

DIARIO DE SESIONES



DE LA ASAMBLEA REGIONAL DE CANTABRIA

Año II I LEGISLATURA

20 febrero 84 — Número 15 B

Página 741

SUMARIO

PRESIDENTE

ILMO. SR. DON JOSE RAMON MONTES GONZALEZ

SESION DE LA COMISION DE POLITICA SOCIAL Y EMPLEO,

CELEBRADA EL DIA 15 DE FEBRERO DE 1984 .

el Consejo adoptó el acuerdo de facultar al Consejero de Trabajo, Sanidad y Bienestar Social para iniciar conversaciones con todas las partes afectadas en la Compañía Balneario y Agua de Solares, S.A., al objeto de ver si se podía hacer una propuesta al Consejo de Gobierno con el objetivo de reflotar Agua de Solares y de hacer el planteamiento que el Consejo de Gobierno estimara oportuno, a la vista de todas esas negociaciones sobre los resultados de las negociaciones que se iban a tener con estas partes interesadas, que eran, por un lado, los accionistas de la Sociedad, por otro lado la Sociedad que en aquel momento era RUMASA, que tenía un opción de compras sobre la mayoría de las acciones de Agua de Solares, analizar una serie de estudios de viabilidad, estudios que había encargado el Banco de Santander, por un lado, y que RUMASA, por otro lado, había hecho sus estudios al respecto, y, por otro lado, hablar y negociar con los acreedores, no con todos los acreedores pero si con un 70% de la deuda que Solares tenía con estos acreedores, y con el objetivo de que a la vista del resultado de esas negociaciones el Gobierno Regional de Cantabria tomaría la decisión que considerara oportuna.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Ruego a los señores Diputados del Grupo Popular se abstengan de hacer comentarios en voz alta e interrumpan la disertación del Sr. Consejero.

Continúe, por favor.

EL SR. HINOJAL: Al respecto habría que decir que en un momento determinado, y a pregunta requerida por el Grupo Socialista, en esta Cámara se hizo una contestación escrita, constará en las actas de la Asamblea Regional, y voy a iniciar por informar un poco de cómo se fueron conduciendo estas conversaciones, estas negociaciones que desembocaron finalmente en el encargo, por parte del Gobierno Regional, de un estudio de viabilidad, que sería el que definitivamente daría las bases suficientes o no para tomar la decisión de la adquisición de la mayoría de las acciones de esta Compañía.

Iniciamos conversaciones con los accionistas. Hay que decir que estos accionistas procedían, como todos saben, de las participaciones que heredaron del fundador del Balneario de Agua de Solares, era una familia muy amplia y larga, y realmente tenía serias dificultades el poder contactar con todos y el poder llegar a un acuerdo con todos de principio, para el caso de que se tomara la decisión de la compra de estas participaciones. Había dos sectores definidos: Uno, el de la familia Villacampa, y el otro que representaba D. Enrique Tolón de Galí, que era el presidente de Agua de Solares.

La familia tenía una divergencia en una de las ramas, por lo que D. Enrique Tolón tenía aproximadamente el 48% de las acciones, el resto de la familia otro 48% y una determinada accionista que tenía aproximadamente un 4%, que creaba una serie de dificultades enormes a la marcha de la Compañía, y también en la marcha de estas negociaciones creó serios problemas.

Vimos un poco el estudio que había encargado el Banco de Santander, que también creo que se ha aportado a esta Asamblea, que determinaba la viabilidad de Solares, si se actuaba con cierta rapidez y con energía. Tuvimos contactos con el Sr. Goitre, que al pasar RUMASA por el Decreto del Gobierno de expropiación y al tener RUMASA una opción de compra en Agua de Solares, estuvimos en conversaciones con el Sr. Goitre. El Sr. Goitre despejó la incógnita diciendo que no iban a ejercitar la opción, en razón de que no había razones técnicas o económicas de ningún estilo, sino que la situación de Solares en cuanto a esa opción de compra que pudiera tener RUMASA la incluía en todo el entorno, en toda la acción global de la expropiación de RUMASA, y que efectivamente con mucho gusto daría a la Diputación Regional de Cantabria la oportunidad de que pudiera negociar con toda esta gente, puesto que ellos no iban a producirse en el sentido de ejercitar esa acción de compra.

Cuando hemos tenido acuerdos verbales suficientes como para garantizarnos ya la mayoría de las acciones o la posibilidad de tener la mayoría de las acciones, entonces el Consejo de Gobierno

me autorizó a contratar un plan de viabilidad de la empresa Balneario y Agua de Solares. Este plan de viabilidad es el que podíamos discutir ahora y dar un repaso, no sin antes decir que las condiciones que podíamos ofertar nosotros a todas y cada una de las partes era la que tenía que ser una cesión de las acciones a la Diputación Regional, por un precio simbólico que es el de una peseta. Las acciones que nosotros hemos tomado de Agua de Solares han sido acciones cuya nominal son mil pesetas, adquiridas al precio de una peseta cada acción.

Se hizo este plan de viabilidad, que nos va a servir para dar un repaso general y rápido de todo el tema, y luego tendremos la oportunidad de contestar a las preguntas que les parezcan oportunas a los señores Diputados.

Este plan de viabilidad se hizo durante los meses de julio y agosto. En los últimos días de agosto se nos hizo entrega de un primer trabajo, y ya en los primeros días de septiembre se nos dio el estudio completo.

En este estudio se hacen unas consideraciones de que es lo que ha sido Agua de Solares, que es una empresa al embotellado y comercialización de agua mineral, y como en 1929 ya fué declarada de utilidad pública, se determina como en los años 70 Agua de Solares llegó a vender 110 millones de envases de botellas, colocándose en primer lugar en la venta de agua mineral en España, hace un poco de historia de la famosa multa para Solares del año 73, que fué recurrida al Tribunal Supremo y ganado por la Sociedad de Agua de Solares, pero creó una situación de seria tensión en la Sociedad y en la Compañía, y ya se empezaron a notar como consecuencia de esta multa, que fué muy aireada por la prensa nacional, cómo produjo unas disminuciones. Por ejemplo, en el año 74 caía al 85% de las ventas del año anterior, y el 75 cayó al 50%.

En 1977 todos recordarán, no vamos a hablar de nombres, que se produce una denuncia porque parece que se encuentra una bacteria y a pesar de que los servicios sanitarios de Cantabria

no encontraban nada, ni otras Direcciones o Delegaciones de Sanidad de otras provincias en las que también se comercializaba este producto tampoco encontraban, el hecho es que en Pontevedra aparecieron estas seudomonas que creó un expediente bastante agrio, que terminó con la clausura de la empresa ordenada por el Gobierno el 18 de marzo de 1977. El Gobierno entonces era el de UCD. El hecho concreto es que se cerró Agua de Solares y el día 7 de junio se volvió a ordenar la apertura de Agua de Solares.

Todo el sensacionalismo que se dió a esta situación produjo un daño irreparable en Agua de Solares, que cayó en picado desde esas ventas, y empezó a caer año tras año hasta el momento actual, que es el mismo del año 80, en el que ya esa caída fué del 90% del total de la producción que se vendía anteriormente, habiendo quedado la producción vendida en el 10%.

Quiere decir esto que si se vendían 110 millones de envases en los años anteriores, en la actualidad, desde el año 80 hasta estos días, se vende el 10% de esa cantidad, que son 10 millones, once.

El 7 de marzo del 79 también, y como consecuencia de estas acciones, se produce la declaración de suspensión de pagos en Agua de Solares. El día 2 de octubre se aprueba el convenio de acreedores. Aquí también ocurre otro problema impresionante, la Junta de Acreedores, por instrucciones del Juzgado de Alcalá de Henares, se convierte en comisión liquidadora, no acaban de ponerse de acuerdo la Junta de Acreedores y facultan a los máximos representantes de esa Junta de Acreedores, que la convierten en Junta Liquidadora, la facultan para que liquide Agua de Solares.

El resultado de toda esta gestión es que les es materialmente imposible liquidar Agua de Solares por una serie de acciones, unas desde el campo del mundo del trabajo en Agua de Solares, otras desde determinados acreedores que en modo alguno querían producir una situación de cierre absoluto de Agua de Solares. El hecho concreto es que renuncian ante el Juez de Alcalá de

Henares, y se autodisuelve la Junta Liquidadora de Agua de Solares.

A continuación se hace un análisis histórico y diagnóstico del tema, y podíamos hablar un poco de la estructura de la empresa, en la que se determina que se actúa con un vacío de poder al no haber un Consejo de Administración en ejercicio, y no disponer de una cabeza ejecutiva o gerencia.

Habría que decir, como anécdota, que quien era y sigue siendo Presidente del Consejo de Administración había jugado muy duro en tema de Agua de Solares. Lo que es cierto es que tuvo unas depresiones profundísimas e incluso, como anécdota, tuvo tres ocasiones en las que pretendió el suicidio.

Con esto lo que quiero decir es que por todas esas circunstancias parece y es de hecho que se produjo un tal descabezamiento en la línea de la dirección de la Compañía, porque abandonó todo el Consejo, el Presidente a la cabeza, y todo el mundo abandonó esta nave, y se quedó la nave sin nadie. Como es lógico los controles de gestión son casi inexistentes, se limitan a una teneduría de libros y a un escueto informe mensual que resume en una hoja producciones, ventas, cobros y pagos efectuados.

Los trabajadores que tuvieron la visión de que si no actuaban ellos y seguían ellos trabajando como Dios les diera a entender, la sociedad se cerraba. Hubiera sido un hecho el cierre de la Compañía en esas circunstancias.

Tampoco había dirección comercial y las áreas de producción económico-financieras se quedaron absolutamente debilitadas. Estos tenían en Madrid unas oficinas muy importantes, y todo esto desapareció y cayó en picado, y dejaron a Agua de Solares en estas áreas de la dirección comercial y de la dirección económico-financiera absolutamente al páiro.

En orden al personal, habría que decir que en este momento

son 70 personas las que siguen en Agua de Solares. Este personal se divide en un total de mano de obra directa de 38 personas y total de indirectos de 36. Desde luego, la proporción entre directos e indirectos parece que es una proporción adecuada. El único problema que se plantea es que viendo la evolución en el tiempo que ha seguido la plantilla, nos damos cuenta que desde 1976 que tenían 261 personas en Agua de Solares, bajaron en el 79 a 62, en el 80 a 82, en el 81 a 88, en el 82 a 75 y en el 83, cuando se ha hecho este plan de viabilidad, a 74.

Así como la producción vendida baja al 10%, resulta que el personal que ha bajado muy rápidamente lo ha hecho al 25%. Efectivamente este es un sobrecosto que la estructura de la Compañía tiene que aguantar, contra un producto que ha bajado mucho más rápidamente y en mayor profundidad que el tanto por ciento de baja del personal.

El coste de personal analizado se ve que en los cinco últimos años, el costo por hombre se ha multiplicado por 2,66, con la consiguiente repercusión sobre los márgenes del producto. Contemplando al mismo tiempo, que el nivel salarial de los trabajadores en Agua de Solares ahora está más bajo que alto. No se infiere de aquí que el efecto multiplicador del costo hora/hombre sea determinado por el incremento salarial, sino por una cosa que era lógica y es que se ha producido una disminución de la productividad por cada hombre.

La estructura salarial no es correcta, tiene muchísimos conceptos retributivos y además tiene una prima colectiva que a nadie le motiva a hacer una mejor productividad, y ahora mismo se puede decir que la plantilla está trabajando sin incentivos.

Otro dato a contemplar es que el absentismo durante todo este tiempo se elevaba a cifras alrededor del 10%. Cifra que es excesivamente alta y uno de los objetivos es bajarla al 5%, que estimamos que en una empresa de estas características es posible conseguir.

No hay estadísticas de horas productivas y pérdidas por diferentes causas, y para saber qué grado de ocupación tenía el personal en la Compañía hemos tenido que tener en cuenta los días trabajados en cada tren de embotellado, y así deducir la desocupación habida. En el año 83, con este punto de vista, hubo una desocupación del 30%. Decir a este respecto que la plantilla es de bastante edad, es bastante vieja, el 17% tiene más de 60 años, solo hay un 24% con menos de 40 años. Es una plantilla bastante mayor.

En el área comercial el informe contempla lo que ya sabemos. Es una empresa que durante más de cien años ha sabido mantenerse en el mercado nacional como firma de gran prestigio y apoyada siempre en una imagen de marca fuertemente acreditada. Esto responde a la realidad. De indiscutibles líderes de venta de Agua de Solares en España, hemos pasado a un segundo puesto en el ranking de vendedores de aguas minerales. Decimos un segundo puesto porque en el año 83 se han comercializado trece millones de envases, y aunque en el ranking nacional de los vendedores de aguas minerales ni siquiera figura Agua de Solares, que debe de ser porque todo el mundo piensa que está cerrado, como no hay acción comercial, no hay función económico-administrativa, no hay función de nada, se ha estado produciendo lo que de hecho ha sido, y es que estos hombres producían el agua que le compraban.

Por supuesto que la deducción que se saca de todo esto es que reflotar Solares, utilizando todos los recursos habidos y por haber, va a ser una tarea harto difícil.

Del producto tampoco creo yo que es descubrir nada si decimos que, esto se demuestra documentalmente, tenemos el agua nacional de más calidad, y desde luego el manantial español que más caudal tiene.

En orden a la calidad, de todos es conocidísimo como Solares desde el año 1883 obtenía en Madrid, en Santander, en Lieja, en Zaragoza, en Bruselas, en Sevilla, obtenía medallas de oro para este producto.

En el orden de las disponibilidades, Solares explota un único manantial de los siete manantiales que brotan en esa finca. Solo es uno el que se aprovecha. Ese manantial emerge de forma espontánea con un caudal de 2.000.000,6 de litros diarios. Lo que hace que produce 950 millones de litros/año. También se han hecho análisis de la posibilidad de lo inagotable o no de este manantial. El informe dice que es prácticamente inagotable.

Dos conclusiones saca: Una, que no va a faltar el producto, sino por la acción de algún hecho catastrófico, hecho en el que no podemos pensar. Otra es la que las disponibilidades superan con creces la demanda nacional de agua natural. Hay que tener en cuenta que con los datos que se han colegido de este plan de viabilidad, la total venta en España de agua mineral está cifrada en 700 millones de litros de agua mineral. Decimos aquí que los 950 millones litro que produce este solo manantial de Agua de Solares, rebasa en 250 millones las necesidades nacionales del consumo de agua.

Tiene esto que ver con algo que consideramos que es muy importante a la hora de definir la posibilidad de la viabilidad de reflatamiento de Agua de Solares, y es que no es lo mismo vender diez millones de cien millones total, con lo que el índice de penetración en el mercado fuera del 10%, que vender esos 10 millones de agua mineral de 700 millones, que nos lo reduce al cero no se cuánto por ciento. Así todo coloca a Agua de Solares en el segundo puesto, por detras de Fontvella. Además diríamos que la diferencia entre Fontvella y Agua de Solares está en unos 150 millones de litros, porque Fontvella es la que ha asumido todo el papel comercial, toda la venta que tenía Agua de Solares, pero el resto de las Compañías españolas se dá la circunstancia que están por debajo de Agua de Solares. Así este año que se ha aproximado a los 13 millones de envases vendidos por Agua de Solares, la siguiente no ha llegado a los nueve. Quiere decir que con acciones tan sin acciones en ese lugar está Agua de Solares.

Históricamente ha sido el mercado nacional, ha habido algunos

escarceos en exportaciones, algunos temas con Arabia Saudita, algunos temas con Marruecos y algunos temas que se consideraban como exportaciones, como era el tema de Canarias.

Ni que decir tiene que los clientes no son ciudades ni hay clientes más que los que lo quieren ser. Llamen a Solares y díganme si me podéis dar cien cajas de Agua os las compro, pues muy bien, te las doy y ya está.

Lo que estamos constatando desde que se ha tomado esta decisión es que efectivamente el hecho institucional de la participación mayoritaria en Agua de Solares, ha producido un movimiento de interés en bastantes de los que fueron distribuidores de Agua de Solares en los tiempos que vendían cien millones de envases. También se ha producido en estos momentos una serie de cadenas de productos de consumo como INFA, CENTRA, CONTINENTE, en fin, una serie de seis u ocho empresas de este nivel, tienen interés de llegar a acuerdos en estos momentos con Agua de Solares.

No se puede dejar de decir que, efectivamente, no hay la más mínima estrategia comercial en Agua de Solares. Y todavía ahora mismo estamos sin tener esa estrategia, aunque sí sabemos qué es lo que tendríamos que hacer.

Bueno, se hace aquí un análisis de ventas, que es repetir lo que ya hemos dicho, pues que de 100 millones de envases se han bajado a 10, y que estamos en ese 10% del mercado.

Se habla de qué provincias. Bueno, fundamentalmente quien está sosteniendo en estos momentos Agua de Solares es Cantabria misma, que absorbe casi el 50% de lo que vende. Y en Madrid, que es un mercado importantísimo, no solo por lo que consume, sino por lo que supone de escaparate comercial, dado que hay tantísima gente que va y viene, que entra y sale todos los días de Madrid.

La competencia, por ser muy concretos y resumirlo muchísimo, se resume única y exclusivamente en Font Vella, que fué la gran

beneficiaria. Cuando Agua de Solares vendía 110 millones de envases, Font Vella estaba vendiendo seis o siete millones de envases. Cerró Font Vella y, automáticamente, Font Vella se ha hecho con el mercado que tenía Solares, y se ha plantado Font Vella en 160 millones de envases, con las subidas lógicas, vamos, de una acción comercial en todos estos años, mientras que Solares ha pasado a ocupar el puesto que tenía Font Vella antes. Pero, a pesar de todo, es un hecho significativo que ninguna otra sociedad de venta superan en el ranking a las ventas que está teniendo Agua de Solares en esa situación de catástrofe y de desamparo de todo tipo.

Hay que decir que detrás de Fombella está también el Grupo Evian, y esto lo digo de cara a la seriedad con que habría que acometer un plan enérgico, comercial y publicitario, con respecto de las ventas de aguas minerales por parte de Solares, puesto que esta Sociedad, Fombella con Evian por detrás, nos consta que en estos momentos, no digo que estén nerviosos, pero están pensando ya en acciones concretas, porque temen la salida, el impulso fuerte de Agua de Solares.

Bueno, de la organización comercial, decir que se ha quedado sin organización comercial, nadie, en absoluto. De la publicidad qué vamos a decir, que no hay un duro para hacer publicidad, y que no hay nada, que no se hace publicidad de ninguna especie. Que es algo que estamos observando, también, en estos distribuidores que han sido fieles a Solares, y esos otros que habiendo dejado de ser fieles a Solares, ahora vuelven a poner los ojos en Solares, ellos reclaman acciones publicitarias, y si no reclaman, de alguna manera, unos mejores precios, en razón de que ellos tendrían que hacer algunas acciones publicitarias en el propio entorno del que vendieran.

De los medios productivos habría poquísimas cosas que decir. Fundamentalmente, que se ha producido un deterioro horroroso, horrible, de las instalaciones de Solares, por una acción que es muy humana -vamos, yo no soy nadie para juzgar, ni mucho menos, pero que además, la entiendo perfectamente- por parte de los

trabajadores. Como vendían con límites escasos, lo que le producía en muchísimas ocasiones ni siquiera el sueldo de todos y cada uno, cada vez que se les averiaba una máquina, por las razones que fuera, la inversión en esa máquina era algo impensable para estos hombres. La conclusión es que iban agotando a medida que se paraba una máquina, parada se quedaba y ahí se quedaba, seguían utilizando las demás. Es una lógica defensa del recurso primario, el de su salario.

Pero la verdad es que la conclusión ha sido una catástrofe, porque -luego hablaríamos del tema- hay unas previsiones de inversiones mínimas, de 175 millones de pesetas, que, sorprendentemente, no se tienen que dedicar ni a una sola máquina nueva. Una máquina o dos nuevas que pudieran ser, de esos 175, 10 ó 12 millones, quizá fueran imprescindibles, pero solo eso.

El resto es una buena instalación que ha caído por el desuso y por la falta de atención en un estado tal, que es, fundamentalmente, lo que habría que hacer en Solares, o hay que hacer en Solares, lo que se hace en cualquier Sociedad normal, que para un año y tiene que hacer un plan de mantenimiento que, bueno, todos sabemos lo que es eso en una empresa, pero que en el caso de Solares es que tendría que ser un plan de mantenimiento, que parara la Sociedad, pues tres o cuatro meses para empezar, desde el principio hasta el fin, a reparar y modificar y poner un poco a punto esas mismas instalaciones, que son válidas, que valen perfectamente, pero que están deterioradísimas.

En el aspecto general de edificios, por decir algo, pues todo el mundo lo verá, no es muy bueno, puede pasar. Habría necesidad de invertir algo en eso, pero tampoco es absolutamente prioritario.

Desde el punto de vista de la tecnología, esto todo lo conoceremos, es una tecnología que no es muy avanzada, es una tecnología que asume, perfectamente, el entorno en el que se mueve. No hay grandes cosas, ni grandes instalaciones, ni maquinarias. Y esto, en fin, que es bueno para la Comarca, no

exige este tipo de fabricación otro tipo de tecnología, y, además, produce más mano de obra, lógicamente, que con otra tecnología mucho más avanzada. Eso está permitiendo que los 70 hombres que están en Solares sigan trabajando y viviendo como Dios les dá a entender.

La organización de la producción. Habría que decir que, desde luego, no hay ningún sistema de organización, en absoluto. No hay más que se entra en la fábrica, hay que hacer esto, hay que hacer lo otro, cómo se hace, sale por aquí, por allá. No hay organización.

El control de calidad, que somos todos conscientes de que es la acción prioritaria en Agua de Solares, pues vamos, dar salida de nuevo a Agua de Solares con otro fallo en la calidad del agua, sería catastrófico. El control de calidad -voy a leer por ser más breve-. El manantial tiene un perímetro de protección importante, que le garantiza contra la contaminación de sus aguas por microorganismos. Los numerosos controles biológicos realizados a través de los años, jamás se han encontrado gérmenes indeseables (este es un dato importante a tener en cuenta). En el manantial jamás se han encontrado gérmenes de ningún estilo. Por otro lado, la composición siempre es muy uniforme y el número por mililitro es muy constante, fuera y dentro de la citada protección del manantial. Esto parece que es un dato, que no ha habido ni una sola ocasión en la historia del manantial, en que se haya producido lo contrario. Durante el proceso del envasado se efectúa un riguroso control microbiológico, que comprende la investigación de colimetría, estreptometría, nostriliometría y recuento de colonias aerobias. Las técnicas que se utilizan son las que determina y las que aconseja la Organización Mundial de la Salud. Y los puntos objetos de control diario son: el manantial, las instalaciones y las botellas.

De lo dicho anteriormente se desprende que, si en el manantial jamás se ha producido una sola contaminación, indiscutiblemente si se produjera, y si fuera cierto aquella vez en la que se decía que había sido mona, tendría que serlo en las

instalaciones o en las botellas. Por lo que, indiscutiblemente, hay que hacer los estudios pertinentes y las inversiones necesarias para poder esterilizar en autoclaves tanto las tuberías como las botellas de vidrio.

En orden al mantenimiento, que es muy importante en cualquier planta industrial, pues el informe dice que está bien dimensionado. Le faltan, eso si es verdad, por las penurias económicas y por la acción de detrimento constante en la que han estado viviendo todos estos trabajadores, pues, efectivamente, les falta un buen acopio de herramientas y medios materiales, que, indiscutiblemente, habrá que poner a disposición.

En el área económico-financiera, pues decir que la situación actual no dispone de información contrastable y consistente con la de ejercicios anteriores. Bueno, volvemos a repetir, ha sido el cuento de la vieja, en el que se decía se saca esto, se vende esto, se cogen estas pesetas, nos las repartimos y hemos terminado el tema. Y ahora mismo nos encontramos con mil serias dificultades para poder establecer un balance, un mínimo balance que sea creíble. Y, bueno, lo que podemos adelantar es que desde el primero de enero, creo yo que dentro de esta misma semana, vamos a tener un balance a enero, concreto, que nos sirva de base para elaborar el presupuesto de todo el año 84, porque como no tenemos datos anteriores, pues, bueno, lo tenemos que hacer con toda rigurosidad durante este tiempo, desde que se ha empezado con la nueva dirección de Agua de Solares. Y, ya digo, que esperamos poder tener un presupuesto que, por lo menos, los datos bases, pues sí van a ser contrastables.

Visto como está todo esto, indiscutiblemente se impone explicar, bueno, ¿y en todas estas situaciones cómo es que vive esta Compañía, y cómo es posible que esto siga viviendo?. Bueno, pues la razón está clarísima. Las partidas de pasivo de proveedores, de acreedores y bancos están, prácticamente, congeladas por razones obvias. Bueno, por los temas del expediente de suspensión de pagos y todo este lío, está claro que estén congeladas. En las circunstancias actuales, claro, no hay

nadie que conceda un crédito a la empresa. Eso también está claro.

Las ventas cubren el pago de los consumos corrientes y los salarios líquidos. Con eso van defendiendo aquel que les vende el cartel, a ese que les obliga, además, a pagar al contado, porque sino no le venden cartón, etc., y se pagan los salarios que se pueden pagar. De tal forma que las pérdidas de explotación se financian con la deuda a la Seguridad Social y a la Hacienda Pública. ¿Qué es lo que hacen los señores que están en Solares?. Bueno, pues se pagan ellos. Y no pagan ni a Hacienda, ni a la Seguridad Social, ni a nadie, ni a nada, claro. Y así es como está el tema.

Bueno, yo pienso que pudiéramos pasar ya a definir cómo está y en qué situación están los balances al 31 de diciembre del 83, hecho al revés, en vez de partir del activo, partiendo del pasivo, cuánto se debe a instituciones, cuánto se debe a no sé quién, cuánto se debe a no sé cuál, qué inmovilizados materiales puede haber, existencias tal. Entonces, bueno, se hace un balance en el que el activo, el inmovilizado material son 725 millones de pesetas, las existencias 58,676 millones, déficit patrimonial, 58,421 millones. Y en el pasivo, están los proveedores y acreedores: 332,208 millones...

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Sr. Consejero, por favor, yo le rogaría que en estas cifras, que son tan importantes, fuera despacio para que los Señores Diputados pudieran tomar nota.

EL SR. HINOJAL: En el pasivo, proveedores y acreedores: 332.208.000 pesetas, en anticipos de clientes: 13.489.000 pesetas, a entidades públicas: 403.306.000, y a Bancos: 93.968.000 pesetas. Esto coloca el balance en un activo de 842.971.000 pesetas, y el pasivo en 841.971.000. Como se ve, no hay ni que decir que esta es una situación de quiebra, quebrada hacía no sé cuánto tiempo. Pero que, sorprendentemente, se sostiene en razón de la pura dinamita del mundo del trabajo, que abre la empresa por la mañana, que pone una instalación en

marcha, que produce unas botellas, que las vende, las cobra y así es el tema.

Por ello, está claro que, vamos, aquí, en orden a reflotar esta Compañía, hay esfuerzos importantes que realizar por todas las partes.

Se hace un resumen después de los puntos débiles de Agua de Solares y, efectivamente, se refiere a la estructura. Bueno, pues, claro, falta el Consejo de Administración, no hay Dirección General, ni Dirección Comercial, no hay una Dirección para el área productiva y Departamento económico-financiero, no se controla la gestión.

En el área comercial, pues la carencia de la Dirección Comercial y la estructura comercial, no hay política de ventas. Es una serie de indefiniciones enormes. En el área técnica-productiva, en la baja utilización de la planta productiva, la necesidad absoluta del acondicionamiento de las instalaciones. Es hoy imposible embotellar envases de un litro, de vidrio, que es la materia fundamental para vender en la Hostelería. Bueno, y lo digo como anécdota, no se lo estoy echando en cara a los trabajadores, digo que es un hecho concreto que se ha producido, es una máquina que, entendemos todos, repárandola, es posible repararla, que cuesta de 17 a 25 millones el repararla, en el tiempo que se averió hubiera costado bastante menos, pero como reparar eso era retraer de los escasos recursos que tenían los trabajadores para pagarse su sueldo, bueno, pues los trabajadores decían que la arregle el propietario.

Y como conclusión se dá que con la reparación de esa máquina hubieran tenido en el mercado Agua de Solares en botellas de vidrio de litro, y calculan, los propios trabajadores y los propios especialistas, y calcula también este plan de viabilidad, que si hubieran vendido se estarían vendiendo en estos momentos alrededor de 5 millones de envases en España. Cinco millones de envases que hubieran hecho mucho más fácil y mucho mejor la situación financiera que está atravesando en estos momentos

Solares. Pero, bueno, estas cosas pasan y ahí están. Y así es como ha ocurrido.

Desde luego, desde el punto de vista económico-financiero está clarísimo que la situación es gravísima y que está totalmente deteriorada, y que, además, no se sostiene esta Compañía. Vamos, la vida de la empresa, de no tomarse unas medidas enérgicas e importantes, indiscutiblemente cae, se cierra, y, supongo, que el que fuera acreedor ejecutaría embargo, se haría lo que fuera, y cobrarían los que pudieran cobrar, porque ese es otro tema.

Desde estas perspectivas, y con estos antecedentes, se elabora un plan de viabilidad, en el que se parte del análisis efectuado, que permite conocer el estado de la empresa y sus puntos débiles. Su refrutamiento pasa por la puesta en práctica de una serie de medidas de tipo organizativo, económico y financiero, que, básicamente, consiste en: un plan estratégico comercial que le permita llegar al mercado en condiciones de alcanzar una cuota de participación determinada, con el margen preciso, un reacondicionamiento y una ordenación de sus medios de fabricación para disponer de todos los productos necesarios y trabajar con una buena productividad, unas ayudas financieras que salven el pasivo de la Sociedad y equilibre la necesidad de tesorería que se desprende de la planificación realizada. Todas estas medidas constituyen lo que puede ser ese plan de viabilidad.

Bueno, en orden a la estructura, toman parte, ni más ni menos, de la convocatoria de una Junta General de Accionistas, y vamos a establecer la primera piedra angular en la organización de cualquier empresa, es decir, su Consejo de Administración. Y desde ahí, inmediatamente, empezar a sellar esa estructura.

En el área técnica y productiva, aparte de que tuviera que establecerse un sistema de organización, que ya se está haciendo en este momento, porque eso es su cuestión de organizar y de señalar tareas o trabajos o dar normas.

Las acciones más importantes en todo este sector se centran en las inversiones. O sea, que hay que levantar toda esta Compañía, ponerla patas arriba, y empezar a reparar, no a comprar nuevas instalaciones, sino a reparar las existentes. Estas inversiones se cifran, en este plan de viabilidad, en 167 millones de pesetas. Define una primera fase, que serían 111 millones, y una segunda fase, que serían 56 millones de pesetas.

En orden a otra acción prioritaria, que se ha venido prestando siempre, pero que ahora tiene que prestar con muchísimo más cuidado, es la de mantener y superar en lo posible el control de calidad, la calidad de las aguas y la calidad del producto que sale. Volvemos a repetir, se contempla aquí de nuevo, el elevado costo, en términos relativos, del personal, que se debe, fundamentalmente, a la baja productividad, que ésta, con personal adecuado y conocedor del sistema, pues ya lo estamos haciendo.

En este momento habría que decir que desde primero de febrero, nosotros hemos empezado a actuar en Solares desde el día 2 de enero, y hemos preparado varios expedientes. Uno de ellos ha sido regulación de empleo, que le tenemos en marcha desde primero de febrero. Es un plan de regulación de empleo para todo el año 84, en principio, y que afectaría al 45% de la plantilla, como media. Porque se puede dar que haya una semana en la que esté, por decirlo de alguna manera y exagerando, el 100% de la plantilla fuera, pero en la siguiente semana estuviera el 100% de la plantilla dentro, con lo que entre las dos semanas hubiéramos tenido un 50%. No sé si me explico. El compromiso es que el 45 sea la media, durante todo el año, de esa regulación de empleo.

Y, claro, la reducción del absentismo, pues es un momento no muy propicio para reducir el absentismo, cuando estamos regulando el empleo y trabajadores teniéndolos en su casa, pero que es una acción que nos parece importante que tenemos que hacer frente.

El plan de viabilidad hace evidente que Solares tiene producto, tanto en cantidad como en calidad. Y hace mucho hincapié en que había que reanudar inmediatamente la fabricación

del envase de litro en vidrio, sin competencia, además, porque llegan a Cantabria, por ejemplo, Font Vella, pues llega a Cantabria, porque no existe la botella de Solares. No es porque los hosteleros cántabros quieran tener ese agua, es porque Solares no se lo dá. Y en este caso concreto no es que no se lo dé porque sean vagos, es porque no se le puede dar, porque no se puede lavar una botella. Así de simple es el tema. Esta sería una acción inmediata que hay que acometer.

En relación con el mercado, se trata de unos objetivos. Luego podremos hablar de todos estos objetivos, en orden a las ventas.

El plan de viabilidad contempla un horizonte determinado que se inicia en el año 84 y contempla, con previsiones de todos los estilos, el año 1984, 85 y 86, y tiene un año equis, que la razón fundamental ha sido impuesta, no impuesta caprichosamente por mí, sino que ese año equis sería el año en que consiguiéramos el objetivo de la venta de 50 millones de envases. Ese sería el año equis. A mí me hubiera gustado ponerle a continuación del año 86, que es el que termina los tres primeros, pero que como, la verdad, la más mínima prudencia aconseja decir, pues, bueno, lo podemos poner en el 87, pero a lo mejor no sale en el 87 y es en el 88. Por eso hemos puesto este número de equis. Yo supongo que entre el 87 y 88, o sea, el plan contemplaría cuatro años, que pudieran ser cinco en el caso de que no se completaran en el cuarto los 50 millones de envases.

Y se elaboran bajo una serie de hipótesis. Estas hipótesis son: la evolución de los índices de precios a consumo, que para el año 84 determina el 10%, para el año 85 el 9%, y para el año 86 el 8%. El Gobierno en el 84 prevé que sea el 8. Si se cumplen estas previsiones se debería de cumplir el plan. Si se modifica en un sentido o en otro, pues en ese sentido se modificaría, tal vez. También en los aumentos de precios de venta por la evolución del IPC, que serían la de los mismos, 10, 9 y 8, pero también por equiparación de los precios con las distintas marcas. Hay que tener en cuenta que, claro, Solares se está vendiendo tan bien, porque se está vendiendo con respecto de su principal competidor,

Font Vella, con precios de hasta el 30% por debajo, que ha sido una manera, también, de que Agua de Solares se haya mantenido y haya tenido esa venta de esos 10 ó 12 millones de envases.

También contempla el volúmen de ventas, que se determina, contempla los gastos de personal, que, efectivamente, es bastante riguroso, entendiendo que tienen salarios que con la media del entorno, pues son más bien bajos, contempla el crecimiento del 7,5, 9 y 8%, que, de acuerdo con lo que está ocurriendo, a lo mejor no es ni tan duro, e incluso se puede mejorar esto, en razón no de que no lo merezcan los trabajadores, sino de que el propio sistema nacional haga que esté por ahí.

En los consumos se prevén aumentos de precios del 5%, 6,75%, y 8% para los años 84, 85 y 86, respectivamente. Pero se estima una disminución en el coste de la botella del PVC, porque el plan prevé fabricarla con instalaciones propias. Bueno, este es otro de los grandes temas que influyen seriamente, diría yo, no decisivamente, en Solares. Una Sociedad ajena a Solares produce las botellas de plástico que utiliza Solares. Bueno, es racional poner la fabricación de botellas de PVC en la planta, porque, claro, traer las botellas fabricadas desde Valencia con el volúmen que ocupan, solo en transportes cuesta mucho más que la botella. Entonces, hay que poner la fabricación de botellas en la planta. Pero, en su momento, Solares pudo haber puesto esa instalación propia, pues por lo que fuera, o por el desgobierno, o por que le tenían miedo a la tecnología de esta fabricación, o por no sé. El hecho es que se contrató con una Compañía, que la Compañía es uno de los máximos acreedores de Agua de Solares.

Contempla también los gastos financieros, las dotaciones para administración. Y se prevén también unos gastos comerciales para los rappelés por un 2% de las ventas. A mi me parece que este dato es corto, pero ahí está.

En el anexo 21 veríamos las cuentas provisionales de explotación, en las que se deduce que en 1983 y 84 los resultados, después de dotar las amortizaciones, serán aún

negativos, con disminución a casi la mitad de los de 1984 sobre los del actual. Esto lo podemos ver con un poco más de profundidad luego, al analizar el tema.

Un dato importante que parece que se confirma con los datos y números que está haciendo ya el responsable actual en Agua de Solares, es el de que en el año equis la rentabilidad después de impuesto se acerca al 37% de los fondos propios.

El cálculo de fondo de maniobra aparece en otro anexo.

Este plan de viabilidad asume que las instituciones financieras concederán descuento de papel comercial por importe igual a las ventas de 30 días, y dependiendo de las ventas de cada uno de los años que se preven, serían de 30, 48 y 66 millones en los años de 1984, 1985 y 1983. Llevando este al año equis, el de los 50 millones de envases, que serían 90 millones en ese año equis.

Bajo esta hipótesis el fondo de maniobra es más negativo, contribuyendo más a la financiación cuanto mayor es el volumen de ventas.

Sacrificios y aportaciones que se pide a las partes para que la empresa fuera viable. A nuestro juicio, dice el informe, el punto crucial de este avance de plan de viabilidad es este, el sacrificio de aportaciones que hay que pedir a las partes. No se puede pedir que Agua de Solares se reflote por sí misma. Como se ha demostrado, a finales de 1983, la empresa arrojará un déficit patrimonial de 58 millones, y sus obligaciones de pago, no ya a corto sino vencidas, serán de 843 millones. Todo de lo que es deudor Agua de Solares.

Aquí se hace un apartado de capitulaciones que, en definitiva, llevan a conseguir como objetivo y como premisa para la viabilidad aquí estudiada, el que de los 850 millones de deudas que tiene Solares con acreedores, pudiéramos obtener condonaciones por 266 millones de pesetas. Este orden de cosas

prevé que hubiera condonaciones de los acreedores por 266 millones de pesetas.

Adelantar aquí como dato que efectivamente para mí este era uno de los datos fundamentales para poder tomar una decisión. Obteníamos estas condonaciones como mínimo, o de lo contrario no podíamos atender a este plan de viabilidad. Decir que, efectivamente, nosotros hemos rebasado las condonaciones de esta cifra, estamos en condonaciones por encima de 266 millones de pesetas.

Prevé una aportación de capital por parte del Gobierno de Cantabria. Esto responde a la acción inmediata que una vez tenida la Junta General de Accionistas, indiscutiblemente hay que ir a una reducción del capital social a cero y automáticamente producir un aumento del capital social.

Por parte de instituciones financieras otros 50 millones de pesetas. De aquí era de donde se deducía que con estos 366 ...

EL SR. SILVAN DELGADO: La aportación de la Diputación Regional sería 560 menos 50.

EL SR. HINOJAL: Yo quiero decir que efectivamente esto está hecho sobre ninguna base, desde el punto de vista de balance. ¿Por qué?. Porque no tenían en Agua de Solares, y lo he dicho con toda claridad, que hay que empezar de atrás para adelante. Este es el tema, porque sabemos el total de lo que adeuda Agua de Solares.

Lo que se determina de esta manera es que habría un total de fondos propios, que deducidos los 58 millones que habíamos contemplado antes, se quedarían en unos fondos propios a 31.12.83 de 307 millones de pesetas.

Como lo que se cuenta es con aplazamientos de los acreedores, que efectivamente ahí es donde está realmente el que esto tenga o no éxito. Obtienes aplazamientos de las deudas de los 600

millones de pesetas que debes o de lo contrario el tema se cae por los suelos. Entonces se prevén unas condiciones de aplazamientos y unas fórmulas de condonaciones con otros acreedores, porque se exigen en el plan de viabilidad 266 millones de condonaciones y nosotros estamos próximos a 300 millones, obtenidos ya de condonaciones. Esperando a que haya entidad jurídica desde el nuevo Consejo de Administración para plasmar documentalmente todas y cada una de estas condonaciones, que las tenemos escrituradas en cartas de cada una de las partes o sociedades.

Con esto se elabora también un plan financiero, en el que se puede comprobar que a partir de 1986 pueden obtenerse sobrantes de tesorería significativos.

Balances de situación provisionales. El anexo recoge los de los años 1983 a 1986, ambos inclusivos. Al final del período considerado todavía existen desequilibrios estructurales en la empresa, como atestiguan los ratios, pero que naturalmente tienen su origen y causa en la situación de partida. Con la evolución de las magnitudes del año equis se llegará a una posición más sólida en breve plazo.

Por último, hace observar el plan de viabilidad que los resultados económicos y financieros señalados son consecuencia de las hipótesis manejadas y del cumplimiento del plan de acciones propuestas, y que a la vulnerabilidad propia de toda estimación habrá que añadir la irrecuperable desviación que se produzca por el aplazamiento de la puesta en marcha de todas o de alguna de las medidas.

Tenemos aquí una serie de anexos, que yo tengo hechas aquí algunas anotaciones que me parecían interesantes para informar. Hay bastantes datos, artículos y cosas que no creo que tengan mayor importancia.

Habría que decir que desde el año 78, por decir algo, el costo por persona, en tanto por ciento con índice cien en el año

78 estamos en el 259, y que el costo ahora estamos en el 266. Aquí se hacen las valoraciones de la cantidad participada por Agua de Solares desde los años 73 hasta el 76, y cómo ha bajado en el 82 al 2,30%. Este es un resumen de ventas por año, de cómo habían vendido 104 millones de envases, como en el 76 estaba en 57 millones de envases y como a partir del 77, con el lío dichoso, empezó a bajar a 15, a 11, a 10, hasta el 82.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Sr. Consejero. Yo creo, si los señores Diputados así lo entienden, que en el capítulo de anexos, de no ser que algún Diputado le hiciera alguna pregunta aclaratoria al respecto, debiéramos de dejarnos de esto, y si con esto ha terminado su intervención, yo propondría a los Grupos Parlamentarios un período de tiempo de cinco minutos de recesión para que hicieran las preguntas que estimasen oportunas los grupos políticos, una vez tenido el turno de portavoces.

EL SR. HINOJAL: Simplemente decirles que para el dato más importante, en lo que se refiere a la actuación respecto de Agua de Solares, ha sido que los 266 millones previstos como mínimo de obtención de condonaciones está en estos momentos alrededor de 300 millones. Eso habiendo gestionado el 70% de las deudas tenidas, y hablo de las dedudas no institucionales. Institucionales decimos a Seguridad Social, Hacienda y Fondo de Garantía Salarial. El 70% que falta de los otros 450 millones, son 300 millones, nos falta de peinar, por decirlo de alguna manera, aproximadamente cien millones de pesetas. Cien millones de pesetas que están repartidísimos entre mucha gente, y que es muy difícil llegar a todos y cada uno de ellos, pero que la propia dinámica de la marcha de la Compañía irá haciendo a todos y cada uno aparecer en un momento determinado, porque están tan dispersos por todo el país.

Diría yo que casi lo que se pudiera consolidar una cifra de alrededor de 300 millones de pesetas de condonaciones, por lo que los 850 millones quedarían reducidos en dedudas a 550 millones de pesetas. De esos 550 millones de pesetas, trescientos sesenta y tantos millones de pesetas corresponden a deudas a la Seguridad Social, a Hacienda y al Fondo de Garantía Salarial.

Con ellas se han establecido negociaciones. En el caso de Hacienda, concretamente, no ha respondido, y ya tenemos prevista una entrevista con el nuevo delegado, pero tenemos condiciones expresas y clarísimas con el Fondo de Garantía Salarial, y lo que es más importante para nosotros con la Seguridad Social, en lo que últimamente ha intervenido directísimamente el Ministro de Trabajo del Gobierno Central, Joaquín Almunia.

Estos son los datos.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias, Sr. Consejero.

Vamos a dar el turno de portavoces. Vamos a empezar por el Sr. Solana.

EL SR. SILVAN: Para una cuestión de orden. Pediríamos cinco minutos, porque después de esta larga y profusa intervención requiere ordenar un poco los datos.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Si los Grupos Parlamentarios así lo solicitan, creo que esta Mesa y la Presidencia no tienen nada que objetar al respecto.

Vamos a dar un receso por diez minutos y después ...

EL SR. SOLANA: Para una cuestión de orden. En todas las Comisiones se han dado diez minutos de receso, porque en cinco minutos no nos dá tiempo ni a dos palabras. Gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Se levanta, provisionalmente, la sesión.

(Se reanuda la sesión a las veinte horas y cincuenta y cinco minutos).

Para entrar en el turno de portavoces tiene la palabra, por el Grupo Mixto, el Diputado Sr. Solana.

EL SR. SOLANA: Gracias, Sr. Presidente. Utilizaremos el sistema que está siendo habitual en Comisión de utilizar conjuntamente el turno de portavoces y el de preguntas.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): No. Yo entiendo que primero en el turno de portavoces y después, en el turno de preguntas, las preguntas que cualquier Diputado quiera hacer.

Sr. Solana tiene la palabra.

EL SR. SOLANA: Gracias, Sr. Presidente. Yo quisiera hacer, en primer lugar, una pequeña aclaración. No solamente estoy aquí como representante del Partido Regionalista, sino que estoy en representación, si el Sr. Presidente me lo permite, del Comité de Empresa y del 90% de los trabajadores. Durante siete años hemos estado luchando a brazo partido ...

EL SR. AMBROSIO: Lo siento, pero el Sr. Solana está actuando, entiendo, como representante del Partido Regionalista del Grupo Mixto.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Entiendo la pregunta del Sr. D. Enrique Ambrosio. El Sr. Solana creo que quiere manifestar que tiene su doble condición de Diputado y en este caso trabajador de Agua de Solares.

Continúe, Sr. Solana.

EL SR. SOLANA: Debo de entender que se me niega el actuar como representante.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Si, usted puede hacer mención de que es trabajador de Agua de Solares, pero se irroga una representatividad que esta Presidencia estima que pudiera o no ser. Por tanto, no entre en valoraciones de este tipo y cíñase en concreto al tema que nos ocupa.

EL SR. SOLANA: Gracias, Sr. Presidente, Sr. Consejero. Me congratulo de su comparecencia y a ver si de una vez se aclara la situación de Solares y de la actuación de usted mismo y del Gobierno de Cantabria en el asunto de Solares.

Pienso que si la actuación es como hasta ahora, que puede usted contar con mi colaboración personal, con la de los trabajadores y también con la de mi partido, puesto que sacar a Solares a flote es no solamente sacar a la empresa sino sacar al pueblo que, en definitiva, es sacar a Cantabria.

Se ha dicho antes algo que me ha hecho gracia, porque dijo que había sido UCD el que había hundido Solares. No, Sr. Consejero. No ha sido UCD, fué antes de UCD, y el artífice de ello fue el Sr. Martín Villa.

Se empleó con Solares un procedimiento que, por desgracia, se sigue empleando. Parece ser que la democracia en ese aspecto no ha intervenido para nada, puesto que Solares se cerró preventivamente porque dicen que si estaba bien o mal, y por si las moscas se cerró Solares. Cosa que hizo un daño gravísimo a la empresa y el pagano como siempre fué el trabajador.

Al cabo de los años pienso que el cierre de Solares tuvo dos intencionalidades. Una de ellas era política, era hundir Solares porque molestaba a quienes no tenían entonces el monopolio, y la otra fué la propia incompetencia de la dirección de la empresa. Eso no admite dudas porque realmente así fué.

Al hundimiento hubo otros colaboradores que creo que les interesó más resolver problemas en otras regiones que aquí, y claro lo que necesitaba Solares entonces, y ahora necesita, es lo que ahora se ha dado en llamar reconversión industrial, puesto que ya entonces algunos de los conceptos de Solares estaban retrasados.

Usted ha mencionado aquí a los trabajadores. Los trabajadores han aguantado lo que hasta el presente, no sé si porque no ha

habido otras ocasiones, lo que no ha aguantado nadie en esta Región, cinco meses sin cobrar una peseta, los palos de la Policía Armada por protestar, siete procesos por lo criminal, doce juicios de Magistratura y al final de todo eso para que Solares pueda salir adelante hemos tenido que renunciar a una serie de millones. Pero, en fin, lo damos por bien empleado con tal de que Solares salga, porque creemos que es una empresa que realmente se puede relanzar, es una empresa en que la materia prima no cuesta nada, es una empresa que está ahí y tiene todavía, a pesar de todos los problemas habidos y por haber, condiciones para poder salir, lo único que hace falta es una organización, puesto que nosotros no hemos podido tenerla, puesto que al fin y a la postre para poder resistir todos estos años tuvimos que echar a la dirección de la empresa por inútiles, incompetentes y otras menudencias, y tuvieron que ser los propios trabajadores los que se encargaran, a trancas y barrancas, de que siguiera funcionando.

Por lo tanto, pienso que lo que necesita la empresa en estos momentos son dos cosas: Organización y créditos para poder modernizarse y ponerse en marcha. Espero que el Gobierno aporte esas dos cosas necesarias y creo que el plan de viabilidad se va a cumplir, si esas dos cosas llegan a tiempo.

En cuanto a lo de la maquinaria, la maquinaria tiene muchos problemas pero no son problemas estrictos de la maquinaria, sino son problemas de que no se puede traer dinero para la maquinaria, y lo que hemos hecho es aprovechar todas las piezas posibles, aprovechar todo el material que hay en el almacén para tratar de resistir como mejor se ha podido, hasta llegar a donde se ha llegado. Porque lo que sí está claro es que si los trabajadores no aguantan allí, la empresa hubiera desaparecido del mapa hace siete años. Era lo que las partes interesadas en hundir Solares tenían in mente, lo que pasa que no les salió como ellos pensaban, porque los trabajadores desde el primer momento no nos dejamos avasallar, pero esa era la intención.

Esperemos que el dinero llegue y llegue sin demora, porque si

realmente para el verano no tenemos la parte más importante de la empresa funcionando, esas botellas de litro que tanto preocupa al Sr. Consejero, que creo que es importante pero no tanto, más bien es el conjunto de la empresa la que tiene que estar preparada para esas fechas, entonces pienso que sí se puede levantar Solares a corto plazo.

También se ha hablado antes de la relación productividad-trabajador-máquinas. Malamente puede conseguir un trabajador mucha rentabilidad si la máquina no consigue hacer las botellas. Malamente las máquinas pueden funcionar bien si no hay medios para hacerlas funcionar. Luego entonces el concepto de productividad aquí yo diría que ha sido excelente, en función a la situación.

Además hay otra muy clara, las máquinas estaban preparadas para producir 600.000 botellas al día. Si ahora estamos produciendo, el día que andan, 60.000, ya me contará la sobredimensión que tienen las máquinas.

También se ha hablado del gran déficit que arrastra la empresa, y yo diría que eso es muy relativo por una razón fundamental. Si realmente el Gobierno cerró Agua de Solares y se ha demostrado al final que sin motivo ni fundamento, lógicamente lo que el Gobierno Central ha hecho ha sido subvencionar a Cataluña con todos los millones que ha perdido Solares, puesto que alguien, una empresa en concreto, es la gran beneficiada de todo ello y, claro, al Gobierno Central que más le dá el puesto de trabajo en Cantabria que en Cataluña, siempre y cuando no tenga problemas.

Por lo tanto, pienso que realmente, y sino no se comprende como Hacienda y la Seguridad Social no han metido mano al asunto de Solares antes, cuando está clarísimo que no tenía la conciencia tranquila, puesto que se cometió una injusticia manifiesta con Solares.

También se ha hablado de otro problema que afecta a la

empresa, que es la edad del personal. Al pasar por una reestructuración de plantilla, de acuerdo con la ley tenían preferencia los señores mayores, que llevaban algunos hasta cuarenta años allí, luego lógicamente toda la gente joven se fué fuera, que fué un problema y una pérdida muy importante para la empresa porque no quedó más que la gente mayor y que, por desgracia, en muchos casos la productividad de ese trabajador es menos.

Realmente lo que tiene que hacer la Diputación, y vuelvo a insistir, es que una solución al problema son las jubilaciones, porque se necesita gente más joven y lógicamente hay que darle salida a la gente mayor, que está en estos momentos en una situación muy delicada.

Por tanto, yo insistiría en las dos grandes necesidades de la empresa en estos momentos, que son necesidades de organización y necesidad de créditos. Si este Gobierno consigue esas dos cosas Solares sale, si no se consiguen o cuando lleguen es tarde, desde luego, no sale y yo pienso que este es un tema que afecta a todos los cántabros, y no es que lo diga yo porque estoy allí, sino que es una mina, y hay que potenciarla puesto que potenciándola se potencia Cantabria, y además al propio pueblo de Solares que desde el asunto del agua está hundido.

Yo espero que el Gobierno cumpla sus promesas y que Solares se levante.

Nada más, Sr. Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias, Sr. Solana.

Para el turno de portavoces tiene la palabra el Portavoz del Grupo Socialista, Enrique Ambrosio Orizaola.

EL SR. AMBROSIO: Gracias, Sr. Presidente: Vamos a ver si podemos realizar la contestación a la exposición que ha realizado el Sr. Consejero.

En primer lugar lo que le tendríamos que hacer es una crítica por su falta de comunicación a esta Comisión y a la Asamblea de Cantabria, a través de esta Comisión, porque todas estas negociaciones, que luego entraremos a juzgar, no han sido informadas. Entendemos que tiene el suficiente peso, como para que él, voluntariamente, hubiese comparecido ante esta Comisión a dar explicaciones de cómo estaba marchando el asunto de Agua de Solares.

Porque no es válido que se diga que había una contestación escrita al Partido Socialista. Sí, evidentemente, el Partido Socialista pidió -y estoy hablando, creo recordar, de junio- una pregunta oral con respuesta oral ante el Pleno, se fué dilatando y finalmente fué una contestación escrita, reclamando lo que se pedía también, asimismo, en esta Comisión, es decir, una exposición de la definición, diríamos, política del por qué de la compra de Agua de Solares, más una explicación técnica, asimismo, que fundamentase esa acción política.

Nosotros tenemos la -según la frase estereotipada hoy en día- duda razonable de que este estudio de viabilidad estuviese mediatizado, o estuviese, diríamos, teledirigido antes de realizarse. ¿Por qué?. Pues porque el anuncio de la posibilidad de compra de Agua de Solares por parte de la Diputación Regional es hecho por la Coalición Popular días antes del 8 de mayo de 1983. Es realizado de forma pública, aproximadamente, creo recordar, a último de abril, o primeros de mayo. Entendemos, desde luego, que no era la forma, no era el día adecuado, para hacer semejante oferta electoral. Así fué hecho, Sr. Portavoz.

Así fué hecho, sobre todo sin tener un análisis previo, un análisis delante que, de alguna manera, avalase esa intención. Por otra parte, en principio, no discutible intención, es decir, el Grupo Parlamentario Socialista no tiene, en absoluto, ningún prejuicio de entrada a la compra de Agua de Solares, o de cualquier otra empresa de Cantabria, que inmersa dentro de un plan global económico, en este caso industrial, sea capaz de potenciar la economía de nuestra región. Eso por delante.

Entonces, a partir de ahí, la primera pregunta que nos haríamos es ¿por qué compramos Agua de Solares?, ¿por qué?. ¿Es una actuación que está inmersa dentro de un plan económico-industrial de tipo global del Consejo de Gobierno?. ¿Es una acción puntual del Consejo de Gobierno?. Francamente, la pregunta creemos que tiene una respuesta mucho más en la segunda línea, que en la primera. Entendemos que es una acción puntual, una acción aislada que no tiene una incardinación en un programa, por otra parte, también reclamado por este Grupo Parlamentario.

¿Cuándo se decide la compra de Agua de Solares?. ¿Cuándo se ha decidido esa compra?. Porque esa compra, como digo, se anuncia, aproximadamente, a últimos de abril, muy primeros días de mayo. Las acciones, parece ser que existe un compromiso, diríamos, serio, formal, sobre todo, público, en junio, julio. Y, finalmente, en septiembre nos dice el Sr. Consejero que es cuando se tiene el plan de viabilidad.

Bien, Agua de Solares está comprada. El Grupo Parlamentario Socialista, el Partido Socialista, va a apoyar a tope, y creemos que va a hacer falta, incluso, algo más que a tope, para que Agua de Solares salga adelante, pero, indudablemente, nos parece que este no es el esquema normal de compra de una empresa. Es decir, normalmente yo no anuncio, y mucho menos una Institución pública, que voy a comprar algo, me pongo después de acuerdo con los accionistas, y, finalmente, realizo un plan de viabilidad.

Entendemos que, lógicamente, el esquema es completamente al revés. Primero, un plan de viabilidad, después, si ese plan de viabilidad ofrece una tasa interna de rentabilidad de ese negocio, una evaluación de ese negocio a lo largo de los años, lo suficientemente interesante como para, por lo menos, recuperar el coste bruto del capital puesto en juego, a partir de ahí ponerme de acuerdo con los accionistas para, evidentemente, realizar las quitas que procedan y, finalmente, realizar, con todo el bombo y platillo necesario, y en este caso, además, coadyuvaría a una operación supernecesaria de propaganda y publicidad en Solares, finalmente el enunciado público. En este caso ha sido completamente al revés.

Bien, a partir de ahí, pues la siguiente pregunta, diríamos, de conceptos, que nosotros hacemos es ¿cuál es el futuro, no ya el futuro inmediato, sino el futuro futuro de Agua de Solares?. ¿Va a ser una empresa pública por siempre?. ¿Se está intentando, se va a intentar, un reflatamiento de Agua de Solares, para luego reprivatizar Agua de Solares?. Cuáles son las directrices, en función de por qué se ha hecho. Enlazaríamos el final de los conceptos con el primero, por qué y para qué, con las críticas que hemos efectuado.

Luego las críticas, evidentemente, ya deben de realizarse, entendemos, de una forma puntual. No vamos a ser excesivamente duros, puesto que nos parece que hay determinadas frases que el Sr. Consejero ha vertido en su exposición, que, incluso, darían pié a esa dureza. Frases, le quiero recordar, como "bueno, esto no tiene ninguna bases..." etc. etc., que las ha pronunciado. Que, indudablemente, entendemos que reflejan su subconsciente, es decir, -vamos a ver si soy capaz de explicárselo sencillamente- usted ha dicho, reiteradamente dicho, que este plan de viabilidad se ha construído exactamente igual que el balance, de adelante para atrás, es decir, para que cuadre. Esto tiene que cuadrar, y como cuadra, pues, evidentemente, yo voy montándome una serie de suposiciones, que todas ellas, entiendo perfectamente que es un castillo de naipes, pero me tiene que cuadrar. Porque mire usted, Sr Consejero, nadie se puede creer que el balance de Agua de Solares, hoy en día, esté equilibrado. Yo, desde luego, no me lo creo, lo diga INSA o lo diga quien sea. Es absolutamente imposible que tenga un balance equilibrado, simplemente con ese déficit que usted ha puesto. Yo particularmente no me lo creo.

¿Dónde puede estar el truco?. Pues, sencillamente, en la valoración del activo inmovilizado que ha hecho INSA. Es decir, tenemos un pasivo de tantos millones, cuadrémosle. Y ¿por qué?, Pues muy sencillo. Pues porque, evidentemente, no existen los antecedentes, los documentos económicos y financieros que permitan realizar eso con exactitud. Y como no existían cuando el Portavoz, ahora en el uso de la palabra, inició los estudios de

viabilidad con Agua de Solares, en aquel momento recibidos con otra actitud por el Presidente del Consejo de Gobierno, que yo me alegro infinito que haya cambiado posteriormente, evidentemente, una de las primeras dificultades que nos encontrábamos es que partíamos del vacío más absoluto. Pero, indudablemente, no hubiéramos hecho un ajuste, perdón, en mi criterio yo no hubiera realizado un ajuste de cuadro, y diciendo que en este sentido ya no había problemas, porque teníamos un balance equilibrado.

Se ha hablado de la calidad. Indudablemente se ha dicho que ojo con tener un fallo en la calidad. El Grupo Parlamentario Socialista, a través de su Portavoz en este momento, va a aportar, si cabe, un granito de arena. Entendemos, poque en aquel momento fué, digamos, en aquellos dolorosos momentos de hace hoy, pues 10 ó 12 años, entendemos que pudiera ser una posible solución inyectar vapor de agua a presión en contracorriente al inicio de cada turno (pero ojo con las tuberías, porque creo que no están diseñadas para eso) lo cual puede hacer que la inversión prevista se remonte a varios más millones de los que están previstos.

El criticar, eso sí, duramente que hoy, a mediados de febrero del 84, en una situación de una empresa quebrada, con todos los estudios que hay encima de la mesa, no esté hecho el presupuesto del 84. Eso es criticable con extremada dureza, porque, ojo, que no hemos comprado una empresa. Luego hay una frase que dice también el Sr. Consejero, deslizada así, como de pasada, "hemos comprado acciones que nominalmente valen 1000 por una peseta". No, Sr. Consejero, la acción de Agua de Solares no vale 1.000 pesetas. La acción de Agua de Solares seguramente hay que pagar por ella, pues bastante más millones de esos 50 de incremento de capital previsto. Es decir, no hagamos esas -ya lo sé que no-, pero no hagamos esas elucubraciones rumasianas. Es decir, se entiende perfectamente lo que se dice de yo compro tal activo por 100 pesetas, y como he hecho una compra muy buena, que sé que esto vale 1.000, a continuación lo revalorizo y aparece un activo inmovilizado excesivamente engordado.

El año equis. Bueno, pues el año equis debo de criticarlo y también, pues fuertemente. Es decir, eso del año equis, y yo pretendo, o me gustaría que fuera así. Pero bueno, un plan de viabilidad, un plan de objetivos, evidentemente, es algo más rígido, más firme, y más serio que todo eso. Es decir, no es presentable, el año 83, el 84, el 85, luego puntos suspensivos y años equis. Pero, bueno, este años equis ¿cuándo es?. Porque, Sr. Consejero, hemos comprado una empresa que debe 600 millones de pesetas. Y hemos comprado una empresa que vamos, insisto, antes de la frase, el Partido Socialista, a tope a apoyar.

Pero, desde luego, me parece peligrosísimo relacionar salvar Solares, con salvar Cantabria. Porque ¿por qué no salvamos Ibero Tanagra?, y también salvamos Cantabria. ¿Y por qué no salvamos Astilleros del Atlántico?, porque también salvamos Cantabria. ¿Y por qué no salvamos Candina?, que también salvamos Cantabria. Es decir, eso es entrar en una dinámica altamenete peligrosa, y que, desde luego, los dineros públicos de Cantabria, insisto, deben de estar puestos en aquellos negocios que ofrezcan una tasa interna de rentabilidad, capaz de, al menos, equilibrar el coste bruto del factor capital puesto en juego. Tasa interna de rentabilidad que, por otro lado, no se pone de manifiesto, de ninguna de las maneras, hasta ahora, en el plan de viabilidad. Pero, bueno, de eso no hemos hablado.

En el plan de viabilidad, me ha parecido entender, como crítica a ese plan, que lamentamos, una vez más, no tenerle, y que dentro de los trámites pediremos que nos sea entregado, y me ha dado la impresión de que la inflación de costes se ha considerado exactamente igual que la inflación de ventas, lo cual, a mi juicio, no es válido tener en cuenta en un plan de viabilidad y distorsionaría esos resultados. Que los gastos financieros me imagino que estén ahí reseñados, pero, evidentemente, no tenemos información, puesto que no hemos podido ojearle.

Luego hay una frase que me ha llamado mucho la atención. A instancias de mi compañero, Martín Silván, usted ha dicho que se

empezará a generar, que sería positiva en 1986. Y cuando él ha insistido, usted ha repetido en 1986. Yo supongo que haya tenido que ser un error, porque no puede ser que Agua de Solares esté con tesorería negativa, incluso con plan de viabilidad, con esfuerzo de todo tipo, hasta el año 1986. Tiene que ser un error seguro, no puede ser.

Luego se nos ha indicado, o se nos indica, en términos generales, que Agua de Solares vende hoy del orden de 10 millones de botellas, o de envases, y se construye un plan en donde se ponen, entiendo que en las palabras que ha empleado el Consejero, ir de delante hacia atrás, bueno, pues en el año este tenemos que vender esto, en el año otro lo otro, y así hasta que cuadra. Pero, claro, luego nos quedamos francamente preocupados cuando inmediatamente no se nos dice qué medidas ya están contempladas para ser capaces de realizar esos incrementos de venta. Porque lo que hemos oído es que no tenemos -la frase la tengo recogida- "no tenemos la más mínima estrategia comercial diseñada". Claro, esto, francamente, pues pone los pelos de punta, porque, evidentemente, que haya proveedores que se sientan tentados porque haya una Institución pública que haya cogido Agua de Solares. Recordemos el caso de la Cartuja de Sevilla, cuando al Sr. Miguel Boyer decían que se le había ocurrido incluirle dentro de lo de Rumasa. El Director General que pone un telegrama, Sr. Boyer, que yo quiero ser nacionalizado, que se ha olvidado usted de mí. Por supuesto, es decir, yo comprendo la alegría de los trabajadores de Agua de Solares. Yo comprendo la alegría, totalmente humana. Y, además, son de alabar el enorme esfuerzo que durante años, totalmente en solitario realizaron. Insisto que, por antiguas relaciones, los conozco de cerca. Y tienen un gran mérito.

Por otro lado, me faltaba también, en la anterior comparecencia del Consejero de Industria, una de las preguntas que yo le realicé. Fué, precisamente, qué intervención había tenido la Consejería de Industria. Porque me parecía obvio, pensaba yo, que debiera de haber tenido alguna intervención. Bien, no ha tenido ninguna intervención.

Entonces a mí esto me ratifica más en la primera respuesta que yo mismo me he dado al por qué compramos Agua de Solares. Pues compramos Agua de Solares porque fué una actuación puntual, una actuación política, una actuación de propaganda política, realizada días antes de la elecciones, y que luego hemos tenido que llevar hacia delante.

Agua de Solares está comprada. Agua de Solares se ha comprado de una manera que es absolutamente, diríamos, injustificable, que por las explicaciones dadas, desde luego, no se tiene en pié, la forma, el esquema, en el que ha sido comprada. Pero una vez comprada, y una vez invertidos ahí dineros públicos de la Diputación Regional de Cantabria, de la Comunidad de Cantabria, el Partido Socialista pondrá toda la carne en el asador, para que ese año equis que, desde luego, no deja de ser una entelequia no admisible en ningún plan de viabilidad por objetivos, sea lo más pronto posible.

Nada más. Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias, Sr. Enrique Ambrosio.

Por parte del Grupo Popular, tiene la palabra el Sr. Vallines.

EL SR. VALLINES: Gracias, Sr. Presidente.

En primer lugar, agradecer el esfuerzo realizado por el Sr. Consejero de Sanidad y Trabajo en su exposición. Y plantear que la postura de nuestro Grupo es de celebrar el apoyo a una empresa de esta región, empresa que es singular. Singular, porque yo creo que todos los cántabros sentimos Agua de Solares como algo más que una empresa de esta región, sino que, como alguien ha dicho, no sé si el Portavoz del Grupo Mixto, es una bandera que Cantabria ha tenido fuera de nuestra región antes de que, incluso, se llamara oficialmente Cantabria, como región. Para todos ha sido un orgullo siempre el que en cualquier punto de

España se pedía agua y se daba Agua de Solares, y decir, pues esto, Solares, es de mi pueblo. Y por eso digo que es una empresa singular. Y nos parece bien que se ayude y se apoye a una empresa en dificultades.

Coincidimos con la postura del Grupo Socialista de que nos preocupa que también esta consideración de singularidad también la tengamos que tener presente al objeto de considerar que es una empresa, pero una empresa más, una empresa querida. Pero es una empresa más, como el Portavoz del Grupo Socialista ha dicho, hay muchas empresas de mayor importancia en cuanto al peso de sus implicaciones laborales, y de repercusiones económicas y de riqueza productiva inducida, pre y antes de la producción, pre y después de la producción, que requerirían ayudas si lleváramos esta filosofía al extenso, como hemos aplicado, o ha aplicado el Consejo de Gobierno, a Agua de Solares.

Por eso digo que nos preocupa. Y nos preocupa en el sentido doble de la intervención, en cuanto a unidad de intervención, y también en cuanto a la medida de la intervención. Es decir, tenemos, o puesto que está intervenida ya la acción en la empresa, debemos medir muy bien los compromisos que adquirimos. Evidentemente, parece que en ese plan de viabilidad, que nuestro Grupo también desconocía, evidentemente, se prevé un inversión directa de 50 millones de pesetas, pero, como también ha dicho el Portavoz del Grupo Socialista, entramos en una empresa que tiene unas deudas de 600 millones de pesetas. Vamos, tiene ochocientos y pico millones de pesetas, pero parece ser que doscientos y pico han sido amortizados voluntariamente por los acreedores. En el supuesto caso de que continuara la voluntad de seguir manteniendo la empresa y no se ganara dinero, pues habría que ir poniendo los 600 millones de pesetas. No sé si en el año equis, o en el año Y, o en el años Z.

Luego, por tanto, tenemos que plantear esta actuación con tino, con tiento, porque son muchos los millones que se pueden poner en compromiso. Nosotros entendemos que ninguna empresa, ninguna gran actividad económica, puede plantearse sin ganarse

dinero. Es decir, no se puede plantear ninguna empresa con el objetivo de no ganar dinero. Hay que hacer una empresa con objetivo de ganar siempre dinero. Otra cosa es lo que se haga con ese beneficio. O sea, en el reparto de beneficio ya es donde se pueden tener criterios diferentes. Pero creo que ningún empresario, por supuesto, ni ningún economista, puede plantearse un negocio para empatar en la cuenta de resultados, lo cual, en la práctica, es un resultado negativo, a medio plazo.

Por tanto, debemos plantearnos con tiento, con tino, y con el objetivo de ganar dinero. Y digo que independientemente lo que después se quiera hacer con el excedente de la cuenta de resultados, con el beneficio.

Por tanto, el futuro nos preocupa aún más que el presente. Entendemos, para dar un repaso, simplemente, a las dos intervenciones de los Portavoces que nos han precedido en el uso de la palabra, la pasión que pone el Portavoz del Grupo Mixto en su intervención. Pasión que comprendemos y compartimos, por supuesto, no sufriendolo tanto como lo sufre él en sus propias carnes.

En cuanto a la intervención del Grupo Socialista, no podemos pasar sin advertir que la Coalición Popular no hizo ninguna propaganda como tal Coalición Popular previamente a las elecciones, y posteriormente tampoco, de la adquisición de Agua de Solares. Desconocemos, o no podemos afirmar, a qué manifestaciones se refería el Portavoz del Grupo Socialista. Pero la Coalición Popular no ha vendido como tal, electoralmente, ninguna bandera, del tipo de las que anunciaba el Portavoz del Grupo Socialista.

Y en cuanto, aportando también a su exposición, y de la exposición del Consejero, un balance equilibrado, es el que presentaba en su exposición el Consejero de Sanidad, puesto que en el activo presenta un déficit patrimonial de 58 millones de pesetas que, entendemos, o al menos lo entiende nuestro Grupo, -o luego en el turno de preguntas lo podríamos precisar- que se

trata de la diferencia entre el capital de la sociedad y las reservas de cualquier tipo que pudiera tener y las pérdidas que, por supuesto, están en el activo. Por tanto, es un activo patrimonial negativo.

Y lo que me preocupa es que en este momento, como accionista que es la Diputación Regional de Cantabria, estamos incumpliendo la Ley, puesto que estamos en situación de quiebra, siendo accionistas en una situación de quiebra. La Ley de Sociedades Anónimas ya dice que cuando se pierda un tercio del capital social, o cuando se llegue hasta las pérdidas que impliquen un tercio del capital social, hay que ir a una ampliación de capital, por Ley. Y aquí no estamos con un tercio, estamos con menos no sé cuantos.

Nada más, Sr. Presidente. Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias, Sr. Vallines.

Para dar respuesta a los distintos Portavoces de los Grupos Parlamentarios, Sr. Consejero, yo creo que podríamos entrar en las respuestas a cada Portavoz de los Grupos Parlamentarios, y luego entraríamos en el turno de preguntas de los distintos Diputados. Rogándole al Sr. Consejero, en aras de la brevedad, contestar de una forma concreta y puntual a las preguntas que se le han venido observando. Nada más.

Tiene la palabra, por tanto, el Consejero de Trabajo, Sanidad y Bienestar Social, D. Felix Hinojal.

EL SR. HINOJAL: Muchas gracias, Sr. Presidente.

Voy a ver si puedo ser muy breve. Esta es una de las dificultades más gordas con las que se encuentra Félix Hinojal, casi siempre. Pero voy a tratar de ser lo más breve posible.

Estamos totalmente de acuerdo en que las necesidades de

organización y las necesidades crediticias son las que pueden salvar Agua de Solares. Tan de acuerdo, que en orden a las primeras estamos en actuaciones en marcha, ya están efectuándose estas acciones. Y en cuanto a las segundas, indiscutiblemente, aparte de la voluntad del Gobierno Regional, y aprovecho para agradecer a todas las partes su interés en que, mejor o peor hecho según los distintos criterios de las partes, pero asumido en las responsabilidades de estilo todos y cada uno, vamos a apoyar decididamente este plan de actuación con Agua de Solares.

En cuanto a esta segunda parte el problema fundamental con el que nos hemos encontrado para haber podido actuar ya con rapidez es, aunque hay conversaciones, por supuesto, en marcha, está en que las Instituciones de crédito quieren como primera medida el que se produzca la Junta General de Accionistas, que modifique el Consejo de Administración, que se participe, por la Diputación Regional, de ese Consejo de Administración, y desde ahí ya se produzcan, como es lógico y natural, todas las acciones en orden a poderes y responsabilidades para que, frente a estas entidades financieras, pues poder tener esas líneas de crédito que, en principio, tienen algunas de ellas ya ofrecidas a este Gobierno Regional.

El Partido Socialista critica la desinformación. Bien, yo acepto esa crítica. También lo critica, de alguna manera, el Grupo Popular. Y también yo tengo que decir que tienen razón, o pueden tener razón. La justificación es, ni más, ni menos, aunque no lo parezca, primero, la decisión no estaba tomada cuando ha señalado el Portavoz del Grupo Socialista. La decisión tomada en ese momento era, precisamente, la de iniciar las conversaciones con todas las partes interesadas, para ver la posibilidad de adquirir o no una mayoría en Agua de Solares.

Y no se inició con un plan de viabilidad previo en razón de que también vimos todos ese problema de la incapacidad que tenía cualquiera para tener datos previos, que eran necesarios, para balances, para otras cosas, sino que nos parecía a nosotros que, en base a ese estudio que había hecho el Banco de Santander, en

el que se determinaban ya unas conclusiones, y en base también, a ese estudio que Rumasa, con persona con la que hablamos en muchas ocasiones, también tenían hecho, pues nos pareció que, como primera medida, había que ver y analizar la posibilidad de que pudiéramos, de que se pudiera adquirir Agua de Solares, o la mayoría en las acciones de Agua de Solares.

Porque parece que también toda la información que obraba en nuestro poder, hacía aquella operación como una aventura casi imposible. Porque había entre el total de los accionistas tres partes muy concretas: dos, como había dicho antes, con una participación, casi, del 50%, y otra parte, que no estaba ni con unos ni con otros, y que tampoco se ponía de acuerdo con nadie.

Entonces, como no hacía, ni más ni menos, que asumir un compromiso, que era el de hacer una opción de compra, que no comprometía a nada, porque era una acción de compra por nada. No había ningún compromiso en esa acción de compra de si no se ejercita, se aporta no sé qué cantidad. Era una acción de compra totalmente gratuita. Entonces desde ahí, y sin obligarnos a más, pero sabiendo ya que, efectivamente, íbamos a poder participar en Agua de Solares en más de un 50%, es cuando, efectivamente, hemos encargado los trabajos del plan de viabilidad. Esa es la razón fundamental.

¿Cuándo se decide la compra?. Bueno, pues la compra se ha decidido en el mes de noviembre. Para ser exactos, el compromiso de opción de compra se hizo en los últimos días del mes de mayo del año 83. Bueno, teníamos ya con el Sr. Tolón de Galí y con la otra parte de la familia, que ya tenía cedida a Rumasa, ya teníamos mayoría. No teníamos el 81%, pero teníamos el cincuenta y bastante por ciento en aquel tiempo. Entonces se documentó esa acción de compra en las condiciones en que habíamos señalado antes.

Bien, que el tema es, como decía el Portavoz del Grupo Socialista, que aquí se ha producido: primero, una decisión, luego una negociación, luego el plan de viabilidad, y luego el

enunciado público, y que el enunciado público debiera de haber estado al final. Bueno, pues quizá fuera así, pero esto es una diferencia de criterios. Es bueno, es mejor, es peor, es más racional como ha presentado el Portavoz del Grupo Socialista, yo no lo voy a discutir, pero se ha adoptado una decisión y una sistemática y esa fué la que se ejerció.

¿Qué va a ser empresa pública siempre?. ¿Qué va a ser privada en un momento determinado?. Bueno, la verdad es que el criterio del Consejo de Gobierno era que nosotros si íbamos a comprar esta participación, para, inmediatamente, y dentro de este año, y pensábamos nosotros, y felices de nosotros, que íbamos a poder tener creada la Sociedad de Desarrollo Industrial de Cantabria. Entonces el criterio era haber comprado esta participación para habérsela cedido a la SODI de Cantabria. Este era el objetivo. La SODI no se ha podido realizar por razones que no son del caso explicar ahora. Y esto, supongo, que en el momento en que se cree la SODI pues siga la línea. Veremos a ver qué pasa con todo este tema de la crisis. El futuro Gobierno yo no sé qué es lo que va a hacer. Nuestro criterio era, en un momento determinado, haberle pasado a la Sociedad de Desarrollo Industrial de Cantabria esta participación, que luego ella hubiera vendido en parte o no, porque parece que uno de los criterios es que la SODI participa con el 45% y entonces con el resto hubiera hecho lo que le hubiera parecido.

Esta es la idea general del criterio de actuación con respecto de Agua de Solares.

En la calidad estamos absolutamente de acuerdo, y a mi me gustará mucho hablar después un momento contigo, porque toda idea es buena y toda idea que asegure definitivamente que no se vuelve a producir una situación de ese estilo es fundamental para la marcha de Agua de Solares. Si eso nos fallara en alguna ocasión nos lo detecta no sé quién, ya podemos dar por condenado esto. Por eso, el objetivo prioritario es la atención a la calidad del producto.

Lo del año equis que no parece presentable, la verdad es que a mí tampoco me parece presentable. Es un criterio que establece el plan de viabilidad. Que podía haberse dicho en el año siguiente y otro año más, un plan de cinco años. Lo que ocurre es que está presentado así y lo que sí define en ese año equis es un volumen de ventas de envases de agua mineral, que la cifra en ese año equis es 50 millones de envases. Ese es el único dato que llevaría al tiempo la consecución de ese objetivo de 50 millones de envases.

En lo que se refiere a tesorería negativa, tendría que decir aquí que a nosotros lo que nos parece un dato fundamental en todo este tema son las cuentas de explotación provisionales, que para el año 83 serían menos 38 millones de pesetas, porque esto lo preveían ellos para lo que ya ha podido ejercitarse si se hubiera podido acometer acciones en el año 83. En el 84 serían más 6 millones de pesetas, teniendo en cuenta que hay dotación para amortización en este balance provisional de la cuenta de explotación. En el año 85 serían más once millones de pesetas, en el año 86 serían 59 millones de pesetas, y en ese año equis producidos los 50 millones de envases podríamos dar más 139 millones de pesetas.

Este es un tema que parece de toda consideración ...

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Sr. Consejero: Perdona un momento. Si mal no recuerdo usted quiere hacer esta aclaración para aportar algo a los Grupos Parlamentarios. Usted antes decía que previsiblemente ese año pudiera ser el año 87, ¿es así o me equivoco?.

EL SR. HINOJAL: Pudiera ser, pero también es cierto que pudiera no ser. Ese es el tema.

De la explicación de los redactores de este plan de viabilidad esa es la razón que se desprende. No tenían seguridad bastante de que los 50 millones se pudieran conseguir en el año 87, y pusieron el equis porque ellos entendían que el año 8 sería un criterio objetivo. Dependerá mucho de la gestión que se haga.

Cuando yo he dicho que no tenemos una política en este momento, lo que quiero aclarar son dos cosas fundamentales. Que está claro que sin una operación enérgica en lo comercial, y cuando estoy diciendo sin una operación enérgica en lo comercial no estoy diciendo que no se haga ninguna acción comercial, sino que no se gaste muchísimo dinero que costaría hacer la publicidad y el lanzamiento de la imagen de Agua de Solares de nuevo, podríamos conseguir en dos fases el reflotamiento de Agua de Solares. Primera fase con acciones internas y sin gastos excesivos o con el más mínimo gasto en temas de publicidad, conseguir el mínimo de ventas de envases de Agua de Solares que permitieran que equilibraran las cuentas de explotación, las cuentas de funcionamiento de Agua de Solares.

Esa cifra se espera obtener en el año 86. Esa cifra esta aproximada y se están haciendo ahora mismo números mucho más en serio dentro de la propia Compañía, se espera conseguir en el año 86, con seguridad. Es pasar de 13 millones a 25 millones como mínimo.

Esto nos parece a nosotros que sería conseguir un objetivo, sin tener que haber puesto en la maquinaria comercial de Agua de Solares una gran cantidad de dinero para hacer spots publicitarios en televisión. Este es el objetivo primero que nos hemos fijado nosotros. Es además, por otro lado, fácil, porque no es una competencia agresiva con el mercado de Fontvella, fundamental competidor. Es un objetivo bastante fácil, según los criterios de todos los que entienden en la materia, de conseguir, así como para llegar a esa venta de 50 millones de envases a ese año equis va a depender mucho de la capacidad de acción, en orden a una campaña comercial agresiva de publicidad y de todas estas acciones que se acometen, que no son para salvar Agua de Solares en sus mínimas necesidades, sino para relanzar de nuevo Agua de Solares, tratar de llevarla al mercado con unas cotas que Agua de Solares estima que puede llegar a conseguir.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Sr. Consejero: Las

cifras de ventas, si a usted le parece, yo creo que no son motivo de facilitarlas ahora puesto que no hay ninguna pregunta al respecto. En el turno de portavoces no creo que haya ningún Portavoz que le haya preguntado las cifras de ventas.

Sr. Enrique Ambrosio ¿usted se dá por satisfecho con las contestaciones que le ha dado el Consejero o queda alguna por responder?.

EL SR. AMBROSIO: No creo que se tratase de responder. Entiendo que ha intentado rebatir alguna de las cosas que yo, como Portavoz Socialista, he expresado. Por supuesto, satisfecho no, ha intentado contestar, pero prefiero no seguir entrando en este debate.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Sr. Hinojal, le queda a usted por contestar al Portavoz del Grupo Popular.

EL SR. HINOJAL: Al Grupo Popular le preocupa muchísimo tener que pensar en otras empresas que no son Agua de Solares, porque también son empresas de Cantabria. Esto es evidente. Lo que también es cierto es que la peculiaridad de Agua de Solares está en su producto.

De cualquier otro manera, el valor de venta añadido que produce el agua mineral no le tiene la mayoría, casi ninguna, de las demás sociedades. Aquí se está vendiendo un producto que está en expansión en el mercado nacional. Es un producto que crece, según los datos que obran en este documento, en el 6% anual, que es una cantidad de incremento en el consumo de este agua que choca radicalmente con la situación general de la industria en España, que está en un momento de recesión absoluto.

No es vender un producto en el que las materias primas tienen que influir de una manera importante en el que los transformados requieren unos capitales importantísimos. Es una tecnología sencilla, a fin de cuentas es recoger agua y meterla en una botella, con su instalación adecuada, pero que parece desde ese

punto de vista que si todas las sociedades de Cantabria que estuvieran en crisis o con problemas tuvieran estas mismas connotaciones, indiscutiblemente la acción sería mucho más fácil.

De todas maneras, este es uno de los factores que han pesado a la hora de decidir el tema en el Consejo de Gobierno.

En el tema de medir los compromisos de este plan de viabilidad y los compromisos a los que se va a tener abocado el Gobierno de Cantabria, la Diputación Regional de Cantabria, por esta decisión. Es evidente que el gravísimo problema que pende sobre Agua de Solares está en conseguir poder cumplir con las obligaciones contractuales con estos acreedores. Habría que decir que yo no sé si es bueno o es malo, pero habría que decir que de estos seiscientos millones casi cuatrocientos son deudas a instituciones, y estoy hablando de Seguridad Social, Fondo de Garantía Salarial y Hacienda.

Efectivamente, depende de la rigurosidad con que todas estas instituciones exijan el cumplimiento del pago de estas deudas atrasadas. Yo lo que puedo adelantar es que ya nos hemos comprometido a que en el mes de febrero se abonen, hemos cerrado las cuentas del total de deuda con la Seguridad Social al 30 de noviembre de 1983. La partida de diciembre, que ya sabeis que se paga en el mes de febrero, esa no va entrar en esa cuenta de deuda atrasada, que es una de las concesiones que ha hecho el Ministro, porque en el mes de febrero Solares va a cumplir religiosamente y va a empezar desde el 1 de enero a pagar rigurosamente la Seguridad Social, Hacienda.

Este es un compromiso que ya hemos asumido con la Seguridad Social, que hemos asumido con el Ministro de Trabajo, Sr. Almunia, y desde ahí en adelante se está cifrando ahora en qué condiciones mínimas de pago de deudas durante el año 84 vamos a poder afrontar. En el año 85 la previsión que propone el Ministro es la del abono de una deuda del 5%. En el siguiente año de otro 5%. Sigue una escala de menos a más, y si pudiéramos ir cumpliendo con lo menos, sí daría como resultado que Solares ganaría credibilidad ante las instituciones públicas.

Cuando esa devolución tiene que llegar al 20% ó al 25%, que pueden suponer 25 ó 30 millones de pesetas, se podrán o no pagar, pero todos somos conscientes que llegado ese momento la deuda sería mucho menor, se habría estado cumpliendo con el compromiso adquirido y me consta que existe la voluntad institucional de que si no se puede liquidar en ese año lo que falte, se haría un nuevo aplazamiento por lo que faltara.

Quiero decir que ahí es donde está el verdadero quid de la situación. Yo confío mucho en que de esos casi cuatrocientos millones de pesetas no tengamos serios problemas, porque tiene que entender estas instituciones que vamos a empezar a pagar lo que llevan siete u ocho años sin haber cobrado.

Hay problemas como la aportación de los trabajadores, que si se hubiera cobrado habría que habérselo ingresado en la Seguridad Social, que nos quieren hacer cumplir esa obligación a nosotros, pero cuando yo le he explicado al Ministro que resulta que no se ha cobrado, es que si se hubiera cobrado y no se hubiera pagado habría sido robárselo.

Aquí no se ha cobrado, una cosa que no es de cuenta de la Sociedad sino de los trabajadores, quiere que ahora, sin aportación de los trabajadores, se lo pague y es un tema que estamos discutiendo y que el Ministro entiende el argumento.

En orden a los otros doscientos y pico millones de pesetas, yo lo que considero es que efectivamente podíamos llegar a mayores condonaciones. Lo que ocurre es que a persona que le debes diez millones de pesetas, que condona cinco si le pagas en el momento los otros cinco. Este es otro problema que tiene la Sociedad, que efectivamente ahorraríamos mucho dinero más pero costaría ponerlo encima de la mesa.

Esto son los puntos en los que tendrá que entrar Agua de Solares y su dirección. para tratar de hacer dentro lo posible lo que sea posible.

Creo que el objetivo de Solares es ganar dinero. Nosotros creemos que los términos que pueden ser conseguibles sí se puede ganar dinero, así como se pasarán fatalmente los dos o tres primeros años. En cuanto rebasáramos ese número de ventas/año, que estuviera en 30 ó 35 millones, sí se empieza a ganar dinero como para poder pagar todo este tipo de deudas.

El problema serio que se plantea, según mi punto de vista, está en estos dos primeros años en los que además de tener una deuda que te va a obligar a unos pagos determinados mínimos, cuando la empresa no solo no produce ningún beneficio sino que produce pérdidas, y cuando además hay que hacer una inversión es el lío serio que tiene Agua de Solares. La comprensión de las partes hará que esto sea más fácil o más difícil de llevar a cabo.

Yo diría de los doscientos millones que no son institucionales, yo tengo la seguridad, una seguridad personal, que en cuanto vean que quien discute con ellos no es un posible propietario de Agua de Solares, sino que ya hay un Consejo de Administración, que ya hay personas que jurídicamente responden ante el resto de los acreedores, personalmente creo de las informaciones que con muchos de estos acreedores he tenido que, efectivamente, se podrá rebajar no digo mucho pero igual otros 30, 40 ó 50 millones de pesetas.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Vamos a entrar en el turno de preguntas, si les parece a los señores Diputados.

Cada Diputado tendrá un turno de cinco minutos para hacer las preguntas.

Ruego al Sr. Consejero tome nota de cada una de las preguntas. Luego si es factible las agruparemos para que el Sr. Consejero dé respuesta a cada una de ellas.

Sr. Solana ¿tiene alguna pregunta que hacer?.

EL SR. SOLANA: Gracias, Sr. Presidente. Yo quisiera, antes de empezar las preguntas, hacer una pequeña aclaración. Lo que quiero que quede bien claro es que los trabajadores lo que quieren es que Solares salga adelante, que la saque quien sea, pero que la saquen adelante. Queremos también, y se ha demostrado más que ampliamente, sacarla adelante y esperamos que sirva de ejemplo para otros trabajadores.

Las preguntas van a ser pocas, pero espero que tengan contestación. La primera sería jubilaciones, ¿para cuándo?.

La segunda. Dinero para hacer la reparación de las máquinas, ¿para cuándo?. El dinero para la publicidad ¿para cuándo?.

La última. Control de calidad. ¿Se asume por el plan y el Gobierno que este es el punto más importante de la empresa?.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Por parte del Grupo Socialista, Sr. Ambrosio ¿alguna pregunta?.

Tiene la palabra D. Enrique Ambrosio.

EL SR. AMBROSIO: Emplearé medio minuto para una referencia que hizo el Portavoz de la Coalición Popular. Decir que este anuncio de lo que estamos hoy debatiendo si no es válido decir que la Coalición Popular lo realizó, lo hizo el candidato número uno de la Coalición Popular de forma pública y en el periódico, Sr. Vallines.

Si el candidato número de la Coalición Popular no es la Coalición Popular ...

Realizar preguntas, Sr. Presidente de la Comisión, de un plan que no se tiene delante y de un plan de viabilidad, su Señoría comprenderá que es harto difícil. Si además estamos hablando de un plan de viabilidad con el sentido que para este Portavoz tiene un plan de viabilidad, y estoy oyendo sistemáticamente si podemos, si el año equis, si es posible, a lo mejor, bueno, realmente esto no es un plan.

Es decir, un objetivo es algo que tiene un compromiso estricto y que ahí está la responsabilidad del que adquiere ese compromiso de cumplirle.

Yo lo que hubiera deseado es contemplar un plan en donde, insisto, no se me diga año equis, sino año 1989. Esto parece a ver si acierto. Estamos hablando si me descontarán cincuenta millones o no me los descontarán. Hablamos de centenares de millones como el que lava. Estamos hablando de que las deudas puede que sean quinientas pero a lo mejor son cuatrocientas, si nos sale mal a lo mejor son setecientas.

Adelante con las preguntas.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): No le obliga nadie.

EL SR. AMBROSIO: Quiero decir que esas matizaciones son necesarias porque temo que las respuestas vayan en el mismo sentido.

Primera pregunta. El CASH-FLOW a final del año 1984 ¿será positivo o no?. Que puede que sea o puede que no, porque claro eso es como lo de Langarica, el Racing puede que gane, puede que pierda o a lo mejor empata.

Al final del 84, el CASH-FLOW ¿es cero, no es cero?.

EL SR. HINOJAL: La previsión es seis millones.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Se dá por contestada.

EL SR. AMBROSIO: Me doy por contestado.

¿Cuál es la composición en cantidad absoluta y porcentaje del valor añadido y la evolución a lo largo de los años?.

¿Qué dotaciones para amortizaciones está prevista a lo largo de los años?.

¿Para cuándo estará hecho el presupuesto de la empresa Agua de Solares para 1984?.

¿La ampliación de capital de cincuenta millones prevista es la única prevista, con eso se soluciona el problema de Agua de Solares?.

Esa afirmación de que a partir del 1 de enero de este año Agua de Solares como tal empresa está pagando todos sus deudas y compromisos, ¿es señal de que a partir del 1 de enero ya tiene tesorería, ya tiene generación de fondos suficientes como para hacer frente a todos esos fondos?, ¿es que la vienen vía subvenciones porque estará inicialmente enchufada al presupuesto general de Cantabria?.

¿Cómo va a quedar la posición de los accionistas privados, una vez recapitalizada la empresa?.

¿Cómo fué seleccionado y con qué experiencia cuenta el actual director general de Agua de Solares?.

Por último, el que se está aquí diciendo, como si fuese el paradigma de la solución, que en el momento en que se alcance tal cantidad de ventas ya está. Disiento de tal afirmación, porque no es lo mismo que se alcance este año que se alcance el otro, depende de la evolución que hayan tenido los costes.

Hoy en día interpreto que el Sr. Consejero saca de esas conclusiones que el punto umbral de rentabilidad estaría allí por los 30 ó 35 millones de envases, pero hoy con los costes de hoy, pero no creo que se esté queriendo decir que vendamos cuando vendamos los 30 ó los 35 millones.

Por último, tampoco he visto claro el futuro de la empresa. Es decir, el Sr. Consejero...

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Sr. Ambrosio: Le rogaría que concretase la pregunta.

EL SR. AMBROSIO: La pregunta es si está de acuerdo en eso.

Otra pregunta. No comprendo cuál es la solución futura que le dá el Consejo de Gobierno a la empresa pública Agua de Solares, porque se me ha contestado antes que se pensaba trasladarla a la SODI. La SODI es otra empresa pública, y entiendo de la Diputación Regional de Cantabria. Luego no es que yo la compraba en el 83 y según la idea del Consejo de Gobierno en el 84 se la trasladaba a la SODI, y ya el Consejo de Gobierno no tenía nada que ver en esto.

Interpreto que estaría integrada dentro de la SODI. La idea es seguir conservando Agua de Solares como empresa pública de la Diputación Regional de Cantabria.

Nada más. Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias.

El Sr. Martín Silván tiene la palabra, para su turno de preguntas.

EL SR. MARTIN SILVAN: Gracias, Sr. Presidente.

Me gustaría ser breve, como el Sr. Consejero, que siempre le gusta, pero nunca lo consigue.

Evidentemente, y partiendo del principio de que el Partido Socialista está por relanzar toda empresa viable, y que se consiga rentabilidad económica y también social, vemos con satisfacción los esfuerzos que se dan para relanzar esta empresa, que no es Cantabria. Es una empresa donde vive un número determinado de trabajadores, ni siquiera todo Solares.

Pero vemos con preocupación ese plan de viabilidad que nos han expuesto, quizás por la manera en que se ha expuesto. Quizás si lo hubiéramos podido estudiar con mayor detenimiento, veríamos

en él respuestas que nos garantizaran suficientemente el futuro de esta empresa, que, por lo que se ha presentado aquí, alcanzar el factor equis queda lleno de múltiples condicionantes. Y así habla el Sr. Consejero, si pudiéramos, si lográramos, si alcanzáramos. Evidentemente, un plan debe de tener respuestas concretas a esas condicionantes que siempre está planteando, a lo largo de su intervención, el Sr. Consejero.

Porque, evidentemente, si el plan de viabilidad de la empresa, de lo cual se ha partido sin ninguna base, y que se caerá al suelo -palabras textuales- si no se consigue aplazar la deuda, si no se consiguen ampliar las condonaciones a 300 millones de pesetas o más, nos preocupa. Y por eso queremos hacer una serie de preguntas.

La primera que yo quisiera hacer es ¿qué estudios de mercados, y en qué tipos de estudios de mercados se han hecho sobre la demanda, en un futuro, de este tipo de aguas?. ¿Qué tipos y qué resultados han dado?.

También quisiera preguntar qué cálculos, sobre el personal necesario, va a tener para la empresa a lo largo de estos años, y cuál será el personal ideal para el año equis.

Quisiera también que se me cuantificase: dónde se van a hacer las inversiones, qué se va a invertir ya, por ejemplo, en adecuar las estructuras productivas, qué se va a invertir en publicidad, porque es fundamental, en un producto como este, la publicidad, es determinante, y quizá sea uno de los capítulos de costos más importantes. Una cuantificación concreta para el próximo año y los futuros, hasta llegar al equis, cómo se van a calcular estas inversiones.

¿Qué política de precios se van a seguir?. Porque hoy estamos vendiendo, según ha dicho el Sr. Consejero, un 30% más barato que el resto de las Compañías que están en el mercado y compiten con nosotros. Si esto es una política acertada, o si es una política que se debe de revisar, o cómo se va a revisar.

Evidentemente, el problema de la calidad del producto es determinante. Se ha dicho, en ese plan de viabilidad, que no hay riesgos de contaminación de los manantiales. Pero, evidentemente, sí se pueden producir, y no se garantizan, si no toman medidas eficaces, la contaminación, el proceso de embotellado, o el proceso de limpieza de las botellas. Y, evidentemente, qué medidas se prevén ya para que esto no se produzca en plazo corto, ni a largo plazo.

En cuanto a las condonaciones, yo quisiera saber, y mi Grupo quisiera saber, qué compromisos se han adquirido en la política de condonaciones, con los señores que han condonado parte de sus deudas. Qué compromisos puntuales y concretos.

Algo ha dicho el Sr. Consejero de que las entidades de crédito no quieren saber nada, o quieren saber muy poco, hasta que no se institucionalice el Consejo de Administración, qué previsiones y qué planes hay de financiación y con qué Bancos, o con qué instituciones financieras se ha contactado, y qué previsiones concretas y precisas hay en ese sentido, qué cantidad pueden darnos y en qué tiempo.

Evidentemente, son preguntas que si no hoy no se responden, no se aclaran, evidentemente, nos hace dudar de ese plan de viabilidad. Y tenemos, lo que antes señalaba el Portavoz del Grupo Popular, que tenemos metidos 50 millones, pero será para cargar sobre nuestras espaldas 60 millones de pesetas, y que, evidentemente, este Gobierno no va a cargar con ellas, porque parece que se va mañana, pero otros Gobiernos que van a venir, en un plazo corto de tiempo, y otros que vendremos en un plazo, quizás, no menos largo, pues a lo mejor carguemos con esta responsabilidad. Evidentemente, por la precipitación de un Gobierno que está saliendo, nos puedan meter en una situación muy difícil a la Diputación Regional de Cantabria.

Nada más. Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias, Sr. Martín Silván.

En el turno de preguntas, tiene la palabra el Sr. Marcos.

EL SR. MARCOS FLORES: Gracias, Sr. Presidente.

En primer lugar, agradecer la comparecencia del Consejero a esta Comisión, quizá un poco con retraso, como hemos denunciado en otras comparecencias. Desear que se puedan repetir comparecencias en las cuales la Consejería pueda dar cuenta de otras acciones o actuaciones o a empresas de Cantabria que están en una situación tan grave, o más grave, que la que está actualmente Agua de Solares.

Yo tengo que, decir, aunque no soy partidario de formular calificativos, que me ha parecido que esto que he oído hoy es un poco asombroso. Asombroso, porque interviene este Gobierno una empresa y adquiera una empresa, una adquiridad que representa el máximo intervencionismo de una administración en la actividad privada. Digo el máximo, porque interviene una empresa con un fuerte déficit.

Entonces, yo salgo con la misma duda que me trajo a la Comisión, y era conocer, a ser posible, cuáles son los criterios políticos que han llevado al Consejo de Gobierno a adoptar esta decisión.

Cuáles son los planes industriales de este Gobierno para en el cuál se inserta esta actuación puntual sobre Agua de Solares.

En tercer lugar, hay una duda que, digamos, salgo con la misma duda que he entrado, y es que para la intervención en una empresa privada, creo que la Administración debe hacerlo con arreglo a unos criterios definidos en la Ley, porque es una empresa que cumple un servicio público, porque es una empresa puntal en un área estratégica de la producción, porque se dan razones de utilidad pública o de interés social. Entonces la

pregunta concreta sería: cuál es, en qué disposición legal, se ha apoyado el Gobierno para acometer esta actividad, y, si se ha seguido, qué procedimiento jurídico se ha seguido para realizar esta compra.

Solamente ya, para finalizar, decir que, como han señalado mis compañeros, el Grupo Socialista desea de que Agua de Solares, como todas las demás empresas en situación deficitaria o crítica de Cantabria, salgan adelante. Personalmente, como al resto de mis compañeros, nos lleva unos ciertos motivos sentimentales o de pasión, para defender este tema, pero creo que en este momento para analizar una situación como la que estamos analizando aquí, en la cual representa, o puede representar, una carga muy importante al ya deteriorado déficit público, tengamos que venir no con sentimiento, sino con razones y con la cabeza perfectamente clara y fría.

Nada más.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias, Sr. Diputado.

Por parte del Grupo Popular, el Sr. Vallines, en su turno de preguntas, tiene la palabra.

EL SR. VALLINES: Si usted me lo permite, una mínima precisión a la precisión, para que quede claro, y que no quede ninguna duda aquí. Recordamos, evidentemente, quien había hecho estas declaraciones, pero lo entendemos, y entendíamos que no representaba a la Coalición Popular en cuanto que era Presidente del Gobierno en esa ocasión, y representaba la actuación del Presidente del Gobierno, o del Gobierno tal en ese momento. O sea, que entendíamos que no era declaración de la Coalición Popular, y así, no es que no la asumamos, es que no era una declaración de la Coalición Popular.

Me gustaría saber, en primer lugar, cuánto ha costado ese estudio de viabilidad, quién lo ha confeccionado, o quién es el responsable.

En segundo lugar, insistir en el tema de la responsabilidades de una sociedad que tiene un patrimonio neto negativo, y las medidas inmediatas, temporales, de cuando se va a celebrar esa Asamblea General de Accionistas y se va a cumplir la legalidad en la Ley de Sociedades y las demás concordantes. Y, como conexión con esto, si se ha aportado algún dinero concretamente ya, y cuánto ha sido, si es que ha sido algo.

Después, coincidiendo con una pregunta del Portavoz del Grupo Socialista, Sr. Martín Silván, con quién se ha condonado y en qué cantidades, por lo menos, las más sustanciales, quiénes son los titulares de esas deudas y qué porcentajes o qué cantidades se les ha condonado.

Una siguiente pregunta es si se ha considerado por el Consejo de Gobierno, o por la Sociedad, o si está considerado por el Consejo de Gobierno y en qué grado está en ese caso, la exigencia de daños y perjuicios a la Administración, o a las personas responsables de la Administración, que con su conducta hayan dado lugar al daño que a la marca se le ha producido, si es que, efectivamente, existe alguna responsabilidad, o alguna posibilidad del ejercicio de estos daños y perjuicios ocasionados por alguna actuación no correcta, no justificada.

Y solamente dos preguntas más de carácter comercial. Si se ha considerado ya, en los planes de la empresa o en el propio Consejo de Gobierno, puesto que hemos hecho tanta exhibición de Agua de Solares como algo de Cantabria, si se ha, de alguna manera, de patentizar el Agua de Solares como agua de Cantabria. Es decir, ese nombre utilizarle ya publicitariamente uniendo Solares más a Cantabria en el desarrollo publicitario.

Otra pregunta es si también se han hecho estudios en ese estudio de viabilidad, o en otros, las provisión de mercados para la exportación en general -creo que en la exposición del Consejero se ha dicho algo tímidamente de la exportación-, y, fundamentalmente, en los países de la Comunidad Económica Europea.

Finalmente, y en conexión con la pregunta anterior, de si se había aportado el dinero ya, con cargo a qué consignación presupuestaria se ha hecho, o si se va a hacer, con cargo a qué consignación presupuestaria se va a hacer.

Nada más, Sr. Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias.

Como las preguntas son muchas, creo que, en aras de la brevedad, yo he recogido, Sr. Consejero, en una pregunta que le dirige el Sr. Solana acerca de "presupuesto de publicidad, reparaciones, etc", y en el concepto de publicidad también la repite el Diputado Martín Silván, en su pregunta número 4, con la número 2 del Sr. Solana.

Entonces, yo preguntaría al Sr. Consejero que, respondiendo a esta pregunta que es común con los dos Diputados, si tiene alguna cifra de qué presupuesto existe de cara a la futura publicidad de Agua de Solares. Le rogaría al Sr. Consejero se ciñese a la pregunta y que responda si tiene datos sobre esos.

Esta Presidencia quiere hacer una observación a los Señores Diputados y es la siguiente: ustedes saben que de acuerdo con el Reglamento de la Asamblea, creo que con el artículo 7, cualquier Grupo Parlamentario puede solicitar cualquier tipo de documentación que pretenda que sea exhibida para ustedes, y se pueden dirigir a la Asamblea, mediante este artículo, para solicitar la documentación que crean oportuna.

EL SR. HINOJAL: La respuesta a la pregunta serían 15 millones de pesetas, es lo que se tiene previsto en el año 84, en acciones publicitarias en Bilbao, San Sebastián, Pamplona, Vitoria y Madrid.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): De acuerdo.

EL SR. SILVAN DELGADO: ¿En qué medios?.

EL SR. HINOJAL: Los medios son en prensa y en radio. Yo diría que esto responde a la primera fase que es la que nos llevaría a conseguir ese mínimo, o esa cifra, que pudiera mantener ya a Agua de Solares como una Sociedad, que en sus cuentas de explotación se equilibrara, para después hacer la otra gran campaña.

Y a esto puedo añadir que, incluso, ha habido una Compañía inglesa, que, por cierto, ha hecho toda la campaña de imagen de agua francesa, que es la que ha hecho la importación, además, del agua francesa en Inglaterra. Y por interés de la propia Compañía que ha venido, porque podía tener interés de hacer algo parecido con Solares, mediante el Ferryts, además, porque se ha enterado de que está muy próximo al Ferryts, quizá hacer una operación allí.

Y esta Sociedad, precisamente, nos ha asesorado en el sentido de que, efectivamente, hacer una campaña publicitaria para un tema como el de Agua de Solares, exige una campaña publicitaria en televisiones, cosas de estas importantes. Pero, desde luego, ellos recomiendan que no se hagan hasta tanto no veamos esta primera fase, y si somos capaces, en razón de la propia marca de la compañía, y con acciones de menos vuelos, porque ellos estiman que, desde luego, el día que quiera dar el gran salto Solares, va a tener un competidor a muerte que va a ser Fombella.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Muchas gracias.

La primer pregunta, Sr. Solana, como aclaración al Sr. Consejero, nada más, las jubilaciones, preguntaba el Sr. Solana, ¿para cuándo?

EL SR. HINOJAL: Sí, preguntaba el Sr. Solana para cuándo las jubilaciones. Habíamos tenido unas conversaciones con todos los trabajadores, en las que habíamos hablado de esa posibilidad de hacer jubilaciones anticipadas. Yo remitiría en este momento esta pregunta al próximo Consejo, que aprovecho ya y contesto, el día 24 de este mes está convocado ya la Junta General de Accionistas

en Solares. Se constituirá el Consejo, e inmediatamente se darán los poderes, porque es que es tan asombroso como que en Solares no tiene nadie poderes en estos momentos. Por eso es que, aunque se hubiera querido dar dinero, y respondo a otra pregunta que se ha hecho, no se ha podido dar, aunque hubiéramos querido no se ha podido hacer, porque las instituciones financieras, ni Agua de Solares tiene el poder.

O sea, que yo diría, Sr. del PRC, que es próxima la convocatoria, e inmediatamente habría que actuar en el seno de la propia empresa.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): La tercera pregunta creo que era control de calidad. Creo que ya se ha hablado de esto del control de calidad ¿no?.

EL SR. SOLANA: A mí me gustaría que me contestara, a ser posible. Control de calidad, ¿se asumen por el plan y por el Gobierno, que es el punto más importante de la empresa?.

EL SR. HINOJAL: Desde luego, se asume como el objetivo prioritario. Como no tengamos absolutamente garantizada la calidad del agua de Solares, pues, bueno, no hubiéramos tomado la decisión de haber ejercido la opción de compra.

EL SR. SOLANA: Sr. Presidente: No es esa la pregunta. Yo no pregunto si la calidad del agua ahora es buena o mala...

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Yo creo que el Sr. Consejero le ha contestado a la pregunta. Si le dice que el control de calidad es una de las cuestiones que tiene el Gobierno como básica o prioritaria, yo creo que está contestada.

EL SR. SOLANA: La ha contestado el Sr. Presidente, pero no el Sr. Consejero.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Sí, sí. Lo acaba de decir el Sr. Consejero.

¿Tiene algo que añadir, Sr. Consejero, a la pregunta del Sr. Solana?

EL SR. HINOJAL: Bueno, ese va a ser un aspecto de contemplación prioritaria. Incluso se proponen como aportaciones, pues ideas desde otros sectores. Eso es cuestión principal, porque no puede verse Solares sometida a la más mínima crítica o duda en ese aspecto.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): En las preguntas del Sr. Ambrosio Orizaola, la primera es: el Cash-Flow será positivo o no, para final del año 86. ¿Es así la pregunta?. Está contestada.

Composición del valor añadido y evolución de la cantidad, etc. etc.. Es la segunda pregunta.

EL SR. HINOJAL: Bueno, el valor añadido se está haciendo ahora con los números, desde ya, desde manejando ya con responsabilidad en la Dirección de la empresa, y con los datos, se está haciendo ahora mismo. De tal manera, que el presupuesto del año 84, la semana que viene tiene que estar presentado. Y, aunque parezca sorprendente, en base a los datos obtenidos desde el día 1 de enero, haciendo un control rigurosísimo y anotaciones rigurosísimas, pues, claro, y en vistas de las ventas realizadas en el ejercicio pasado, pues es como se va a hacer y como se tiene que hacer.

EL SR. AMBROSIO ORIZAOLA: Desde luego, el rechazo, como diría yo, más tajante a la respuesta. Si el valor añadido, pues, vamos, sabemos que es la suma de la mano de obra, de los gastos financieros, incluido el posible beneficio, y las amortizaciones, y no sabemos, ni en cantidad ni en porcentaje, cuáles van a ser las cantidades que durante los años del plan vamos a dedicar a mano de obra, a gastos de capital, y a gastos de amortización, ese plan es...

EL SR. HINOJAL: Sí, hombre. Esto está aquí, todo.

EL SR. AMBROSIO ORIZAOLA: Es lo que estoy preguntando, y me dice que a partir de ahora que vamos a ver si lo sacamos, que no sé qué. Si el valor añadido no sabemos su estructura, y su evolución a lo largo de los años...

EL SR. HINOJAL: Lo que he querido decir es que estos datos que están aquí, que obran aquí, y, además, que obran aquí en un expediente que se presenta al área de expansión industrial de Castilla-León, en la que estamos incluidos, para la solicitud de los créditos oportunos, todo eso está aquí. Lo que he querido decir, lo habré dicho mal, pero lo que he querido decir, es que todos esos datos estamos tratando de confirmarlos exactamente, para que, efectivamente, tengamos la absoluta seguridad de que eso es así.

EL SR. AMBROSIO ORIZAOLA: Vuelvo a insistir. Pero es que es lo mismo, es gravísimo, ya después de haber incurrido en una compra con un muerto, con un agujero de 600 millones, estemos ahora confirmando si hemos... No, Sr. Consejero, pero comprenda que no es de recibo la respuesta. O sea, ahora que hemos adquirido un compromiso de 600 millones de deuda, ¿vamos a confirmar cuáles son los valores del valor añadido?.

EL SR. HINOJAL: Pero si lo sabemos. Vuelvo a repetir que lo sabemos. Si el valor añadido está en el orden del 60%.

EL SR. AMBROSIO ORIZAOLA: No, si no es eso.

EL SR. HINOJAL: Hay que tener en cuenta que yo tampoco soy un especialista en el tema. Ojo, que esta es otra, que si estoy aquí es en razón de que se me ha encomendado una labor y una tarea. Yo a lo mejor respondo algo que parece que es horroroso y puede resultar que si estuviera aquí...

EL SR. HINOJAL: No, Sr. Consejo, si está usted aquí es porque es el responsable de esa compra, primariamente, y solidariamente todo el Gobierno.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Ruego a los Señores Diputados no entren en diálogo.

Vamos a ver, la otra pregunta, Sr. Consejero, si no puede contestar no puede contestar. El presupuesto del año 84. Ha sido contestada, y ha dicho que será en la semana que viene.

Ampliación de capital, 50 millones, ¿es la única prevista?.

EL SR. HINOJAL: No.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): ¿Cómo fué seleccionado el Director de Agua de Solares?.

EL SR. HINOJAL: Fué la estructura de la Dirección de Agua de Solares, parte de un Director General, una Dirección General, bueno, con los niveles que sean, un departamento económico-financiero, y después, una dirección de planta o jefe de planta.

De acuerdo con el criterio que sostenemos, y que en ese está de acuerdo, además, toda la gente, no solo los que han elaborado el plan de viabilidad, sino, vuelvo a repetir, y para mí como muy importante, una compañía superespecializada en el mundo, está de acuerdo de que, en este orden de cosas, la primera fase debe de ser una fase en la que, si pudiera ser, y en su misma expresión, la de trabajar por debajo de la mesa. Eso planteaban los ingleses. De tal manera que consiguiéramos, de no ser que tuviéramos ahora muchísimo dinero para poder hacer un plan de imagen y de publicidad y de tal de Agua de Solares, que serían muchas decenas de millones de pesetas lo que costaría, el criterio el del que se actúe, en fin, con este plan de publicidad en las provincias más próximas y las que nos van a poder dar esta asunción de la venta de las previsiones que se tienen.

Y desde ese punto de vista, y con ese mismo criterio, y soportados por ese mismo criterio, podíamos haber contratado

ahora al Director General, y al mejor Director General. Pero eso supone gravar a los gastos de la Compañía, en estos momentos, lo que fuere, un director comercial y un director financiero.

¿Qué es lo que se ha transferido?. Como la primera acción que hay que acometer es la de recomponer toda la instalación, en este momento lo que se ha hecho es, precisamente, contratar a la persona que puede realizar ese trabajo perfectamente. Este es un hombre que tiene una experiencia en ese campo de muchos años. Una experiencia, además, de alta tecnología. Por decir alguna cosa más, estaba ya propuesto para la Dirección de una empresa importante en Cantabria. Bueno, hemos conseguido que este hombre venga a Solares. Nos parece, y yo en esto, vamos, incluso a niveles personales, yo podría decir que garantizo al cien por cien, para esa función específica y concreta, que es la de Jefe de Planta, o sea, para llevar los temas de la productividad, y del mantenimiento de las instalaciones...

EL SR. AMBROSIO ORIZAOLA: Entonces, el Director General, el Director Financiero, y el Director Comercial, ¿no va a tener Agua de Solares ahora, en esta primera fase?.

EL SR. HINOJAL: En esta primera fase lo que hemos hecho en enero, sin saber cómo se iba a producir, si iba a ser ahora el 24 de febrero la convocatoria de la Junta, que no dependía de nosotros, o podía depender haciendo requerimientos notariales, dependía del Consejo y del Presidente del Consejo actual, bueno, pues hemos preferido en enero tener esta persona. Inmediatamente, para estos cargos, actuará el Consejo de Agua de Solares, no nosotros. O sea, es un tiempo de un par de meses, de dos o tres, y el Consejo de Agua de Solares determinará...

La previsión de la estructura orgánica es la del Director General, Director Comercial, y Director económico-financiero, y un Jefe de Planta.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): De acuerdo.

EL SR. AMBROSIO ORIZAOLA: Entonces, por terminar, ¿el Sr. Miguel Angel Herreros no es Director General de Agua de Solares?.

EL SR. NIHOJAL: No, no es Director General de Agua de Solares. Es el Director de planta.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Entramos en las preguntas del Diputado Sr. Martín Silván.

EL SR. HINOJAL: Se han hecho unos estudios de mercado, se hace un análisis del mercado en el tiempo en los últimos años, ahí es donde se determina qué producciones se han vendido durante los últimos años pasados, qué crecimiento medio es el que ha tenido y ahí es donde se determina la producción de los setecientos millones de litros vendidos en el año 82, y cuál es el incremento anual en el consumo de este producto.

Este ha sido un plan de encuesta, y después con los datos que tiene desde la propia Sociedad de Agua de Solares con las ventas que tienen las diversas marcas en España. Ha habido una persona que en el País Vasco, Navarra y Madrid un especialista que ha hecho esas encuestas.

EL SR. MARTIN SILVAN: La línea de demanda ¿es ascendente, estabilizada?. Las previsiones al futuro cuáles son.

EL SR. HINOJAL: La línea es totalmente ascendente. En el año 73 Agua de Solares vendía 110 millones de envases y tenía un índice de penetración del 70% en el mercado nacional. Quiere decir que el 70% eran 110 millones, el otro 30% serían otros 40 millones. En diez años ha subido a 700 millones de envases.

Hay que ver que ha tenido un crecimiento desde el 73 al 79 asombroso, después ha bajado ese crecimiento.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Son datos que si el Grupo Socialista va a solicitar este proyecto de la Consejería, se enterará por él de todas estas cosas.

EL SR. HINOJAL: El personal está también previsto. Se contempla la mano de obra directa, indirecta y empleados.

En el año 84 harían falta 19 personas menos de las 70 que se tienen. Esta necesidad de haber sacado gente no se hace en base de rescisiones de contratos, sino con un expediente de regulación de empleo, que ya tenemos y por tanto este tema se salva.

En el año 85 seguiríamos con esta regulación de empleo, pero al final necesitaríamos la contratación de dos personas más, que serían Director General y Director Comercial.

EL SR. SILVAN DELGADO: Perdón. Entonces hasta el 85 no se contratarán Director Financiero y Director General.

EL SR. HINOJAL: Según los datos aquí señalados no se contratarían hasta el 85 esas personas.

En el año 86 habría que contratar en mano de obra directa 16, 2 en la indirecta y cinco empleados, que harían un total de 23.

En el año 87 el total, y esto son de los que inciden directamente en Agua de Solares, no los otros puestos de trabajo que están perfectamente contemplados y además se demuestra. En el año 87 serían 62 personas las que se sumarían a los 70 actuales, con los que pasarían de 51 en el año 84, a 72 en el 85, a 93 en el año 86 y a 132 en el año 87.

Además de empleo inducido en el año 84 hay que tener en cuenta que no hay redes de ventas, no hay distribuidores, no hay camiones que vayan y vengan. El empleo inducido sería de 166 personas en el año 84, 200 en el 85, 214 en el 86 y 304 en el 87.

El total de la inversión son 170 millones. En este año se trataría de invertir 111 millones de pesetas en modernización de la planta. No es comprar nuevas máquinas, quizá alguna máquina específica y concreta en razón del tiempo.

La política de precios a seguir hemos dicho que hay unas políticas de acuerdo con los incrementos de IPC previstos y además hay la previsión de ir incrementando los precios por otro lado para ir absorbiendo las diferencias entre los precios de los competidores, de la competencia, y de Agua de Solares. Por esa vía hay que recuperar un mayor dinero.

En este justo momento no está en posición de imponer condiciones, pero está previsto que en cuanto esto empiece a funcionar un poco en eso hay que modificarse.

Una primera condonación y muy importante es la que el Sr. Tolón de Galía ha tenido que hacer que estaba en el expediente de suspensión de pagos, con una deuda acreída de 56 y medio millones de pesetas y además de veintitantas mil acciones, ha tenido que condonar los 56 millones de pesetas.

Por otro lado, el fabricante de las botellas de plástico en Solares era acreedor por 70 millones de pesetas, y también ha condonado íntegramente.

Hay varias compañías, una gráfica de Logroño que ha condonado seis millones de pesetas. Habría que decir que CAIBA el compromiso es que durante algún tiempo siga fabricando. El PERSERCA es un taller que sigue haciendo reparaciones que siempre venía haciendo.

EL SR. SILVAN: ¿Hay compromiso durante equis años de seguir comprando esas botellas?.

EL SR. HINOJAL: Sí, hay un compromiso para que sigan produciendo las botellas en ese centro. El precio le define un análisis de costo y puesto entre el fabricante y Agua de Solares.

Después están dos sociedades que son las que venden el producto, el polidimilo para fabricar las botellas de PPC. Estos son únicos proveedores en España. Uno vendía todo y el otro no vendía nada, en razón de que cuando pasó con Solares los mandó a

la porra y no quiso saber más. Entre ellos han llegado a un acuerdo en el sentido de que el 65% de la producción la vendo yo y el 35% que tu no vendias nada lo vendes tu, y han condonado 42 millones de pesetas entre los dos.

Hay unas condonaciones, a mi modo de ver, muy significativas y muy importantes que son el personal de Agua de Solares que ha condonado 40 millones de pesetas. Los trabajadores actuales.

El resto del personal tiene 69 millones de pesetas, que son los de la plantilla de Madrid, que son los difíciles de localizar porque eran noventa y tantos o no sé cuantos, y es imposible localizarles.

Con el expersonal de Solares, de los doscientos y pico a los setenta que quedan ahora, que son ciento y pico los que han dejado de estar en Solares tenían derecho a unas indemnizaciones y tal. Eso estaba en el expediente de suspensión de pagos con 34.533.0000 y queda reducido a 14 millones de pesetas.

Del expersonal de Madrid tiene los 34.506.000 y es un tema muy aleatorio. El resultado de los especialistas, y esto es desde el propio mundo de la banca, lo que se estima con esas noventa personas de Madrid es que no será más del cincuenta por ciento el personal que por unas razones u otras reclame el tema a Solares.

Esa es una previsión que se pudiera dar, que de 34 millones no fueran 34 sino fueran 14 ó 16.

Con todo esto a nosotros lo que nos queda con las deudas institucionales, que ya sabemos todos ...

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Eso ya lo ha explicado antes el Sr. Consejero.

EL SR. AMBROSIO: Creo que es el momento de reclamar una de las preguntas que no me ha sido contestada, y que se refiere a cuál era la situación accionaria de la empresa, una vez que ha

tomado ese paquete la Diputación Regional de Cantabria. Es decir, el Sr. Tolón, qué ocurre con ese accionista que será el único que queda. ¿Qué ocurre con él?. ¿Con qué porcentaje del capital social se queda?.

EL SR. HINOJAL: Yo aquí ahora mismo esos datos concretos no los tengo.

Sabeis que era una empresa familiar, menos el Sr. Tolón que en un momento determinado entró en este negocio. Todas las participaciones que tienen los socios, excepto el Sr. Tolón, tenían 4.327 acciones, han vendido cuatro mil y se han quedado con 327 como una cuestión testimonial y afectiva, y les vamos a tener que requerir para que nos las cedan todas, porque puede tener algún inconveniente desde otro punto de vista.

En el caso del Sr. Tolón tenía treinta y dos mil y pico acciones y ha cedido 26.000. Le quedan sobre las siete mil. Eso le convierte en accionista con el 10% aproximadamente. Es que no tengo aquí los datos. De todas maneras ya hemos hablado con el Sr. Tolón para decirle que por las necesidades de la propia Diputación Regional, que habría que entrar en conversaciones para ver cómo las asumimos.

Cómo va a quedar eso, aunque ya están informados los accionistas que quedan...

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Esto se está haciendo muy largo. Hay una pregunta del Sr. Silván que dice en qué banco se ha contactado, con cantidades y precios.

EL SR. HINOJAL: El plan de inversión viene determinado por ciento setenta millones de pesetas. ¿Cómo se piensa financiar eso?. Con una reducción de capital y ampliación de capital en Solares. Hay un ofrecimiento del Banco de Santander que ha exigido que se convocara la Junta General de Accionistas y se cambiara el Consejo de Administración de Agua de Solares, y ha ofrecido créditos por 50 millones de pesetas.

EL SR. SILVAN DELGADO: ¿Interés?.

EL SR. HINOJAL: No se ha negociado. La otra vía es el Banco de Crédito Industrial, con el que ya hemos tenido también negociaciones, y la vía del área de expansión industrial, que tiene la dificultad que te dá exenciones en una serie de cosas y subvenciones por maquinaria nueva, no para reparaciones.

De esas cuatro fuentes es de las que esperamos obtener los recursos suficientes para esto. No hay nada concreto, porque todo partirá desde el momento en que haya Consejo de Administración.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Vamos a entrar en el turno de preguntas que ha efectuado el Diputado Sr. Marcos.

Criterios políticos que han llevado al Consejo de Gobierno a adoptar esta decisión.

Planes industriales del Gobierno.

EL SR. MARCOS: Si está inserto en algún plan para reindustrialización, si está elaborado un plan...

EL SR. HINOJAL: Esta es una acción que pudo empezar como una acción puntual concreta, pero con el criterio clarísimo de que sería traspasada a la Sociedad de Desarrollo Industrial de Cantabria, y desde ahí nuestra tesis no es incrementar en Cantabria desde la Diputación Regional, en este momento el sector público industrial, no es ese el tema, pero tampoco le hacemos ascos a ese mismo tema.

Lo que sí sabemos es en qué condiciones va a participar la Sociedad de Desarrollo Industrial en las empresas en que participe. En cualquier caso será en cantidades no superiores al 45%. Si tenemos el 82% hay un 37% que tendría que ceder, pero en este momento yo no lo sé.

Desde luego que se inicia el tema como una acción puntual y concreta, pero desde que se adopta la decisión de ver esa posibilidad inmediatamente se piensa en que esa va a ser una acción puntual que se va inscribir en una acción global de la política industrial de Cantabria, eso también es un hecho.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): La otra pregunta es cuál es la disposición legal de apoyatura del Gobierno para acometer esta actividad.

EL SR. HINOJAL: Aquí me gustaría aclarar una cosa y es que desde luego la Diputación Regional en este tema no ha intervenido Agua de Solares, ha seguido el procedimiento normal de cualquier persona jurídica o no, y es la de adquirir un paquete de acciones y esa ha sido la vía, no hay otro legalismo en el que apoyar esta operación. Era cuestión de voluntad y decidir que nos interesa adquirir esa participación.

La gran pregunta es si este esfuerzo económico merece o no la pena. Esa es la gran pregunta, y yo creo que nosotros y vosotros, quizá con una lectura más profunda del tema y mejor explicado que lo que yo os lo he explicado, seguro que no lo he hecho bien cuando produzco actitudes que parece que son incomprensibles, yo tengo que confesar con toda humildad que no soy un economista. Yo conozco el tema generalmente y yo en esos aspectos no lo he mirado, pero lo han mirado otros que no están aquí ahora. Quiero decir que de la lectura de este mamotreto sacareis conclusiones mucho más claras de las que yo, torpemente, os he podido informar.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): Las preguntas del Sr. Vallines.

¿Cuánto ha costado el estudio de viabilidad?.

EL SR. HINOJAL: Este estudio costará, porque no se ha pagado, 1.800.000 pesetas.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): ¿A quien se le ha encargado?.

EL SR. HINOJAL: Se le ha encargado a ICESA.

Si se ha aportado dinero o no. No se ha podido aportar dinero porque ha sido imposible. En el mes de enero se ha hecho una acción con un producto que han sobrevendido, por decirlo de alguna manera, con la campaña de Navidad, no están obligados a pagar la Seguridad Social de enero, ¿me explico?.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): ¿Con quién se han condenado cantidades y porcentajes?. Está contestada.

EL SR. HINOJAL: La exigencia de daños y perjuicios a la Administración. Este es un tema muy debatido y que fundamentalmente, porque podía ser una acción importante, pues vamos a protestar enérgicamente porque se han producido unas serie de daños y perjuicios que no lo ha producido la Administración actual, otras las han producido, pero realmente eso podía hacer que fuera una propaganda que no costara dinero y poder ser muy importante.

Quien nos ha apeado de esos criterios ha sido esta Compañía inglesa, que nos ha dicho que de ninguna de las maneras. Primero porque os meteis con la Administración, que no es la que en el fondo tuvo que ver con el tema. Si volvemos a repetir y a machacar que es que el problema es que se decía que tenía seudomona, pero que no sé o no sé cuánto, volvemos con el lío otra vez. Empieza a recordar la gente el tema de la seudomona y según su criterio era peor el remedio que la enfermedad. Parece que se desestima este tema.

¿Se ha considerado la posibilidad de patentar o hacer algo que identifique este agua con Cantabria?. Ha estado pensado, y esta Compañía piensa en la posibilidad de cambiar, incluso, el perfil de la botella. Ya digo que es una empresa muy importante y le gustaría hacer mucho, pero lo que pasa es que es un tema bastante difícil. Pensábamos haber puesto un poco más ancha la franja de abajo, con objeto de que apareciera más la bandera de Cantabria.

Indiscutiblemente lo que nos gustaría y queremos es que en las campañas de publicidad o imagen del Agua de Solares ir coordinando Agua de Solares con Cantabria.

EL SR. PRESIDENTE (Montes González): La sexta pregunta yo creo que ya la ha contestado el Sr. Consejero, en cuanto a la prospección de mercado.

La última era la consignación presupuestaria. Creo que también ha sido contestada.

Sin más temas que añadir a esta reunión de la Comisión, se levanta la sesión.

(Finaliza la sesión a las veintitrés horas y cinco minutos).
