

SESIÓN COMISIÓN INVESTIGACIÓN SOBRE EL CASO ECOMASA-NÉSTOR MARTIN

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

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

Comenzamos la Comisión de hoy jueves, en primer lugar disculpad la ausencia en este momento de la Portavoz del Partido Socialista, porque una llamada urgente, se ha tenido que ausentar.

Y además también comentaros que hoy estaban, estaba solicitada la comparecencia de Luis Aguilar, que nos acompaña aquí, y aprovecho para presentároslo. Y también de María del Mar Gómez Casuso, que es Consejera y apoderada de Industrias HERGOM y que ha remitido un escrito, textualmente diciendo lo siguiente, dice: “ He recibido el requerimiento para comparecer ante la Comisión de Investigación del Parlamento que usted preside -va dirigido lógicamente a la Presidenta del Parlamento- el próximo día 17 de los corrientes, a las dieciséis horas, ese día tengo que estar en la ciudad de Madrid, con motivo de un asunto profesional, lo que me impedirá acudir en la fecha y hora que me proponen. Agradeceré trasladen dicha comparecencia a otro día.

Por otro lado se me cita como Consejera y apoderada de Industrias HERGOM S.L., sin que tal cargo me conceda facilidades, -perdón- facultades de representación de la sociedad.

Lo que pongo en su conocimiento, en espera de sus noticias”, etc., etc.

Lógicamente hoy no comparece, ha justificado su incomparecencia y si le trasladamos otro día, a no ser que el Grupo proponente, en este caso que es el Grupo Mixto quiera anular la comparecencia o tenga algo que decir al respecto.

Brevemente Sr. Portavoz del Grupo Mixto.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Sí, muchas gracias Sr. Presidente.

Por nuestra parte entendemos que no tendría sentido la comparecencia en otro momento, dado que ya avanzaría la..., lo que es la Comisión en otros aspectos y además nos damos por satisfechos con la presencia que tenemos hoy aquí.

Por tanto, entendemos que con esa vale. Y retiramos, por tanto, la petición.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández). Muchas gracias, Sr. Portavoz.

Asimismo, por los servicios de la Cámara, se ha informado a esta Presidencia de las dificultades para remitir los requerimientos, para la próxima comparecencia prevista por el Plan de Trabajo, que eran los miembros firmantes del acuerdo marco suscrito entre EIH y TEKA.

Por ello, esta Presidencia propone alterar el orden previsto, en el sentido de convocar a los siguientes comparecientes previstos en el Plan de Trabajo. Para lo que se recaba el parecer de los portavoces.

Traducido, nosotros teníamos previsto el día 22, la comparecencia del Sr. Lavín, del Sr. De León y del Sr. Diego Recio. Y parece ser que hay problemas de localización, o que reciban los requerimientos.

De cara a no retrasar, podíamos dar un salto y empezar. Y hasta que se localice su domicilio habitual, o por lo menos que le pueda llegar los requerimientos, pues al día siguiente convocar en lugar, a estos señores, para el día 22, empezar con el grupo -digamos- de operaciones suscritas entre el ICAF y EIH; empezar con Jorge Gómez de Cos, ex Director Gerente del ICAF, si os parece.

¿Algún inconveniente? El día 22, D. Jorge Gómez de Cos. Sólo es porque así está establecido en el Plan de Trabajo. Y a la espera de los requerimientos.

En todo caso, adelanto que una vez que consigamos -digamos- notificar o requerir al Sr. Lavín, al Sr. De León y al Sr. Recio, pues les pasaríamos lógicamente ya finalizado todo este bloque de gente. De operaciones suscritas entre el ICAF y EIH. ¿De acuerdo? Pasarle como bloque detrás, ya para tener un cierto orden lógico. ¿Os parece a sus Señorías?

Muchas gracias.

Único. Comparecencia de los trabajadores de HERGOM, D. Luis Aguilar Martín y D.ª María del Mar Gómez Casuso.

Empezamos, por lo tanto. Vuelvo a repetir, dar la bienvenida y agradecer su presencia a D. Luis Aguilar.

Y comenzamos. En primer lugar, nos lee el Secretario, los derechos y deberes que le asisten al compareciente. Para inmediatamente proceder a los turnos correspondientes por los distintos Grupos.

Sr. Secretario, proceda.

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 art. 20.1 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 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 dé traslado de las mismas al Ministerio Fiscal para el ejercicio, cuando proceda, de las acciones oportunas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Procurar tener los teléfonos en silencio por favor.

Gracias, Sr. Secretario.



Comenzamos el primer turno de intervenciones por un tiempo de cinco minutos cada Grupo para explicar los motivos y el contexto que justifican la petición de la comparecencia de Luis Aguilar.

Empezamos por el Grupo Mixto. Cinco minutos.

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

Buenas tardes. En primer lugar, por supuesto gracias al compareciente. La razón, por parte de nuestro Grupo, de solicitar la comparecencia de algún miembro representativo de HERGOM, es la razón de que al final estemos hablando de una empresa afincada desde hace muchos años en nuestra región, cuyo ámbito laboral, cuyo mercado, está directamente relacionado con el de la empresa Nestor-Martin ECOMASA que aquí se instaló y por tanto entendemos que como expertos en ese tipo de mercado y conocedores como digo, de ese ámbito laboral entendemos que su opinión es necesaria para conocer desde fuera, primero, las repercusiones que pudo tener -si es que hubo- para una empresa que se manejaba, como digo, como posible competidora de ésta que vino con el beneplácito o con la ayuda del Gobierno de Cantabria.

Las repercusiones que pudo tener para una empresa ya afincada desde hace muchos años en Cantabria y con una trayectoria sólida y por otro lado pues conocer de primera mano por parte de quienes mejor conocen el mercado si entendían, habida cuenta de los datos que podían obtener, que eran aquellos que se veían en la prensa, entendían que la operación desde fuera y con todos los matices posibles era viable o no era viable.

Ésa es un poco la razón por la que hemos solicitado estas comparecencias.

Muchas gracias.

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

Tiene la palabra el Portavoz de Podemos, por un tiempo de cinco minutos. No es necesario agotarlo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, muchas gracias, Sr. Presidente.

Muchas gracias al compareciente, a Luis Aguilar por acompañarnos esta tarde aquí.

Esperemos que hoy, nosotros no habíamos solicitado la comparecencia de nadie de HERGOM, pero ya que viene alguien, pues esperemos que a ver si podemos aclarar algunas dudas que sí se nos han planteado una vez que hemos visto que ibais a venir, en una empresa con una consolidación ya bastante importante, creo que más de cincuenta años aquí en Cantabria.

Y que es un ejemplo la empresa industrias HERGOM, de cómo una industria local ha sabido adaptarse a los tiempos, que ha sobrevivido a esta dura crisis que aún seguimos teniendo y que encima se ha convertido en este periodo de tiempo en una empresa de fabricación de productos de calor para el hogar de referencia a nivel mundial.

Así que nuestra intención va a ser por un lado, a ver si se nos puede aclarar la relación que tenía Andrés de León con la empresa HERGOM, también los motivos por la salida de HERGOM, también preguntaremos, otro de los motivos también es, como bien ha dicho el anterior Portavoz, si HERGOM fue perjudicada por esta operación de ECOMASA-Nestor Martin.

Quizá también podamos conseguir si a HERGOM se le quitaron ayudas o pidió ayudas en ese momento para, lógicamente, para ellos mientras se veía que se daban grandes ayudas a una empresa que posiblemente iba a ser competidor directo en algunos tramos del mercado. En este sentido va a ir nuestra, nuestra línea de intervención, así de cómo si pudo afectar entonces, creo recordar, he leído por la prensa que tenía unos 152 trabajadores en el 2012, sí pudo afectar la creación de esto lógicamente a la producción de HERGOM, a la producción de más puestos de trabajo, etc., etc. y poco más.

En los cuestionarios de preguntas incidiremos en estos asuntos.

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

Tiene la palabra el Portavoz del Grupo Socialista.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Muchas gracias Presidente.

Bueno, lo primero nos disculpará a la Portavoz habitual de esta Comisión, que ha tenido que marcharse de urgencia por un tema familiar.

Desde el Grupo Parlamentario Socialista hemos pedido su comparecencia, debido a que la empresa, de la que usted forma parte, Industrias HERGOM, es una de las principales empresas del sector de fabricación de productos de calor para el hogar, con una experiencia que tantos en productos de calefacción, como de leña, como en biomasa.

Es por ello que creemos fundamental la aportación de información, que por su parte nos pueda dar, y la aclaración de ciertas dudas que nos surgen con respecto al proyecto del Grupo empresarial ECOMASA SL.

Dudas que nos afloran a la hora de revisión de la documentación enviada a esta Comisión. Y es por esto por lo que le hacemos preguntas en turno, enfocadas a desvelar ese tipo de dudas. Más que nada porque nos preocupa bastante cómo se gestó toda esta operación y una empresa que vino de una manera, que creemos artificial, a competir directamente con una empresa totalmente asentada en nuestra Comunidad Autónoma, lo que podía haber generado un problema doblemente grave.

Y no mucho más que decir.

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

Por el Grupo Regionalista.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Muchas gracias Presidente. Buenas tardes D. Luis.

Desde nuestro Grupo no habíamos solicitado la comparecencia de ningún responsable ni representante de la empresa HERGOM, pero aprobamos, aprobamos como no puede ser de otra manera, igual que el resto de los Grupos, la comparecencia de un representante HERGOM. Porque en las dos sesiones que llevamos aquí de comparecencias, se han vertido ya determinadas opiniones, que yo creo que está muy bien que HERGOM venga aquí, que pueda tener la oportunidad por lo menos, aunque sea de carácter comercial, a que quede bien claro a lo que se dedica HERGOM, si era competencia o no era competencia de ECOMASA y si realmente HERGOM tiene productos con los cuales entraba en conflicto el mercado con la empresa ECOMASA.

HERGOM no necesita presentación en Cantabria, sabemos a qué se dedica, lo sabemos nosotros y lo sabe media España, porque he tenido la oportunidad de trabajar muchas provincias y encontrarme realmente, es un orgullo encontramos con material de HERGOM por ahí, porque uno lo considera como propio.

Y como buenos conocedores que sois del mercado, porque además uno de los implicados aquí directamente fue responsable vuestro, alto, de alto copete diría yo, a nivel comercial, y porque además, como también nos han informado, tenéis ahora también parte de la licencia de construcción o de fabricación de la marca Nestor Martin, a lo mejor en otra línea o no, de ECOMASA; pues esas cuestiones yo creo que será muy interesante hoy dejarlas aquí claro, aportando directamente su versión.

Muchas gracias.

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

Finalmente tiene la palabra el Grupo Popular.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Gracias Presidente.

Bueno, pues dar la bienvenido hemos solicitado la comparecencia en este caso, bueno, no tengo mucho que aportar, luego, después dentro de las preguntas, si nos va surgiendo alguna duda o alguna aclaración que le queramos pedir, pues haremos la pregunta oportuna.

Muchas gracias.

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

Comenzamos el segundo turno de intervenciones, relacionado con el primer grupo de preguntas.

Como sus Señorías saben, cada Grupo tiene veinte minutos para preguntar y el...

(Murmullos)

Perdón, perdona, ¡eh! Antes de iniciar, tiene diez minutos para poder hablar.



EL SR. AGUILAR MARTÍN: Simplemente decir que, bueno, que mi intención es colaborar en lo posible, dar la información sobre el mercado, aclarar, veo, yo he recibido esta petición y no sabía a qué venía, no he traído absolutamente nada preparado, pero bueno, he traído unas líneas de lo que conozco, que son, vamos diez líneas y bueno, viendo el tipo de preguntas y cuál es el motivo, pues mi intención es colaborar, para aclarar lo más posible estas dudas, estas..., hay cosas que son datos técnicos objetivos y otros muchos son de mercado.

Intentaré explicar, es difícil para quien no está en nuestro mercado, a lo mejor entenderlo bien, pero bueno, intentaré ser lo más didáctico posible. Y bueno, mi única intención es explicar las dudas que tenéis, ¡eh! Y la opinión en lo que pueda afectar a HERGOM..., todo lo que habéis dicho; esa es mi única intención. Pero espero conseguir el objetivo que pretendéis, que para eso estoy aquí.

Nada más. Gracias.

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

Iniciamos como decía, el turno de preguntas. Por un tiempo como saben ustedes de 20 minutos cada uno. Y la respuesta lógicamente por tiempo ilimitado.

Inicia el Grupo Mixto.

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

Nuevamente, agradecer aquí la presencia de D. Luis Aguilar, para responder a las preguntas.

Como ya hemos comentado todos y sabemos, HERGOM es una empresa afincada desde hace muchos en Cantabria. Y entre otras particularidades, a diferencia por ejemplo de lo que hayamos comprobado en Nestor Martin, lo que tiene es una fundición; es decir, hace un tipo específico de calderas.

Ahora bien, como también se ha comentado en todo este asunto, hemos visto en la comparecencia de los responsables del comité de empresa, tanto de TEKA como de ECOMASA, que cuando ocurre toda la situación de TEKA pasa un tiempo hasta que se anuncia la posible llegada de una nueva empresa que iba a asumir a esos trabajadores. Y asimismo pasa un tiempo hasta que todos conocemos un poco qué es lo que va a hacer esa empresa y a qué producto en definitiva se va a dedicar. Si bien, obviamente, sabíamos todos desde un principio que iba a ser destinado a la fabricación de calderas.

Mi primera pregunta es: Obviamente deduzco que ustedes se enteran por los medios de comunicación de la llegada de esta empresa, que además llega con el aval del Gobierno. Y la primera pregunta es: ¿Cuál es su primera reacción? Porque además se da la circunstancia como bien ha dicho el Portavoz de Podemos, de que esta empresa viene, o uno de los empresarios que llegan a esta empresa es un extrabajador suyo, que conoce perfectamente el mercado y su empresa.

En esos momentos en los que no estaba claro cuál iba a ser la situación, ¿tiene algún tipo de afección para ustedes en su día a día, en el desarrollo habitual de su trabajo?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Vamos a ver, yo soy el director general de HERGOM. Y yo llegué a HERGOM sustituyendo a Andrés de León, que ocupaba el puesto de director general de HERGOM. Nunca coincidí con él. Y yo lo que he hecho ha sido sustituirlo.

Lógicamente, cuando nos enteramos de esto por los periódicos, pues nos preocupó mucho. Porque, evidentemente, el director general tiene muchísima información comercial que es una ventaja competitiva muy fuerte. Es como si se te va a la competencia. Un director general que se va a la competencia, pues te preocupa.

En este caso, además, es una empresa de nueva creación, con una ayuda importante del Gobierno.

Nosotros, hemos sido exquisitos y respetuosos; creo, sinceramente. Porque el mercado es libre y nosotros convivimos con un montón de competidores en todo el mundo. Nosotros vendemos en 35 países y la competencia es nuestro día a día. Estamos luchando y sobreviviendo -me ha gustado esa palabra- porque eso es lo que hacemos, trabajando 12 horas al día y competir en diferentes países, diferentes áreas, etc. Yo soy responsable de varias filiales que tenemos, en Estados Unidos... Y en cada sitio es diferente.

Ahora bien, el impacto real, yo estaba bastante tranquilo porque el impacto real era sobre un 5 ó 10 por ciento de lo que era nuestra venta. La competencia, en afinidad de productos y mercado, por darles una cifra sencilla, podría ser de un 5 ó 10 por ciento. En el otro 90 por ciento, no podrían actuar, porque nosotros, nuestro objetivo de mercado es la estufa de hierro fundido; estufa, cocinas... que se llaman también cocinas económicas, etc.

Entonces, la estufa de pellets, nosotros la teníamos como un producto que hay que tener para dar servicio a tus clientes, que era un producto que traíamos de Italia y lo comercializábamos.

Por tanto, hombre, podría ser un daño a nuestra venta de pellets. Y por otro lado, temíamos que ECOMASA se dedicara a ir a nuestros clientes, que conocían muy bien el antiguo director general y venderá otro tipo de productos. No sabíamos. No sabíamos cuál era el plan, qué iba a pasar.

Entonces, la primera reacción fue de miedo, sobre todo yo diría por parte del Consejo, que eran quienes le conocían, como diría más emocional; de decir, bueno, 50 años pagando a los trabajadores, IRPF, Seguridad Social, pagando impuesto, comprando, consumiendo toda la riqueza que haya podido generar y ahora digamos, con un 1 por ciento de nuestro dinero y del de todo el mundo, se nos pone alguien que compete.

Dicho eso, yo creo que nunca dijimos nada en contra, vamos yo creo no, no dijimos nunca nada en contra, porque evidentemente había una situación con TEKA que por cierto..., había otro tema emocional, TEKA y HERGOM, HERGOM venía de TEKA antiguamente, pues al final era un tema emocional, pero había unos trabajadores y si podían tener una viabilidad y un futuro pues oye para nosotros uno más.

En Italia hay doscientas empresas de pellets, fabricantes, que es el mayor fabricante del mundo, el país donde más se fabrica. O sea que realmente, objetivamente, yo intenté (..) el consejo, el impacto para nosotros iba a ser muy pequeño, pero bueno había un riesgo de que lo fuera.

El comité de trabajadores de hecho hizo un escrito, el comité, no nosotros, diciendo oiga esto puede poner en peligro la viabilidad de HERGOM. La realidad yo sabía que no iba a ser así, y la realidad es que no tuvo un impacto, algo así no lo podemos medir, pero tuvo un impacto mínimo dado nuestra diversificación en producto y geográfica, ya que vendemos en 35 países.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Me interesa recalcar mucho lo que ha comentado, de las cuestiones casi más sentimentales, por hacer un pequeño, también, repaso porque bien todos sabemos o todos conocemos HERGOM, pero hay que, creo que es importante matizar ese hecho. Es decir, ustedes ahora trabajan en 35 países; HERGOM es una empresa que nace aquí en Cantabria, afincada totalmente en esta región y que por tanto tiene esa sensibilidad o ese matiz de empresa familiar de nuestra región. Al igual que en su día, en otra marca pero bueno la empresa TEKA, exactamente lo mismo.

En este sentido, ¿contacta alguien del Gobierno con ustedes?, alguien ante esta noticia donde evidentemente una de las primeras cosas que salta a los medios de comunicación no solamente es "viene una empresa que va a hacer esto", sino bueno es que va a hacer competencia, yo recuerdo de aquellas épocas, es que va a hacer competencia a otra empresa que ya también está afincada aquí. ¿se pone en contacto con ustedes alguien del Gobierno?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver, que yo sepa, nosotros nos enteramos por dos medios. No se puso en contacto nadie antes con nosotros y el consejo, y miembros de la familia son tres consejeros, sí que se pusieron en contacto con miembros del Gobierno pero yo no asistí a ésa, y tuvieron alguna reunión, pero yo no asistí, no puedo decirle. Supongo que transmitirían un poco lo que yo... su preocupación o su miedo ¿no?

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Entiendo por tanto fue la propia empresa la que solicitó, o miembros del Consejo de Dirección, los que solicitaron reunirse con el Gobierno para informarse de que era lo que estaba pasando.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Eso es, eso es.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: ¿Tuvieron también algún contacto previo a, porque sí creo que después hay una negociación o unos acuerdos digamos para mantener con la empresa ya ECOMASA, digamos para mantenerse separados y no meterse el uno en el mercado del otro, digo para mantener una especie de vamos a llamar paz social o que cada uno se encargue de su área de negocios sin entrar en conflicto ninguno, no?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ¿Acuerdo, reuniones con ECOMOSA nosotros? No, no, no ninguna. No con la competencia está prohibido pactar precios. O sea, la asociación tiene en Madrid, la asociación de fabricantes de estufas y chimeneas, allí fue donde yo conocí a Andrés por primera vez. Pues en una reunión como ésta que somos todos los fabricantes de España e importadores, extranjeros que están afincados en España.

Y mis reuniones, las reuniones que yo puedo tener con la competencia, son solamente para normativas legales, sobre todo las certificaciones europeas, nuestros productos como los coches, pueden contaminar y hay una legislación muy estricta en cuanto a la eficiencia, el rendimiento etc., y ése es el tipo de conversaciones que tuvimos con ECOMASA, con todos quiero decir, o sea, yo jamás tuve una negociación con ECOMASA para repartirnos el mercado o algo que es totalmente ilegal, vamos, ni ponernos de acuerdo en precio ni nada ¡eh!



EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Corrígeme si me equivoco ¿eh?, porque este es un tema un poco complejo, Nestor Martin como marca es una marca que ustedes también explotan en determinados países o determinados tipos concretos de estufas o de productos, una vez que ya se ha asentado aquí la empresa ECOMASA, que ya se sabe que línea de producción van a producir, se habló mucho durante todo ese tiempo también, de precisamente de eso, Nestor Martin es una marca que tiene un mercado concreto y se comentó durante muchas ocasiones que precisamente la empresa que más copaba, digamos ese mercado, era precisamente ustedes y que por tanto una empresa de nueva creación iba a tener muy difícil entrar en él, en el mercado.

Desde su punto de vista, qué grado de dificultad -y soy consciente que al ser competencia, pues bueno pues todo esto, entiendo sus reticencias incluso a matizarlo ¿no?, pero- qué grado de dificultad tenía para una empresa que se instala nueva, el abrir un nicho de mercado muy concreto, como era, -porque ustedes al final como dice tienen un gran abanico, estamos hablando de ECOMASA era una cosa un poco más concreto.

¿Qué grado de dificultad tenía para una empresa de esas características el abrir y entrar en el mercado?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Bueno, a ver, nosotros..., yo no he tenido nunca en mis manos ni el plan de viabilidad de ECOMASA en su día. Es decir, si la pregunta es ¿creíamos nosotros que era viable el proyecto? No teníamos ni hemos tenido información nunca.

Hay que retrotraerse también a un momento del mercado muy diferente del que hay ahora, ¿hum? Un proyecto empresarial siempre tiene muchísimo riesgo. Un proyecto empresarial puede tener éxito y yo diría que tiene tres claves para tener éxito: Uno es que pueda tener un producto muy innovador, que no sabíamos; o sea, teníamos miedo de que pudiera tener un producto que rompiera en el mercado.

Los clientes, es decir, tienes una marca y tienes los clientes. Tienes un mercado hecho y simplemente traes la fabricación. Eso descubrimos, porque no lo sabíamos que no era así. Las estufas de pellets eran algo muy novedoso, que acababa de empezar en Bélgica, pero no se vendían apenas ni en España ni en Francia, de hecho las comercializaron con la marca Sommetfire, pero bueno es un tema de marcas que luego explicaré más complejo.

Y el tercer punto es tu fortaleza financiera y tu capacidad industrial, ¿no?, que evidentemente la tenía.

Eso es lo único que tenía, pero lo que más importa no es... tú puedes tener 100 fábricas, puedes tener 20.000 bancos detrás, lo que más importa es vender. Y para vender tienes que tener clientes y un producto correcto.

En ese momento el mercado, los clientes no los tenían, porque ya digo que para Nestor Martin era algo nuevo, como para todo el mundo; porque él llegó aquí como Nestor Martin, que bueno, habrá que ver, habría que estudiar si en ese momento era propietario o no, pero yo no tengo ese dato.

Nosotros entramos en el tema de Nestor Martin varios años después, ¿vale? Y no nunca en el pellet ni en las estufas que se hacían con ECOMASA sino en la fundición de hierro, ¡eh!

Entonces, no conozco el sector de pellet, cuánto vendían en ese momento, cuánto no vendían, que posibilidades tenían. Para mí sería muy difícil decir si el proyecto era viable en ese momento o no. Pero pudiera serlo.

Nosotros teníamos miedo, como he dicho, pudiera serlo viable. Tanto podía ser viable que en un momento determinado, varios fabricantes europeos se unen para denunciar ante el Tribunal de la Competencia, por unas ayudas muy fuertes, a mí me llaman y nosotros nos negamos a participar, por no perjudicar a los trabajadores de TEKA.

Nosotros hemos estado siempre..., porque además es una parte del mercado, como digo que no nos tocaba, una parte muy pequeña. Entonces, bueno pues a nosotros, oye, si pudiera haber trabajo y TEKA podía ir adelante, el impacto para nosotros era mínimo.

Pero hay fabricantes italianos, etc., que se veían muy afectados, porque ello estaban tirando precios, estaban haciendo..., según me contaban, ya digo que yo como no es un mercado para nosotros importante no lo seguía mucho. Y nosotros nos negamos.

Entonces sí que podía ser viable en ese momento, sí que podía ser viable. Ahora bien, el mercado del pellet está muy relacionado con el precio del petróleo, y ese proyecto dejó absolutamente de ser viable, a partir de finales del 14 a junio del 15, -lo digo porque nosotros también a nosotros nos impacta el precio del petróleo, pero en otra medida-, cuando el petróleo baja de 100 dólares, por debajo mucho más de lo que está ahora.

A partir de ahí, pues empiezan a cerrar fábricas en Italia, empiezan pues empresas que facturaban 160 millones de euros, hablamos de otro nivel, pasan a la mitad, a 80 millones, luego vuelven a pasar a la mitad.

Miles de empleos, de trabajadores en ERE durante meses y meses, sobre todo en Italia que eran los grandes fabricantes, también en Francia, también en Bélgica. Y desde esa caída del petróleo ha habido quiebras en Inglaterra, en Estados Unidos, en Nueva Zelanda, en Dinamarca. Y hay empresas que están sobreviviendo, pero que están cerrando sus fábricas. Todos los que tenían una industria grande, las están cerrando poco a poco. Por eso, nosotros estamos sobreviviendo; porque teníamos una particularidad, y es que estábamos muy bien diversificados y porque estamos trabajando y luchando. Y bueno, pues tenemos la suerte también de haber hecho una estrategia correcta.

Nosotros, en el pellet, en su momento, pudimos habernos metido en cualquier momento y decidimos no meternos, porque en Estados Unidos que siempre es un adelanto de lo que pasa en Europa, que tenemos una filial. Vimos que el pellet, en gráficas, tenía una relación inversa al precio de la energía y que las empresas de pellet allí pasaban de 50 millones a 20 millones... O sea, que varias habían quebrado por ese motivo. De hecho, solo quedaba una empresa en todos Estados Unidos que hubiera mantenido a lo largo de los años.

Y entonces nos daba mucho miedo cuando todo el mundo decía: el futuro... Pero en ese momento, el futuro era el pellet, y nosotros éramos los tontos, por decirlo de alguna manera. Nosotros, nos centramos en lo nuestro; la fundición y el hierro. Y no entramos ahí.

¿Podría haber sido viable? Sí. Yo no puedo decirlo. Desde luego, a partir de la caída del petróleo, el sector del pellet está muy, muy, muy dañado, muy dañado. O sea, ahora mismo, si la pregunta es: ¿ahora montamos una empresa de pellets sería viable? Taxativamente y claramente, diría que no. ahora, si me retrotraigo a ese momento, ya digo que casi los tontos éramos nosotros. O sea, a mí me decían: es que tu deberías seguir la estrategia... Bueno, pues nosotros teníamos nuestra estrategia. Y al final hemos tenido razón. Pero el mundo empresarial es así.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Me ha venido bien esto último matiz que ha hecho. Si se retrotrajera a ese momento y estuvieran planteándose -sé que la pregunta es difícil de contestar- sin conocer todo lo que ha pasado con el caso, obviamente, de ECOMASA, etc, etc. Y apartando lo que es la relación de los trabajadores de TEKA; es decir, con números fríos encima de la mesa; retrotrayéndonos a ese momento donde puede ser una inversión viable, ese tipo de calderas, las cifras de 107 trabajadores y una ayuda o una inversión de 10 millones de euros, por parte del Gobierno, vía financiación: cinco; vía aval, otros cinco. ¿Son los números que pudieran entrar dentro de una empresa del sector que se plantea ampliar ese negocio, o hay alguno de los dos números o de las cifras que resultan llamativas, tanto por exceso como por defecto?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: La única incógnita... O sea, la financiación podría ser mayor o menor, pues tendrían su plan de negocio; de cuánto es para maquinaria, cuánto el circulante, tienes que partir de cero y construir un stock... Es decir, evidentemente, la nómina durante unos años... O sea, no me parece algo descabellado.

Pero la gran incógnita es: cuánto vas a vender. Como he dicho antes, bancos hay muchos y créditos te los dan fácil, por lo menos si eres solvente; en este caso había una solvencia por el medio. Fábricas, se compran las máquinas y se ponen; es muy sencillo. Lo difícil es vender.

Entonces, la gran incógnita es: si tu vas a llegar a un mercado, que ellos eran muy pequeños en pellets, y vas a ser capaz de quitarle a los competidores que están con el cuchillo entre los dientes, una sola estufa. Eso es una incógnita que nadie podía resolver, que va intrínseco a la actividad empresarial. Y normalmente...; por eso decía yo que eso va mucho en: qué producto tengo, tengo un producto diferencial, soy competitivo porque lo voy a hacer de una manera muy eficiente, con una instalación muy automatizada, etc. Y bueno, tengo el dinero. El dinero no importa. El dinero simplemente tienes que devolverlo; es decir, que el dinero, si supone luego 100.000 euros al mes para devolver el crédito, yo dinero no quiero. O sea, yo lo que quiero son ventas. Porque a los bancos hay que devolverlo; ¡Claro!, si lo piensas devolver... Otra cosa es si no lo piensas devolver. Pero ¡vamos! como nosotros devolvemos todos los créditos, pues a mí que me den crédito... Darte un crédito, no es darte nada.

Me explico. Entonces, la gran incógnita para mí ahí, y el motivo supongo del fracaso fue el mercado. Luego está la gestión del gestor, evidentemente. Que es cómo se enfrenta a esos cambios de petróleo y de mercado y de competencia, todos estos problemas que estamos hablando aquí. Pues esas 12 horas trabajando, el gestor tiene que ir haciendo una cosa, haciendo otra, haciendo, recortando por aquí, subiéndolo por allí me voy a un país, me voy a otro. Ese trabajar que evidentemente, bueno pues eso es inmedible e imposible de valorar. Y yo además no conocía a los gestores. Ya le digo que yo no los conozco ahora, porque no los conocía.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Como empresa, evidentemente que es HERGOM, y dentro de lo que es, o suele ser siempre el interés de los diferentes Gobiernos, no hablo solo del anterior, sino del actual, el anterior, el anterior, el anterior del anterior, pues siempre se suelen poner a disposición de las empresas que lo necesitan y presentan pues proyectos interesantes vías de financiación para que se puedan acoger y de esta forma facilitar el desarrollo de lo que es el mayor beneficio para las empresas y también para la Región.



En este sentido supongo que no es lo habitual, que HERGOM en alguna ocasión haya optado también a este tipo de ayudas y de financiaciones.

Claro la pregunta es, es que estamos hablando de cuantías, vuelvo a insistir 10 millones de euros, cinco millones en financiación, cinco millones como aval. La cuestión es si suele ser habitual este tipo de cuantías a la hora de ayudar a las empresas de nuestra región. No hablo solamente del anterior Gobierno, hablo en general de lo que suelen ser las ayudas de financiación que los diferentes Gobiernos de Cantabria prestan a las empresas de nuestra región.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver, las ayudas que nosotros hemos acudido y que supongo conocéis todos eran Invierte, Innova y Compite. Lo que no se es si ahora cambian los nombres y cambian los nombres o no. Y esas ayudas pues no tienen esas cuantías. Evidentemente.

Nosotros hemos hecho dos o tres proyectos y pues a lo mejor, el proyecto más grande yo creo que hemos hecho que ha sido uno de automatización de la colada, que fueron 600.000 euros conseguimos un treinta o un cuarenta por ciento y eso ha sido lo mayor que yo he visto. Pudo el Gobierno subvencionar no sé 200.000 euros o algo así, pero el resto pues son cosas mucho más... me parece que Compite tenía un máximo de 50.000 o sea, normalmente estamos hablando de máximos de cincuenta cien, doscientos mil y bueno y ese es el tipo. Ahora que es habitual o no a lo largo de un montón de... yo llevo seis años en Cantabria y bueno no puedo dar, no tengo criterio para hacer esa valoración.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: En este sentido y ya con esta pregunta termino este primer turno. Usted como responsable de una empresa con recorrido, con bueno pues, que está en todo el mundo y que por tanto lleva también ese nombre por todo el mundo. El hecho de ver que no ya a un competidor directo, distintamente que sea competidor directo o no, el hecho de ver que un Gobierno se implica en una operación de estas características, distintamente del sector que fuere, en este caso entiendo que el sector puede ser un agravante o una atenuante a la hora de llevarse un poco más sorpresa o menos.

El hecho de que se manejen esas cifras, es decir que vengan unos inversores a Cantabria a instalar una empresa y que las cifras que se estén dando es que un total o un montante de inversión de 14 millones de euros, diez los aporte el Gobierno, ¿provoca cierta sensación de agravio? O esa sensación de decir, bueno que a mí no me ayudan de esa manera.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: a ver, yo vuelvo a decir que ya nos hubiera gustado también a nosotros pero yo no, yo sé nuestro sector, pero no, de ayudas públicas no soy un experto. O sea no se las ayudas que se dan por ahí no sé si es habitual o no es habitual.

Desde luego nosotros no las hemos pedido nunca en esas cuantías, ni conozco en nuestro sector que es pequeñito, esos volúmenes. Pero en otros volúmenes pues imagino que sí que se dan. Pero bueno yo es que ahí, sinceramente no puedo hacer una valoración. Yo puedo hablar de lo que sé.

Pero no puedo valorar si eso era algo que no, hay ahí unas normas, me parece que Bruselas ahora impone una cantidad, me parece que son doscientos mil euros cada tres años. Pues habrá unas normas que habrá que... pero no soy un experto en ese tema. Y ya digo que a nivel europeo otras compañías si lo consideran así y lo querían denunciar al Tribunal de la competencia pero eso no prosperó y nosotros no colaboramos. Y no prosperó por lo que ellos me dijeron, porque llegó un momento que dejaron de verlo como un competi..., cuando empezó a tener problemas y el éxito que no veían que tenía, pues llegaron un momento en que dijeron: no merece la pena el coste en abogados que nos supone, etc., todo el proceso, porque o bien no vemos que vaya a ser un competidor que vaya a dañar, que vaya a hacer un gran daño en el mercado.

Pero ellos sí lo consideran. Yo no puede valorar realmente si eso era excesivo o era correcto o no, sinceramente no puedo.

Quiero colaborar de la forma más objetiva, voy a intentar ser lo más objetivo posible, ¡eh! No tengo, yo soy empresario, vamos empresario, soy ingeniero industrial y soy un currante, aunque ocupo el cargo de Director General, pero soy un currante al final. Entonces mi objetivo es intentar técnicamente aclarar lo posible, pero valoraciones realmente no puedo hacer. Entiendo que lo entenderán.

EL SR. GÓMEZ GONZÁLEZ: Completamente. Muchas gracias.

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

Tiene la palabra el Portavoz del Grupo Podemos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Muy buenas tardes de nuevo. Muchas gracias Sr. Luis Aguilar, por comparecer hoy aquí nuevamente.

Ehhh, sé, bueno por las explicaciones que ha dado, yo igual le hago alguna pregunta, que igual no tiene respuesta, por lo que me ha dicho. O incluso una valoración que yo voy a intentar sacártela también, o sacársela, perdone que le haya tuteado.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Nada, no pasa nada.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Pero bueno. Y aunque hay cosas que haya dicho, como reaccionó la empresa con miedo, nos ha comentado, ¿recuerda en qué momento, aunque lo ha dicho por la prensa, si hubo, no hubo ningún contacto directo con la empresa por parte del Gobierno de Cantabria?, ¿todo conocimiento de la operación de ECOMASA fue a través de la prensa?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí, ya le digo que nada más que lo conociéramos, que yo creo que lo conocimos en la prensa, no sé cuál sería el primer anuncio, pues se va a hacer esta operación, es posible antes que se firmara, no lo sé.

Cuando se hizo público, o sea, yo recuerdo pues que vinieron los socios: mira, nos enterado de esto. Y los socios iniciaron un contacto, un contacto y que yo sepa ninguno más. Solo un contacto, hubo una reunión para enterarse, para informarse, porque claro, uno oye mentiras, a veces la prensa cuenta historias que luego no son exactamente así. Y fueron y se informaron. Y nada más.

Y luego, decidimos no hacer absolutamente nada. Es decir, respetar porque había unos trabajadores obviamente involucrados, que eran los de TEKA, por los que había cariño en HERGOM, porque HERGOM, HERGOM se formó, el fundador de HERGOM realmente fundó TEKA en España y llegó un momento en el que vendió su participación a los alemanes y creó HERGOM.

O sea HERGOM viene, es una escisión de TEKA. Por eso dolía más, ya digo que es algo que no era mi caso, pero yo lo veía, y era como decir: mira, voy a poner una..., tu antiguo director general, -era emocionado, yo decía es emocional, pero que no pasa nada- tu antiguo director general va a poner donde TEKA, que eras tú antes TEKA, una empresa de la competencia, con ayuda del Gobierno en la región donde tú has pagado un montón de impuestos, era, o sea, los socios emocionalmente estaban tocados.

Objetivamente, yo estaba muy tranquilo y siempre lo estuve. Y decidimos no intervenir para nada, porque obviamente podríamos a lo mejor haber hecho ruido y habernos..., pues no, porque si es un proyecto que puede tener éxito el que nosotros competimos en ley de mercado y hay muchísima competencia, pues oye, y pueden tener trabajo estos señores, pues estupendo. Que no, que está el proyecto viable o no, no lo sabemos; no teníamos ni idea, pero decidimos quedarnos absolutamente al margen.

Entonces la reunión fue informativa, me consta que no hubo absolutamente nada más que, pues sí, esto es así, se va a hacer así y ya está. Y ellos dirían, pues vaya lo que sea, ¡eh! y punto. Y decidimos no hacer nada más, que trabajar y competir con ese nuevo competidor, ¿no? Sería uno más.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Por supuesto, competir sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Lógico, lógico.

Nos ha dicho que el Sr. Andrés de León en HERGOM era el mismo cargo que usted ostenta ahora mismo...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ... el director general, ¿no?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale.

Así que la siguiente pregunta más o menos para entrar me la va a saber responder, ¿en qué consistía exactamente el trabajo del Sr. Andrés de León o consiste el suyo?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Bueno, brevemente, ¡eh!.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, bueno.



EL SR. AGUILAR MARTÍN: Muy brevemente, el director general tiene responsabilidad sobre todas las áreas de la compañía, el área financiera, el área de producción, que debajo hay un director de operaciones, que a su vez tiene varios directores de logística, de fundición, de ensamblaje, etc., mantenimiento. Pero eso cae en una dirección de operaciones; en una dirección financiera. Una dirección comercial nacional y una dirección comercial de exportación. Y básicamente, esos son los cuatro... y luego marketing.

Entonces, mi misión es hacer este equipo, que rememos todos en una misma estrategia. Definir la estrategia, al Consejo. Para llegar a obtener una cuenta de resultados que sea sostenible en el tiempo. Y también vigilar que se cumplen las normas, las regulaciones legales, etc. Eso también es parte de mi misión. Y proponer las inversiones necesarias también, para alcanzar los objetivos, en un plan estratégico a corto y a medio plazo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale. Perfecto. Gracias.

¿Qué le pareció; lógicamente a los propietarios, a los dueños de las tres familias que nos comenta; se pusieron nerviosos, lógicamente, por ese miedo? Lo que no ha dicho que se reunieron con el Gobierno de Ignacio Diego. ¿Qué les pareciera que fuera precisamente su director general, el que iniciaba esta operación de ECOMASA? Porque en ese momento era al mismo tiempo director general aún...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No, no, no. Eso sí lo habrían denunciado y sí habría... Es exactamente igual que si un director general se te va a la competencia. Es que fue lo que hizo.

Lo que hizo fue irse a la competencia. Lo que pasa que en este caso, en vez de como trabajador, aunque ocupara la dirección general, además como accionista. No sé en qué acción, ni en qué parte, ni en qué nada. Entonces, exactamente igual. Entonces, eso es una cosa legal, totalmente legal y te tienes que fastidiar, por decirlo de alguna manera ¿no? Pero, evidentemente, es un peligro porque tiene muchísima..., sobre todo por la información comercial. Pero no solo comercial, conoce tus productos, conoce tus puntos débiles. Pero bueno, es una cosa que pasa... A ver, habitualmente tampoco. Pero que pasa con cierta frecuencia en el mercado profesional. O sea, cambias a otra empresa que es competidora. Bueno, sí. Pero nunca convivió, eh. O sea, eso es absolutamente... Le habrían denunciado inmediatamente. Y no.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Me ha quedado claro.

HERGOM estaba interesado -nos lo ha dicho antes- en la marca Nestor Martin, estuvo interesado y antes nos has comentado que a día de hoy, sí estáis utilizando productos Nestor Martin, etc. ¿En ese momento ya lo estabais comercializando?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No, no, no.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Estabais en gestiones para comercializarlo en este momento?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No, tampoco.

El tema de nuestro inicio con Nestor Martin; nosotros firmamos -salíó en prensa- en octubre de 2014. Y nos meses antes; o sea, estamos hablando del 14, por lo menos dos años después. Lo que pasó que antes de la quiebra de ECOMASA, quebró la empresa en Bélgica que fabricaba, que se llamaba: Thermic Distribution (TD), que fabricaba bajo licencia los productos de Nestor Martin ¿vale? De hierro, era una fundición de hierro. La parte de pellet era nueva. Entonces, cuando quebró, el propietario de la marca, que su fabricante ha quebrado, empezó a buscar fundiciones para seguir fabricando su marca y vendiendo. Y habló con Invicta, con Haga, fundiciones de Inglaterra, Francia, en Europa.

De hecho, en Estados Unidos también, una empresa que se llama: Vermont Castings, que compite con nosotros en Estados Unidos y que tienen una fundición.

Pero literalmente llamó a la centralita. Llamó y le pusieron conmigo: Oiga, mire, soy Rudy Cires, el propietario de la marca Nestor Martin... ¡Ah!, no sé, qué me cuenta... Y a puerta fría, digamos. Y empezamos a hablar. Y se presentó y se ofreció. Y luego vino aquí, y nos visitó. Pues mira, esto... ¡Ah! Pues nosotros pensábamos que esto era de ECOMASA; no sé cuántos... Nosotros también hasta que nos enteramos de la película, también nos costó. Pero básicamente pues lo que hicimos es firmar un contrato, para las estufas de hierro, que durante dos años no se habían vendido en el mercado; O sea, los clientes estaban desesperados. Contactamos con los clientes, para ver si todo esto... Si había mercados, si los clientes estaban interesados o ya habían abandonado la posibilidad de la marca. A nivel de hierro fundido.

Y finalmente firmamos el acuerdo con él. Y empezamos a fundir en noviembre, a nivel de hierro fundido, ¡eh!, y finalmente firmamos el acuerdo con él y empezamos a fundir en noviembre y las estufas se montan en Bélgica y nada más. Esa es la relación, pero nunca tuvimos nada que ver con la parte..., eso es un poco como si BMW hace coches y motos, pues si ellos no tuvieran fábricas y tuvieran su diseñador e ingeniería, pues esto cada vez es más común, pues

contratarían a fabricantes de motos, haga usted mi moto y a fabrica de coches, haga usted mis coches. Entonces nosotros porque hacemos coches y tenemos una fundición y teníamos que dar trabajo y estábamos también en plena crisis, pues oye ha creado unos puestos de trabajo aquí, en Cantabria muy importantes, ¿no?

Pero nunca, o sea, siempre tuvieron muy cuidado de no interferir, de que no fueran nada que pudiera quitarse, digamos, de ECOMASA. Era un trabajo que había perdido hace dos años en la fundición de Bélgica y que habría terminado en Inglaterra o en Estados Unidos o en cualquier otro sitio.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale.

Antes te he dicho, antes le he dicho -perdona nuevamente-, eh, que trabajaban unos 152 en el 2012, cuando usted entró lógicamente. ¿Al día de hoy cuántos trabajan en HERGOM?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Al día de hoy estamos en 135 o una cosa así, pero vamos prejubilando, no hemos despedido a nadie sino que lo que hemos hecho es hacer un plan de prejubilaciones y a los 61 pues se van prejubilando y también hay gente que se jubila, que llega a los 65, ¿no?

Entonces, hemos mantenido el empleo, no hemos conseguido crecer, aunque tenemos planes para crecer, pero lo que hemos conseguido, que no es poco, mantener el empleo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, eh, antes lo ha mencionado brevemente, es que los trabajadores de HERGOM, cuando la noticia, pues reaccionaron ha dicho que el comité de empresa mandó un comunicado, ha comentado.

¿Estos tuvieron miedo por su futuro?, ¿los trabajadores, al igual que los propietarios?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí. A ver, yo no tengo el comunicado, pero yo creo que el comunicado iba en esa dirección, ¿no?, que podría perjudicar. Por ahí estará, pero vamos creo que salió en prensa también.

Pero vamos iba en esa dirección. El comunicado era algo así como: entendemos y deseamos lo mejor para los trabajadores de TEKA, pero oiga, también estamos nosotros ¿no?, eh, y bueno, tenemos cierta preocupación.

Y bueno, ellos decidieron hacerlo y nosotros nos quedamos al margen, porque bueno, era...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, sí.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ...era la postura creo que más responsable por nuestra parte.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, lo normal, normal.

Ehh, de los 152 trabajadores, que era un volumen importante, comparado encima con 88 que era para crear en ECOMASA, ¿sabe si el Gobierno se puso en contacto con el comité, con sus representantes lógicamente, con el comité de empresa?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Que yo sepa no.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: No, ¿no?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Que yo sepa no.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale.

Ehhhh, ¿de HERGOM a ECOMASA os llevaron algún cuadro técnico o algo en la operación?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ¿De ECOMASA a HERGOM o de HERGOM a ECOMASA?

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: De HERGOM si había algún cuadro técnico que se fue hacia ECOMASA.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ¡Ah!, algún directivo te refieres.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, bueno, vale.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Vale, algún directivo, es que estaba en un cuadro en equipo (el señor compareciente se rfe)



EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: No, no.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Pues sí, había una persona, bueno no era de HERGOM sino que era de una... he comentado ese no es empleado, el Grupo HERGOM tiene 300 empleados, si cuentas Estados Unidos y aquí hay varias empresas, una se llama Casuso Propellers, que no tiene la misma combinación accionarial, pero que es el grupo familiar y una de ellas se llama Nocu que es la que hace los modelos que se utilizan para la fundición, ¡eh!

El hierro se funde colando hierro líquido en una arena muy compactada y para compactarla es una máquina que se llama Adisa que compacta grandes cantidades de arena y utiliza unos modelos, que le dan la forma como los castillos de arena en la playa.

Y esos modelos, que se utilizan a veces para hélices y son modelos como cinco veces la altura de esta habitación, o sea enormes, tenía un director esa fábrica y ese director, que lógicamente le conocía Andrés porque, porque es proveedor, provee, su principal cliente es HERGOM, que trabaja para navieras y para otras empresas, pues se lo llevó.

Habló con él y decidió cambiarse de trabajo. Yo le conocía, creo que se llama Mario, le conocí poquito.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Si antes lo..., también en la anterior serie de preguntas que hizo el Portavoz de Ciudadanos, HERGOM, lógicamente, ha pedido como bien ha dicho ayudas, etc., al Gobierno de Cantabria, como muchas empresas en Cantabria.

¿En ese momento había pedido ayudas específicas para ampliar?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo creo que... -me falla la memoria- Yo creo que en ese momento no, quizás algo de informática pero pequeño. Pero sí pedimos uno o dos años después, por el tema de la automatización de colada, una importante que necesitábamos. Pero vamos, no. Creo que no hay ninguna relación, ni pedimos más ayudas o menos por el tema de ECOMASA. Sino que pedimos según nuestros planes de inversiones y según necesitábamos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Me ha dicho que dos años después, o así, más o menos. Con el mismo Gobierno, pidió unas ayudas importantes para algo de colada. Me ha dicho. ¿Se acuerda exactamente de cuánta cantidad; o sea, económica, de dinero quiero decir; dieron a la empresa?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo creo que -ya digo- la inversión fue entorno a 600. Y yo creo que la ayuda era de un treinta y algo; entorno a 200. como una tercera parte. Son los ratios que dan habitualmente.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Recuerda a qué Consejería, u órgano del Gobierno? Si al ICAF, a SODERCAN, a la propia Consejería de Industria... ¿Qué órgano era al que se le pidió?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Eso era un Invierte. También hicimos un Compite de 50.000 euros, me parece que para una Plataforma en móvil de nuestras web, etc. Y yo creo que dependía de Industria, pero no estoy seguro. Porque ahora SODERCAN depende de Economía, me parece ¿no? Y antes dependía de Industria. Pues yo creo que era de Industria...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí. No entremos en ese tema...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: O sea, contratamos una empresa que le damos todos los datos, trabaja con nosotros, y ellos lo presentan. Entonces, tampoco me sé la parte administrativa. Pero bueno, donde correspondiera en ese momento.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale. Muchas gracias.

Igual aquí es un poco en el aire la pregunta. Pero creo que con una inversión de 18 millones de euros como fue... -la expresión que me acaba de poner lo dice todo- como fue la que finalmente recibió ECOMASA, ¿Crees como director general de HERGOM, que podría venirle bien a la empresa para generar más empleo en Cantabria; concretamente, en vuestra empresa?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Entonces, la pregunta... Si entonces nos hubieran dado 18 millones.

Vamos a ver, dado 18 millones ¿Qué significar dar 18 millones? Es decir, un préstamo de 18 millones. Yo hubiera dicho que no, porque hay que devolverlo. Entonces, tienes que tener claro que tienes una inversión mayor que el tipo de interés que vas a pagar. Y hay que hacer un análisis. Y toda inversión tiene un riesgo. El tipo hay que pagarlo, el interés hay que pagarlo y tiene un riesgo.

Ahora, si hay una parte que va a fondo perdido. Pues evidentemente si sale mal; oye, salió mal. Pero si hay una parte a fondo perdido, podríamos haber iniciado varias cosas; que de hecho hemos hecho en estos años, con nuestro

dinero y con nuestro esfuerzo, y con créditos. Que podrían, evidentemente, no haber tenido un coste financiero y no haber tenido que retornar ese dinero; sino que directamente habría sido una ayuda importante.

Pero para la actividad empresarial, el dinero -vuelvo a decir- es un elemento importante. Pero no es el elemento fundamental. El elemento fundamental es tener un mercado y tener un producto.

Entonces, nosotros teníamos muchos proyectos para aumentar; líneas nuevas de negocio, ante esta crisis de petróleo, crisis climática, crisis de construcción que vivimos. Estamos iniciando muchas líneas.

Entonces, las ayudas que pedimos y que son legales, son pequeñitas. Con lo cual, bueno, evidentemente, si fueran mayores puedes abordar más inversiones marketing, varias cosas que con confidentiales y yo quiero comentar aquí...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, bueno, lógico, lógico...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Pero no puedo traducir. A ver, si los 18 millones que le hubieran dado a HERGOM... ¿HERGOM habría sido capaz de crear otros 130 puestos, más los 60 que estaban...; otros 200 puestos más? No se puede hacer esa regla de tres. Es muy difícil de valorar. A lo mejor lo habríamos gestionado mal, incluyéndome yo mismo, que habría gestionado eso y lo habríamos hecho mal. Es una pregunta muy difícil de contestar.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Si, si, si, lo entiendo, lo entiendo. De hecho, una vez como me habías dicho anteriormente, le habías dicho al anterior Portavoz la diferencia entre los créditos, pedir créditos o no créditos, efectivamente creo recordar que fueron cinco millones directos, de los diez iniciales, cinco eran para unos avales para un crédito pero cinco si eran directos, entiendo que cinco millones directos pues eso de subvención, pues si le hubiese venido, o sea...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Es distinto subven... sea directo o no

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Ser directo, o sea cinco millones, ¡hala! a gastar

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Una cosa es subvención y otra cosa es préstamo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: No, no era préstamo eran cinco millones.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Tampoco sé el detalle. Yo sé que había cinco avalados de bancos y cinco directos, pero creo que eran, yo entendía que eran a devolver, pero vamos no lo sé (murmullos).

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Era préstamo

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Era préstamo. Por eso digo entonces quiero decir que eso es una ayuda cuando partes desde cero, pero a una empresa establecida la financiación en nuestro caso no es un gran problema. Nosotros vamos a cualquier banco y nos dan financiación. Ahora la subvención te permite, que claro siempre va ser un porcentaje, que normalmente está en el veinte, en el veinte y el treinta, lo que suelen dar en las ayudas, te permite abordar cosas de más riesgo. Eso sería la mejor forma de definirlo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Sí, cuando, como además me ha dicho usted que se encarga de ello, cuando piden ayudas o subvenciones la que me ha estado diciendo del Plan Invierte, del Plan Compite y de Innova, creo que has dicho también, ¿os piden mucha documentación, mucha información para ello?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí, sí muchísima. Muchísima información y luego hay una auditoría y vienen y miran cada factura, cada cosa, tienes que tener tres ofertas para cada cosa, tienes que estar todo el proyecto perfectamente descrito, y si dudan siempre pueden volver a preguntar las dudas que tienen. O sea hay un equipo mirándolo con lupa y vamos yo lo sé porque es tanto trabajo hacer, preparar la documentación que subcontratamos a una empresa, porque tenemos dos o tres empresas que según si de un carácter u otro usamos una u otra. Porque es que no tenemos tiempo de... es tal la cantidad de información que piden y que luego auditan, luego cuando lo haces y lo compras y lo inviertes, para... vienen y bueno pero esto está, sí pero no. Sí, es muy, muy exigente. Miran que se cumple todo al milímetro. Eso vamos lo puedo garantizar.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Correcto, que con un power point de 16 hojas no te dan un préstamo de cinco millones de euros ¿no?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No hay que, absolutamente dar todo.



EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, otra de las preguntas que te tenía planteado era en esta misma línea de ¿ se hace seguimiento sobre cada inversión, o sea, sobre cada Plan Invierte, Compite, etc. de las ayudas que os dan? Sí me lo ha has dicho, se hace un seguimiento.

EL SR. AGUILAR MARTIN: Sí y si no cumples se tiene que devolver el dinero. O sea, normalmente creo recordar que es, te adelantan un cincuenta, una vez que te aprueban cuando has presentado todo y te aprueban una ayuda, imaginemos que la ayuda es de cien mil euros, te adelantan cincuenta mil euros, una parte, digo el cincuenta y a lo mejor es sesenta o el setenta por ciento.

Y una vez que terminas te dan un plazo, un año o dos años, todo con sus fechas, total milimétricas, y al año que lo has tendido que ejercitar en ese año, vienen otra vez y vuelven a mirar si todo está correcto.

Y si has ejercitado todo y sé ajusta la cantidad, porque si tu has presentado por seiscientos mil, pero luego al ejecutar ejecutas menos de la mitad, si ejecutas, por lo que sea cambias el proyecto, te retiran toda la ayuda entera. Tienes que devolverlo todo, tienes que ejecutar al menos el cincuenta por ciento. Y luego si has ejecutado el setenta o el ochenta si al final ha costado menos, en vez de seiscientos a costado quinientos y te han dado el veinte por ciento te dan el veinte por ciento de quinientos. Entonces han sido al final cien mil. En lugar de los ciento cincuenta que eran no. Eso es como funciona.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale. Y como debieran haber funcionado todas las empresas publicas de Cantabria. Si es cierto. Estoy totalmente de acuerdo, que ese era un correcto funcionamiento. ¿Consideran que la operación, aunque lo ha dicho, tuvo consecuencias negativas para HERGOM?, ha dicho antes un 10 por ciento más o menos.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver, que afectaba, que competía con lo que para nosotros era más o menos el 10 por ciento, entre el 5 y el 10 de nuestras ventas, que competía.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Y ¿se vió afectado HERGOM?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Evidentemente sí, ahora cuánto no lo puedo medir.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Cuanto.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Pero bueno, imaginemos que perdimos, por decir una cifra el 10 por ciento, vamos a poner el 20 por ciento, vamos a poner como mucho de nuestro 10 por ciento. Pues a lo mejor bajamos un dos por ciento, uno o dos debido a ECOMASA, que es la leche. Bajar un uno o un dos ¡eh!, es tremendo. Es mucho dinero y hay que...

Entonces, algún impacto tuvo, pero es imposible de medir, porque todos competimos, hay un montón de competencia en el mercado.

Él afectaría, es decir ECOMASA afectaría a otros fabricantes de pellet también, no solo a nosotros, a muchos. Y bueno, en fin que es el mercado libre.

Es imposible de medir, podría decir, que como un máximo esa cantidad, es decir entre cero y un uno y un dos de nuestra venta; eso sería un número que es bastante grave, ¡eh!

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, muchas gracias.

Ehhhh, pues prácticamente todo lo me ha contestado. Bueno, sí, aquí tenía yo unas últimas preguntas. ¿Sabía..., - claro ya es a si lo sabía o no lo sabía, ¡eh!, porque esto- Andrés de León tenía relación con el Presidente Ignacio Diego?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No, no...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: No.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ...yo, ahí si que...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Ya, ya, por eso, por eso.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Puedo contar rumores, pero no lo sé, o sea ni lo sabía ni lo sé.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale, perfecto. Pues es todo por ahora. Muchas gracias.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: De nada.

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

Tiene la palabra el Grupo Socialista.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Muchas gracias Sr. Presidente.

Bien, Sr. Aguilar voy a emitir alguna de las preguntas de las que ya ha contestado a los Grupos anteriores, por ejemplo ya nos ha dejado claro que era Andrés de León el socio del grupo empresarial ECOMASA que era primero director general de HERGOM. Ya nos ha dejado también claro que esas eran sus funciones dentro de la empresa, el cargo que ocupa usted ahora. Peso sí nos gustaría saber ¿cómo fue su salida de la empresa?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver, su salida yo no estaba, puesto que yo me incorporé después. Pero lo que me contaron los socios es que un día llegó y dijo: me voy de la empresa, sin más explicaciones. Es decir, no dijo me voy a comprar una empresa en Bélgica con un inversor, no, me voy de la empresa, la empresa no es una cárcel, tú te puedes ir en cualquier momento, eres libre. Y no dijo más.

Sí que no avisó que iba a ir a la competencia, cosa que es un detalle que normalmente se debe de tener. Porque si tu te vas a la competencia, si yo, me podría pasar, nunca me he ido a una empresa de la competencia, pero es totalmente legal; si tu lo avisas: me voy a la competencia, pues lo normal es que diga: bueno, hombre, si no te importa, recoge tus, vamos a acompañarte mientras vemos cómo recoges tus pertenencias personales, vemos que dejas aquí el ordenador, que no te llevas información; me explico.

Entonces, ya digo, no avisó, no dio absolutamente ningún detalle y avisaría no sé con una semana, con lo que sea y por lo cual sabe, sospechábamos o ellos sospechaban que se pudo llevar todo lo que quiso y más de información.

EL SR. CASAL GUILLÉN: O sea, que no se pudo considerar una salida amistosa, digamos.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Pues hombre, amistosa, no. No, tampoco fue ningún, legalmente ningún problema, pero cuando alguien se va a la competencia, pues no lo llamaría amistosa, lo llamaría, pues es la peor salida, dentro de que es una salida correcta, legal y sin ninguna más implicación. Pero es la peor que te puede pasar.

Si va un trabajador por que le ha tocado la primitiva, lo peor es que se te muera, también nos ha pasado, el director financiero se murió hace unos años; pero si se te va porque se jubila, pues estupendo, a descansar, me alegro, enhorabuena y una fiesta. O me ha tocado la lotería, que no se ha dado el caso. Pero que se vaya alguien y se vaya a la competencia te vas a enterar, pues bueno.

Él no dio detalles, es decir que fue posteriormente, posteriormente mucho antes de toda la historia aquí, que ya sabíamos que, cuando yo entré ya se sabía que estaba en la competencia. Los primeros temas que me dijeron: oye el antiguo director general tiene información y bueno pues puede comerciar.

Nunca, la verdad es que nunca ha sido para nosotros..., es un problema habitual en el mundo empresarial, ¡eh!, es una cosa absolutamente legal y habitual.

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿Tenía el Sr. De León alguna cláusula de privacidad, o secreto profesional, firmada con HERGOM cuando abandonó la empresa?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Que yo sepa, no. Creo que tenía un contrato normal, había confianza con él. Pero bueno, dentro de tus funciones, aunque no lo tengan, hay una serie de normas legales. Pero que yo sepa, nosotros nunca lo hemos denunciado porque no hemos considerado tampoco que haya habido ninguna ilegalidad, más allá -ya digo- de prácticas no amistosas; pero ¡vamos! no ilegales.

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿Con los conocimientos que tenía el Sr. De León, cree usted que era viable empezar una aventura empresarial de esta forma en un plazo tan breve?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Pues yo creo que los socios se quedaron muy sorprendidos. Porque al final, como he dicho, yo soy un trabajador; entonces, dar el salto al mundo... a ser un emprendedor, pues es un salto muy importante. Es decir, al final tienes una carrera, un master, lo que sea; pero yo tengo mi sueldito, mi casita y no entro a más. Y si ganan mucho dinero, pues gana mucho dinero el empresario y si se pierde, pues tienen que poner dinero como estamos ahora en los momentos ¿no? Pero yo no. O sea, tu eres un asalariado y punto.

Yo creo que sorprendió y que si estaba preparado, o no; no puedo dar mi opinión, porque no le conocía. Yo creo que se ha demostrado que no, pero es una opinión personal. Nada más. Simplemente puedo darla. Creo que se le fue la cabeza; es decir, que no mantuvo a lo mejor la rigidez que tu en tu puesto cuando juegas con un dinero que no es tuyo, tienes un control, un consejo encima. Y quizás él, de verse como diría libre, pues... Pero ¡vamos! no puedo dar nada más



que opiniones personales de lo que le puede pasar a alguien que pasa a ser empresario, de un día para otro. Es un cambio muy fuerte.

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿Podría hacernos una estimación de cuál es el volumen de negocio de la venta de estufas?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ¿De la venta de...?

EL SR. CASAL GUILLÉN: De estufas.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí. O sea, de la venta de HERGOM...

EL SR. CASAL GUILLÉN: Sí.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: HERGOM tiene varias divisiones ¿vale? Pero bueno, nosotros estamos en Estados Unidos, entorno a 15 millones de dólares, hemos llegado a estar en 20. Y en España, estamos entorno a 20. Y esta cifra, pues hace unos años era mayor.

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿Y el pellet cuánto ocuparía?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: El pellet, en ese momento podríamos hacer un millón; que es el 5 por ciento que le digo. O sea yo creo que vendíamos... Para que se haga una idea, llegamos a vender unas mil y pico estufas... Ahora podremos vender 300. Se ha hundido. Nosotros vendíamos unas 1.000, eso sí lo recuerdo. Porque fue la cifra máxima a la que llegamos.

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿Cuál era la cuota de mercado cuando se establece ECOMASA?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Bueno, la cuota de mercado de ECOMASA cuando llega era cero. Porque llegaba nuevo.

El volumen del mercado, no lo recuerdo. Porque hay un problema, la estadística de la AEFEC como he dicho antes, no están todos los fabricantes. Están fabricantes, pero no lo he dicho bien ¿no? .. Bueno, había uno que no estaba, que es: Grompi, que es un fabricante que luego se metió también en pellets. No están todos los fabricantes, pero lo que no están es todo el mundo que importa; todas las marcas italianas, francesas que importan. Con lo cual es muy difícil de valorar el mercado. Pero el dato oficial de AEFEC en ese momento; pues podíamos nosotros, habitualmente en el mercado, nosotros tenemos una cuota que podría ser... depende del producto, entre el diez y el treinta. Entonces, bueno, podría estar en ese momento el mercado en 10.000, 15.000. Es difícil, porque no hay un organismo como el INI, que dé un dato fiable ¿no?

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿El mercado estaba en modelo expansivo, o decreciendo?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: En ese momento estaba expansivo, a nivel de pellets.

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿Y era factible, por tanto, un nuevo competidor en ese mercado?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: En teoría sí. O sea, realmente, quiero decir -ya digo- si te retrotraes a ese momento, los que no creíamos en el pellets éramos nosotros y unos cuantos. Pero en ese momento había mucha gente que creía en el pellet absolutamente.

Nosotros, no es que no creyéramos, es que veíamos que tenía mucho riesgo, porque tenía mucha relación con los precios energéticos. Es decir, nuestro producto cumple muchas funciones: decorativas, de calidad de vida, es un tipo de calor distinto. Es completamente gratuito. Los bosques, los limpias. Tiene una serie de elementos.

Sin embargo, el pellet, es ruidoso, es molesto, tienes que mantenerlo. Es una máquina que falla mucho. Y entonces, la única función que habíamos detectado en el análisis de mercado porqué compra la gente pellets, principalmente para ahorrar energía.

Y eso y viendo años históricos en Estados Unidos que ya existían, viendo los vaivenes, nosotros con ese análisis, y digo nosotros, cuando yo estaba, anteriormente no, porque el pellets era más reciente cuando... HERGOM nunca se había planteado el pellets, hasta antes de ECOMASA, ya porque importábamos producto, pero teníamos dudas de dar el salto a fabricar o no meternos de lleno, para eso tienes que tener un volumen y tienes que esperar un mercado.

Y tener un producto diferencial y ver el mercado. Entonces lo que nosotros vimos es que había una relación muy peligrosa con el precio de la energía y eso se ha demostrado después. Pero en ese momento era una apuesta. Es como

Abengoa, es como decir, ¿bueno, los de Abengoa son tontos? Pues Abengoa se ha ido a la mierda porque todos sus estudios eran para el precio del petróleo a cien y a doscientos dólares. Cuando se ha puesto a treinta todos los proyectos se han ido al garete. Bueno nadie lo sabía quien lo sepa pues que se ponga a invertir en futuro o lo que sea de petróleo y que se haga millonario.

Pero el mundo empresarial es así.

EL SR. CASAL GUILLÉN: En un mercado como en el que nos está describiendo ¿cree que una de las formas en las que puede intentar entrar ECOMASA pudo ser incurriendo en dumping?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Eso nos daba muchísimo miedo. Porque ya he dicho que hablamos de un producto cuando tienes algo especial. Una cosa especial en un producto es que sea muy barato. Tu puedes tener un producto estándar más barato y competitivo porque eres muy competitivo o porque haces dumping, porque resulta que tengo un dinero que no pienso devolver, o que no voy a devolver y eso nos daba mucho miedo.

No puedo demostrar, porque si no lo habríamos denunciado, eso si que es denunciable. Por ahí iban el movimiento de los otros europeos, ellos decían que sí que estaba a precio muy agresivo, yo sí sé que iba, no lo encontrábamos a precios que para nosotros eran de compra, lo que nosotros comprábamos a fabricantes en Italia que normalmente los fabricantes en Italia estaban en torno a cuarenta mil estufas y ellos decían que menos de veinte mil no se podrían, eso es lo que nos decían en Italia, pues teníamos un precio muy competitivo. Porque a un Sr. que le compras, le pagas al contado, le compras mil estufas, tenemos un precio muy competitivo y ellos estaban a veces por debajo.

Pero bueno podían tener unos costes muy..., yo no tengo sus costes.

EL SR. CASAL GUILLÉN: No es demostrable pero puede haber sospechas de que fuera una práctica...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Para mí es completamente indemostrable. Yo solo puedo comparar con lo que yo he comprado, pero como yo no fabricaba, si fuéramos fabricantes, por eso los otros fabricantes sí querían entrar ahí. Si fueras fabricante sí podrías entrar en eso pero nosotros, yo realmente, no le puedo aseverar eso.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Bueno ya nos ha dicho también, nos ha contestado que es en octubre del 2014 cuando Nestor Martin se acerca a HERGOM. ¿hasta ese momento quien comercializaba esa marca, esa patente?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver, la marca y la patente llevaba dos años desde que quebró la empresa belga sin venderse. Sin comercializarse, vale. Y antes de que quebrara el dueño de la marca era Rudy Cires y los fabricaba Thermic Distribution que es la empresa belga, pero que era TD, que no era Nestor Martin. O sea aquí está ECOMASA y TD, Thermic Distribution y Andrés de León era el Director General, propietaria en equis que no lo sé, de las dos empresas. Una quebró al año de llegar y casi inmediatamente y esa empresa entonces el dueño se quedó sin poder comercializarlo.

Pero la propiedad en el momento que se puso en contacto con nosotros, desde el primer día que se puso en contacto, la propiedad era suya. Y nosotros tenemos un abogado en patentes y marcas y lo primero que hicimos es verificar todo, para no perder el tiempo, hablando y ya está entonces... nosotros habíamos hecho una actividad de fundición, ese es un contrato de licencia. A lo mejor se hubiera puesto en contacto, imaginemos si fuera Andrés, si hubiera sido el propietario, con nosotros y habríamos fabricado para él.

No. Yo creo que no, pero podría ser, es decir, quiero decir, que a veces fabricas, nosotros fabricamos no solo para...esto es una cosa muy habitual es decir, nosotros fabricamos para empresas en Francia, para competidores nuestros, porque hay muy pocas fundiciones, entonces, para cinco o seis empresas en Estados Unidos, para Inglaterra, ahora estamos con danesas, o sea, es muy habitual fabricar para empresas, una parte que es el hierro fundido que ellos no pueden, aunque sean tus competidores, porque compites en el mundo y ellos tienen sus mercados y tienen sus segmentos, tienen sus productos y esto es habitual.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Vamos a ir un poco cómo era la previsión de ventas de esta empresa.

Cuando hace una empresa una previsión de ventas anuales, ¿en qué se suele basarse?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Vamos a ver, aquí hay dos cosas que tienes que ver. Primero, si el mercado al que vas es maduro o está creciendo. Es decir, cuál es la tarta, esto es una tarta que se reparte y tú tienes que ver qué trozo de la tarta te puedes llevar, ¿no?

Un plan de negocio lo más importante es la línea de ventas, lo demás es técnico, pero la línea de ventas es algo que tienes que estimar. ¿Cómo lo calculas?, pues primero vamos a ver cuál es el mercado, la tarta y yo no sé cómo lo hizo ECOMASA, pero tienes el mundo entero para vender, quiero decir que tienes que ver la tarta en España, la tarta en Francia, etc.



Y luego el producto, es decir mi producto es vendible, primero legalmente, cumple los certificados dentro de Europa en un sitio, en otro, etc, ¿no?

Entonces, esos son los ratios que se utilizan. Nosotros vamos a entrar en dos mercados, que no puedo decirlos, y estamos viendo cuál es el total del mercado, buscando un producto, diseñando un producto diferencial, viendo que salga un precio adecuado y al final estimas un porcentaje del mercado. Es que no hay otra manera, ¡eh!

Entonces, pues si eres nuevo, pues te va a costar en un mercado, y luego tienes que ver si el mercado, la tarta está creciendo o no.

Si el mercado está maduro, pues está todo el mundo, bueno con el cuchillo. Entonces, tienes que ser muy conservador, porque conseguir el uno, el dos, el tres por ciento, si un mercado crece puedes decir voy a conseguir uno, dos, tres por ciento, como el mercado va a estar aquí, aquí y aquí, pues ese dos o tres por ciento va a ser una cantidad grande, para ser lo que ahora es el 10. Y así es como lo calculas.

En ese momento, ese mercado crecía, eso es cierto, en ese momento crecía, pero ellos realmente no estaban apenas no eran un jugador a nivel europeo en ese..., y en España tampoco, en ese mercado. O sea, para ellos realmente fue prácticamente nuevo.

Sé que vendían algo en Bélgica, pero muy poquito, pero era un mercado en crecimiento. No sé cómo hicieron ellos los planes o no.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Una estimación, una previsión ¿qué tanto por ciento de error suele tener una estimación de este tipo?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Es muy difícil. O sea si tú eres nuevo cuesta muchísimo cuando tú no eres nuevo ver tu evolución, pero normalmente, lo voy a explicar de una manera más fácil, las cuotas de mercado de cualquier sector y cualquier automóvil, teléfono, por cualquier cosa que se os ocurra, se mueven a lo largo de los años y de los meses lentísimas.

Es decir, si BMW tiene el 30 por ciento de automóviles en Alemania, al año siguiente puede tener el 31 o el 29,5, y joer y saca siete mil productos y cambio el precio y no sé qué y tal, se mueve lentísimo en cualquier sector. ¿Por qué?, porque la gente no cambia de pronto, voy a comprar un BMW, voy a comprar SEAT, o sea la gente somos todos lo mismo, somos todos los que consumimos, ¡eh!, pues o sea Solares aquí, pues cómo va a entrar aquí otra, es lo que más se vende, ¿no?

Solares su cuota aquí que será el 90 por ciento, pues no, para quitarle a Solares un 10 por ciento te hacen falta 10 años metiendo aquí Fombella o el que sea dinero y dinero y marketing y tal y no sé qué.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Corconte, tenemos Corconte.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Corconte también, vale.

(Risas)

Pues Corconte, no, el caso es que yo tengo piedras en el riñón y la consumo, ¡eh!, que la tengo en casa.

Quiero decir que se mueven, que se mueven muy poco, en el mercado maduros se mueve muy poco, poquísimos, entonces entrar en un mercado de ese tipo..., ahora, en un mercado que crece..., es otra película. En un mercado que crece es un misterio, o sea, es difícilísimo de..., porque tu puedes decir, a ver está creciendo y qué tipo de nuevos consumidores están yendo, ¡Ah! pues están yendo consumidores ahora, que lo que están buscando es un producto de precio, empiezan por uno, y tú das justo con un muy buen producto de precio, que los demás que están en su tarta, ¡eh!, están tranquilos ahí en su tarta, pero no está viendo que lo que crece es ese trozo y ellos no ofrecen un producto ahí.

Entonces, en un mercado en crecimiento, en cambio, no maduro es muy difícil, que era a lo que nosotros nos daba miedo, ¿no?, de que ellos pudieran traer. Al final no tuvieron nada especialmente diferencial, con lo cual... y el mercado en vez de crecer se hundió, es que se hundió literalmente. O sea, el hundimiento ha sido, ya digo desde la caída del petróleo espectacular, sí, crecía según iba creciendo el precio del petróleo.

Pero, ¡claro!, es que cuesta... Es que en Estados Unidos te calientan una casa, un chalet, que todo el mundo vive en chalet, por 20 euros al mes. O sea, es que es así; 20, 25... Con 30 grados bajo cero. Es que es casi gratis, con el fracking... Es increíble. Si el coste energético en España es altísimo. A nosotros, nos hace polvo porque consumen mucha electricidad en la fundición, y todas las industrias. Pero en otros países... Y aquí la gasolina está con mucho impuesto.

Pero aún así, la de calefacción ha bajado muchísimo más. A nosotros, nos ha hecho muchísimo daño. Pero en otros países ha sido un desplome del mercado bestial.

Y ellos siempre, yo entiendo que basaban para ese tipo de fábrica y con esas personas, siempre en exportar. España no daba para ello, eso sí que está claro.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Un margen de error de un 50 por ciento, como es este caso ¿Sería una anomalía dentro del mercado?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No te puedo contestar a eso. Es muy complicado. Es complejo como para... No quiero, como digo, creo que debo ser lo más objetivo posible. Entonces, creo que lo que digo es la realidad y cómo se mueven los mercados. Pero no puedo decir... Oye, un error de margen en una estimación de 20, del 50 por ciento. Pues hombre, es un error gordo. Pero que te digo que los hay de ese nivel. O sea, las empresas de pellet, han caído cincuenta y setenta por ciento, en Estados Unidos. Pero es una anomalía absoluta. Es un desastre total. Entonces, bueno, no es habitual.

Habitualmente, como decía antes, la gente se mueve en un uno, un dos, un tres... No crecemos, estamos planos, no crecemos, hemos perdido dos puntos... Ése es el tipo de nivel en un mercado normal y maduro.

Esto es una catástrofe, cuando hablas de estas cantidades. Pero que le han pasado a más empresas. Y que ha habido muchas quiebras. Porque tu, ante una caída de ese calibre, es muy difícil sobrevivir. Yo diría que hasta un 20 por ciento, lo puedes afrontar; más de un 20, es muy complicado.

Porque más o menos, por los márgenes de contribución y el margen...; depende del dinero que tengas equis años - digamos- ahorrado del fondo del pulmón financiero que tengas, aguantar pérdidas ¿no? Tu tienes que estar poniendo dinero. Pero es muy difícil. No es una cosa médica, o matemática, que se pueda contestar.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Pasando un poco a la distribución que utilizó esta empresa; Wanders es una de las empresas de distribuciones que se apoyó. ¿Usted es conocer del mercado? ¿Había rumores de la mala situación de esta empresa de distribución?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Vamos a ver, Wanders, yo sé que no sé en qué fecha y tal, pero sé que... -yo me enteré otra vez por la prensa- es decir, cuando nosotros nos enteramos por la prensa, en ese momento para nosotros otra vez una ampliación de uno de nuestros competidores, una consolidación. Pero, vamos, esto es casi todos los meses hay una noticia de compra, o de venta, o de consolidación.

Rumores de que fuera mal. Me sería difícil. Porque es que fue muy rápido. O sea, yo creo que no había rumores antes. Sí que nosotros empezamos; obviamente, tu investigas cualquier operación, y dices: cómo va, cómo puede afectar al mercado, etc. Y muy rapidísimamente empezaron a surgir en el mercado noticias de que Wanders iba mal. Muy rápido. Pero yo no creo que fuera antes. Pero la verdad es que fue algo de meses.

EL SR. CASAL GUILLÉN: ¿Para hacer una inversión de más de tres millones de euros, qué información mínima pediría usted?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Bufff, muchísima. Para tres millones de euros, para nosotros... ¡Vamos! Serían... te diría que un año de negociación, o dos; uno mínimo. No solo información... Primero, toda la del negoció para decidir: me interesa este negoció. Para tu comprar algo, tiene que ser que no te canivalice, tu compras algo que te sume. Porque si tus compras algo que... Nosotros, por ejemplo estamos en Francia; si compramos algo en Francia mañana Wanders; ¿a ver, esto que compramos encaja, aporta algo que no tenemos, es un producto diferente o una red de distribución diferente? En ese caso era una red, que no tenemos a la nuestra, o no. En ese caso, ellos tenían una red; la sustituyeron por otra. La cambiaron por otra.

Ese análisis es complicado. Eso lleva varios meses, porque tienes que hablar con clientes, tienes que coger la información de muchos sitios. Y una vez terminado lo normal es meter a todas las empresas, lo que se llama "due diligence", meter, nosotros solo para firmar la licencia fue lo que hicimos. Meter abogados que miren legalmente todo y meter a financieros que miran las cuentas a detalle, a fondo, stocks, que hubiera obsoletos, cuentas y luego garantías legales, etc. Y normalmente con una compra que es arriesgada, el dinero no lo depositas inmediatamente. Sino que llegas a un tipo de acuerdo donde según vaya yendo, empiezas en una asociación pues vas pagando ¿no?

Es decir para nosotros desde luego no es nuestra forma de actuar, pero hay empresarios que cada uno hace como quiere. Nosotros somos una empresa muy conservadora, sí podéis considerar dentro de las empresas, y conservador no tiene signo político ¿eh?, sino, me refiero de una empresa que es muy, que se piensa mucho las decisiones, típico de la empresa familiar. La multinacionales, ah tengo duda, pero bueno yo que sé, ahora una empresa de Estados Unidos de 3.000 millones de facturación ha comprado dos empresas en Europa y hablando con su Director General nos contaba que



duró meses la negociación, un año, creo que lo compraron en un año. Una inversión mucho mayor. Bueno pues hay gente, hay empresas que hacen las cosas de otra manera.

Para nosotros no, pero vamos cualquier empresa haría un due dilligence, haría un análisis primero de mercado para tomar la decisión estratégica comercial y segundo un análisis financiero y un tema legal que te dé salvaguardas ante una quiebra o ante lo que sea. En todos los contratos y si quiebra tal, y si tal...

EL SR. CASAL GUILLÉN: Lo que vendría siendo no meter todos los huevos en la misma cesta, para entendernos, y que ustedes no harían de esta manera es lo que nos ha querido explicar, entonces ¿considera que se hizo con demasiada celeridad, sin estudio de cómo cambiar de línea de...?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver yo le digo como lo haríamos nosotros. Como lo hizo ECOMASA no lo sé. No sé ni cuanto tiempo antes estuvieron analizándolo, ni cuantos abogados, ni cuanta información, yo no la manejo. No sé como se tomó esa decisión. Lo que sé es que luego esa empresa también quebró. O suspensión. No lo sé. Porque eso si es mi obligación seguirlo en el mercado.

Pero como es el proceso de decisión. Nosotros nos enteramos por la prensa por los medio o en el mercado y a partir de ahí sí que muy rápido, quiero decir, que es mala suerte, porque es así, si es que es suerte y no es otra cosa, en principio es mala suerte que hagas una inversión y te puede salir mal a los dos, tres, cuatro o cinco años ¿no? Pero que te salga mal en pocos meses. Pues mucho ha tenido que cambiar el mercado. Realmente, igual que digo que en los pellets, el mercado cambió radicalmente y por tanto alguien que se hubiera metido, que mucha gente se metió, pues se estrelló, ahí una distribución, una empresa que distribuía una red de tiendas, no había un cambio en el mercado tan rápido como para que ocurriera eso. Pero no conté con los datos de porqué ocurrió, ni nada no lo sé.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Una empresa a la que se le inyecta una cantidad de 21 millones de euros en su primer año de vida ¿ve usted posible que en los ocho primeros meses tenga problemas de tesorería? ¿Lo ve lógico?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver. Es una opinión. Pero parece muy rápido. Ya digo el dinero se utiliza para la inversión, se utiliza para el circulante, es decir, para arrancar una empresa hace falta dinero desde cero. Es que no es lo mismo continuar y hacer un proyecto que desde cero. Para nosotros sí hacemos un proyecto nuevo tienes que pensar siempre en eso, que maquinaria, que circulante, el circulante es el stock, continuamente hay stock de todo y eso es un dinero que está congelado, que lo tienes ahí. Eso es muy, muy importante, porque se suele infravalorar y el stock se compone de muchas partes. El stock lo tienes desde que haces el pedido al tapón y a la etiqueta y a la botella, hasta que está caminando los proveedores de plásticos, hasta lo que tienes en tus contenedores, a lo que tienes donde haces las botellas, el agua, y el producto terminado. Pero es terminado, es semi-terminado, y es lo que se llama producto en curso. Materia prima... es muchísimo dinero. Entonces hombre vuelvo a decir que dar una respuesta es muy difícil, es verdad que hace falta mucho dinero al principio y luego ese stock es también mano de obra, energía, todo.

A mí me parece un poco rápido pero es una valoración personal, que con ese dinero y para estas cantidades pues en un año (...) debería haber durado por lo menos hasta la quiebra, hasta la caída del petróleo.

A partir de ahí ya las cosas cambiaron radicalmente. Pero yo no sé, no tengo los datos y no puedo saberlo.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Una empresa que en el 2014 tiene unas pérdidas exigibles de 14.075.512, según su experiencia ¿tiene capacidad de maniobra?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Catorce millones y vendían cinco o seis yo creo, no sé no tiene arreglo, o aumentas las ventas absolutamente y radicalmente o eso es una ecuación mortal.

Cuando todo el mundo habla de las ventas, jo esta empresa cuánto vende. Lo que se vende da igual, si lo que se vende, lo bueno es ganar beneficio vendiendo poquito porque la venta hay que financiarla, hay que hacer ese stock. Si tu vendes cinco millones es que como muchísimo vas a ganar un 10 por ciento, porque es el objetivo medio habitual que se busca que no lo consigue nadie.

O sea tu vas a ganar 500.000 euros vendiendo 5 millones pero vamos siendo un crack, 500.000. Si tienes una deuda de 18 millones pues, es decir, para tener una deuda de 18 millones y poder retornarla en 10 años que ya tiene tela, es muy fácil el número, tendrías que ganar unos 2 millones, y para ganar unos 2 millones tienes que vender 20 millones. Nosotros lo vendemos y ya te digo que no lo ganamos, para nada.

Entonces, para pasar de 5 a 20 que es triplicar, donde sea, en el mercado que sea cuando todo el mundo está con el cuchillo, pero vamos donde sea me da igual, en ese momento la situación, en mi opinión que es una opinión de gestor, con este número gordo así de gordo y fácil pero es que es así. Tú tienes que retornar la deuda con el beneficio y ni siquiera lo puedes dedicar todo a ello, pero diciendo oiga yo como accionista porque el beneficio se lo lleva Hacienda y

luego repartes dividiendo y primero pagas tus intereses y tus deudas y luego si queda algo para repartir dividiendo, lo que vemos todos en las acciones cuando se reparten pues los pequeños accionistas igual en una empresa.

Quiero decir, que la cifra que te he dicho más bien multiplícala por dos, o sea tendrías que vender 40 millones porque Hacienda se lleva casi la mitad más, o sea, es una ecuación ya, la única salvación es triplicar o cuadruplicar ventas.

Si alguien me viene con este planteamiento, oye pon esto aquí algo, pon esto y tal, hay posibilidad de cuadruplicar las ventas, sí, no.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Una última pregunta antes de pasar al siguiente turno.

Una empresa donde sus costes fijos son del 90 por ciento de su facturación ¿la considera usted viable?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Un 90 por ciento de la facturación, es un ratio absolutamente poco normal, absolutamente anormal.

Quiero decir que aunque no soy yo un experto de, que no doy clases en financiera pero vamos me tendría que poner hacer el número y tampoco quiero dar nuestros datos, pero ahí hay muchas cuentas públicas de cualquier empresa, entonces es una situación de una empresa en una dificultad mortal, estas hablando de los fijos el margen mayor, el 10 es el neto pero el margen de contribución es quitándole a lo que vende los variables, lo que me cuesta fabricar.

Eso como mucho puede ser un 20 o un 30 por ciento y con eso paga los fijos. Es decir, que como tus fijos sean más de un 20 o un 30, eso teniendo un margen de un 30 que es el habitual de nuestro mercado, si tienes una marca de la leche y tal; entonces tienes un 30 de margen, como tengas costes fijos de más de un 30, los costes fijos deben de estar por debajo del 30 por ciento en nuestro mercado y lo otro parecido.

Entonces, hombre a lo mejor yo no hablo de Iphone y cosas así, es otra película pero normalmente los márgenes son 30-40 de contribución. Y con eso los fijos, que sino no anda la empresa. Los fijos hacen falta. Tienen que estar por debajo de esto.

EL SR. CASAL GUILLÉN: De momento nada más.

Muchas gracias.

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

Tiene la palabra el Grupo Regionalista.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Gracias, Sr. Presidente.

Bueno, señor Luis, pues estamos viendo claramente aquí esta tarde una diferencia asombrosa entre lo que es una empresa yo creo bien gestionada, con unos planes, con las ideas claras. Y realmente la que hemos estudiado y estamos estudiando estos días, que es bien distinto.

Ya le digo que hoy venía usted a hacer marca aquí. Y a enseñarnos un poco cómo hay que llevar una empresa. Y yo creo que lo estamos consiguiendo a lo largo de la tarde.

Por hacer unas preguntas muy sencillas respecto a HERGOM. ¿HERGOM fabrica con pedidos en firme?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: De las dos formas. O sea, tenemos un stock para afrontar mercados que llamamos locales. Por ejemplo, en Estados Unidos hay un stock para el mercado local americano. Y en España, siempre trabajamos con un stock para España. El resto del mundo, el resto de 34 países, trabajamos bajo pedido en firme. O sea, hay un importador en Japón, por decir un país, y el importados nos va haciendo pedidos. Y cuando nos hace pedidos, fabricamos.

Y una vez que fabricamos, le llamo cien veces al día y le envío cien mil millones de correos para que se lleve... A veces viene el camión y estamos acabando. O sea, yo ya le llamo una semana antes o dos semanas antes. Y para que el circulante sea el menor posible. Eso es muy importante en la gestión de una empresa.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Vamos, que no embalan las estufas recién pintadas de milagro...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: De milagro. Ese es el truco. Ahora, cuando ya tu vendes al consumidor final, como es en España que tenemos una red muy grande, tienes que tener un stock; porque no hay nadie que te pide cada día: hoy

cuántos han entrado, 20... Entonces, trabajas contra un histórico de pedidos. Y de ese históricos, dices: bueno, este año a ver si vendemos un 10 por ciento más. Y haces un 10 por ciento más de esto. Así es como trabajan todas las empresas.

Pero tenemos unas empresas que solo hacen bajo pedido y que solo trabajan contra... Pero vamos, lo habitual es tener una mezcla; porque tienes importadores en países y, sino, tienes que tener una filial en cada país.

EL SR. ORTIZ URIARTE: HERGOM tiene marca propia. Es indudable ¿verdad? Como decía antes, está repartida por medio mundo. Y tiene fundición, tiene pintura, sección de pintura, de ensamblaje, tiene comerciales. Tiene una capacidad industrial.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Y sección de esmaltaría, que es muy importante. Esmaltamos el hierro. El hierro esmaltado que es algo muy especial que no hace mucha gente...

EL SR. ORTIZ URIARTE: La marca de la casa...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Y que vendemos sobre todo en países fuera de aquí, pero se fabrica aquí todo. O sea, nosotros no tenemos más fundiciones.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Y tienen músculo financiero también.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí. Somos una empresa que lleva más de 50 años. O sea que más de 50 años, importante.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Le digo todo esto porque, evidentemente, es todo lo que se ha dicho, pero en sentido contrario, de la otra experiencia fallida. Entonces, yo creo que sabiendo todo esto, el Sr. De León parece ser que no aplicó el libro, la hoja de ruta, la guía de lo que supuestamente... -estuvo varios años, ¿no?- estuvo ocho años ¿puede ser?- ...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Puede ser. No sé exactamente...

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Sabemos exactamente en qué fecha marchó el Sr. De León de la fábrica, de HERGOM?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo no lo sé, porque creí que se había ido seis meses antes de que yo llegara. Y el otro día me dijo uno de los socios: no, qué va, se fue un año y medio antes. Y la verdad es que no lo sé exactamente. Mínimo seis meses, eso seguro.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Y usted llegó en...?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo llegué en julio de 2011.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Muy bien.

En algunas ocasiones hemos leído que uno de los problemas que podía tener la empresa EWI, ECOMASA; yo siempre me refiero a la de Maliaño, que es la que al final nos tiene que preocupar mayormente; uno de los problemas que tenía era que la venta de producto era estacional. Entonces, que en algunos momentos del año, prácticamente no vendía y en otros momentos tenía que fabricar a toda pastilla. Me imagino que ese mismo problema lo tiene HERGOM también.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Absolutamente. Todo el sector. Nosotros compensamos vendiendo en el cono sur, pues en Sudáfrica, un poquito en Nueva Zelanda, en Chile, pero el cono sur es muy... no hay población, el mercado es (...) de lo que es el cono norte. Con lo cual tenemos absolutamente el mismo problema, sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Pero evidentemente de esto era conocedor también el Sr. De León.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Debería de conocerlo de maravilla.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Desde el punto de vista financiero, me refiero ahora a una voy a irme al tema Teka ¿no?, porque Teka también otro de los actores importantes al final fue el origen de, sin quererlo seguramente ¿no?, pero el origen del problema por lo menos para los trabajadores. El expediente de regulación de extinción que tenía Teka en marcha que fue al final lo que supuso a los trabajadores en la calle y sometió a presión al Gobierno de Cantabria en aquel momento y optaron pues bueno por gestar esto que tenemos hoy entre manos.

Desde el punto de vista financiero empresarial considerar la prima de emisión de más del 99 por ciento del importe aportado por Teka, Teka aportó 3,2 millones de euros que era el finiquito de los trabajadores, a este proyecto a pesar de ser una empresa de nueva creación, ¿le parece una decisión por parte de Teka lógica y acertada, considerar prima de emisión más del 99 por ciento de los 3,2 millones?

Hay que recordar igual usted no lo tiene fresco pero al final todas estas acciones las vendió Teka por un euro.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo no soy un analista financiero, no puedo analizar si la operación esa fue normal o no fue normal, sinceramente, no... o sea es que no la conozco en detalle, ya que tendría que analizarlo ver, no sé, ver si había contrapartidas...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Que una empresa ponga 3,2 millones de euros en otra empresa sin ánimo prácticamente de recuperarlo y que en un momento dado voy a vender todas esas acciones por un euro, no parece que tiene mucha...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Entiendo que eso era la... lo que yo oigo de la prensa vuelvo a decir, que fueron los trabajadores los que pusieron su indemnización, que para mí es lo más triste de todo esto, porque evidentemente, joder, yo siempre se lo digo a nuestro comité cuando la cosa es tan dura y nos ponemos ahí a pelear amistosamente, digo, a ver pensad que si la empresa va mal el que más sufre siempre es el trabajador.

Si una empresa cierra porque los empresarios normalmente pues oye han hecho su dinero, tienen su casa, tienen su coche, pagad la hipoteca, el directivo que no soy solo yo, varío, pues hombre tienes una carrera, te encuentras otro trabajo, pero el trabajador que normalmente es de una zona que está en el pueblo, etc., pues es el que más sufre en un cierre.

Entonces claro si encima ellos pusieron su indemnización, pues es supertriste y si encima estuvieron en él por la estacionalidad pues más triste todavía, la verdad, que es muy, muy desafortunado todo el tema y yo lo entiendo, pero ahora la legalidad o como tal o no, y si eso realmente fue por parte de ellos un acto de buena fe imagino o imprudencia, no puedo valorarlo, pero desde luego ha sido superdesgraciado, porque lo normal es que una empresa cierre y te quedas con la indemnización, porque has trabajado t tienes dos años de paro, en el estado de bienestar que tenemos ¿no?

En Estados Unidos es distinto, nosotros allí cuando despedimos a la gente hay un 2 por ciento en la zona donde tenemos la fábrica y el problema es que como les solemos llamar a los seis meses están todos trabajando pero a la semana siguiente y al revés tenemos que cuidarlos, tenemos que mimarlos, para que no se vayan, pero aquí en España pues es difícil encontrar trabajo y tu salvación es tu indemnización hasta que encuentras el siguiente y el paro ¿no?

Entonces ha sido todo muy desgraciado vamos, el final pero ¿quién ha tenido la culpa yo desde luego no lo voy a decir.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Que lo digan los jueces.

Tuvimos ocasión de estar aquí con los trabajadores el martes pasado y evidentemente perdieron su trabajo, perdieron su indemnización y han perdido su paro incluso, o sea.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Siempre son los que más pierden pero vamos este caso es de campeonato, joder, es que lo han perdido todo.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Se ha hecho ya referencia anteriormente por uno de los Portavoces a la empresa Wanders, una de las operaciones que llevó a cabo ECOMASA en el 2012 fue la compra de Wanders, otra de las empresas que pulieron estos señores, porque la verdad es que todo lo que tocan lo han desgraciado ¿no?

Wanders es una sociedad comercializadora de estufas en Francia que aportaba, que aportaría el mayor nivel de ventas a lo que pretendían alcanzar de cuota de mercado los propietarios del grupo ECOMASA porque hay que recordar que se está aquí hablando de ECOMASA, de un grupo, porque luego le quiero hacer una pregunta también respecto al grupo y a la fundición.

Bueno en esta operación se realizó con una inversión neta de 3,5 millones de euros basándose en cuentas auditadas en estados financieros provisionales y el presupuesto del 2011.

Para una operación de este tipo, creo que ya ha hecho alusión a algo, ¿qué procedimiento hubieran seguido ustedes con el fin de garantizar una aportación de 3,5 millones de euros?

Me parece que antes estuvo hablando ya de un procedimiento diu diligence...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Eso es lo normal...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Que hubiera seguido para una inversión de este calibre ¿verdad?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ...y los presupuestos por cierto no valen para nada, es decir, los presupuestos de alguien que te vende una empresa pues lo primero no me los creo, eso para empezar, porque es normal si te da un resumen de esto de que va a ser la leche la empresa para que me paguen mucho por ella.

Es decir iría a números, presupuestos son hojas de Excel, yo puedo hacer cien mil presupuestos al día si quiero, pero lo que hay que mirar son los datos reales.

Y luego como decía el análisis de mercado de que eso es lento porque eso es preguntar a clientes, preguntar a gente, a tiendas, comerciales, eso es un trabajo muy complicado, para ver la realidad de ese presupuesto que ves esto es creíble y corregirlo la mitad de la mitad de la mitad, porque sino egoístamente eso es así.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Desde luego no es en el corto plazo de tiempo de unos meses y digo yo, no les basta a ustedes simplemente imaginemos a HERGOM en una situación similar...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo no sé lo que tardaron, igual llevaban dos años estudiándolo, yo les digo que se tarda ese tiempo, no sé lo que tardaron ellos, no puedo decirlo.

EL SR. ORTIZ URIARTE: No, a menos de que estuviera haciendo ya esto cuando estaba en HERGOM.

No le hubieran bastado, por lo que dice, datos contables, habría necesitado un análisis más riguroso y efectivo del tipo de (...) que había señalado antes, antes desde el punto de vista legal, financiero; es un mercado bastante complejo.

Me imagino que estas operaciones pero no para HERGOM, digo para todo el mundo mundial, es una práctica habitual entre empresas que pretenden expansionarse con este nivel de inversión.

Vamos un poco a hacer ahora referencia ya como quien dice a la etapa, damos un salto temporal y nos vamos ya a agosto de 2015. En agosto de 2015 usted afirmó que estaban estudiando la compra, o les habían ofrecido ECOMASA de alguna manera, hubo algún ofrecimiento, pero que no consideraban una compra interesante.

Brevemente ¿nos podría explicar las razones por las cuales los puntos más fuertes por los que ustedes no consideraron interesante la compra de ECOMASA?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Muy sencillo.

El petróleo, como he dicho antes, cayó en esos primeros seis meses y el sector de pellet era para salir huyendo de él, era algo terrorífico, entonces desde luego no tenía viabilidad para continuar haciendo eso.

Se podía haber pensado, hay otro tipo de actividad que se pudiera hacer es lo único, es lo único, pero esa caída del petróleo a nosotros a lo que es el hierro fundido en menor medida pero también nos afectó y nos afecta hoy en día.

Entonces estamos en otras guerras luchando y para nosotros esto no era algo que veíamos viable en ese momento que es cuando lo vimos, absolutamente con total claridad.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Agosto de 2015, un negocio inviable con poca o ninguna rentabilidad, con mucha deuda ya acumulada a las espaldas, ya una losa importante.

Si a ustedes se la hubieran vendido en 1 euro ¿la hubieran comprado?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No, no.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Ni regalada.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No.

Tu tienes lo que se llama un pasivo laboral hacia los trabajadores y un pasivo bancario, entonces eso no es ningún regalo, eso es negativo, lo que tienen que regalar es eso pero con otros 20 millones o "x".

Pero vamos ya digo que el dinero al final, que un negocio tiene que ser viable y rentable, si no es viable, si yo me compro una máquina registradora que le doy y tiene que sacar dinero, si cuando le doy no saco yo puedo poner, lo que necesito es que sea capaz, aunque me cueste la máquina muchísimo si consigo que haga su labor, la labor de la empresa es generar dinero para que sea sostenible porque necesita siempre inversión para cualquier empresa industrial, inversión para mantenerte en el tiempo siendo competitiva.

Si no tienes dinero, al menos no solo para pagar las deudas y podemos decir, porque hay empresa que oye no repartimos dividendos, todo el dinero vamos a hacerlo para crecer la empresa a invertir en la compra de otra empresa, pero tu tienes que asegurar la continuidad y solo se continúa siendo competitiva y para eso hace falta inversión o comprando otras empresas, creciendo.

Entonces era totalmente inviable.

EL SR. ORTIZ URIARTE: En reuniones que haya podido tener usted en estos tiempos desde que, a finales del 15 o principios de este año, una vez que ya se sabe que el proyecto ECOMASA ha sido de alguna manera liquidado, qué es lo que le han transmitido fabricantes con los que seguramente usted tiene relación, italianos, o comercializadoras europeas, ¿han hecho un resumen o un análisis de cómo fue lo de ECOMASA? ¿Si fue previsible, el fin que tuvo ECOMASA? Motivo de conversación seguro que habrá sido en algún momento.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí. Bueno, tampoco para nosotros ha sido... Es decir, yo, es habitual que hable con competidores en las asociaciones y en las ferias. Vamos a Verona, en las ferias ¿no?

Ya digo que estamos todos mucho más preocupados. ECOMASA, no es en el mercado algo para nosotros... no era algo importante. Nosotros tenemos que sobrevivir ¿no? Entonces, no puedo decir sinceramente que nadie dijera, yo qué sé: esto lo venía venir... Pues habría opiniones de todo tipo. Pues sí, probablemente, no lo recuerdo. Habría problemas de gente que ya lo veía venir, no tenían el producto, no tenían no sé qué... No le puedo decir: era un vox populi que claramente... Pues no. O sea, de hecho cada paso que se daba, lo que causaba era miedo: Han comprado una red nueva de distribución... Después el miedo ya viendo que era un competidor más, menor, que no tenía gran impacto en el mercado. El tema interno, no se sabe. Cuando tu estás en el exterior, lo que ves: no me roba ventas, no muchas, lo controlo... Bueno, no causaba ese pánico que causaba en el mercado; porque oye, con mucha ayuda... tal. Llegó un momento en que se regularizó y se tranquilizó, y pasó más parte de un pequeño jugador más que está ahí. Un competidor más pequeño... A ver, que es una competencia sana, quiero decir. Que hay una relación, y competimos y tal. Y ya está. Y son clientes y proveedores.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Antes había comentado que realmente la fabricación de estufas de pellets y de chapa en Maliaño, no era una amenaza brutal para HERGOM. Porque bueno, venía afectar digamos al 10 por ciento de lo que comercializa el grupo HERGOM. Y que a lo mejor llegó a afectar, en el peor de los casos, igual a un 2 por ciento de sus ventas. Que puede ser mucho.

Entonces, la pregunta es: ¿Qué expectativas de crecimiento está manejando HERGOM en estos diez últimos años? En este año en concreto, por ejemplo, o hacer un pequeño histórico, para que sepamos de porcentajes de crecimiento, en cuanto a ventas.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver, ahora mismo, las ventas están en los últimos años que... Cuando yo llegué ya estaba la crisis del 2008 de la vivienda. Ha habido cuatro efectos que han afectado al mercado y a nosotros. La mayoría de las empresas, como digo, han bajado sus ventas de forma muy importante en estos últimos cinco o seis años, desde el 2008, seis años. Y muchas empresas han quebrado. Es decir, no ha sido ECOMASA la única, ni la belga.

Entonces, nosotros, nuestras ventas, la verdad es que hemos conseguido mantenerlas varios años, por encima de los 20 millones; en un ratio de un más menos uno por ciento, mantenerla. Y ahora no sé cómo acabaremos este año. Pero llevamos dos años, desde la caída del petróleo, que igual que en pellet han caído 50 por cientos y 70 por cientos, pues nosotros podemos estar en ratios de 10 por cientos de caída, que es muy dramático. Pero bueno, estamos intentando compensarlo con otras cosas. Y nosotros nos hemos mantenido.

Yo diría que somos de las poquitas empresas que hemos mantenido nuestras ventas.

EL SR. ORTIZ URIARTE: O sea, mantenerse es difícil...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Es muy difícil mantenerse...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bajar un dos por ciento no le hace gracia a nadie.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Por eso digo que perder un uno ó un dos, evidentemente que no. Está claro. Pero ésa es... la situación del mercado es muy complicada, muy complicada.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Hablábamos de estufas de chapa y de pellets. Pero el grupo ECOMASA, el dinero que recibió del Gobierno de Cantabria, no fue todo única y exclusivamente a la fábrica de Maliaño, ni para los trabajadores de TEKA y tal. Fue al Grupo. Incluso parte de ese dinero es muy fácil que acabara en la fundición de Couvin en Bélgica. Eso de alguna forma sí que afecta -entiendo- directamente al producto que fabrica HERGOM, fundición.



Si mandó dinero allí en algún momento, porque aquella fue la primera empresa que cayó; si utilizó el dinero para enviarlo allí, para intentar sostenerla o mantenerla. A ver, no nos afecta, en el sentido de que ya estaba. Es decir, que como ya estaba, pues a nosotros no nos afectaba. Por que ya estaba.

EL SR. ORTIZ URIARTE: La pregunta si me permites, ¿comparte HERGOM, compartían en aquel momento HERGOM y la Fundación de Couvin clientes? ¿competían en el mercado?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Muy poco, o sea, era un competidor más pero no es de los competidores más fuertes. La marca que era lo que más hacía Nestor Martín de hierro, con nosotros encajaba muy bien. Por eso cuando nosotros fabricamos para competidores, porque sigue siendo un competidor. Fabricamos con gente que no compita muy fuerte con nosotros. Es decir, que no tenga una colisión o geográfica fuerte o una colisión del tipo de producto fuerte. Entonces por ejemplo, en España Nestor Martín no era nadie, y nosotros somos muy fuertes. Nosotros somos flojos o menos fuertes en las zonas Francia, Bélgica, que ellos estaban. En Estados Unidos ellos no eran nada. Buscamos siempre que no haya. No era un competidor digamos, no era el competidor más fuerte que teníamos nosotros y que tenemos nosotros. Nunca lo había sido

EL SR. ORTIZ URIARTE: A modo de información le diré que de las ayudas que invierte, que recibieron del Gobierno de Cantabria en 2012, la empresa ECOMASA WORLD INVESTMENT recibió 299.830 euros. La empresa nueva. Y HERGOM 174.483

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo sabía que era entorno a doscientos, pero luego fue la inversión un poco menos. Y entonces se quedo en ciento setenta y algo.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Según el BOC 174.431

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí, esos seiscientos los conseguimos hacer por quinientos y algo, lo que sea y se aplica en el porcentaje.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno una empresa que lleva 50 años bien asentada, bien solvente, con seriedad, y una recién creada llevó 299.830. nada mas es un dato comparativo.

Y por acabar, porque muchas de las preguntas aquí ya se han realizado y a lo mejor tenemos ocasión de matizar alguna en el segundo turno. Le voy a poner en una tesitura, que no lo es, pero bueno, imagínese que usted ahora es un representante, no, un alto responsable del Gobierno de Cantabria y le toca en esa misma fecha, agosto de 2015 poner dinero en el proyecto ECOMASA, tal y como estaba diseñado en ese momento, fabricando lo que está fabricando.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: En agosto del 15 después de la caída del petróleo.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Agosto 2015, ¿usted hubiera hecho aportación dineraria a ese proyecto?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No, era alargar, hacer la bola de nieve más grande. Era imposible. No tenía ninguna viabilidad. Esa es mi opinión. Pero vamos,

EL SR. ORTIZ URIARTE: Con eso me sirve. bueno la opinión de un Director General de una fábrica que sabe lo que tiene entre manos.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Vamos es que con esas ventas, con ese endeudamiento, y es en fin y esos costes fijos. Vamos que creo que es algo que no era capaz de levantar en ese momento, si esa era la situación, con los datos que me estáis dando que yo, pues no.

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

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

Finalizamos este turno con el Partido Popular, con el Portavoz.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Bien, muchas gracias Sr. Presidente. Hola buenas tardes. Bueno efectivamente tal y como se han formulado las preguntas entiendo las contestaciones. Es decir, en el 2015 con ese pasivo y esos números, ni por un euro. Eso está clarísimo.

Otra cosa es ejecutando un plan de viabilidad que significaba reestructurar la deuda, o supuesto bajar mucho los pasivos, por ejemplo había un plan de reducción de plantilla de mas del sesenta por ciento, quiero decir, en ese momento se plantea, el Gobierno lo que tiene encima de la mesa es un plan de reestructuración y viabilidad que evidentemente no es asumir la situación o la estructura del proyecto desde el inicio. Eso es importante aclararlo, porque claro, efectivamente

era inviable, por eso estaba en esa situación porque era inviable, porque había llegado a una situación de ser inviable. Y por otra parte por eso habla aquí de la fábrica, pero es que el proyecto desde el inicio. Y eso lo tenemos en la documentación todos, desde el inicio el proyecto constaba de tres partes, una era la fábrica de Maliaño, las dos, y fallaron varias de las patas desgraciadamente, una era la fabrica de Maliaño de chapa, otra era la propia fundición belga, que querían especializarla exclusivamente en fundición y no implantar allí la chapa, por lo visto, por lo que he conocido del tema y la otra era la comercializadora que fue la gran, digamos, lo ha dicho usted perfectamente, no, el mayor de los problemas, si no vendes, pues no hay nada que hacer ¿verdad?

EL SR. ORTIZ URIARTE: No hay nada. Yo, bueno voy a ver si termine y le digo.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: No, bien, yo ya, esto es una consideración aparte, pero ya preguntándole a usted directamente ¿usted entendería que Andrés de León suponía una cierta ventaja competitiva para un proyecto en este sector en proyecto nuevo, para posibles inversores?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Cuando hay fondos de inversión que en este caso creo que no era un fondo sino que era un socio, pero cuando hay un fondo de inversión hay fondos que se dedican a comprar, más que crear lo habitual es comprar.

Uno de los problemas del fondo de inversión que son banqueros que no tienen ni idea, es decir, ellos saben de financiación pero no saben gestionar lo que sea, aguas, coches, gafas, fabricación de gafa o estufas, tienen que buscar un gestor. Entonces van al mercado y buscan un gestor y eso lo hacen con Head Hunter o porque yo tengo amigos que trabajan continuamente y van de un proyecto a otro y de una ciudad a otra van trabajando para diferentes empresas en fondo de inversión.

Entonces en principio yo creo que era un buen candidato, yo no le conocía pero como Director General de HERGOM es un puesto en principio razonable que era, pero yo no le conocía. Tendrían que haber usado, yo si hubiera sido el inversor o le conocía directamente, que podía ser el caso, o sino yo habría usado un Head Hunter que me lo valorara, porque es un tío que está todo el día seleccionando gente y me hubiera presentado a lo mejor varias alternativas.

Pero en principio era un candidato válido.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: A eso me refiero.

Es decir él sale voluntariamente a HERGOM, por lo tanto hasta ese momento digamos desde el punto de vista profesional era una persona valorada.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí, no fue un despido porque hizo alguna cosa, no, no, para nada.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Bien.

El proyecto o la fabricación de las estufas de pellet por lo que veo era una competencia en una parte porcentual muy pequeña para HERGOM por lo que ha explicado usted.

De haber habido mejores relaciones o no haber mediado por el medio la salida de De León de una empresa que entiendo que eso tiene una lectura negativa por parte de la empresa que se abandona, entre otras cosas porque me imagino que se llevaría su conocimiento de cartera de clientes, proveedores.

¿Se podría haber planteado en cierta manera ese producto como un producto proveedor de HERGOM? O sea, esa empresa como una empresa proveedora en la línea de calefacciones de pellet.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Nunca se planteó en esas circunstancias, vamos quiero decir que cuál es la pregunta exactamente.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: sí...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Si él nos ha dicho oye ¿comercializáis mis estufas de pellet? Por ejemplo.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Por ejemplo, o compitiendo con otros proveedores que ustedes tengan de estufas de pellet que los tienen.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo, los socios probablemente por el tema emocional hubiesen dicho que no, pero yo si hubiera venido a ofrecerme su producto lo habría estudiado junto con los que comprábamos en Italia y haber visto si ese producto tenía un precio y unas prestaciones mejores.



Pero bueno, no se dio el caso. Tampoco es fácil, cuando tu comercializas una línea que ya teníamos pues cambiar la línea no es algo fácil, es despistar al mercado, es confundirlo.

HERGOM está asociado a una gama de producto y a un pellet determinado una parte muy pequeñita para dar el servicio y cambiarlo pues tiene que haber un motivo, únicamente porque ese producto es mejor y más económico.

Pero vamos no es algo que se planteaba porque para nosotros el pellet no era estratégico, nunca lo fue y al poco tiempo desde que el petróleo empezó a caer yo al pellet no le dedico ni un minuto.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: No, la pregunta era sencilla y por supuesto no estaba con ello sugiriendo que HERGOM tenía que acudir a ese proveedor, sino que podía ser un proveedor como otro cualquiera en función de la calidad de producto, precio, etc.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí, podría haber sido un proveedor.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Yo sigo pensando, yo creo que usted lo ha dicho muy claro, tampoco voy a insistir en ello.

Es decir, que por ejemplo si el Sr. Albalá y yo ponemos una fábrica de estufas pues realmente nadie se sentiría avalado porque ni tenemos el conocimiento ni la experiencia en el sector. Pero el Sr. De León dentro del sector y por tanto de cara a inversores tanto público como privados, entiendo que daba el perfil de una persona muy dentro del sector como pueda ser usted ahora mismo y muy conocedora del sector porque venía de la experiencia de una fábrica que es HERGOM ni más ni menos, de acuerdo.

¿Cómo está el mercado actualmente de los sistemas de pellets ahora mismo porque es que lo he oído y no lo recuerdo exactamente?, digo ahora mismo, hay una cierta reactivación, está estancado en mínimos...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Está estancado en mínimos, está estancado en mínimos, eso sería maravilloso, lo que se llama... ¿hemos tocado fondo?, nos preguntamos todos, todos los días, ¿hemos tocado fondo ya?, pero así llevamos dos años y no hemos tocado fondo, entonces no lo puedo saber, o sea, es decir, lo que está es en los mínimos de los últimos muchos años, ahora si va a bajar más...

Viene en caída, o sea la línea es de caída, ¿va a bajar más?, no lo sé.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: El momento en que antes de De León concebir la idea de establecerse como empresario etc. y salir del grupo en ese momento sí había. Lo ha explicado antes ¿verdad? ..

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Que estaba creciendo.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Era un momento en el que había ahí un nicho de negocio...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Había una expectativa y estaba creciendo el mercado, no era algo tan interesante como para que nosotros lo viéramos interesante pero sí es verdad que el mercado de pellet estaba en general en números positivos, yo creo, había un mercado más maduro, depende del país, en Italia probablemente estaba ya maduro, pero por ejemplo en Francia y en lo que era el resto de Europa, Francia, Bélgica, pues, España, estaba creciendo en ese momento. No puedo dar la cifra porque no me acuerdo.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: ¿Sabe usted si el Sr. De León entró en contacto con la fundición de Bélgica a través del interés que tenía en aquel momento HERGOM por esa fábrica en concreto o...?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver, yo como digo no estaba, pero yo creo que Andrés en algún momento pues HERGOM se planteó pues como continuamente te planteas, oye hay operaciones interesantes que de empresas a comprar y Andrés De León, fue allí yo no sé si fue allí o vino aquí o... pero vamos analizó porque este señor estaba... igual que luego vino a mí, estaba ofreciendo la venta de su empresa a varias empresas ¿no?, entonces en algún momento él tuvo contactos y el Consejo decidió que esa inversión no era interesante como se vio luego, bien decidido ¿no?

Efectivamente esto es una de las muchas, es que esto pasa casi a diario vamos, casi a diario no, pero casi todo, ayer tuve una empresa inglesa que va a ser cliente nuestro y empezamos a... oye pues pudiera haber algún interés, bah, a futuro ya hablaremos, es continuo o sea la... o sea es una actividad muy normal el estar, es decir que no solamente valoraría HERGOM que yo no estaba esa operación, sino que valoras cualquiera que se te presenta y valorarías muchas.

En Gerston viene que es la empresa americana de una operación que sí acabó en que se realizó, una filial italiana se compró otra empresa allí que sí se realizó, otra empresa en Chile también se realizó, que luego se cerró, luego otra empresa en Zaragoza que también se compró, en fin que es una cosa muy habitual ¿no?

Entonces él yo creo que conoce todo lo que es...Nestor Martin es una marca muy conocida en la fábrica de Kubans una de las, bueno hay 20 a lo mejor fundiciones dedicadas a esto en Europa, entonces por su trabajo como yo él lo tenía que conocer ¿no?

Pero es verdad que hubo un momento, según me contaron, en que él igual que vino el propietario hizo pidieron que analizara si le interesaba o no y él seguramente lo tuvo que analizar porque es tu trabajo, ahora que si lo conocía de antes, después, cuando empezó a pactar con él y cuando se metió en otras cosas y tal, eso no lo saben ni los socios ni yo, no lo sabemos.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Lógicamente.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Ahí podría haber hecho algo ilegal, o sea, una cosa es investigar eso de la de HERGOM y otra cosa que hubiera empezado un momento de HERGOM , pero eso nosotros no hemos iniciado nada porque no tenemos ninguna seguridad.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Una cosa, HERGOM tiene estructura societaria más o menos diversificada, es decir, de cierta complejidad para atender, porque produce, tiene ustedes filiales internacionales, abarcan actividades diferentes...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: No, no, es muy sencilla, o sea, HERGOM tiene solamente son tres socios y no hay ninguna sociedad por encima. Lo que sí es verdad es que los mismos socios, no somos una corporación que tiene un montón de empresas ¿no?, sino que el mismo paquete de socios pues tiene otros negocios. Ellos tienen otros negocios. Pero HERGOM es una sociedad que no tiene absolutamente nada por arriba y lo único que tiene es que es cien por ciento propietaria de la empresa de Estados Unidos ¿vale? O sea la empresa que se llama HEARTHSTONE pues pertenece, el accionista es cien por cien HERGOM. Y nada más. No hay, cada sociedad corresponde con la marca, con la fábrica.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Antes se lo ha preguntado otro Portavoz, si recordaba la fecha en que fue De León. Bueno usted sabe la fecha en que entró usted. No es que y lo digo solo para que conste en el Diario de Sesiones, que él se va en octubre del año 2010.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Bueno tenía yo razón.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: En octubre del año 2010 el abandona HERGOM y es de suponer que cuando abandona HERGOM llevaría dándole vueltas a la posibilidad de establecerse meses antes, no creo que se le ocurriese ese día al levantarse por la mañana, es decir, que llevaba un cierto periodo de maduración de la idea de..

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Puede ser, puede ser lo que a nosotros nos preocupaba, y cuanto tiempo tenía esa idea en cuanto a competencia, me explico, por que yo creo que lo que había que hacer era decir hay otro proyecto que me interesa me voy, y entonces me meto en ese proyecto pero no estar en dos cosas a la vez ¿no? Pero bueno eso no lo sabemos y...

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: bien. Bueno solo por aclarar también respecto a lo que antes se comentó de TEKA de la aportación como prima de emisión. Bueno es que hay un convenio, ¿qué gana TEKA? TEKA dar la salida a un pasivo laboral. Evidentemente había hecho un ERE. ¿Qué gana el Gobierno? Pues que esos trabajadores en vez de perder sus puestos de trabajo, en principio accedan a nuevos puestos de trabajo. ¿y qué ganaba ECOMASA? El apoyo del Gobierno. No hubiese recibido el apoyo del Gobierno, sin absorber los trabajadores de TEKA, quiero decir, que el convenio, la estructura del convenio está clara. Otra es como salieron luego las cosas y como empezaron a torcerse que yo creo que hay hitos en el proyecto muy claros. El de WANDERS es uno de ellos, sin ninguna duda. En WANDERS hay, lo ha dicho usted perfecto, es decir, si se cae la comercializadora, si no vendes, a partir de ahí no hay proyecto empresarial que lo soporte o difícilmente. Yo por mi parte no tengo mucho más que preguntar. Muchísimas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Muchas gracias Sr. Portavoz, pasamos al segundo punto de preguntas. Tienen tiempo los Portavoces diez minutos. Iniciamos con el Grupo Mixto. No interviene. Interviene el Portavoz del Grupo Podemos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Muchas gracias Sr. Presidente solo tengo un par de preguntas. Nos ha comentado que el grupo, o sea que HERGOM tuvo digamos unas pérdidas, bueno unas perdidas no, miento, había bajado en el mercado un dos por ciento,

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Que podría estimarse que el daño mayor que pudiera habernos hecho sería eso.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: ¿Eso pudo afectar a los trabajadores de HERGOM?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver en una empresa estamos todos en un barco, como digo yo, y evidentemente que siempre te afecta, la pérdida de ventas es lo que más afecta porque todos vivimos del cliente y cobramos al final cobramos las nóminas de los clientes que pagan nuestros productos y entran en la empresa. O sea, quiero decir, en esa cuantía pues sí podía haber tenido ese impacto, pero vamos...

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: como es una importante...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Pero que el impacto del dos por ciento es una estimación teniendo en cuenta lo que vendíamos nosotros, es decir, si tu vendes un diez como mucho puedes perder el diez, sería perder el cien de lo que vendes en pellets, ¿pues que pudimos perder de lo que vendíamos en pellets el diez por ciento? El diez del diez es el uno. El veinte por ciento es el dos, pues... quiero decir que no es un número medible, que no puedo darlo. Algún impacto tuvo. Cero no es. Entre cero y el dos por ciento pues ahí estaríamos.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: no era simplemente si eso afectó en posibles nuevas contrataciones, en posibles renunciaciones de aumentos salariales, etc., etc.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: A ver establecer una correlación directa es muy... todo afecta. Es nuestro día a día. Es decir: otro competidor más, qué fastidio. Pero oye, que ya está. Ojalá que por lo menos le salga bien y... O sea, para nosotros... Otra cosa es que no sé, hubieran puesto otra fundición con una marca igual, que ahí nos afecta al cien por cien, y vamos a bajar un 30. Es que cerramos HERGOM. No era el caso.

Ahora, algo afectó. Pues seguramente. Es que no lo puedo medir. No puedo de manera seria realmente medirlo. ¿Pero algo afectó? Sí. ¿Cuánto afectó? Pues no lo sé. Es imposible medirlo.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale. Y la otra, como usted me dijo que va dentro de su cargo de director general. Lógicamente, en caso de que la empresa necesite financiación, sea vía créditos con entidades financieras... No, no vamos a hablar de empresas públicas, no. Con entidades financieras, con cualquier banco. ¿Cuándo hace usted una solicitud de estas solicitudes de crédito, éstas hacen valoraciones de riesgo que tiene el proyecto que presenta, o la propia empresa, si es viable en todos los términos económicamente, potencialmente, etc., etc., etc?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Por supuesto. O sea, los bancos te miran de arriba abajo, absolutamente todo. Los bancos no asumen ningún riesgo. Aún así de vez en cuando tienen... Pero miran yo diría más que proyectos, lo que miran es tu realidad. Pues mira, es que voy a crecer y voy a hacer esto y esto... Bueno, vale, ya lo veremos. Cuando planees el negocio, pero con tu... lo que se llama la vaca; es decir, tu tienes en ese momento una vaca que da leche -usemos un poco esa expresión- que este negocio es seguro ¿vale? Entonces, a ver, ¿cuánto da tu negocio y tal? ¿Da para pagar el crédito y lo que tienen tu y tu empresa? Bien.

Y luego tienes negocios que haces, que tienen un coste al principio y un desarrollo. Negocios que crecen, que son (...) y que van creciendo. Entonces, el banco te va a dar en base a tu vaca lechera, a tu negocio, que está generando dinero y caja para retornarlo. Ellos no asumen riesgos. Tu con eso puedes pedir crédito. Porque tienes que ganar mucho dinero para meterte en nuevas cosas. Es muy difícil. Entonces, tienes que pedir crédito para meterte en nuevas aventuras. Pero ellos no asumen riesgos. Y te miran absolutamente todo, lógicamente.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Correcto.

¿Y si fuera el caso -por su experiencia- de que la empresa fuera de nueva creación? Lógicamente, las entidades financieras aún mirarían hasta la marca del bolígrafo con la que se firman los papeles.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Es muy sencillo. Mirarían un aval. O sea, tendría que haber un terreno, un fondo de inversión... Te darán un préstamo, pero haces un fondo. Mirarían una garantía. Lo que sea una garantía, un aval.

EL SR. BLANCO GUTIÉRREZ: Vale. Solo quería esas dos preguntas.

Muchas gracias.

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

Tiene la palabra el Grupo Socialista.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Sí. Muchas gracias, Sr. Presidente.

Antes nos comentaba que había diferentes análisis que les aconsejaban la línea de pellets, y por ello HERGOM se mantiene al margen de la producción.

¿Cree que De León conocía estos análisis, de su época de dirección general de HERGOM?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sinceramente, no lo sé. No lo sé. Porque el mercado cambia tan rápido, que si él se fue en octubre pero llevaba pensando en eso, y yo no sé qué tipo de gestor y qué tipo de análisis y qué tipo de estrategia era. No lo sé. Entonces, desconozco sinceramente. Si hubiera trabajado con él, codo con codo, dos o tres años, puedo decir: no, será así o asao... conocía perfectísimamente esto.

En mi posición, puedes hacer tu trabajo como creo que lo hago yo, mejor, peor, de una manera o de otra. Y hay gente que a lo mejor pues está más centrado en el área financiera y estás consciente de cómo evoluciona el mercado. Debería conocer todo lo que yo he comentado aquí, como conozco yo en mi puesto. Pero no lo sé. A lo mejor se centraba en otros temas que en ese momento eran importantes, o porque era un tipo de gestor distinto. Es que los gestores son muy distintos.

EL SR. CASAL GUILLÉN: También nos ha dicho que uno de los principales problemas que (...) el pellets es el tema de los precios energéticos, concretamente el del petróleo.

El precio del petróleo viene fluctuando aproximadamente desde el 2008. De León sale de HERGOM en el 2010 e inicia esta aventura en 2012. En 2010 ya había un mínimo, en 2008 se marca un mínimo histórico con una bajada de, según lo que tengo aquí, casi 100 puntos en lo que era el precio del barril y en 2012 se produce otra bajada.

¿Cree que en 2012 era el momento de intentar competir en un mercado con éste con un precio energético fluctuante e incierto?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Nosotros decidimos que no, pero mucha gente pensaba que sí. Es decir, porque era un mercado que estaba creciendo y había muchas empresas que apostaron y aumentaban su producción, o sea.

Pero ese análisis que acaba de hacer no todo el mundo lo hacía, ese análisis nosotros lo vimos muy bien por la empresa de Estados Unidos pero no todo el mundo estaba de acuerdo. Para nosotros era claro que el pellet, o sea si tu vas a ver por qué se vende un producto tienes que decidir o sea por qué lo compra la gente. Entonces por qué lo compra ¿para ahorrar energía? Esa era nuestra conclusión.

Pero otras empresas decían no, pues lo compran porque es más cómodo, porque al final echas el saquito, porque..., por lo que sea. Nosotros lo que hicimos es hacer un análisis histórico muy sencillo, que es ver cómo evolucionan las ventas en un mercado con la energía, en concreto el mercado americano. Como lo teníamos todo y lo vimos, para mí era nítido y claro.

Ahora, ¿lo hizo Andrés? No lo sé. ¿Lo hacían otros competidores? Tampoco lo sé, a lo mejor lo hicieron y dijeron no el petróleo va a seguir subiendo, como Abengoa pensaba, va a seguir subiendo.

Para nosotros era claro que había una relación, uno, y dos -como bien ha dicho- era claro que había fracking, que había amenazas de que la energía se abaratará; pero no todo el mundo hace los mismos análisis.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Si este análisis parece, no voy a decir riguroso porque ha dado tiempo a prepararle justo en el término de una intervención y otra, y parece razonable y ni siquiera parece que estaba en el plan de viabilidad ese Power Point de 15 folios, quizá 21 millones de euros invertidos en este proyecto son excesivos.

Pero vamos, volviendo un poco a su labor, bueno no a la suya, al Sr. De León en 2010 y los informes que parece que estaban empezando a detectar que invertir en este tema de..., en este tipo de negocio del pellet no era recomendable, ¿cree que asume un riesgo excesivo con la información con la que debería contar?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Que asume un riesgo excesivo ¿quién?

EL SR. CASAL GUILLÉN: El Sr. De León a la hora de entrar en este, en esta margen de mercado.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo creo que el análisis de la relación entre el pellet y la energía debería haber estado en ese plan de negocio sí o sí, para nosotros ya digo que era lo más importante. Y hay una relación directa, quiero decir que la había históricamente y él además debería porque conocía (...) pero es que esa relación existía históricamente.

Pero bueno, él podía considerar que los factores de compra de pellet eran estéticos o eran de otro tipo, eran de comodidad, de que la gente buscaba un producto tecnológico y que él era capaz y lo tenía, yo no puedo, no puedo valorarlo.

Le digo, yo lo hubiera hecho de otra forma completa..., habría metido este factor, para mí era el fundamental, por encima de todos los demás que afectaba a todo el sector, tuviera el producto que tuviera, el precio que tuviera. Es

decir, esto es un factor externo que te..., que te..., es lo que llaman en bolsa, no sé, un cisne negro o algo así. Entonces sea lo que sea te va a cambiar completamente el escenario, pero bueno él no lo hizo; no se hizo.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Yo considero, vamos, que un empresario que viene con un proyecto de esta magnitud, debería estar convencido que seguro que tenía, porque yo con un simple acceso de móvil con un par de clicks he llegado a esta información, con lo cual creo que lo tenía. Pero vamos, eso lo hablaremos después en las conclusiones.

Por nuestra parte ninguna pregunta más.

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

Continuamos con la intervención, las preguntas del Grupo Regionalista.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Gracias Sr. Presidente.

Hay un actor que no ha salido aquí esta tarde o ha salido poco que es el Sr. Jesús Lavín, socio y colaborador del Sr. Andrés de León.

¿Conoce usted a Jesús Lavín?

EL SR. AGUILAR LAVÍN: No, yo no le conozco, no le he conocido, no he oído hablar de él pero nunca.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Su empresa, la empresa de Jesús Lavín ¿era proveedora de herramienta o máquina para HERGOM?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo creo que lo conoció porque había sido, ahora actualmente no, desde que yo estoy no lo era pero yo creo que venía de ahí la relación pero no estoy seguro.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Con respecto al Sr. Rudy Cires, del que aquí ya se ha hablado, propietario de la marca Nestor Martin, para chapa, para fundición, bueno Nestor Martin, _Rudy Cires, se entiende...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí, sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ...y con el cual, desde HERGOM tenéis relación con él ¿verdad?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí, es una empresa, es decir la empresa tiene un nombre que se llama ETI, ¡eh!, pero tiene un solo propietario que es él.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ¿Qué opinión le merece al Sr. Rudy Cires toda esta aventura de ECOMASA y los Sres Lavín y De León?

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Yo no voy a hablar en nombre de tercero. En fin, le pueden con un traductor llamar si quieren y él les podrá contar y bueno, por el tipo de persona que es probablemente pasarán un buen rato y les contará muchas cosas, porque evidentemente él sí que conoce muchísimo más todo ese proyecto desde ahí, ¿no?

Pero yo no puedo decirles lo que opina, no puedo hablar en nombre de un tercero.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Al menos, eso sí lo entiendo, pero al menos ¿le ha mostrado en algún momento dado su malestar por el agravio, por ejemplo, por la imagen negativa que se ha traducido de la marca Nestor Martin, al cual...

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Eso sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: ...yo intento evitar en cualquier caso, y es Grupo ECOMASA.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Es así, eso es cierto. En esa cosa concreta sí sé que él claramente se ha visto afectado y lo ha, lo ha denunciado y lo ha..., en fin, porque eso es una..., eso sí es una, para él es un efecto claro.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Negativo en cuanto (...)

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Negativo en cuanto en la notoria de una marca. Tú metes ahora Nestor Martin en España y te sale...

EL SR. ORTIZ URIARTE: Te sale Comisión.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: ...un montón de historias, ¿no? Eso sí que..., pero el resto no..., no...

EL SR. ORTIZ URIARTE: De hecho en la fábrica de Maliaño nunca puso ECOMASA, puso Nestor Martin

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Ya.

EL SR. ORTIZ URIARTE: O sea, que se intenta aprovechar de algo que no era..., buen como si mañana pusiera Nestor Martin ¿no?, si fabricáis algo para Nestor Martin.

EL SR. AGUILAR MARTÍN: Sí.

EL SR. ORTIZ URIARTE: Bueno, pues nada. Muchas gracias, no hay más preguntas.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Finalizamos con la intervención del Partido Popular.

EL SR. VAN DEN EYNDE CERUTI: Simplemente agradecerle al compareciente su amabilidad y nada más. No tengo nada que preguntar.

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

Llegamos al final de los turnos y para que cada Grupo exprese sus conclusiones, por un tiempo de cinco minutos.

Comenzamos por el Grupo Mixto.

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

Agradecer también una vez más la presencia del compareciente y sus respuestas.

Esta es ya la tercera jornada que celebramos de esta Comisión de investigación y donde vamos poco a poco pues teniendo un conocimiento del contexto en el que se desarrolló toda esta cuestión.

De la tarde de hoy creo que podemos extraer buenas conclusiones de cómo era el mercado, de cómo era, eh, al final todas las apuestas empresariales, como bien se ha comentado en más de una ocasión, pues tienen un riesgo.

Pero cuál era la situación de riesgo al comienzo y también al final de todo el proceso de la empresa de ECOMASA.

Sí me gustaría recalcar algo que me ha parecido especialmente llamativo y es que empresas europeas se plantearan denunciar ante el Tribunal de la Competencia pues a esta empresa, precisamente por lo que sigue siendo al día de hoy un misterio para esta Comisión y que esperemos resolver más adelante, en el futuro, que es una financiación sorprendentemente solvente para esta empresa y al día de hoy, yo sinceramente espero que a lo largo de la Comisión pues podamos descubrir los motivos, al día de hoy parece que no había motivo suficientemente de peso para esta cuestión.

Sí es cierto que habida cuenta de las explicaciones escuchadas, tanto en las Comisiones anteriores como en esta, pues llama mucho la atención precisamente lo que bajo nuestro punto de vista, desde el punto de vista de Ciudadanos es un agravio comparativo entre dos empresas, no similares, pero con cierta semejanza, en este HERGOM empresa instalada en Cantabria, como ya se ha comentado, con un claro arraigo en nuestra tierra y una empresa nueva que llega y que por más que pudiera resultar atractivo, desde el punto de vista de iniciar el proyecto, pues evidentemente esa diferente vara de medir, creo que va quedando más o menos esclarecida en estas primeras..., en estas primeras comparecencias.

Y con respecto, e hilando con una de las conclusiones de la última jornada, sí me gustaría matizar algo, porque me ha, porque hoy también se ha hablado un poco de ello, la diferencia entre ser técnico y ser empresario.

No es lo mismo ser director general de una empresa, que después dar el salto a ser empresario.

En relación a esto una de las conclusiones que mi Grupo sacaba de la última comparecencia o la anterior comparecencia era precisamente el error de que un Gobierno se metiera a ser empresario precisamente ¿no?

A lo cual se me reprochaba precisamente que no había ocurrido en este caso, bueno yo creo que va avanzando las comparecencias se ve que efectivamente que sí, sí hubo ese pequeño desliz del Gobierno de meterse a empresario dado que lo que venía no era la contratación de un director general para una empresa que ya existía, sino un proyecto que venía de unos empresarios en este caso noveles en la materia o al menos por más que tuvieran experiencia concreta en el

sector pero sí en la materia de ser empresario en el caso del ex director general de HERGOM que parece que avalaba su mera presencia esta inversión y que como digo desgraciadamente pues ha traído todas las consecuencias que han venido trayendo a lo largo de los meses posteriores.

Y nada más volver una vez más a agradecer su presencia.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

El Grupo Podemos.

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

Siempre añadido a los agradecimientos por haber comparecido hoy, por las explicaciones técnicas como bien ha recalcado el anterior Portavoz, muchas gracias porque bueno pues hemos visto como se funciona la empresa privada, como funcionan las entidades de alguna manera financieras o como se pide crédito con las empresas privadas y hemos visto eso, que mientras aquí en Cantabria teníamos el Instituto Cántabro de Finanzas, que es quien soltó los préstamos y los avales para el proyecto ECOMASA como está quedando muy claro en las diferentes comparecencias con el famoso ya Power Point de 15 o 16 páginas, que ésa era la documentación necesaria para iniciar un proyecto o sea un proyecto inicial de 10 millones de euros entre préstamo y avales y a una empresa totalmente consolidada como más de 50 años de experiencia en un sector y como usted viene diciendo muy consolidada aquí en Cantabria, como es lógico para pedir cualquier tipo de financiación, ayuda, etc., le piden pues eso mucha documentación, avales, garantías, etc., etc.

Y eso pues bueno estamos viendo como estoy diciendo en una comparecencia anterior la de concretamente la de los informes de intervención del Instituto Cántabro de Finanzas en el cual se puede comprobar que en el ICAF no se pedía ningún tipo de documentación, ningún tipo de valoración de riesgos, ningún tipo de aval, etc., etc., como sí ocurre en la empresa privada, o sea en las empresas privadas y en las entidades financieras privadas.

Por otro lado hemos visto como una empresa totalmente consolidada como estoy diciendo, como HERGOM, de alguna manera nos ha dicho usted, que pues bueno que sí se pudo pues un 2 por ciento o entre el cero y ese 2 por ciento que nos decía que era una cantidad bastante importante podría si lo pasáramos a números y pues bueno que no se valoró desde entendemos,. Desde el Gobierno de Cantabria al no reunirse con HERGOM antes de iniciar este proyecto o incluso como bien nos ha comentado el compareciente cuando se reunieron los propietarios haber frenado incluso la operación por el riesgo que eso podía generar, que no se sabía que estaba en el ambiente ese riesgo, a una empresa como estamos diciendo muy consolidada en Cantabria.

Y poco más que decir, decir, bueno sí que cada comparecencia que estamos viendo aquí en estas tres sesiones lo que cada vez nos está quedando más claro es que el anterior ejecutivo, la anterior ejecutiva del Partido Popular utilizaba la herramienta del Instituto Cántabro de Finanzas para digamos intereses políticos y no para lo que se ha creado el Instituto Cántabro de Finanzas.

Muchas gracias Señoría.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias al Grupo Podemos.

Tiene la palabra el Partido Socialista.

EL SR. CASAL GUILLÉN: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Nosotros nos llevamos de esta comparecencia del Sr. Aguilar, que hay una serie de luces y sombras; o más bien de cosas que están a la sombra y de cosas que están un poco más en claridad.

Sombras, sobre todo sobre la irrupción en el mercado de ECOMASA. Y sobre estas posibles sospechas de “dumping” de cómo estuvo funcionando.

Unas sombras sobre unos supuestos “errores”, entrecomillando también estos errores, a la hora de establecerse como trazar líneas de distribución, sin haberlas analizado previamente. Vease Wanders, o al menos sin el estudio previo deseable. Y “errores”, también entrecomillado, como no valorar los precios de consumo de la energía que compete directamente contigo a la hora de ofrecer productos de calor para el hogar. Eso en la sección de las sombras.

Sobre las luces, o cosas que empiezan a quedar un poco más a las claras, más que llamarlo luces propiamente. Parece que una de las que queda clara es que el dinero circulaba de una forma interna entre las empresas del grupo hasta disolverse. Ya lo hemos visto también en otras comparecencias con el tema de las facturas, que se iban facturando entre los propios miembros del Holding.

Y quién sabe, ya lo veremos en próximas comparecencias, si Wanders encaja en esta estrategia de comprar una empresa y hacerla desaparecer, a base de quebrarla.

Y la otra es que la quiebra de esta empresa se produce en 2014. Aunque se arrastre algún tiempo más. Y lo ha dicho usted, Sr. Aguilar. Su mercado llevaba en caída continua desde hace dos años.

Es decir, el grupo estaba muerto en 2014 y conectado al respirador de los fondos públicos, bastante tiempo más.

Eso es lo que el Grupo Socialista se lleva en claro.

Así que muchas gracias por su comparecencia.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Tiene la palabra el Grupo Regionalista.

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

Muchas gracias, señor Luis García. Esta tarde ya vaticinaba yo que su intervención iba a ser al menos ilustrativa... Luis Aguilar -perdón- Perdón, Luis. Igual ya le he llamado García varias veces. Luis Aguilar -perdón-.

Bueno, pues nos ha venido a hacer un dibujo de lo que es una fábrica, un proyecto empresarial. Y cómo con algo bien estructurado, bien pensado, se puede estar en el mercado cincuenta años, siendo prudente, siendo amarrategui muchas veces.

Pero, ¡claro!, yo creo que ya varias veces aquí nos ha dejado claro que cuando se juega con la pólvora del rey, se puede jugar de distinta manera. Y cuando uno ya vislumbra, porque por la intervención de esta tarde ya he visto que determinadas decisiones casi venían avaladas o amparadas, ya la idea clara y preconcebida de que los préstamos no se iban a devolver. Porque, sino, nadie hubiera tomado determinadas decisiones.

Esto es lo que me está empezando a preocupar, porque empezamos a pensar ya que esto fue orquestado desde el primer momento. Que no fue algo fallido. Que no es que fallara Wanders; no, Sr. Van den Eynde. No falló solamente la comercializadora, falló todo porque no estaba diseñado. No había ese plan de viabilidad.

Bueno, los famosos quince folios de "Power-Point", que nos sale el folio a más de millón de euros. Y sangrante, evidentemente, lo que nos contaron aquí los trabajadores, el martes, porque han perdido todo. Todo, porque a estas alturas ya no sé si tiene alguien esperanzas de recuperar los 3,2 millones de los trabajadores, o los 18 millones que puso el Gobierno de Cantabria.

Falló todo. Falló todo desde el primer momento. No había análisis de mercado, no había clientes. ¿Quién monta una fábrica de esas características, con 88 o 95 empleados, y se pone a fabricar sin tener clientes, sin tener pedidos en firme? Nadie. Nadie. No pusieron nada de sus bolsillos, o cantidades ridículas. Y empezaron a circular el dinero por medio mundo.

Pero todo esto tuvo actores y colaboradores necesarios. La aventura empresarial era de dos señores que jugaban a empresarios. Eran empresarios de categoría regional y quisieron dar el salto a la "Champion League".

¿Pero quién hizo los contratos, quién puso el dinero, quién jugó a banquero? El Gobierno del Partido Popular.

El Gobierno del Partido Popular, encabezado por el Sr. Diego y el Sr. Arasti, a través del ICAF, jugaron a banqueros; sin procedimientos, al albur de decisiones muy particulares. Bueno, eso ya nos lo contaron aquí los Interventores Generales. Las debilidades procedimentales a través de las cuales, salió dinero de todos los cántabros, se lo pusieron en manos de estos señores y pasó lo que pasó. Este barco iba a naufragar desde el primer momento.

Y lo que parece además sangrante es que el barco que iba a ser capitaneado por alguien con un currículum envidiable, parece ser que se olvidó del todo el Sr. De León cuando salió de HERGOM y creó ECOMASA.

O pensaba dar un pelotazo tremendo o ¿quién confió en ese señor para ponerle tanto dinero público en sus manos? Una irresponsabilidad seguro del Gobierno del Partido Popular en aquél momento, seguro.

Y lo que ha quedado claro aquí también, por mucho que nos venga a querer torcer el criterio el Sr. Van den Eynde, es que cuando llega el nuevo Gobierno allá por julio de 2015, el enfermo está ya desahuciado, está entubado. Y nada más era si prolongar la muerte de alguna manera aportando dinero de forma considerable o en base a auditorías, pues tomar la decisión de decir aquí no podemos poner nada más por sangrante que sea. Y eso fue lo que se hizo.



Porque lo del plan de viabilidad, pues ya me dirá usted, hablamos de un plan de viabilidad donde empezamos a tener 88 empleados, es al revés, el mundo al revés, empezamos en el 2012 con un gran enchufe de dinero, 95 empleados, eso sí los quitamos de la calle que es lo que quería el Sr. Diego, y al cabo de poquito tiempo no vendemos, reestructuración, ERE continuos, la gente pierde el paro y ¿qué empresa pensaba dejar usted?, un taller de 10 empleados y seguir metiendo medio millón de euros todos los años para decir aquello sigue funcionando y sigue fabricando.

La verdad que esto fue muy mal parido, una auténtica irresponsabilidad y yo creo que lo que no cabe duda y aquí se ha dicho, alguien que sabe realmente lo que es estar pie a pie 12 horas diarias en la empresa, Director General de una empresa sería que trabaja, que sabe lo que es pagar las nóminas, pagar a proveedores, pagar a los bancos dice: "no hubiera cogido ECOMASA Nestor Martin ni gra-tis".

Con eso yo creo que está todo dicho.

Muchas gracias,

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

Para finalizar tiene la palabra el Partido Popular.

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

Pues sí Sr. Ortiz, algo falla en el modelo cuando hemos financiado y hemos traído también a hombres ricos y sabios, hemos financiado GFB, el Racing o la Papelera del Besaya, GREYCO, etc. Quiero decir que responsabilizar, estamos en una Comisión sobre ECOMASA y evidentemente la responsabilidad aquí, de haberla, es evidentemente del Gobierno del Partido Popular que es cuando se desarrolla este proyecto, que no del final; porque ustedes están hablando todavía sin escuchar opiniones sobre ese enfermo entubado a muchos de sus médicos que han de pasar, que tendrán algo que decir. O sea, ustedes ya tienen el diagnóstico, le traen de casa.

Pero quiero decir que algo falla, algo falla en el sistema cuando se ha dado apoyo a ese tipo de proyectos y vamos a ver si este es un caso similar. Quiero decir, yo este caso le veo que tiene muchas pero muchas garantías en relación a los que he enumerado, lo que no quiere decir que hayan sido garantías suficientes.

Y posiblemente, y en eso Sr. Gómez le tengo que decir que ha hablado usted, porque ha hablado el Sr. Aguilar de que bueno, se planteaba la denuncia a competencia. Hombre, todas las operaciones y usted lo ha leído están informadas sobre ayudas del Estado; es decir, desde el punto de vista legal están perfectamente avaladas, otra cosa es que examinemos esos informes y porqué se produjeron que es lo que vamos a hacer en esta Comisión.

Sobre meterse a empresario, le insisto Sr. Gómez, el Gobierno aquí no se mete a empresario, aquí el Gobierno hace lo mismo que hemos aprobado el otro día, el último pleno en este Parlamento, que es instar al Gobierno a apoyar a SIDENOR, sí, sí, instarle, mediante las medidas que pueda articular, etc.

Claro ese modelo tiene riesgos y todas las operaciones del ICAF tienen riesgos, especialmente riesgos porque las operaciones que no tiene, HERGOM no necesita acudir a ICAF; porque HERGOM tiene evidentemente ya un soporte tanto financiero como aparte ya de la historia, etc. y unos números que le pueden, que no necesitan acudir a bancas públicas o a sistemas de financiación públicos.

Las operaciones de ICAF precisamente están para asumir operaciones de alto riesgo, eso es así, por eso esas que he leído y muchas otras. Pero también muchas han salido absolutamente bien.

Quiero decir, este proyecto efectivamente es fallido, pero una cosa es que un proyecto sea fallido y otra cosa que haya esas sombras que busca el Sr. Casal, sombras que quiere encontrar el Sr. Casal díganos más que buscar, porque las quiere encontrar. Y para eso en la tercera comparecencia yo creo que es un poco prematuro. Dejemos eso de linchar y hacer el juicio justo... Vamos a hacerlo al revés. Hagamos un juicio justo, que ya llegará la hora de dictar una sentencia. Pero no empecemos linchando al reo, o a los reos, que tampoco sabemos exactamente quiénes son. Pero bueno, antes de hacer el juicio justo, un poco precipitado me parece por su parte.

Por lo demás, nada. Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Fernández Fernández): Gracias.

Finalizamos la Comisión. No sin antes fijar para el próximo día, 22, martes. Como ya he dicho al principio, estaba prevista la comparecencia de los firmantes del acuerdo marco suscrito entre EIH y TEKA. Sustituimos por la presencia de Jorge Gómez de Cos, el director general del ICAF para el próximo martes.

Y prevemos... -¿sí? .. (murmillos) ... A ver, Señorías. Para dar paso, lo que podemos hacer es alargar un poco más, o paramos un día, un jueves, para que nos dé un plazo más; o sino... (intervenciones sin micrófonos)...

Hablar por favor con el micrófono para que se grave.

¡Claro! Estamos modificando el plan de trabajo. Entonces, lo que podemos hacer, lo que se puede hacer es que para el próximo martes, como es solamente un único, podemos convocar para el próximo martes; quizás el jueves para que nos dé tiempo y alargarlo más, como queráis. Alargarlo más. Es decir, ese jueves no tener Comisión, el próximo jueves, para que nos dé tiempo, para convocar para el martes. ¿De acuerdo?

Si sus Señorías quieren. Mantenemos entonces el día 22, la comparecencia de Jorge Gómez de Cos. Y para el siguientes partes, al resto de personas del ICAF. Con lo cual, ya hay tiempo suficiente. ¿Les parece bien? Y vamos cursando todas las peticiones de comparecencia, en el orden que aparecen en el plan de trabajo.

Simplemente, una cosita más. Que es a petición del Grupo Mixto. Se propone retirar la comparecencia de D.^a María Sopeña, exdirectora del Servicio Cántabro de Empleo. Lo ha propuesto y por lo tanto ellos lo retiran.

Muchas gracias, Sr. Aguilar. Y muchas gracias, Señorías, por su amabilidad con esta Mesa.

(Finaliza la sesión a las diecinueve horas)