

COMISION DE INDUSTRIA, ORDENACION DEL TERRITORIO, OBRAS PUBLICAS Y SERVICIOS,
CELEBRADA EL DIA 20 DE JULIO DE 1993.

ORDEN DEL DIA

- Comparecencia del Director Gerente de la Sociedad Pública Regional Gestora de Magefesa en Cantabria (GEMACASA), ante esta Comisión, a fin de informar sobre las actividades de la misma, a solicitud de tres Diputados del Grupo Parlamentario Socialista.

(Comienza la Comisión a las diez horas y diez minutos).

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago):
Vamos a proceder al cumplimiento del orden del día de la comparecencia del día de hoy, solicitada por el G.P. Socialista, en virtud del art. 42 del Reglamento.

Sin más, agradeciendo su presencia, Sr. Viadero tiene la palabra.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Buenos días.

Damos la bienvenida a D. Luis Viadero Zubieta, Director Gerente de la Sociedad de Gestión Magefesa, en Cantabria (GEMACASA). Y le recordamos que el procedimiento, como viene siendo tradicional en estas comparecencias, en esta Comisión, para el funcionamiento de la misma, es una exposición oral, en este caso, del Director de Gemacasa; intervención de los Grupos; y puede tener una réplica D. Luis Viadero en el momento que considere oportuno, puede contestar uno por uno a las peticiones de los Grupos o a la globalidad de todos ellos. Y, si así fuese necesario, se daría un segundo turno a los Sres. Portavoces de los Grupos Parlamentarios por si hubiese alguna duda que no hubiese quedado aclarada.

Yo no había preparado ningun "espiche", así como dice el Presidente, para intervenir pero sí me conozco perfectamente la pregunta que los Sres. Diputados del PS hacen. Después de ocho años de estar al frente de Gemacasa, no necesito mucha preparación para hablar sobre el tema.

En cualquiera de los casos. El Sr. Viadero puede hacer uso de la palabra en el momento que lo considere oportuno, ya que es a Usted a quien se le ha pedido la comparecencia.

Gemacasa. Cuyo nombre no es muy feliz porque dice gestión de Magefesa en Cantabria cuando, realmente, Gemacasa no gestiona absolutamente nada, en cuanto a Magefesa, ya que ni compra ni vende ni programa la producción. Unica y exclusivamente es un banco que se ocupa de que los avales o dineros puestos por la Diputación Regional de Cantabria, para reflatamiento de Gursa y Cunosa, se destinen precisamente a los fines que se señalan en las leyes. Incluso, la prensa permanentemente está hablando de que Gemacasa que gestiona Gursa y Cunosa. Gemacasa no gestiona Gursa y Cunosa, nunca la ha gestionado y sigue sin gestionar. La gestiona Magefesa, que es la empresa que, con todas las sociedades industriales, pertenecientes a ese grupo, tienen una dirección única, un Consejo de Administración único y es el que realmente gestiona. Tiene su dirección de compras, tiene su director comercial, tiene su director general, tiene su organización y estructura para, precisamente, gestionar todas las empresas del grupo.

Rogaría al Sr. Letrado me dejase la petición de comparecencia para ver como viene puesto que puede haber una salvedad. Me ratifico en lo dicho, textualmente es para que hable sobre las actividades de la Sociedad; por lo tanto, puede exponer las actividades de la sociedad Gemacasa; y, posteriormente, puede haber alguna pregunta de los Sres. Diputados.

La labor de Gemacasa se limita, única y

exclusivamente, a que esos dineros vayan en primer lugar al aprovechamiento de materias primas. Que era el problema que existía en su origen y es por lo que la Diputación da unos avales a Gemacasa; para que Gemacasa, a través de esos avales, consiga unos créditos con los cuales ir pagando proveedores y que se reinicie el circuito de financiación de las fábricas en Cantabria. Esa es la actividad pura y simple de Gemacasa.

Después, a partir del año 1988, se nos encargó la construcción de viviendas sociales que en el año 1993 ya ha sido quitado de nuestras manos al constituirse una nueva sociedad "Gestión de Vivienda en Cantabria", que ya no está en manos de Gemacasa.

Esto es todo. Estoy dispuesto ahora a contestar a todas las preguntas que los Sres. Diputados tengan a bien hacerme.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Muchas gracias Sr. Viadero.

Recuerdo a los Sres. Diputados y les rogaría - Sr. Guerrero especialmente- que al ser tan genérica la pregunta, el Sr. Portavoz de cada uno de los Grupos hiciera todas las preguntas, en este primer turno, que tuviera deseo de hacer para no estar con distintas intervenciones. No obstante, les insisto, tendrán una oportunidad en un segundo turno.

Sr. Portavoz del Grupo Parlamentario Mixto.

EL SR. RODRIGUEZ REVUELTA: Quiero agradecer la comparecencia del Sr. Director de la Sociedad Regional Gemacasa, D. Luis Viadero. Así como la información que nos han hecho de las actividades de la misma.

Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Gracias Sr. Rodríguez.

Grupo Parlamentario Regionalista.

EL SR. REVILLA ROIZ: Quiero agradecer la comparecencia de D. Luis Viadero Zubieta.

Ante tan lacónica explicación. Las preguntas son muchas las que tenemos que hacer. Una genérica, que nos explicase. ¿Cómo está la situación en estos momentos de las dos empresas?. ¿Qué papel está jugando Gemacasa en la posible reestructuración de la Sociedad?. ¿Petición que están haciendo los

comités de empresa, de cara a la unificación de los centros de trabajo en uno?. ¿Plan de Viabilidad?. ¿Qué gastos de personal tiene Gemacasa?. O sea, incluidos los gastos de Seguridad Social, dietas, en cuanto a gastos de personal de la propia sociedad Gemacasa.

En realidad lo que queremos es una explicación de cómo está en estos momentos el conjunto de las dos factorías. Plan de viabilidad; postura de la Diputación Regional en ese posible plan de viabilidad; opinión que tiene la Diputación Regional y Gemacasa en cuanto a los planes que ha presentado la factoría; por qué solución se inclinan etc. Una explicación, un poco amplia, del momento actual por el que atraviesan estas empresas y los gastos de personal de Gemacasa.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Muchas gracias.

Grupo Parlamentario Popular.

EL SR. ARCE BEZANILLA: Gracias Sr. Presidente.

Nosotros queremos hacer al Sr. Gerente preguntas en el sentido prácticamente de las que ha hecho el G.P. Regionalista. De cómo está la situación de Gemacasa, que es la que realmente importa. Sus relaciones con Magefesa y, especialmente, con las dos factorías de Gursa y Cunosa. Si por parte de Gemacasa el plan o los distintos planes de viabilidad que se han contemplado tiene intención o prioridades hacia alguno, conocer esa intencionalidad. Y luego, también, lo que realmente nos interesa mucho es la situación económica de Gemacasa. Puesto que, además, ha quedado bien claro, por parte del Director Gerente D. Luis Viadero Zubieta, en cuanto a que es una empresa no de gestión sino de financiación. Y los contactos que durante esta época pasada, y lo que más nos interesa es actualmente, que tiene Gemacasa concretamente con Magefesa y con el resto. Magefesa, hablamos en el aspecto global, sabemos que tienen una factoría en Derio (Bilbao) y las otras dos que tiene en Cantabria. Si el tratamiento para las empresas es completamente igual o simplemente la incidencia, lógicamente mayor, tiene que ser la de Gemacasa en las dos factorías en Cantabria, las de Gursa y Cunosa.

Nada más y muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Muchas gracias Sr. Arce.

Grupo Parlamentario Socialista.

EL SR. GUERRERO LOPEZ: Gracias Sr. Presidente.

En primer lugar quiero agradecer la presencia, hoy aquí, del Sr. D. Luis Viadero Zubieta.

Simplemente, en mi primera intervención, significar dos cosas:

Primera. Decirle que lleva ocho años al frente de Gemacasa; y, después de un conocimiento exhaustivo, que supongo que tendrá a lo largo de ocho años de esta empresa y de todo lo que ha realizado esta empresa, muy poco nos ha dicho o poquito realmente plantea en tanto en cuanto a la comercialización, distribución, etc.

Yo me sumaría quizás a las preguntas iniciales de los otros dos Sres. Portavoces de los Grupos Parlamentarios. Es decir, ¿cómo está la situación de las dos empresas Gursa y Cunosa?. ¿Qué relación tiene Gemacasa con Gursa y Cunosa en estos momentos?. ¿Cuál es el papel de Gemacasa en la reestructuración o en el plan de viabilidad que en estos momentos se plantea?. ¿Cuál es el papel de Gemacasa con respecto a la Diputación Regional de Cantabria?, también me parece fundamental y muy importante. ¿Cuáles son los canales de comercialización de Gursa y Cunosa?. Supongo que, como nos ha dicho el Sr. Viadero, presuntamente no gestiona esos canales directamente, conocerá perfectamente cuáles son esos canales. Porque, evidentemente, Gemacasa, además como muy bien ha dicho él, es garante de los avales que depositó en su día la Diputación Regional; pues, ¿cuáles son los canales de distribución?. ¿Cómo están esos canales de distribución?. El Sr. Viadero ha planteado que Gemacasa taxativamente se debería dedicar única y exclusivamente al aprovisionamiento de Gursa y Cunosa. Nos gustaría saber, en los últimos 6 ó 7 meses, ¿cómo está la situación del aprovisionamiento de Gursa y Cunosa?. ¿En qué situación?. ¿Cuál es el cash-flow?. etc.

También nos interesaría saber evidentemente. ¿Cuál es la situación económica?. Y también, si las funciones de Gemacasa son las que, lacónicamente, ha explicitado. ¿Cuáles son los gastos de gestión de Gemacasa como entidad?. ¿Cuál es el personal que hay en Gemacasa y las retribuciones?. Porque lo que no se puede venir Sr. Viadero a una comparecencia es a hacer una mera exposición de cinco minutos, sin dar un dato, un número y una cifra.

Nada más y muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Gracias D. José Guerrero.

Tiene la palabra, para contestar, el Sr. Viadero Zubieta.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Agradezco la intervención de los Sres. Diputados.

Que mi exposición haya sido muy breve es para dar una visión muy esquemática y muy general de Gemacasa. Me parecen muy interesantes todas las preguntas que los Sres. Diputados han hecho y voy a ir procurando contestarlas por el mismo orden en que las han hecho.

El Sr. Revilla pregunta. ¿Cuál es la situación actual?. Supongo, que de las factorías de Gursa y Cunosa ¿no?. Así como plan de viabilidad, contactos que estamos teniendo, soluciones que se den o no se den al problema.

Los problemas de Gemacasa empiezan a sentirse en el año 1981, en el Gobierno de transición, es cuando se produce el primer parón en la actividad de las fábricas -en el año 1991, no 1981. He dicho el Gobierno de transición o de Gobierno que hubo aquí.- ..

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Puede continuar, conocido por todos.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: .. por un tema de los problemas con la Comunidad. Porque hasta ahora Gemacasa, con todos sus avales, les iba venciendo, los iba renovando e iba manteniendo una financiación; en aquel momento, se plantea un problema de este tipo y ahí se produce un primer patinazo que efectivamente, al no producir las fábricas durante una temporada, retener todos los cobros y una serie de lios que tuvimos allí, produce ¡no cabe duda! una pérdida de imagen de Magefesa; y, sobre todo, de Gursa y Cunosa, y una falta de credibilidad ante proveedores y demás. Ahí es donde empiezan los problemas de Gemacasa.

Durante un tiempo se resolvieron estos problemas. Y la realidad de Gursa y Cunosa es que son dos empresas que están en pérdidas -me preguntaba alguien que cuál era el cash-flow y yo se lo voy a decir-. Son empresas que están en pérdidas y están auditadas todos los años por Ernest and Young. Yo puedo decir por ejemplo, de Gursa, que tiene un cash-flow negativo en el año 1991-1992; los ejercicios de Magefesa son de 31 de marzo a 31 de

marzo porque en el período de diciembre, no se utiliza el período natural, es de mucho movimiento, de inventarios y de líos en todos los proveedores y demás. Y los ejercicios se cierran de 31 de marzo a 1 de abril.

En el año 1991-1992, que es el último dato que yo tengo aquí, el cash-flow de Gursa fue de 568.940.000 pesetas, negativo el cash-flow; en el año 1990-1991, fue de 601 millones de pesetas; y, en el mejor ejercicio de todos, en 1989-1990, fue de 196 millones de pesetas. Lo cual quiere decir que la situación se ha ido deteriorando paso a paso. Este es el cash-flow de la fábrica pero no es de tesorería puesto que, como sabeis, no se pagan las cuotas empresariales a la Seguridad Social, no se paga IVA; pero, aún con todo, el resultado de tesorería es negativo en Gursa; por lo tanto, se ha venido perdiendo e inyectando dinero en Gursa permanentemente.

En cuanto a Cunosa. Puedo dar los mismos datos también. También es una empresa en pérdidas, en menos pérdidas. Porque Cunosa en el año 1991-1992 tiene un cash-flow negativo de 304 millones de pesetas; en 1990-1991, de 384 millones de pesetas; y en 1989-1990, que es el mejor ejercicio en las dos fábricas, de 113 millones de pesetas. Con 113 millones de pesetas, efectivamente la tesorería en Cunosa es positiva; aún teniendo un cash-flow negativo de 113 millones de pesetas pero una tesorería positiva muy pequeña.

¿Por qué se produce esto?. En un principio, cuando se trata de reflotar Magefesa, evidentemente era una marca muy importante en el mercado; una marca con unas cotas en determinados productos del mercado muy altas. Y la primera preocupación que hubo, puesto que la gente estaba prácticamente sin desempleo porque se había consumido, era tener una alta ocupación. Alta ocupación que también nos llevaba a una alta producción, a una alta venta y a una rehabilitación profunda de mercado para ir, poco a poco, mejorando los precios a medida que se iba adquiriendo la cuota de mercado que se consideraba necesaria para el mantenimiento de la actividad con el personal que había.

Esto hasta el año 1989-1990 se va consiguiendo y se llega a unas facturaciones importantes. Está en torno a los 3.000 millones de pesetas entre las dos fábricas ¡eh!. Pero, a partir de este período, tanto el mercado como la situación de determinadas fábricas también del sector; sobre todo, en el sector vitrificado que es el que afecta a Gursa, que son "San Ignacio" en Vitoria y "Vitrex" en

Zaragoza, están atravesando también por un período de regresión profunda. Entonces, tratamos de conseguir hacer una reestructuración del sector, a nivel de los tres Gobiernos regionales, para dejar una sola fábrica, la que fuera, pero reestructurar el sector. Ya que, en aquella época, estábamos contemplando una oferta en el mercado en un 40 por ciento superior a la demanda y una mano de obra -me parece que era de un 38, 39 por ciento, también superior a la necesaria, para la producción que hacía falta.

Esto no fue posible lograrlo. El Gobierno vasco sí se inclinaba por adoptar esa política pero "Vitrex" con el Gobierno de Aragón, sobre todo "Vitrex", fundamentalmente la empresa, se opuso frontalmente. Porque en aquellos momentos ellos estaban exportando bastante a los Estados Unidos; evidentemente, con pérdidas pero creían que se iban a llevar "el gato al agua". Se pensó desde un principio, tanto "Vitrex" como "San Ignacio", que Magefesa iba a durar tres días a partir del año 1986 que se inicia la actividad y ahí apostaron para ver si realmente la hundían. Y la realidad fue ésa; es decir, en precio y en todo, las ofertas eran increíbles.

No se logró esta reestructuración y empezó a navegar cada uno por su sitio. "San Ignacio" ha logrado unas ayudas especiales del Gobierno vasco; "Vitrex", en este momento, está con regulación de plantilla y quiere reducir todo lo más que puede, "San Ignacio" ya lo ha hecho también. Y estamos en una situación con un tipo de producto que está entrando, en este momento y ya desde hace más de un año, de todos los países del Este asiático y de Europa del Este. Incluso Turquía está haciendo realmente un producto bastante bueno en este momento y cuyas ofertas no podemos llegar a ellas de ninguna manera.

Recientemente el Sr. Director General me pedía para una operación las ofertas que se estaban teniendo de Turquía, me estaba dando los precios. Digo, nosotros a esos precios cubrímos los materiales. Dice, evidente, no podemos entrar ahí. En este momento, poner Gursa a todo gas es muy fácil, siempre y cuando seas capaz de estar en el mercado a los precios que el mercado tiene. Y ¡claro! como tenemos unas estructuras industriales y una estructuras organizativas, dentro de las propias empresas, inadecuadas y estamos en una economía de escalas; evidentemente Gursa y Cunosa, tal y como hoy están, no serán competitivas nunca. Ahí hay que tomar medidas.

Medidas que nosotros hemos reclamado desde hace mucho tiempo al grupo Magefesa. Y el día 3 de marzo de este año, precisamente, logramos tener

la primera reunión, entre los representantes de los Consejos de Gemacasa y Magefesa, porque ya se les había pedido que presentaran alternativas de solución a la situación de las fábricas. Nos presentaron unos planes, nosotros nos dimos por enterados pero dijimos que los planes que se presentaran a Gemacasa para que ésta, a su vez, pudiera presentárselos al Gobierno regional o a su Junta General, tenían que ser unos planes que, evidentemente, debían reunir una serie de condiciones:

1º. Que la empresa que se quedara el plan fuera realmente viable. No se creara una empresa que, al cabo de un año, estuviera en las mismas circunstancias en que estamos ahora.

2º. Que se hiciera una reestructuración laboral, conforme a Derecho, lo menos traumática posible.

3º. Que se mantuviera el mayor número de puestos de trabajo o que se pudieran mantener en esa zona el mayor número de familias posible, y

4º. Que el Gobierno regional o la Diputación no podía prestar más ayudas porque, evidentemente, yo las recibo permanentemente, la última la recibí hace cuatro días de la CEE sobre el tema de Magefesa. Y que, para que Gemacasa o a través de Gemacasa o la Junta General o el Gobierno regional o quien fuera pudiera prestar alguna ayuda para poder dejar una empresa que mantuviera el mayor número de familias posibles, había que hacerlo no a través de una ayuda sino a través de una compra. Es decir, la compra de un activo, por ejemplo, donde sí podíamos "camuflar" unos millones de pesetas en un sentido; es decir, si realmente quedaba una empresa viable, una empresa rentable y una empresa en condiciones de competir en el mercado. Esto ¿qué requiere?. Una reestructuración de plantillas, una reestructuración organizativa de la empresa, una importante inversión, porque ¡claro! son fábricas que llevan ya 15 años sin tocarse. ¿Qué necesitamos?. Necesitamos automatizaciones, necesitamos alguna cosa como por ejemplo en Cunosa los cuchillos "monobloc"; no sólo ya por los precios de costo sino por la situación estratégica en que estamos en estos momentos en cuchillos "monobloc". Dependiendo de unas cuchilladas que están con la saga al cuello, a punto de cerrar: y, si cierran mañana, desde luego Cunosa se cierra a continuación porque no hay cuchillos "monobloc". Es decir, hay que montar la cadena de cuchillos "monobloc" en esa gran fábrica.

Y en Gursa. Evidentemente hay que ir a unas producciones muy pequeñas, mucho más pequeñas,

mucho más tecnificadas en su elaboración; porque si no, no vamos a ser competitivos nunca. Porque son productos..., yo he estado en la feria de Frankfurt -este año no he estado- el año anterior, y el anterior, y he visto como ha ido progresando todo el tema de vitrificado sobre todo en los países del Este de Europa, en los países asiáticos; y, últimamente en Turquía, yo me he quedado alucinado con el producto turco y el precio a que está entrando en este momento por el puerto de Valencia.

¿Solución?. La solución pasa evidentemente por crear una SAL -¿Por qué digo que pasa por crear una SAL?-. Vosotros sabéis que cuando nosotros entramos en el tema de Magefesa, debía del orden de 12.000 ó 15.000 millones de pesetas que, en su momento, estará en los 20.000 millones de pesetas. ¿Quiénes son los mayores acreedores?. Son las Administraciones Públicas. Buscar un empresario final para cualquiera de las empresas, tanto hablo de Derio como la de ..., en Andalucía; como la de Guriezo; como la de Limpias, no le puedes encontrar en esa situación sino has hecho la transformación que nosotros llamamos societario. Es pasar por una SAL, porque a la SAL se la respeta mucho más desde el punto de vista de Administración en cuanto a sucesión de empresas; se puede llegar a un acuerdo de solución de las deudas con la Administración y puede empezar a funcionar en otras condiciones diferentes. Ya después de haber hecho eso, que habrá que hacerlo en todas las fábricas si se quiere llegar al empresario final -en Derio igual-, es imprescindible para mí dar ese paso. Dar ese paso y las negociaciones pertinentes evidentemente con las administraciones públicas; que, por lo que tenemos tanteado, pues parece que "cerrarían un poco los ojos" al tema.

Planes de Viabilidad. Al final, no sé en que fecha exactamente, nos presentan 4 planes de viabilidad. Por no decir 2, que eran los que había que haber pedido, pero el Sr. Presidente de Gemacasa pidió cuatro y trajeron cuatro:

1. Mantenimiento de Gursa en Gursa.
2. Mantenimiento de Cunosa en Cunosa.
3. Concentración de Cunosa en Gursa.
4. Concentración de Gursa en Cunosa.

De las cuatro alternativas presentadas el Consejo de Magefesa aprueba la alternativa 3. Que es la concentración en Gursa de las dos fábricas. Decidir concentrar en Gursa, en lugar de en Cunosa, es por problemas técnicos de hornos y demás; no es por

razones de otro tipo.

En esa alternativa. La rescisión de contratos es salvaje porque de 570 trabajadores que tenemos en este momento, se pasaba a 235 trabajadores; y, evidentemente, la Cuenta de Explotación es medio presentable. Nosotros en estos momentos estamos teniendo en las fábricas unos costos de mano de obra del orden del 54 por ciento, entre 44 por ciento Cunosa y 54 por ciento en Gursa. Tú comprenderás que una fábrica que tenga unos costos de este tipo no puede sobrevivir de ninguna manera. Los costos de mano de obra en unas industrias del tipo de las que estamos manejando o baja del 30 por ciento o no supervive. Y efectivamente, en los planes de viabilidad, ya se llega a esta posición de bajar del 30 por ciento la mano de obra directa.

Por lo tanto el plan que se presenta es éste. Sin embargo, es un plan que parece pobre y nosotros logramos tener unas reuniones, tanto con la Dirección de la empresa como con los sindicatos, para instarles a que, a nosotros, no se nos tenía que presentar un proyecto por la empresa. A nosotros, se nos tenía que presentar un proyecto viable y consensuado entre las centrales sindicales y la empresa ¡eh!; un proyecto viable; y, un proyecto, que tuviera posibilidades de futuro.

Recuerdo, por las noticias de prensa, que se reunían alcaldes o no sé quienes, me parece que era en Cunosa, cuando pedían una solución global para el grupo. Cuando ese mismo día y a esa misma hora en Derio estaban firmando las centrales sindicales lo contrario. Que cada Comunidad evidentemente, los fondos han ido destinados a la viabilidad de cada Comunidad, tenía que hacer su SAL y sus soluciones definitivas; aunque pudiera después seguirse manteniendo, efectivamente, la misma organización y la misma estructural comercial, acomodada a los tiempos y a la situación para todo el grupo de fábricas.

En la última reunión que nosotros hemos tenido con centrales y Magefesa -no sé si ha sido- la semana pasada o la anterior, tengo una memoria fatal para las fechas, hay un acuerdo entre una central y la empresa; la otra central todavía no ha entrado en el juego, parece ser que van a entrar o, por lo menos, los dirigentes, aquí es un tema de CC.OO. que parece ser que como Magefesa estaba en Andalucía, en Cantabria y en Vizcaya, tenía un responsable para el tema de Magefesa a nivel estatal; o sea, no eran los secretarios generales de los sindicatos en cada sitio.

Este ha tenido unas ideas muy peregrinas

evidentemente, desde mi punto de vista, absolutamente inviables. Y sé que hay una batalla interna dentro de CC.OO porque parece ser que los de aquí si quieren la unidad con UGT y hacer realmente posible encontrar la salida a Cantabria.

Yo no sé D. Miguel Angel si le he contestado a todo esto. ¡Ah!. Me pedías cuál era el gasto de personal. Es un dato que no tengo aquí, estoy harto de pasarle este año a todos los lados pero no lo tengo aquí exactamente. Te puedo decir que el gasto de personal está en torno al millón y pico de pesetas mensual -millón y medio o ponle 20 millones de pesetas al año-. No son datos que tengo en la cabeza y como no me lo traigo.. La verdad, perdona porque he tenido un fallo que reconozco en no haberme traído la auditoría de este año que es donde estaría.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago):
¿Ha finalizado?.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Pienso que sí.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago):
Bien, damos un turno.

Grupo Parlamentario Mixto.

EL SR. GUERRERO LOPEZ: Sr. Presidente.

Yo creo que ha obviado lógicamente varias de las preguntas que este Portavoz le ha realizado. Por lo tanto, antes de consumir nuestro segundo turno, me gustaría ..

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago):
Muy bien. Gracias Sr. Guerrero.

Sr. Viadero tiene la palabra.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: ¿Qué preguntas he obviado?. La situación actual ¿no?.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago):
Perdón Sr. Viadero.

Si le parece puede reseñar estrictamente y escuetamente las preguntas para tomar nota y no consumir el segundo turno.

EL SR. GUERRERO LOPEZ: Le había preguntado por los canales de comercialización. ¿Cuáles son estos canales de comercialización en estos momentos?.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Perdón Sr.

Guerrero.

Yo estaba contestando al Sr. Revilla, no tengo inconveniente en hablar de todo. Me parece mejor un diálogo fluido.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): No se preocupe Sr. Viadero, el diálogo le habrá.

Si le parece conteste entonces a las preguntas efectuadas por el G.P. Socialista; y, posteriormente, los distintos Sres. Portavoces tendrán un turno por si no ha quedado claro.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: El G.P. Socialista, si yo no he tomado mal ..-Sr. Guerrero y me corrige-. Hay una pregunta que era relación de Gemacasa con Gursa y Cunosa ¿no?.

La relación de Gemacasa con Gursa y Cunosa consiste en lo siguiente:

Nosotros llevamos, cuando se crea Gestión de Magefesa en Cantabria, se le puede poner el nombre de Gestión porque yo creo que en el año 1985 -se empieza a negociar esto a primeros de 1985- se pensó realmente en gestionar; y de ahí, cuando se crea la sociedad, se le pone ese nombre. Pero a finales del año 1985, primeros de 1986, porque todos los documentos se firman el 26 de abril, el montaje ya es otro. Es un montaje puramente financiero.

La relación de Gemacasa con estas empresas está regulado por una serie de contratos que hay entre Gemacasa con Gursa y Gemacasa con Cunosa. Cuyos contratos contemplan una serie de cláusulas para el funcionamiento y desarrollo de esa relación, de cómo debe funcionar el dinero, de qué se paga preferentemente con ese dinero, a dónde va destinado. El primer destino es materia prima; desde luego, ése es el orden primordial. Después ya vienen una serie de cosas y se ponen también una serie de salvaguardas; entre ellas, se hace una hipoteca de prendas en desplazamiento con materias primas, productos acabados, cursos de fabricación; prever que todo el circuito de ventas de las dos fábricas tiene que pasar necesariamente, tiene que venir a Gemacasa, siendo delito y estando considerado así como delito la retención o el desvío del dinero de Gemacasa. Y así se ha venido funcionando y así se ha venido estando hasta el momento actual. Esa es la relación con Gursa y Cunosa.

Yo recibo de Bilbao el dinero. Recibo, por ejemplo, si hoy vencen diez letras y yo sólo tengo

dinero para pagar cuatro, ellos me dicen cuáles cuatro debo pagar. Porque ellos que conocen cuales son los proveedores, las implicaciones de ciertos proveedores con las distintas fábricas; es decir, puede haber un proveedor que es vital para las tres fábricas; y ¡claro! a ése hay que pagarle preferentemente a cualquier otro. En el caso, por ejemplo, de los cuchillos "monobloc", yo recuerdo recientemente en la prensa, también habeis leído, que mi Presidente había dicho..; pero no, lo dijeron los sindicatos, supongo que porque mi Presidente se lo había dicho, que se había desviado dinero hacia proveedores. Lo ví escrito en la prensa.

¿Qué ocurría?. En el plan ése de emergencia que se establece en marzo, en el que se nos pide una ayuda entre 70 y 95 millones de pesetas, yo me comprometo a 70 millones de pesetas porque no soy capaz de los 95 millones de pesetas. Los 95 millones de pesetas, le digo a mi Presidente que hable en el Consejo de Gobierno, que lo plantee y que me diga; pero yo me comprometo a manejarlo con mis bancos para llegar a poder ayudar con 70 millones de pesetas transitoriamente y, durante un tiempo, a Magefesa.

En ese plan de emergencia se contemplan los puntos siguientes:

1º. Que a todos los proveedores hasta el 31 de marzo no se les va a pagar nada, todos los vencimientos. Que a partir del 1 de marzo se va a pagar todos los vencimientos que haya previstos para marzo, abril, mayo.

2º. Que las nuevas compras se van a pagar el 20 por ciento al contado, 30 por ciento a cincuenta días y el 50 por ciento a sesenta días. Yo ya dije que ese punto iba a ser insalvable, dada nuestra trayectoria, la experiencia de muchos proveedores que son reincidentes con Magefesa; dije que ese punto iba a ser incumplible pero yo llegaba a los 70 millones de pesetas. Y de ahí, no iba a poder pasar, salvo que se me inyectara dinero nuevo de fuera, evidentemente.

Empieza a traducirse el plan y ¿cuáles son los primeros vencimientos que yo tengo que atender vitalmente?. Los de todas las cuchilleras de cuchillos "monobloc" porque si no bloquean Cunosa y eso no lo ha contemplado el plan que han traído. Estos señores sólo se llevan 37,8 millones de pesetas de los cerca de 70 millones de pesetas que se desviaron. ¿Qué ocurre después?. Tengo aquí documentos para enseñárselos, donde ya los proveedores a los que ha sometido a un segundo castigo, después del castigo del año 1984 o 1982, diciendo "ahora para fabricarle, o me manda Usted el talón por adelantado o no empiezo la fabricación de lo que Usted me está

pidiendo".

¿Qué quiere decir?. Que la tesorería que había no sirve para nada; y, evidentemente, hemos llegado hasta donde hemos llegado. Pues yo, siendo capaz en estos momentos, que todavía no me lo explico como Gemcasa tiene el crédito que tiene; cómo le tiene, no lo entiendo te lo digo de verdad -y el Sr. Revilla de estos temas bancarios debe saber algo-, en cuanto a que en esos momentos tengo unos descubiertos bancarios y por eso se ha llegado hasta aquí. Entonces, yo he pedido nuevamente dinero y estoy esperando a que se me diga.

"Creo que no es la solución -para mí, honestamente- seguir inyectando dinero". Porque ya en diciembre del año 1982 se nos pidió un plan de emergencia donde se inyectaron 60 millones de pesetas transitoriamente. Con esos 60 millones de pesetas, en lugar de ser transitorios, más algo más que yo sería capaz de sacar a los bancos en el momento puntual de pagar una nómina, quedarme 20 millones de pesetas en descubierto. ¿Por qué?. Porque lo he hecho muchas veces, he cumplido rigurosamente siempre en los plazos que he dicho; y, en ese aspecto, la banca a Gemacasa la ha tratado francamente bien. Pero ¡claro!, todas las cosas tienen un límite.

Y si el mercado se sigue deteriorando y se ha deteriorado enormemente en el año 1993, os puedo decir que Gursa tiene unas ventas -las saqué ayer, las tenía. Las de mayo las tengo en la cabeza- a mayo un sesenta por ciento menos de ventas que el año anterior. La de Derio, que es la fábrica estrella del grupo, que es la que ostenta la marca porque es el producto de más calidad, que es la olla a presión, que es internacionalmente conocida y con una cota en el mercado nacional que ronda el 60 por ciento, ha vendido un 41 por ciento menos también. Es decir, la recesión del mercado es brutal.

En Cunosa, aunque la recesión ha sido menor, ha tenido unas ventas a mayo -a junio ya baja también- inferiores en un treinta y poco por ciento. De las tres fábricas, en ventas, la que mejor ha estado ha sido Cunosa; pero con una competencia brutal tanto de Dalía como de Malta. Yo cuando leía en la prensa que los trabajadores estaban diciendo los contratos de Malta. De Malta tuvimos la visión de retirarnos a tiempo, Malta quiebra este año. Todas las cuchillas que han venido a verme a mí durante esta semana, que es la primera vez que yo recibo a los proveedores de cuchillos, todos tienen desde 80, 30 a veintitantos millones de pesetas, el que menos, de "clavo" de mano. Nosotros hemos llegado a facturar 40 millones

de pesetas al mes; si nos llega a coger, nos cogen 120 millones de pesetas. Y las propuestas de cobro que les ha puesto Malta han sido 20 por ciento en el año 1994, 30 por ciento en 1995 y 50 por ciento en 1996, sin gastos ni interés.

La realidad del mercado y de la situación económica es ésta, no otra. Y esto, o lo tenemos presente o nos equivocamos después a la hora de enjuiciar las cosas y de buscar las soluciones también ¡eh!. Desde luego, si tengo una preocupación en este momento, es ¿cuántas familias se pueden salvar ahí?. Desde luego el sacrificio va a ser muy grande, tanto para la Diputación Regional como para los propios trabajadores, a mí no me cabe duda. Porque, al final, a la Diputación Regional esta broma le va a costar, si se asienta en una solución definitiva: y supongo que eso lo tendría que apoyar la Asamblea, el Gobierno, no sé, yo ahí no me voy a meter, pero puede costar el 4 ó 5 por ciento del Presupuesto del ejercicio.

D. Miguel. 762 millones de pesetas de avales. 250 millones de pesetas que dímos a fondo perdido; y, si ahora, ya que inyectar 600 ó 700 millones de pesetas en la compra de un activo. Vayan sumando y me dicen lo que vale la solución. Yo no soy político ¡eh!, yo soy empresario.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Ha finalizado las preguntas que tenía por ahí.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: No tengo inconveniente en que me digáis o me llameis al orden.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Al orden no le va a llamar nadie.

Perdón Sr. Guerrero.

Para evitar hacer un número extremadamente grande de intervenciones. Rogaría que, de aquellas preguntas que ha hecho en su primera intervención y que considera que no han sido contestadas, exclusivamente las vuelva a repetir, lo que son las preguntas.

EL SR. GUERRERO LOPEZ: Eso es lo que le iba a solicitar Sr. Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Muchas gracias, veo que hay comunicación.

EL SR. GUERRERO LOPEZ: Muchas gracias Sr. Presidente.

Canales actuales de comercialización. No ha

sido contestada esta pregunta. Y, tampoco ha sido contestada, los gastos totales de gestión de Gemacasa. Ha sido contestada parcialmente porque se ha hablado de los gastos de personal; en estos momentos, ¿gastos totales de gestión de Gemacasa?.

También, por último, decirle una pregunta que se le había hecho. ¿Materias primas adquiridas, a través de Gemacasa, en 1993. ¿Volumen?.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Son las tres preguntas que considera que no han sido contestadas.

Sr. Viadero tiene la palabra para contestarlas.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Los canales comerciales son los que tiene la organización Magefesa. Tenía, y aquí en Santander se han conocido, prácticamente en todas las provincias del país una red de almacenes propios para distribución propia a esto. Esto se ha ido suprimiendo y sustituyendo, por un problema de costos, por distribuidores para determinadas zonas; en otras, todavía se sigue manteniendo un almacén centralizado. Por ejemplo, le hay en Bilbao para el Norte; en Madrid, para una zona; le hay en Valencia; y, hay otro en Andalucía, en Malaga para la zona Sur, de almacenes de distribución.

Porque la venta de Magefesa no lo es contra cartera de pedidos. Es una venta contra almacenes, salvo en exportación donde se dan dos meses de plazo. Porque evidentemente, normalmente, las ventas de exportación son ventas, en muchos casos, de productos que en el mercado nacional no tienen tirón; y, por lo tanto, tienen que hacer una fabricación especial para eso. Y como la venta es puntual; es decir, aquí me piden mañana catorce baterías de no sé que y las quieren mañana, no vas a empezar a fabricarlas. Es decir, tu trabajas contra almacén.

Evidentemente hay un director industrial que -yo creo que es un hombre muy competente- tiene la rotación de productos y demás, conforme a eso y a las previsiones que la red de ventas está haciendo y demás. Y contra eso se programan las producciones que entran en el almacén de producto acabado.

En este momento, además de esos canales, hay un canal que nosotros llamamos "la línea blanca". Es el canal dirigido exclusivamente a fabricar marcas; la marca "pryca", es una marca que fabrica Magefesa o "selection" me parece que es para campo. Hay 3 ó 4 marcas que se fabrican de líneas blancas donde hacen un pedido y un volumen determinado. En este

año, que yo he oído criticar este tema, por ejemplo, que está desapareciendo de "pryca", en los productos concretamente de Gursa. Es que la oferta que ha hecho Pryca para comprar las baterías de Gursa es una oferta inadmisibles.

Yo pienso que, además de la competencia que efectivamente entra porque no la han hecho más baja, todavía más baja que la turca, influye la duda razonable que un proveedor, que está preparando una campaña para Navidad, tiene que tener la seguridad de que esa fábrica, con la cual se ha comprometido, le vaya a servir. Y, desde luego, en estos momentos, no estamos en condiciones y la red comercial está muy quemada porque no se está en condiciones de hacer previsiones de ese tipo. Y no se está en condiciones de hacer previsiones de ese tipo por falta de medios económicos, es evidente.

No sé si he contestado a la pregunta de los canales de distribución. La pregunta exportación, una distribución propia en la red nacional más la línea de marcas blancas. Que son marcas que se fabrican para gente especialmente, tanto el mercado nacional como el mercado de exportación que también hay alguno que se le ha fabricado su propia marca.

Gastos totales. Yo lamento, y eso es un fallo mío no haberme traído la auditoría, está en torno a los 30, 31 -no recuerdo en este momento- millones de pesetas de Gemacasa, con teléfonos, viajes, asesores, auditores, alquileres de local, etc. Todos los gastos. Una cuenta que no llevo yo, es una cuenta de tesorería. Yo en tesorería les pago desde las materias primas; les pago la luz; les pago la energía; les pago gas-oil; les pago propano. Les pago todo, a esa cifra no te puedo contestar y lo siento. Lo siento porque para contestarte ¿materias primas a este año?, si me haces esa pregunta, te la puedo pasar después con absoluta tranquilidad. En eso estoy dispuesto a cualquiera de lo que me soliciteis.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Muchas gracias Sr. Viadero.

Procedemos al segundo turno de los Sres. Portavoces de los Grupos Parlamentarios.

Grupo Parlamentario Mixto.

EL SR. RODRIGUEZ REVUELTA: No hacemos uso de la palabra Sr. Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Gracias Sr. Rodríguez.

Grupo Parlamentario Regionalista.

EL SR. REVILLA ROIZ: De las palabras del Director General de Gemacasa se desprende que la única solución, a su juicio, que ha aportado es la salida por una SAL.

¿Las centrales sindicales, los comités de empresa, han cambiado su postura hacia esta salida en los últimos tiempos?. Ya que, cuando yo he estado con ellos, esta solución no la admitían; entonces, la pregunta es que aquí ya ha habido un cambio de opinión.

Yo, particularmente, le diría al Director General que esta solución me parece que es transitoria y con un final de muerte segura, a mi modo de ver. Si no hay detrás; y no sé si lo he podido intuir en sus palabras, me lo aclara, me ha dado la impresión de ver en la salida de la SAL, una operación transitoria para salvar las deudas con las administraciones públicas y otro tipo de deudas que pueden rondar los 20.000 millones de pesetas que haría inviable que cualquier empresario entrara ahí. Para luego, dar otro salto hacia otra situación, es la pregunta que yo hago. Porque desde luego una SAL, en un mercado como el que tenemos ahora en estas materias que se están vendiendo, cuchillos, cucharas, cacerolas, etc., donde hay una serie de empresas ya, multinacionales incluso, con unas organizaciones de venta diversificadas prácticamente por todos los países. ¿Qué porvenir tiene una SAL en Cantabria, gestionada por unos trabajadores, desconectada de sus circuitos, sin capacidad financiera de socio financiero que aporte tecnología y que esté en la vanguardia de esa tecnología que es cambiante todos los años?. Y que, si estas empresas tienen problemas, siendo algunas de ellas multinacionales y estando en esos circuitos, pues ¡que le va a pasar a una SAL!.

Una SAL yo creo que es una operación, salvo que haya otras cosas que no nos ha contado, transitoria pero con un final de cierre garantizado. Esa es mi opinión.

Entonces aquí hay dos preguntas. ¿Si los comités de empresa, centrales sindicales, han aceptado esta vía y si hay algo más detrás?. Porque yo, particularmente, la SAL no la veo como salida a largo plazo para el problema de Gursa y Cunosa.

Aunque ya nos ha indicado algo. ¿Cuál es la tesorería en estos momentos de Gemacasa?. Qué medios financieros tiene, cómo están esos avales, qué capacidad de agotamiento hay de esos avales, de acción. Porque nos ha dicho que hay descubiertos;

pero, si hay descubiertos, es que los bancos piensan cubrirlos. Entonces, también habrá unas previsiones de incremento de esa tesorería por parte de Gemacasa a corto plazo.

Por último. Ha comentado también la imposibilidad de que, por normas europeas, una institución pública siga apoyando a una empresa privada, inyectando más dinero y hay una salida que es la compra de activos. Esa compra de activos ¿cuáles pueden ser?. O, si se han contemplado ya, ¿en qué cuantía y qué activos van a ser?. Si van a ser terrenos, instalaciones, qué es lo que está previsto que se cambie como activo por ese dinero posible que la Diputación vaya a poner.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Muchas gracias Sr. Revilla.

Sr. Viadero. ¿Quiere contestar ahora o espera al turno de todos juntos?

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Voy a contestar al Sr. Revilla sobre la marcha, encantado de la vida además.

Evidentemente, desde mi punto de vista, yo comparto totalmente el planteamiento que ha hecho el Sr. Revilla. Es decir, o la SAL es una solución transitoria o la SAL sólo, si se deja, se muere. Eso está claro.

¿Cuánto puede durar este período transitorio y cómo puede durarle?. Es el problema que hay que resolver. La SAL no puede estar dirigida evidentemente por los propios trabajadores porque yo he tenido una experiencia de una SAL, en un momento determinado, hace ya muchos años. He recibido en estos días precisamente a los fabricantes de cuchillos "monobloc", que son sociedades anónimas laborales todas, y el responsable me decía que era prácticamente imposible dirigir y gestionar. Puesto cuando todos hablan; y, todos hablan, sin el conocimiento profundo que necesitan determinados aspectos en la dirección de una empresa.

La SAL aquí se ha contemplado efectivamente como un paso transitorio. Es decir, ¿cómo saltamos la barrera de la enorme deuda que tienen estas empresas para ponerlas en situación, tanto tecnológica como de plantillas; la situación adecuada para que un empresario dinámico se anime a entrar en el tema?. Evidentemente, en este período transitorio la SAL que la tienen que crear en el País Vasco también por las mismas razones. Aquí, sí hay un comprador que está intentando; por lo menos,

negociando, ¡ya veremos en qué termina la historia!. Evidentemente a ese comprador del País Vasco le tienen que dar la plantilla ajustada en Derio, le tienen que dar libre de cargas toda la fábrica salvo lo que sea el activo y pasivo circulante sin más, normales y corrientes; pero, desde luego, todo lo demás tiene que estar fuera. Si no (...) que es la multinacional francesa, que está interesada en Derio, desde luego no la compra como es lógico. Porque ni están preparados para hacer la reestructuración que hay que hacer ni están preparados evidentemente para que venga la Administración Central y después le diga "Usted es el sucesor de Magefesa y tiene aquí, en estos momentos, tantos miles de millones de pesetas". Eso es evidente.

Por lo tanto. Yo pienso que el actual equipo directivo, la actual red de ventas, la actual organización.. y ajustar a las necesidades reales del grupo, es el que tiene que estar dirigiendo transitoriamente estos pasos. Yo no veo otra solución.

¿Qué cuantía de dinero?. Eso está por ver, depende del plan que nos presenten. En la alternativa 3 nos pedían 667 millones de pesetas, para lo cual se comprometían a darnos los activos de Cunosa libres. Yo esto, que ya lo había meditado como comprenderéis "años ha", yo había valorado Cunosa entonces. Ahora sé que tiene otros problemas de Costas, problemas de las marismas de Santoña (..), que ahí hay 130.000 metros de terreno en una parcela, a la salida de una autovía, que sería un polígono industrial fabuloso. Eso lo valoré yo en su día, para mí en 1.000 millones de pesetas, en otro tiempo ¡eh!. Ahora, con todas las pegadas que tiene; supongo que los Sres. Diputados saben de esto mucho más que yo puesto que saben como están todos los temas de las marismas de Santoña y de los problemas de Costas, de las delimitaciones, de todos esos líos que hay ahora en todos los ayuntamientos. Pues sabrán un poco como está el asunto.

Situación de tesorería. En este momento nosotros hemos gastado los 762 millones de pesetas, que evidentemente son irrecuperables; y, si se hace la SAL, porque lo vas a dejar como circulantes allí, pagando tú los avales les vas a pasar el activo circulante de clientes y de proveedores nada más a la SAL. Pero, evidentemente, quitando las deudas bancarias provenientes de avales.

La situación de tesorería en estos momentos, -te la vuelvo a decir- en el día de hoy además. Tiene un descubierto de 14 millones de pesetas. Porque ¡claro!, otra de las circunstancias que hay que tener en cuenta, y que yo voy a contar porque es que las

realidades de las empresas no se conocen muchas veces hasta que no se ven. Entre el último trimestre de 1992 y primer trimestre de 1993 hemos tenido la desgracia de sufrir descalabros del orden de 231,4 millones de pesetas. Por eso hemos llegado a la situación que hemos llegado. 95 millones de pesetas que se ha llevado la Seguridad Social; y, se la ha llevado incluso, con sentencias del Tribunal Económico-Administrativo favorables, ha embargado las cuentas en Pryca y Pryca ha pagado sin más historias; de momento, nos han desaparecido ahí 95 millones de pesetas valorado. Yo entiendo que, si desde una autonomía, estás poniendo dineros públicos, para reflotar una empresa y que venga otro señor, de fondos públicos también, a llevarselos. Yo entiendo que "esto no casa", es un problema -yo creo- de descoordinación o de algo. Pero la realidad, sí es ésta.

Después, por diversas circunstancias, tenemos un agujero de 101,7 millones de pesetas de dos problemas que ha habido en exportación. Uno, en Francia con "... " de 23 millones de pesetas, que los abogados franceses nos han prometido que en seis meses están cobrados, nos lo han dicho; y otro, de 78,7 millones de pesetas en Escocia, con un cliente que nos ha venido comprando, durante muchos años, 500, 600 millones de pesetas anuales. Y que, por unos incumplimientos en un momento puntual, de servicios y de tal y viendo que la realidad es la que es; tú cuando ves que una empresa está un poco ahogada, le aprietan todos. Le aprietan proveedores, clientes, todo el mundo. Este señor, tenemos ahí un agujero de setenta y tantos millones de pesetas; es decir, unos ciento y un millones de pesetas que nos han desaparecido también por ahí y 95 millones de pesetas; es decir, han desaparecido 200 millones de pesetas de tesorería en este período. Esto, en la situación de tesorería y de tensiones en que estamos, comprenderéis que es prácticamente insuperable ¡eh!.

Este dinero yo estoy convencido que se va a cobrar todo, que se va a cobrar -pienso-. Pero se cobrará cuando lo tengas en la mano; yo, mientras tanto, no..

EL SR. REVILLA ROIZ: Ha quedado, para mí la pregunta más importante, sin contestar. ¿Qué opinan los sindicatos?.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Gracias Sr. Revilla.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Los sindicatos, por lo menos, están de acuerdo en que cada autonomía tiene que ir por independiente, aún

teniendo la misma estructura y siguiendo la misma asociación comercial en funcionamiento, una vez hechas las SAL.

¿Qué opinan sobre la SAL?. Yo soy sindicalista y entiendo la postura de los sindicatos perfectamente. ¿Qué quiero?. Que la Diputación siga siendo partícipe del tema; es decir, ésa es una decisión política. Yo, como empresario, yo diría. "No, si suelto las amarras y esto me cuesta todo esto, es para soltar amarras". Para seguir del brazo de un tema que yo no controlo, dirijo y si no creo ... Ya están de acuerdo en que tienen que pasar por la SAL; ahora, están poniendo determinadas condiciones a esa SAL. Pero pienso que todos esos son problemas de los lógicos que hay en una negociación para resolver un problema de una crisis de estos calibre y volumen. Yo lo veo lógico, la postura de los trabajadores yo la encuentro lógica; ahora creo que no hay más alternativa que crearla y la tienen que crear ellos ¡claro!.

EL SR. REVILLA ROIZ: Una puntualización.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Sí, Sr. Revilla.

EL SR. REVILLA ROIZ: Si se está ya en que cada uno va a tener su centro de trabajo independiente. Cómo queda un asunto importante. Porque yo creo que lo único que tiene valor de este conjunto de empresas es la marca comercial, que ha gozado de cierto prestigio y que es un valor comercial.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Cierto, importante.

EL SR. REVILLA ROIZ: ¿Eso queda garantizado?.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Sí. Y es de las condiciones puestas por Gemacasa para la creación de la SAL.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Muy bien.

Gracias Sr. Revilla.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Y está en los contratos originales contemplado también.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Gracias Sr. Viadero.

Grupo Parlamentario Popular. ¿Va a

intervenir?.

EL SR. ARCE BEZANILLA: Gracias Sr. Presidente.

El Sr. Director Gerente creo que ha contestado a todo lo que nosotros hemos preguntado. Unicamente, en el tema de Gemacasa, las condiciones económicas actuales o la tesorería nos dice que hay un descubierto de 14 millones de pesetas; pero, sin embargo, o yo no lo he tomado nota o no ha dicho el aval soportado y los intereses pagados en este tiempo de aval. Esa es una de las consideraciones.

La otra. Solamente si se puede conocer los acreedores; solamente, los departamentos de las instituciones o las cantidades que se deben a los acreedores. Por ejemplo, Seguridad Social, Hacienda, etc. -si los tiene a mano; si no, no tiene mayor importancia-.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Están variando todos los días pues no pagamos la cuota de empresa. Se está incrementando todos los meses en eso; y si no, en ingresos del IVA, se está incrementando en eso. Es decir, desde Seguridad Social pago, exclusivamente, la cuota obrera por la responsabilidad evidente que tienen los gerentes. Como se paga el IRPF porque se entiende que tal. Ahora va a empezar a haber problemas con el tema del IVA porque, por lo visto, se está considerando como una recaudación por tal y no sé si ahí vamos a empezar a tener problemas. En el problema de Gursa, no. Y que Cunosa marche un poco mejor en tesorería y Gursa peor se debe precisamente a eso; es decir, como no ingresan el IVA ninguna de las dos; y, sin embargo, Gursa exporta. Es decir, al exportar qué resulta. Resulta que el IVA en Gursa es negativo; y, sin embargo, en Cunosa el IVA es positivo y produce tesorería.

La situación es una situación de auténtico dramatismo. Ahí no nos tenemos que engañar.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Grupo Parlamentario Socialista.

EL SR. LOPEZ REVUELTA: Gracias Sr. Presidente.

Después de oírle a Usted, no hay más que una frase. "Esto está mucho peor que SNIACE". Pero Usted no nos habla del problema real. En este momento Gursa y Cunosa están cerradas, el compromiso que Ustedes adquirieron de marzo fue de aportación de 95 millones de pesetas -huelga la cifra, pueden ser 70, 95 millones de pesetas, es lo mismo- y

Ustedes no han hecho tal aportación. En absoluto, Ustedes lo único que han hecho es abrir una línea de crédito en la banca; de manera que toda la facturación, que se venía dando, lógicamente los bancos la recogían e iban deduciendo de ese crédito hasta tanto dinero el trabajo que se realizaba. Esta es la información de los trabajadores y de un sindicato a nivel regional.

En este instante han valorado la dirección de Magefesa la necesidad imperativa de 135 millones de pesetas de aportación para poder continuar el trabajo. Y el Gobierno regional, ayer tarde sin más, se ha negado a poner un sólo duro. Con lo cual, está garantizado que se mantendrá el cierre momentáneo de Gursa y Cunosa.

En este momento Usted nos está hablando de posibilidades, de proyectos, tanto en la transformación societaria, creándose una SAL o no SAL, que si los trabajadores quieren o no quieren. Lo que no cabe ninguna duda es que de aquí a septiembre, que es el plazo máximo que Ustedes han dado -a 30 de septiembre-, unas empresas cerradas, eso es una especie de cobertura para decir "Sres. la empresa Gursa y Cunosa se cierra". Porque, de lo contrario, difícilmente se puede establecer una transformación societaria con dos empresas cerradas porque no tienen tesorería para funcionar.

Yo no le voy hablar a Usted de lo que yo he visto pero sí tengo que hacerle unas matizaciones. En Cunosa no están trabajando con stock porque en Cunosa no hay stock; y, si lo hay, sin lugar a dudas, no está en los departamentos de "estocaje", lo tendrán guardado en otro lado ¡tal vez!. En Cunosa están trabajando sobre pedidos y no pueden hacer frente a los pedidos, por falta de materia prima; en consecuencia, hay cartera de pedidos que no se atienden por esa razón. Porque no hay tesorería para adquirir materias primas.

Independientemente del problema de Gursa, que es un problema de estudiar tecnológicamente la transformación que debe hacerse en la empresa; y, si conviene o no conviene, pasar Gursa a Cunosa o Cunosa a Gursa. Aquí no debemos entrar porque es un problema de negociaciones que tienen que establecer los técnicos de la empresa, trabajadores y con Ustedes.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: No, con el sindicato.

EL SR. LOPEZ REVUELTA: Esa es una opinión personal, permítamela, que dejamos claro el G.P.

Socialista. Y creo que también, independientemente de las teorías que defienda cada uno, porque allí estamos todos, sin lugar a dudas, a defender los puestos de trabajo y la viabilidad de una empresa en el máximo nivel que se pueda, por lo que representa para Cantabria; y, especialmente, para la zona Oriental, que está absolutamente desmantelada en el ámbito industrial.

-Retomo el asunto diciendo-. ¿Cómo cree Usted que es posible, Usted como Gerente de Gemacasa, que se pueda entrar en negociaciones de crear una transformación societaria con una empresa que está cerrada en este momento?. Y todo porque no se ponen 135 millones de pesetas de disponibilidad, no de línea de crédito que es diferente. Y se pretende aquí trasladar, no sólo la preocupación y la gravedad de Magefesa -que existe, que ya la conocemos todos- sino, además, pretender presentar la posibilidad de encontrar una fórmula de solución para crear o mantener un número de puestos de trabajo, los que sean; eso será el plan de viabilidad quien lo diga. Eso es imposible, yo opino personalmente -y me tendrá que disculpar- que Ustedes no tienen voluntad en ese sentido.

Y no vamos a retrotraernos a situaciones de los años 1982 ó 1986, ni con cifras de pérdidas o ganancias ni tampoco el aval que hubo que dar en su momento y las repercusiones que tiene la CEE. Estamos hablando de este momento, en una situación grave y totalmente perentoria. Nosotros creemos que Gemacasa está en quiebra; pero, no solamente por Gursa y Cunosa, también en Gemacasa se gestionan los temas de las viviendas sociales.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Se gestionaban.

EL SR. LOPEZ REVUELTA: En Gemacasa ha habido una actuación con respecto a Astilleros del Atlántico, según dicen los trabajadores de la propia Gemacasa.

¿Esto está dentro de un fondo común en lo que respecta a Gemacasa en la actuación de Gursa y Cunosa, incluyendo estos dos conceptos nuevos que se han introducido; o, por el contrario, es un aislamiento la actuación de Gursa y Cunosa en lo que respecta a Gemacasa y tienen otros apartados que pueden ser a los que me he referido últimamente?.

Ustedes exigen que se presente como límite a 30 de septiembre el proyecto para Gursa y Cunosa de la transformación societaria. Con unas empresas cerradas y saben que tienen cartera de pedidos, que saben que pueden producir y vender. Lo saben

Ustedes, tanto es así que, cuando se estableció el número de trabajadores que iban a incorporarse en Gursa y Cunosa en el mes de marzo, estaba absolutamente estudiado, en base a la garantía hipotética lógicamente pero con unos tantos por ciento altísimos de seguridad, de que esos trabajadores iban a tener ocupación inmediata por la cartera de pedidos que estaba existente y la previsible a corto plazo porque estamos hablando siempre de a corto plazo. Y todo esto era basado en que tenía que presentarse por medio de la empresa Magefesa los planes de viabilidad. Se presentaron cuatro, como Usted bien nos ha dicho, y los cuales estoy seguro que Usted ha leído igual que los hemos leído los demás.

Yo creo que la lectura de esos cuatro planes de viabilidad no permite más de 20 minutos; de los cuatro, no es necesario más de 20 minutos. Con toda sinceridad. ¿Usted cree que eso es un plan de viabilidad?. En 20 minutos lee Usted, yo y cualquier persona, los cuatro planes de viabilidad. ¿Es un plan de viabilidad serio?. Esos planes son una propuesta directriz y punto; es decir, si proponen una SAL o no proponen una SAL; si Cunosa pasa a Gursa o Gursa pasa a Cunosa; si se mantienen las dos, etc. Esos no son planes de viabilidad ni un estudio serio y han pasado muchos meses con las circunstancias que esto implica y trae para las familias de los trabajadores y los propios trabajadores y para la propia Administración Pública de la Diputación Regional de Cantabria.

Por lo tanto. Uno tiene que hacerse la siguiente pregunta. ¿Existe voluntad real entre las negociaciones o el empuje que puede dar el Gobierno Regional, en este caso Gemacasa, a Magefesa para exigirle. Y tiene Gemacasa autoridad para exigirle a Magefesa que presente un plan de viabilidad de transformación societaria adecuado en un plazo debido?. Yo creo que sí, la única que se lo puede pedir a Magefesa es Gemacasa; pero Gemacasa no puede aceptar que se le "tome el pelo" presentando ese tipo de planes de viabilidad que -repito- no entablan más que unos aspectos de líneas y directrices generales, sin ningún estudio serio ni previo. No hay absolutamente nada hecho ahí; al menos, en los planes de viabilidad que nos han entregado en fotocopias y que creo que Usted convendrá conmigo a este respecto.

Yo no voy a hablarle de la Sal o no la SAL. Yo tengo algo de experiencia en estos asuntos, le garantizo que una Sal con el 50 por ciento de los trabajadores y la aportación de los fondos que se pretenden hacer, lo sabe Usted, tiene de vida 3 ó 6

meses. Y hay una hipotética ilusión en encontrar un empresario en los tiempos actuales para que esto sea resuelto poniendo en intermedio el proceso de crear una SAL. En los tiempos actuales, ¿cree Usted que existe posibilidad alguna; ha habido contactos con empresarios que garanticen o que digan que se va a estudiar la posibilidad, creando una SAL como proceso intermedio; que estarían dispuestos a estudiar la absorción de esa empresa por parte de algún empresario?. ¿Existen esos contactos?. ¿Existe un mínimo de garantías en esos menesteres?.

Tocando otro punto al respecto y son preguntas o interrogantes que tenemos todos. No en una afirmación que Usted ha hecho con respecto a los Alcaldes, de que si los Alcaldes declararon en su día, en el momento en que se estaba negociando, si plan global. Sacando lo que están diciendo, únicamente es que existe una inmensa inquietud por esas dos empresas porque representan con Femsa la parte más importante de la zona Oriental de Cantabria, la única parte que hay. Porque no hay más que ésas "Gursa, Cunosa y Femsa y algunos otros talleres", que emplean a muy pocos trabajadores como Usted sabe. No voy a hablar de ese sector, de las conservas o semiconservas en aquella zona.

Por lo tanto. La inquietud que tienen los Alcaldes es qué va a pasar aquí y qué va a ser de aquella zona. La pregunta que nos hacemos. ¿Qué va a hacer la Administración Pública, el Gobierno regional como más directamente responsable en este asunto y cómo las instituciones públicas también podemos colaborar en dar solución a este problema que sería de una gravedad terremota contra aquella zona?.

Tras esta inquietud que hay y visitando la fábrica. Cunosa es una empresa moderna, habrá que hacer transformaciones pero es una empresa moderna; no creo que haya empresas de este tipo de actividad en Europa de ese nivel; y, si las hay, serán del mismo o parecido nivel a él. ¿Qué existe competencia en mercados del Este y en Turquía y en otras partes porque la mano de obra es más barata?. Eso existe en todos los sectores industriales, existe en la rama blanca y en cualquier otra rama, en todos. Pero eso no significa que no sea Europa o los países del Mercado Común capaces de producir y trabajar, hace falta hacer un estudio serio. Y la Diputación y Gemacasa tiene la obligación moral y directa, como responsable, de exigir un estudio serio en un plazo determinado.

Voy a terminar diciéndole. Usted sabe como yo que los trabajadores están dispuestos a hacer sacrificios, Usted lo sabe muy bien. Usted sabe como

yo que los trabajadores están dispuestos a estudiar todo tipo de fórmulas, Usted lo sabe muy bien. Y Usted sabe muy bien también de que, hasta este momento, los trabajadores han sido verdaderos sufridores en todo este proceso de Magefesa, con una capacidad de sufrimiento grande, porque ha habido muy poca movilización en una situación -digamos- absolutamente grave, vivida a través de los últimos años. Si esto es así y Gemacasa tiene posibilidades; y si no las tiene, que diga porqué. 135 millones de pesetas de tesorería, no de líneas de descuento que es diferente y creo que Usted convendrá conmigo, representa una cantidad tan importante para esta Región. Que lo es, sin lugar a dudas; pero, no es tan importante, como para no permitir mantener esas fábricas abiertas hasta que el plan de viabilidad se ultime. Porque Usted conoce perfectamente que los trabajadores están dispuestos a hacer los sacrificios que convengan para que se mantenga el número de puestos de trabajo máximos en Magefesa.

Y la petición aquí -ya no son preguntas Sr. Viadero, ni es un ruego- es la necesidad de que esto se haga urgentemente. Porque ¡yo no sé como Usted verá la moral de los trabajadores de Magefesa! cuando anoche mismo se sabe, a las siete y pico de la tarde, que el Gobierno regional se niega rotundamente a aportar ni un sólo céntimo; con lo cual, se garantiza el cierre indefinido hasta que ese hipotético plan de viabilidad se culmine, si es que se culmina. Y las negociaciones que pueda haber con empresarios es cuando una empresa está cerrada y prácticamente en quiebra. Esta es la pregunta real.

El resto. Usted ha manifestado aquí cifras de deudas institucionales, que sabemos que son grandes y creo que todos tenemos que trabajar para que todas las administraciones públicas hagan el esfuerzo máximo y que colaboren en un tema tan grave como éste, sobre pérdidas y ganancias durante diferentes años.

Me ha chocado una cosa muy curiosa, salvo que haya entendido mal. En el año 1990, 3.000 millones de pesetas de facturación -creo que ha dicho Usted-..

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Estoy hablando de cifras..

EL SR. LOPEZ REVUELTA: Sí; pero, más o menos, aproximadas.

.., con quinientos y pico trabajadores a 2.500.000 pesetas de media por trabajador, supone 1.250 millones de pesetas y el 50 por ciento de

materia prima supone 2.500 millones de pesetas. Sin embargo, ha dado Usted setecientos y pico millones de pérdidas en ese año entre las dos empresas. ¿Quién está gestionando y cómo se está gestionando esto?. Eso son números, así a primera escala, que se cogen lógicamente de las explicaciones que Usted ha dado aquí, en este instante.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Perdón no he entendido.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago): Repita, por favor, esos datos.

EL SR. LOPEZ REVUELTA: En el año 1990 ha dado Usted 3.000 millones de pesetas de facturación en Gursa y Cunosa -repito, salvo que haya cometido un error en la apreciación-. O sea, con 500 trabajadores a 2.500.000 pesetas de media, son 1.250 millones de pesetas de salarios, gastos de personal, etc.; con 50 por ciento de mano de obra, supone 2.500 millones de pesetas. Y nos ha dado Usted setecientos y pico millones de pesetas, un cash-flow negativo en 1990 -creo que son las cifras que yo he tomado-. Por lo cual, habrá que preguntarse -no digo que no sea así-. ¿En qué nivel está la gestión de esta sociedad y cuál es el procedimiento de gestión de la misma?. Yo les conozco.

Lo trascendental e importante, porque esto sería entrar en asuntos de juicios de valor y de épocas pasadas, que son análisis que habrá que hacer para ese tema del plan de viabilidad, es lo que yo le transmito a Usted. Usted conviene conmigo que Gursa, Cunosa en este momento, tiene cartera de pedidos suficientes para mantener la plantilla que ha estado trabajando hasta 15 días, Usted conviene conmigo porque es cierto. Usted conviene conmigo que no hay stock, porque producen -y producen todas las horas- los 170 trabajadores que comprende Cunosa por cartera de pedidos y tienen más pedidos que capacidad de producción tienen, Usted conviene conmigo porque también es cierto.

El tema de Gursa no voy a entrar a hablarlo porque tiene otras dificultades complementarias, por eso son 100 y no 170 trabajadores. El único problema grave que hay aquí es la falta de liquidez por parte de Gemacasa en cuanto a poder mantener las empresas abiertas, porque se niega; porque no podrá o porque se niega el Gobierno regional, ayer se ha negado, a poner tesorería en 135 millones de pesetas para que se mantengan abiertas las fábricas hasta que el plan de viabilidad termine. Y la SAL o no SAL, que aquí sí podemos discrepar, será una negociación entre trabajadores y Magefesa; pero el impulsor máximo,

para que esto se lleve a efecto con la mayor rapidez, es Gemacasa. Quien tiene la obligación, el derecho y el deber de exigir a Gemacasa que presente el plan de viabilidad a Magefesa, con la prontitud adecuada y seriamente estudiado. Y no unas directrices que no son sino escurrido de bulto frente a un problema de esta naturaleza.

Nada más y muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago):
Gracias Sr. López Revuelta.

Sr. Viadero tiene la palabra.

EL SR. VIADERO ZUBIETA: Yo soy el Director de Gemacasa. La he conducido y creo que he hecho todo lo posible, de la mejor forma posible.

Sí tengo que decir que cuando se presenta. Primero, un plan de emergencia de 60 millones de pesetas en diciembre, se va; cuando presentan el segundo plan, que necesita de 70 a 95 millones de pesetas, se va. Tengo aquí precisamente la ejecución de ese plan al 31 de mayo, el de marzo; y en cuanto a la previsión, daba unas necesidades nuevas de recursos de 52 millones de pesetas, yo había puesto 78,3 millones de pesetas. No sé si lo conocen las centrales o no pero coincide con los datos de Derio y eso es cierto. Cuando se está en esta situación y nos

viene un nuevo plan, en el que nos están pidiendo otros 68 millones de pesetas; además, nos estamos plantando en ... -nos estamos implantando en 125 ahora, yo no sé esa cifra de dónde ha salido, yo no la he manejado nunca-. Yo he dicho que era necesario algo más.

¡Claro!. Yo no sé, yo no tengo la capacidad de decisión, ni me compete nada más que ejecutar los acuerdos que mi Consejo de Administración o que al Consejo de Administración le da su Junta General. Yo lo que sí quiero decir es que yo he luchado por Gursa y Cunosa como pocas veces lo he podido hacer, incluso en mis empresas, y que me he pasado los malos ratos que me tenía que pasar. Tengo que decir que el crédito de Gemacasa bancariamente; y me refiero ahora, por ejemplo al Sr. Revilla que conoce el tema, cómo tienes por ejemplo, cuando tienes agotado los avales, hasta 500 millones de pesetas en riesgo de papel, hasta 35 millones de pesetas en créditos de importación, hasta 10 millones de pesetas en avales en letras bancarias y a tener descubiertos puntuales de 25, 30 ó 40 millones de pesetas en algún momento ¡eh!. Le he dicho por Gursa y Cunosa, en mi terreno. Y he dado todo lo que podía dar, ha llegado un momento donde yo veo, y lo que sí soy es un profesional, que yo puedo quedar en entredicho, yo no puedo adquirir ya compromisos serios y a medio plazo financieros con ninguna entidad. En este momento yo me estoy retrayendo porque estoy viendo como está la situación.

Yo sigo las instrucciones de mi Consejo de Administración. ¿A mí alguien me garantiza que - vamos a seguir hablando de los 125 millones de pesetas- puestos los 125 millones de pesetas sobre la mesa, realmente el 30 de septiembre está el problema resuelto?. Yo diría que no, desde mi punto de vista.

Entonces, el día 30 de septiembre harían falta poner otros 150 millones de pesetas. Yo hablo con esta crudeza desde mi punto de vista profesional. Y mientras aquí no reviente la pelota, no se solucionará el tema. En eso estoy convencido, yo hablo como profesional y a mi Consejo le hablo como profesional. Después el Consejo toma sus decisiones que yo acato y se acabó la historia. No puedo llegar a más.

En cuanto a Cunosa. Puede ser la mejor fábrica de cubiertos de España, con la inversión en cuchillos "monobloc," con automatización de pulidos y demás; puede ser la mejor fábrica de cuchillos incluso de Europa, pudiera llegar a serlo con la inversión adecuada. La inversión la pedí hace años.

EL SR. PRESIDENTE (Piñeiro García-Lago):

Damos por concluida la comparecencia agradeciendo a los medios de comunicación, Sres. Diputados y ¡como no! al Sr. Viadero Zubieta, su asistencia.

Sin más, levantamos la sesión.

(Finaliza la Comisión a las once horas y cuarenta minutos).
