con la cabeza en una fábrica y en una producción, que es centrarse en eso, lo que estaban era jugar a comprar empresas fuera.

Diez millones que tenían del Gobierno de Cantabria, del ICAF, pero es que a usted dijo, ha dicho antes "a mí me pusieron 88 currículum y con eso me tuve que arreglar", ¡claro que se tuvo que arreglar!, no le dieron opción a escoger ¿verdad?, porque es que esos trabajadores, el Sr. Lavín y el Sr. León le interesaban porque venían con un pan bajo el brazo. Con un pan bajo el brazo de tres millones y medio de euros y con esos trece millones y medio de euros que tenían el Sr. Lavín y el Sr. León ya a 12 de junio, una empresa se echa a andar.

Una empresa se echa a andar, pero claro, es que entonces lo que estaba era jugando con el dinero de los cántabros y de las cántabras. Estaban jugando al monopoly creando empresas en Bélgica, como 2BR, comprando



empresas por más de cinco millones de euros, empresas que compran y a los cuatro meses quiebran. Ésa es la otra parte, la otra vía donde se fue el dinero.

Que mientras ustedes estaban trabajando y haciendo poner la producción en marcha, por otro lado se estaba yendo dinero por el desagüe. Mientras la fábrica de Maliaño seguía sin producir, mientras los trabajadores en Maliaño se estaban formando, mientras no había dinero para comprar material y para suministrar para poder hacer los pedidos, lo que se estaba haciendo era gastando el dinero de todos los cántabros.

Los directivos, el Sr. León y el Sr. Lavín no estaban organizando una fábrica de producción en Maliaño, no, no, no estaban con la cabeza en su entramado empresarial, a ver cómo sacaban el dinero de Cantabria, a ver cómo diversificaban, iban escondiendo con esas operaciones financieras, porque operaciones en la producción y como sacar la producción adelante no lo tendrían muy claro; pero en cómo sacar el dinero de Cantabria y en las operaciones financieras y en su ingeniería económica hicieron con todo este entramado empresarial, para sacar el dinero de Cantabria, ya le digo yo que sí la tuvieron.

Porque usted ha dicho que conocía, que existía la fábrica de Chimeneas Barcelona, la de Chile, pero es que se facturaban entre ellas, se facturaban entre ellas, se prestaban entre ellas, se compensaban saldos, se compensaban deudas. Era una gran operación financiera de principio a fin, desde que se pusieron en contacto con el Gobierno de Cantabria hasta que finalizaron, una gran operación financiera.

Porque una empresa que empieza a producir en junio de 2013 con 13 millones en el bolsillo en junio de 2014 no puede tener menos 14 millones de euros, no puede tener menos 14 millones de euros. Y por eso le hemos solicitado que usted compareciese aquí hoy.

¿Por qué? Porque queríamos ver la visión de un trabajador, de un trabajador que va 8, 9, 10 horas a trabajar a su empresa con un proyecto, con una ilusión a lo que estaban haciendo por detrás los jefes el Sr. León y el Sr. Lavín, que era sacar el dinero de Cantabria, pero a espaldas. Para ver esa diferencia.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sra. Diputada...

LA SRA. ABASCAL DIEGO: No, no he terminado, que es me he perdido un poco.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Le digo que vaya finalizando.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Desde el Grupo Parlamentario Socialista hemos tenido a bien la comparecencia que ha tenido hoy usted aquí, porque como he dicho ha puesto de manifiesto la diferencia entre la visión de un trabajador que empieza con ilusión un proyecto, que pone en marcha un proyecto; de unos trabajadores que se esfuerzan a aprender un oficio nuevo que se preocupan porque funcione la empresa, y lo que estaban haciendo los directivos de la empresa.

Sus superiores directos lo que estaban era jugando al Monopoly, comprando empresas Wanders, formando empresas medio para hacer empresas instrumentales para comprar las demás empresas, facturándose entre ellas, prestándose entre ellas.

Eso es lo que se estaba haciendo y eso es lo yo quería hoy que quedase claro. Que por un lado están los trabajadores que pusieron su empeño y otros pusieron tres millones y medio, y por otro están estos dos señores que se gastaron 21 millones, 18 del Gobierno de Cantabria y 3 y medio de los trabajadores.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Sra. Diputada.

LA SRA. ABASCAL DIEGO: Porque claro lo que está claro es que una empresa no puede funcionar si sus directivos no tienen la cabeza donde la tienen que tener, y ellos tienen la cabeza a sacar el dinero de Cantabria.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias Sra. Diputada.

Tiene la palabra el Grupo Regionalista.

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

De nuevo muchísimas gracias al compareciente de hoy, Mario Palacio, porque sí que es verdad que para todo el entramado de ECOMASA usted aporta solamente una pequeña y concreta visión y nuestra misión es otra. La verdad es que hoy nos ha trasladado yo creo de manera bastante realista y emotiva incluso diría yo, el sentimiento de la gente que

estuvisteis allí trabajando en la planta de Maliaño durante bastantes meses, unas situaciones muy, muy complicadas; usted junto con los 88 extrabajadores de TEKA.

Y no me gustaría, yo creo que no sería de ánimo de ninguna de las Señorías tener la sensación de que las ramas no nos dejan ver el bosque. Porque hoy nos ha trasladado el Sr. Mario Palacio la visión solamente de una parte del entramado de ECOMASA, pero la parte que les interesaba a los cántabros y para la cual el Gobierno de Cantabria supuestamente puso los 10 millones de euros.

Y la parte que interesaba de todo el conglomerado para los cual los extrabajadores de TEKA aportan sus 3,2 millones de la indemnización.

Y a ese proyecto, proyecto fabril que tan bien nos ha descrito, de esa aventura mal planificada en su conjunto, evidentemente que a usted el Sr. Mario que ha comparecido esta tarde aquí, le encargaron poner en marcha de la nada una fábrica y fue capaz de hacerlo, gracias al ímpetu, el ánimo, la colaboración inexcusable, por su puesto su gran profesionalidad seguramente que aportó y mucho por algo le fichó el Sr. León, que eso sí es un buen cazatalentos y un buen cazatesoros.

Y unos trabajadores de TEKA que estaban muy motivados pero es que más que motivados estaban obligados, los trabajadores de TEKA estaban obligados a tirar para delante porque habían aportado sus indemnizaciones y habían invertido sin ser socios en una empresa de la cual dependía su futuro y todo eso se fue al traste.

Y no tenemos que desviar aquí la atención ni a los cursos, ni a los trabajadores de TEKA, ni si la fábrica fue ubicada en las antiguas instalaciones de TEKA o en Maliaño, si se echó hormigón, si se tardó en producir.

Todo eso forma parte al final de una idea que alguien tenía en la cabeza, de un proyecto que tenía en la cabeza el Sr. De León y el Sr. Lavín y que encontraron en el Sr. Diego, expresidente de Cantabria, pues un socio colaborador necesario para arrancar con ese proyecto, y es ahí donde nos tenemos que ir, nos tenemos que ir a las responsabilidades políticas de los responsables en su día, valga la redundancia, políticos a mayor nivel del Gobierno de Cantabria.

Está bien la reflexión que ha hecho usted, veamos que esto no se vuelva a repetir.

El proyecto era ilusionante, más que ilusionante, iluso a lo mejor para algunos, porque fabricar estufas, aún con todas las dificultades del mundo mundial y bastante ya les costó y ¡olé! por conseguir la homologaciones, y todo lo que consiguieron en tan poco tiempo, hay que venderlas.

Pero también todos estos proyectos internacionales necesitan músculo financiero, ahí es donde tenemos que ir, a las finanzas, y a quién manejó las finanzas del Gobierno de Cantabria, y al ICAF y a sus procedimientos endeble, y a los informes, y a las valoraciones de esas empresas que el mismo martes nos trajo los auditores de Opinía, que se dieron una vuelta hasta un sitio, a Francia, y en base a unas auditorías, emitieron unas valoraciones, 5.000.000 de euros, como no pago yo, como el dinero viene de todos y cada uno de nosotros, evidentemente ya se ha dejado aquí caer, 13.000.000 para arrancar, y a los pocos tiempos no os llegaba la chapa a la fabrica, no está mal planificado, está muy mal planificado o demasiado bien planificado, no lo sé.

Pero los negocios si usted mismo, vamos el responsable, vamos a ver, los que tiraban del carro para delante aquí en Cantabria, los 88 más uno, más dos, 89, 90 personas, y no sabíais que el dinero se iba para Covin, que se iba para Barcelona, que se iba para Chile, que se cruzaban todas las participaciones del mundo mundial, que se creaba una empresa en Bélgica, para sacar dinero al Gobierno valón..., vamos a ver, esto es el entramado ECOMASA, no nos vamos a perder y no nos vamos a quedar solamente con el esfuerzo que se hizo en la fábrica de Maliaño, no, esto es otra cosa, esto es más complicado que todo esto ¿eh? y desde luego tendríamos que tener mucho tiempo para analizar la mala planificación, es decir, la financiación fue deficiente, esta empresa, grupo ECOMASA, no tenía marca propia, los trabajadores ¿por qué interesaban los trabajadores de Teka?, hay que decirlo una vez más, porque traían 3.500.000 debajo del brazo, acabo Sr. Presidente, desde luego estaban muy motivados pero estaban obligados.

Y respecto a la chanza que ha hecho el Sr. Albalá respecto a que, ¿es difícil conseguir 88 trabajadores en el 2013? Vaya, en el 2013 estábamos en crisis, y al final de 2012 también, y si a este señor, que no llevaba los recursos humanos de la empresa le hubieran dejado escoger los trabajadores idóneos para arrancar esa planta fabril le aseguro que no hubiera cogido a esos trabajadores.

Esos trabajadores venían porque venían debajo del brazo con los 3.200.000 millones y ¿quién los trajo ahí y quien se los presentó a los Sres. De León y Lavín? Usted bien lo sabe, usted bien lo sabe y he de recordárselo otra vez más, el Sr. Diego y el Gobierno del Partido Popular en ese momento.

Nada más y muchas gracias.

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

Tiene la palabra para finalizar el Grupo Popular.

EL SR. ALBALA BOLADO: Gracias, Sr. Presidente.

Yo no voy a hacer conclusiones. Verá, Sr. Palacio yo no voy a hacer conclusiones porque se supone, o yo he supuesto siempre que este apartado último de conclusiones que hacemos los Portavoces es para sacar las conclusiones, me reitero, de la sesión de hoy.

Porque yo si fuese usted Sr. Palacio, yo miraría a algún Portavoz por ejemplo a la Portavoz Socialista, que siempre hace con esa visión cosmogónica que tiene de todo este asunto y nos lo dice todos los martes y todos los jueves que hay sesión de la Comisión de Investigación y yo si fuese usted diría, ¡y a mí que me cuentan!, porque no me dejan irme que llevo aquí perdiendo no sé cuanto tiempo para que me cuenten que si el Sr. Lavín, que si un estafador, -habrá que demostrarlo-, que si se han llevado el dinero, Sra. Abascal, me imagino que cuando se juzgue eso la llamaran de testigo porque usted tendrá las pruebas de que se han llevado el dinero, digo yo.

Bien, en cualquier caso, digo que yo no voy a hacer conclusiones globales, con esa visión global de todo lo que vamos aprendiendo en estas sesiones, sino que me voy a limitar a hacer dos comentarios y una muy breve conclusión que le atañe a usted que está aquí, por respeto a usted yo no voy a hablar de cosas que usted ignora, lógicamente, porque como insistí mucho antes, su perfil y su empleo en esa fábrica era de carácter técnico, usted no tenía capacidad de tomar decisiones de carácter financiero y por tanto cuando esa empresa se hunde pues usted no tiene la culpa.

Todo lo contrario, usted tiene el mérito de haber conseguido fabricar bien. Usted nada tiene que ver por tanto con eso.

Y decía voy a hacer sólo dos comentarios, uno dirigido, si ahora esto fuese un debate entre Portavoces, que no lo es, yo me dirigiría al Sr. Blanco, aunque esto no sea un debate entre Portavoces, y le diría que si todavía no nos hemos enterado de que en los cursos de formación tanto para activos como para desempleados, se autorizan trabajos de acondicionamiento o mejora de las instalaciones, de las instalaciones formativas: aulas, talleres, etc., como una actividad secundaria. Menos mal que el juez que juzgó y sentenció lo tenía claro. Menos mal que lo tenía claro.

Dice la Sra. Abascal, "proyecto cogido con hilos"; dice el Sr. Ortiz, "proyecto mal planificado". Pues yo no lo sé, yo no puedo hacer esa afirmación ni puedo hacer la afirmación contraria, pero el Sr. Palacio hoy nos ha relatado que el proyecto era bueno. Eso es necesario pero no suficiente para que un proyecto triunfe. Pero nos ha aclarado que desde su perspectiva técnica que seguro que es mucho mejor que la nuestra, el proyecto era bueno, era viable. Y si falló no fue porque el proyecto fuese malo o porque estuviese mal planificado como decía ahora el Sr. Ortiz.

Y por último, con una sonrisa Sra. Abascal, es decir que nos intenta usted hoy convencer de que ha citado a declarar al Sr. Palacio -el único Grupo que lo ha hecho, el Grupo Socialista, la Sra. Abascal- que le ha citado para tener la visión de un trabajador frente a lo que estaban haciendo los Sres. De León y Lavín. Bueno pues a mí eso me produce satisfacción y me hace terminar con una sonrisa.

Sr. Palacio, perfil técnico, ninguna capacidad de decisión en lo financiero, ni siquiera en lo comercial; coge un proyecto que nos ha calificado como viable, bueno, apetecible. Lo hace triunfar hasta donde puede triunfar este proyecto, llegando a producir picos de 700 unidades semanales; llegan a obtener pedidos de miles de unidades, etc, etc. Y todo esto se va al traste y se hunde por cuestiones que nada tienen que ver con nuestro compareciente de hoy.

Sr. Palacio le estoy, le estoy muy, muy agradecido de sus explicaciones, al principio yo decía no entiendo su comparecencia, sigo sin entenderla, pero para mí ha sido entretenida, distraída, didáctica y entonces me lo he pasado bien porque he aprendido muchos detalles que no vienen al caso de esta Comisión de Investigación, pero que no dejan de estar, de ser ilustrativos.

Muchísimas gracias por su presencia y le ruego que nos disculpe si ha tenido que escuchar aquí alguna impertinencia por mi parte o por parte de cualquier otro Portavoz.

Muchas gracias, Sr. Palacio.

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

Para finalizar y para dejar un poco la agenda, el calendario para las próximas fechas y para que ajusten las agendas sus Señorías, reiterar el jueves día 18 la video conferencia del Sr. José Ramón Astarloa.



DIARIO DE SESIONES

Convocaremos para el siguiente día, para el día 23, a Ricardo Noreña, lo digo al letrado para que tome nota. Y esa misma semana, el 25 a Arsenio de la Vega y Emilio del Valle, como miembros del Gobierno de Cantabria en su día.

Reiterarles mi agradecimiento y desde luego también al Sr. Palacio gracias por su comparecencia.

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