



SESIÓN DE LA COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN

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

EL SR. PRESIDENTE (Van den Eynde Ceruti): Buenos días a todos, declaro abierta la sesión y agradezco a D. Manuel de la Fuente su comparecencia.

Por favor, Sr. Secretario dé lectura al punto del Orden del Día.

1.- Comparecencia de D. Manuel de la Fuente Porres, Administrador Concursal, para dar testimonio de las actuaciones desarrolladas en el seno de procedimiento concursal de la sociedad GFB de Cantabria; así como aquellas cuestiones que guarden relación directa con el objeto de la Comisión.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Punto 1. Comparecencia de D. Manuel de la Fuente Porres, administrador concursal, para dar testimonio de las actuaciones desarrolladas en el seno del procedimiento concursal de la sociedad GFB de Cantabria, así como aquellas cuestiones que guarden relación directa con el objeto de la Comisión.

EL SR. PRESIDENTE (Van den Eynde Ceruti): Bien, el debate se ajustará a lo previsto en el Plan de Trabajo aprobado por la Comisión en sesión celebrada el 24 de octubre de 2011.

A continuación el Sr. Secretario dará lectura del Anexo III del Plan de Trabajo, en el que se relacionan los derechos y obligaciones que asisten al compareciente.

EL SR. BEDIA COLLANTES: Anexo III. Información de derechos y obligaciones que asisten al compareciente.

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

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

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

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

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

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

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

Al compareciente le asisten en todo momento, todos y cada uno de los derechos fundamentales consagrados en la Constitución Española y los definidos en la legislación de desarrollo que sean aplicables.

Si en cualquier momento durante la celebración de la comparecencia, el compareciente entendiera que se están vulnerando alguno de estos derechos solicitará la intervención de la Mesa de la Comisión para su garantía, citando el derecho que considera vulnerado y las causas de la vulneración, resolviendo la Mesa de la Comisión al respecto de forma inmediata.

Apercibimientos legales que se hacen al requerido. Según el artículo 502.1 del Código Penal, los que habiendo sido requeridos en forma legal y bajo apercibimiento dejaren de comparecer ante una Comisión de Investigación de Las Cortes Generales, o de una Asamblea Legislativa de Comunidad Autónoma, serán castigados como reos de delito de desobediencia. Si el reo fuere autoridad o funcionario público, se le impondrá además la pena de suspensión de empleo o cargo público, por tiempo de seis meses a dos años.



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

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

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

EL SR. PRESIDENTE (Van den Eynde Ceruti): Gracias, Sr. Secretario.

Seguidamente abrimos un turno de intervenciones de los Portavoces, evidentemente al haber abandonado el Grupo Socialista y el Grupo Regionalista la Comisión, tiene la palabra exclusivamente la Portavoz del Grupo Parlamentario Popular, por un tiempo de cinco minutos.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Gracias, Sr. Presidente.

Sr. de la Fuente, bienvenido a esta Comisión. Este primer turno solo le voy a **dedicar precisamente a eso**, a darle la bienvenida y agradecerle su presencia en esta Comisión.

Como sabe nosotros no hemos solicitado su comparecencia y no vamos a hacer uso de este primer turno, sí aprovecharemos luego para hacerle algunas cuestiones, si tiene usted a bien contestar.

Muchas gracias, Presidente.

EL SR. PRESIDENTE (Van den Eynde Ceruti): Gracias, Sra. Portavoz.

A continuación D. Manuel de la Fuente dispone de un turno de intervención de diez minutos para hacer aquellas consideraciones que considere oportunas, si así lo desea, sobre el asunto del que trata la Comisión.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Muchas gracias por la bienvenida y encantado de estar aquí como administrador concursal para tratar de resolver las cuestiones que tengan a bien consultarnos.

Y únicamente unos minutos para determinar un poco las coordenadas en las cuales nosotros nos podemos mover, que en definitiva no dejan de ser limitaciones.

Una, es una cuestión temporal, es decir, nosotros entramos en el expediente de GFB cuando la juez admite el auto de declaración de concurso, que más o menos es en abril del año 2009. De tal manera que nosotros podemos ser testigos o podemos ser partícipes de la gestión de GFB desde esa fecha y por lo tanto lo que es el presente desde ese día e incluso predecir el futuro en la medida en que podamos pues estamos dentro de nuestro ámbito.

Todo lo anterior, y siguiendo una terminología de alguno de mis socios aquí presente, pues nos movemos dentro del ámbito de los escenarios; es decir, escenarios que son más o menos probables pero que en definitiva se fundamentan en el mismo método de trabajo que están ustedes siguiendo en esta Comisión. Es decir, nosotros escuchamos a la gente y nosotros investigamos la documentación que conocemos, y a partir de ahí podemos llegar a una situación, a algunas conclusiones hipotéticas siempre, pero más o menos reales.

Y la segunda limitación que tenemos es objetiva, es decir, nosotros tenemos un mandato por parte de la Ley Concursal, en la cual nosotros en principio hemos de fijar las causas inmediatas del concurso, hemos de determinar lo que tenemos y lo que debemos, hemos de clasificar a los acreedores, hemos de informar sobre la contabilidad. Pero nuestra misión, en principio termina ahí, en esta primera fase común, para luego entrar ya en otras fases de liquidación, culpabilidad, convenio, etc.

Entonces ésa es otra limitación. Para que nos entendamos un poco y si leyéramos alguno de los manuales de la Administración Concursal, se suele poner un ejemplo en el cual identifica al administrador concursal con el médico de urgencias; es decir, al médico de urgencias le llega un enfermo en una situación crítica, la misión del médico de urgencias es estabilizarle todas sus constantes, y una vez que ha conseguido en ese proceso el planteamiento de, en fin, de recobrar sus constantes, lo que hacemos es pasarlo a manos de especialistas que tendrán que resolver la vida ya normal de esa (...)

En este caso concreto, el símil sería, nosotros no tenemos que entrar tanto en si se negoció o no se negoció bien o si se hicieron planes o no planes en el pasado, hace cinco años, sino que nosotros tenemos que analizar porqué nos llega



el enfermo en las condiciones que nos ha llegado. Gestionemos durante ese trámite excepcional la gestión, acompañado en este caso con ellos porque no tienen suspensión de facultades, y luego pues lógicamente cuando salgan pues tendrán que buscarse la vida empresarial con unos instrumentos de gestión adecuados.

Entonces esas son las dos limitaciones y bueno sobre ellas tendremos que trabajar en esta reunión.

EL SR. PRESIDENTE (Van den Eynde Ceruti): Muchas gracias, Sr. De la Fuente.

Bien, a continuación abrimos ya el turno de pregunta respuesta y quiero advertir al compareciente que puede contestar con la extensión que lo considere, y por supuesto en el sentido que lo considere oportuno.

Tiene la palabra la Portavoz del Grupo Parlamentario Popular.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Muchas gracias, Presidente.

Bueno Sr. De la Fuente lo primero que quisiera, que no lo he hecho antes y ya lo debería haber hecho, es pedirle disculpas en nombre de esta Comisión pues porque han solicitado su comparecencia el Grupo Regionalista y el Grupo Socialista y como ve pues han abandonado la Comisión y han renunciado a su derecho, y yo creo que a su obligación, de haberle planteado las cuestiones que consideraron que usted podía aportar interesantes a esta Comisión, para lo cual se supone que le citaron aquí.

Pero bueno, dicho esto, nosotros por supuesto no queremos interferir ni mucho menos en su labor, estamos en medio de un proceso concursal, pero sí quisiéramos, si usted lo considera oportuno, que nos hiciera unas breves aclaraciones.

Usted acaba de decir y el símil la verdad que me ha gustado, lo de que han recibido un enfermo en urgencias y lo han tratado de estabilizar. Pero sí ha dicho que entre las cosas que valoraban es por qué ese enfermo ha llegado en esas condiciones ¿no? Entonces, yo sí le voy a aprovechar para pedirle una serie de consideraciones referidas a las causas por las que ustedes creen que el enfermo llegó a urgencias en estado terminal -creo- por desgracia.

Hay dos páginas del informe provisional de la Administración Concursal, que luego se han elevado a definitivas tal y como se formularon al principio, que es que son claves, que han sido claves en toda esta Comisión de Investigación y creo que han sido claves en la historia de GFB.

Mire, me estoy refiriendo -si tiene usted ahí su informe provisional- a las páginas 35 y 36 de su informe, en el que hablan ustedes de la peritación que se hizo a posteriori, en el año 2008, de la maquinaria por la empresa Intervalor Consulting.

Hablan sobre la valoración de la maquinaria y dicen, bueno, que se ha hecho una valoración de una instalación en su conjunto, que no se ha hecho una valoración individualizada. Dicen: "este hecho nos impide validar uno de los elementos más controvertidos en este expediente, cual es determinar si la operación entre las partes vinculadas en relación a la venta de la maquinaria y conjunto productivo se realizó bajo las condiciones de mercado, o no. Y ello bajo una serie de connotaciones".

¿Por qué dicen ustedes que la maquinaria, la peritación y todo esto que acabo de leer es uno de los puntos más controvertidos de este expediente?

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Es uno de los puntos más controvertidos porque es la primera alarma que nos presenta el enfermo. Es decir, en el primer análisis todo el mundo habla de que tenemos una maquinaria que no sirve, que no vale y que es una estafa. Entonces, nosotros tenemos que tratarlo. Entonces, bueno lo tratamos, intentamos de resolver y valoramos... es una cuestión pendiente. Nosotros, en los informes y a lo largo del proceso, evolucionamos. Es decir, esto es un planteamiento a dos meses prácticamente, o tres meses de haber aceptado el cargo. Después tenemos otro informe que es en el 2011 y luego hemos ido evolucionando en el planteamiento.

Entonces, la sospecha, la duda que podríamos tener sobre la maquinaria ha sufrido una evolución. Y nosotros consideramos lo siguiente. Vamos a ver, y de hecho lo matizamos ya en el informe siguiente.

En primer lugar, el primer concepto que cambiamos es que no existe la maquinaria, sino que lo que existe es un proyecto de ingeniería que contiene maquinarias en sí mismo, pero que no tienen un valor determinante, si no es elaborado en su conjunto. Eso es muy importante, porque ése es el primer cambio que tenemos que hacer.

Es decir, en un momento determinado, si una maquinaria no funciona se puede cambiar; que estuviese estropeada, en fin o tuviera algún problema; sin que en realidad el proyecto en sí mismo sufriera un daño importante. Ése es el primer punto.



El segundo punto, empezamos a recobrar toda la documentación de la adquisición de la maquinaria. También planteamos una duda sobre la aportación de capital, que era el protocolo original. Y nosotros ahí lo que vemos es lo siguiente, es decir, y también sé que es uno de los temas que se están discutiendo en esta Comisión, sobre si hay un sobrecoste o no hay un sobrecoste de esa maquinaria.

Entonces, nosotros, lo que vemos es. Hay una maquinaria que vende un proveedor, que es Siempelkamp, que se la vende a EUROAMÉRICA o compañías del grupo; en la cual venden 44 millones -creo que era- de euros, que pagan en dólares, que me parece que eran 40 millones de dólares. Y en principio tiene unos pactos de entrega, etc. Y quedan depositadas de acuerdo con el contrato, me parece que era en Bremen, no sé si la otra era en Houston o una cosa así; la mayor parte estaba en Bremen.

A partir de ahí, por las razones que sean, que es una de las cuestiones no resueltas en este expediente, no se utilizan esas máquinas para el fin previsto, que era montar una fábrica en algún otro lado. Y bueno pues, en fin, de acuerdo con las declaraciones que he podido leer yo que se han efectuado aquí, hay distintos proyectos fallidos en Méjico, en Panamá, en Costa Rica. En fin, no se sabe muy bien qué es lo que se pretende hacer con esa maquinaria. Se ha intentado colocar o hacer una fábrica en distintos sitios.

Finalmente, se encuentra la ubicación en España, en concreto en Cantabria y entonces se establece una negociación. Y ésta es la clave. Es decir, la negociación consiste -en lo que se refiere a ese punto concreto- en que yo, a mí esa máquina me ha costado 44 millones de euros y yo es lo que apporto a la compañía.

Por tanto, en principio vamos a decir que la primera cuestión está resuelta, es decir, se ha negociado, podemos discutir si se ha negociado bien o mal, pero se ha negociado, es decir, el precio es el fruto de la negociación, las dos partes aceptan un precio.

Vamos a ver, ahora a partir de ahí el planteamiento es la hipótesis de trabajo de que nosotros fuéramos la parte compradora, pues nosotros teníamos que pensar, oiga me podría haber, lógicamente cuando se hace un negocio entre dos áreas financieras distintas, con cambios de divisa distintos, el negociador tiene que jugar sobre dos variables como mínimo, que es una el precio y otra el cambio, por tanto no funcionar con uno de esos dos parámetros nos lleva seguro a error, o puede llevarnos a un error.

Entonces, yo creo que la negociación por parte, la parte española por significar, no debió de considerar el cambio, de tal manera que al aceptar el precio de 44 millones de euros, en realidad estuvo comprando una cosa que el vendedor ganaba pues los 12 millones de euros que estamos hablando. Es decir, obtuvo un beneficio, desde la parte contraria el otro negociador dijo, vamos a ver si yo que estoy acostumbrado a hacer operaciones internacionales juego con la divisa, si resulta que cuando el dólar está muy bajo o mejor dicho muy alto para nosotros, compro la maquinaria, compro en dólares, si cuando la vendo el dólar está muy bajo, entonces vendo en euros y con lo cual he ganado 12 millones en el tipo de cambio.

Pero la maquinaria en principio vale los 44 millones, porque es lo que en definitiva fue el punto de partida. Hubo probablemente una negociación que no voy a decir si fue buena o mala pero que desde luego cerró el precio.

¡Hombre! nosotros lo que sí hemos validado es si la máquina valía o no valía ese dinero, entonces hablamos con el fabricante, le valoramos si el transcurso del tiempo había deteriorado la maquinaria o no. Vuelvo a insistir un poco en el concepto del proyecto de ingeniería, porque ya le digo que no es en sí mismo que una máquina esté deteriorada o no, sino el conjunto y en definitiva ese conjunto lo que más nos interesaba a nosotros es si la tecnología había avanzado o había modificado en fin la utilidad de la maquinaria que montan.

Bueno, pues se nos asegura y se nos reasegura que no es así, después viene la tasación, la tasación a precio, al tiempo de cuando me parece que se hizo que fue 2008, la valora bastante por encima del precio de compra y actualizando al valor del año de compra, pues me parece que había una diferencia pequeña, la había pero pequeña.

Entonces vamos a decir que nosotros el valor no tenemos duda en principio de él, luego lo hemos podido validar a su vez pues cuando vienen los compradores posibles que vengan a la liquidación, de los distintos análisis que se han hecho cada uno de ellos, pues no nos cuestionan nunca ni la utilidad ni el valor de la maquinaria. O sea, que en definitiva, en cuanto a la cuestión fundamental, finalmente nosotros no solamente hicimos eso, sino que trajimos nuestros propios expertos para que nos valoraran lo que es la famosa maquinaria que ahí es donde nosotros decimos, no aquí no hay maquinaria, aquí hay un gran proyecto de ingeniería y es donde nace el planteamiento de que se nos hace de que es la mejor fábrica de Europa y posiblemente no creen que haya otra en Estados Unidos.

Y bueno efectivamente, ya nos marcan el primer punto que es luego ya donde nosotros nos hemos plantado negativamente en los distintos informes que hemos hecho de convenio, de (...) convenio, incluso en la liquidación, etc., en la cual nos dicen si yo hubiera sido -nos dice el técnico nuestro experto- si yo hubiera sido el que hiciera la fábrica, primero



habría hecho una cuarta parte, cuando hubiese conseguido vender la capacidad de producción de la cuarta parte, habría hecho la otra mitad y así sucesivamente hasta hacer este macroproyecto.

Pero hacer una gran inversión o un macroproyecto sin tener vendida la mercancía, pues es un riesgo y probablemente ahí es donde está el centro de la cuestión al margen del financiero, no sé si le he contestado o si me extendido.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Me ha contestado, sí, sí, sí, perfectamente le hemos entendido yo creo que todos los aquí presentes y además que comparto con usted todo lo que ha dicho dentro de las posibilidades que hemos tenido en esta Comisión de investigar.

Hay una serie de valoraciones, voy a ser muy breve, le voy a hacer esta cuestión, porque creo que ha sido usted suficientemente esclarecedor, pero que hacen a raíz de esta consideración que hacen de la maquinaria. Dicen ustedes en su informe, bueno sí quisiéramos una cosa, aprovechando también su presencia, nosotros no hemos dicho nunca que la maquinaria no sirviera, simplemente siempre hemos dicho que era una maquinaria incompleta, que era una maquinaria que requería dotación a España que se compró cuando ya no tenía garantías o estaban extinguidas esas garantías, y hemos visto, pues como ustedes reflejan más o menos estas mismas cosas en su informe, en su informe provisional. También hemos comprobado como había en su informe definitivo, aún repitiendo todo esto, sí que concluyen que hay un proyecto de ingeniería muy importante que nosotros jamás hemos cuestionado -ni mucho menos vamos a discutir-nosotros a los alemanes, si saben hacer una fábrica o no, estaría bueno.

Pero mire, las valoraciones que hacen ustedes a renglón seguido, de esto que hemos dicho antes, hablan de los acuerdos iniciales del protocolo, hablan de cómo se modificaron esos acuerdos y dicen, precisamente de la maquinaria, la maquinaria que inicialmente se había acordado aportar, no fue finalmente aportada -dicen ustedes- sino vendida en dicho importe. Bueno, hablan de los 44 millones de euros.

Y dicen: "Ignoramos porqué razones, pero con el efecto final de que se diluye la responsabilidad de las aportaciones prevista en la Ley de sociedades anónimas en cuanto a al realidad de las aportaciones".

Quiero suponer que se referirán a la obligación de peritar por un perito independiente antes de la aportación nombrado por el registro mercantil.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Lo que dice la legislación mercantil es que cuando hay una aportación en especie, ha de ser valorada, y en cualquier caso, vamos a decir que el problema es que los administradores responden del valor que no existiese en la aportación. Entonces, es lo que queríamos decir. Lo que pasa es que, bueno, volvemos al proceso evolutivo. El proceso inicial, pues claro, nosotros la primera cuestión que vemos es que había una aportación o no hay aportación, hay venta. Por tanto, hay un cierto recelo por nuestra parte, en el sentido de detectar ese fallo.

Bueno, el planteamiento también es que... nuestra consideración es que el protocolo que se firmó inicial, pues es un planteamiento muy elemental. Es decir, no puede ser que todo el negocio se haya fundamentado en ese escrito, en ese documento, sino que entiendo que debería de haber un plan de viabilidad que alguien habrá dispuesto de él, y habrá informes contradictorios que de alguna manera, validen o no ese negocio. Porque si solamente existiera eso, pues el planteamiento es excesivamente elemental.

Bueno, si repasamos un poco los libros de actas, pues entonces vemos como se viene después a España, o cuando se va a materializar ese acuerdo, se reconsidera que el modelo financiero debe ser de otra manera. En definitiva, me parece que hablaba de que el capital, en vez de poner el cien por cien, se ponía el 50, y luego pues el otro 50 lo repartíamos entre un 30 por ciento de financiación ajena y un 20 por ciento de subvenciones.

Bueno. Eso unido a que habrá que encajarlo en la legislación sobre subvenciones y los requisitos que estas imponen, en este caso en concreto, y las aportaciones no se consideran subvencionables, sino que tiene que ser compra venta y auditada, firmada y pagada; pues supongo que haya hecho modificar el criterio. Entonces, lo que aquí decíamos en un principio que no sabíamos cuál era la causa, yo creo que realmente la causa fue el poder cobrar una subvención sobre la maquinaria, sino no, no lo hubieran podido cobrar. Entonces, en este momento el recelo es relativo, más si consideramos el efecto final. El efecto final es si cuando posteriormente a este informe nosotros vemos que la maquinaria se ha aportado y que lo vale -vamos que se ha aportado, que está en el activo del avance de la compra venta y lo vale- pues no debe preocupar. Incluso el superbeneficio, que efectivamente podrían haberse llevado en un momento determinado.

Por razones del desequilibrio financiero tuvieron que pedir... La financiación que pidió EUROAMÉRICA dejó en garantía el superbeneficio. Hay unas libretas aparte unos depósitos de algún tipo de activo financiero que no le conozco en este momento.



Cuando falla el planteamiento de esos créditos, ese dinero que estaba en garantía se coge. Como le decía, el efecto final es que, efectivamente, hubo un superbeneficio, pero el superbeneficio y el precio están en la máquina, y la máquina está en el activo. Por lo tanto, vamos a decir que, de una forma un tanto rocambolesca, pero al final conseguimos lo que queríamos, que es que tengamos una aportación de 44 millones.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Sí, sí. En esas valoraciones que ustedes hacen, pues hablan de eso. Que se consiguió liberar, digamos, de la responsabilidad prevista por la Ley de Sociedades Anónimas.

Consideran que la maquinaria, dicen ustedes, que lo que se ha efectuaba tal y como indicaba el contrato no ha sido la aportación de todos los equipos necesarios para la puesta en marcha de la fábrica, porque la fábrica evidentemente no funcionaba. Dicen también, hacen ustedes alusión a que ya había expirado la garantía, que estaba todo fuera de garantía. También hablan ustedes de la peritación y dicen en el último punto, dicen, "la peritación de la maquinaria vendida se hace ex post a la operación de compraventa, cuando al tratarse de partes vinculadas -otro tema muy controvertido en esta Comisión, también- debería haberse efectuado una valoración previa"

La pregunta, con todas estas apreciaciones que hacen ustedes ¿consideran que todas estas cuestiones han afectado o han influido en lo que ha sido GFB, bueno que ha acabado siendo GFB por desgracia?

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Todavía no ha acabado.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: No, bueno, pero bueno, como se lo han encontrado ustedes, en urgencias, me refiero a eso, cuando se lo encontraron ustedes.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Bueno, pues es que volvemos otra vez al pecado original. Entonces el pecado original es que ha habido una negociación y probablemente no se han contemplado todas las hipótesis.

Es decir, cuando yo compro una maquinaria tengo que mirar el precio y tengo que mirar la divisa, tengo que mirar este si se ha quedado o no obsoleta, tengo que mirar si tengo una valoración contradictoria o no, tengo que mirar si de alguna manera se ha servido toda la maquinaria que estaba previsto servir o no, tengo que mirar si tengo o no tengo garantía y tengo que mirar una serie de capítulos.

Eso, en la negociación tal y como está plasmada, en el libro de actas y en el protocolo, yo no he visto que se haya tratado. Por lo tanto, hay un defecto de negociación, eso está claro.

También es cierto que cuando se habla que se va a poner un terreno el otro negociador no contempla ninguna hipótesis que no sea la de que valga 30 euros por metro cuadrado y que tienen que poner 120.000 metros cuadrados. Es decir, oiga, me parece que al final se han puesto 112.000 euros, ha habido un problema de niveles freáticos de agua que ha supuesto una inversión importante. Nada se habla de otro tipo de instalaciones y de excavaciones que ha habido que hacer de movimientos de tierras, que ha sido muy importante. Entonces, también tuvo otros defectos el negociador contrario, porque no contempló el planteamiento.

Tampoco he visto yo que haya tenido efecto final. Es decir, si yo tengo que aportar 120.000 metros y aporto 112, bueno, no entiendo, la verdad es que no lo entiendo, en el mundo privado no lo admitiríamos, que me den 8.000 metros cuadrados de menos y no tenga un contravalor, una contrapartida.

Entonces, yo creo que ése es el problema. Claro que había que... El tema del transporte; oiga, si yo tengo una maquinaria en Bremen, en Houston, pues tendrá que resolver quién corre con el coste del transporte. Entonces, claro, al final el tema del transporte, pues si yo sigo leyendo documentos y documentos y veo el contrato de cesión del contrato de la maquinaria que tenía GFB con..., bueno EUROAMÉRICA con SIEMPELKAMP, pues de alguna manera veo que ceden el contrato tal y como está.

Ahora, pero yo había vendido FOC en Bremen, por lo tanto, yo en realidad tengo que coger la maquinaria en Bremen. Lo dice también la factura de EUROAMÉRICA a GFB, en la cual dice: "puesto en Bremen" Por lo tanto, el transporte teóricamente debería ser una cuestión de GFB, pero nadie ha contemplado esa hipótesis, esas negociaciones y ahí está el fallo.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Pero en cuanto a lo que acaba de decir, precisamente, era otra cuestión que le quería preguntar, porque el contrato de cesión ponía que era un contrato de cesión llave en mano.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Sí, llave en mano, pero claro, llave en mano quiere decir que alguien tiene que poner un terreno, tiene que poner una nave y yo vengo y lo monto y se lo entrego. Ahora, si yo en el contrato digo que usted me tiene que coger la maquinaria en Bremen y me tiene que hacer una nave y eso, pues hasta que no esté aquí yo no puedo hacer. Pero efectivamente luego tengo que darle llave en mano. Es decir, que funciona todo en condiciones normales.



Ahora si yo he hecho un contrato para hacer una nave en Estados Unidos y resulta que cambian todas las condiciones, pues claro que había que haberlo metido en la negociación ¿Qué pasa si hay algún cambio entre la maquinaria que tengo que colocar en Estados Unidos y la que tengo que montar aquí? Pero no se metió.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Claro. Y eso es uno de los aspectos muy discutidos aquí, el tema de no haber contemplado eso.

Y luego todas las adaptaciones. No sé si usted nos podría cuantificar todas las adaptaciones necesarias, o sea, lo que se ha invertido en adaptar esa maquinaria que ya costó 44 millones de euros en adaptar la normativa europea, la normativa española y el sistema eléctrico español y al sistema de producción europeo.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: ¡Hombre! desde luego si vamos mirando un poco los libros de actas nos van contando. Iremos partida por partida y hemos coincidido en toda la contabilidad, lo vería.

Pero vamos a ver, yo lo que puedo dar es en principio..., a mí me dicen que la maquinaria e instalaciones ha costado 59 millones, es lo que dice la contabilidad. Efectivamente hay otras instalaciones pero en principio (...), quiero decir que ya hay una diferencia importante.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: O sea que a los 44 millones se han sumado 15 más.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Claro, claro.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Bien.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Pero no solamente por esa maquinaria por más cosas, pero por maquinaria e instalación.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Pero que en cualquier caso encima está sin acabar, porque la planta no puede arrancar.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Falta por acabar un poco.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Y ya la última pregunta relativa a todo el trabajo que han hecho, es si usted nos podría cuantificar cuál es la deuda actual de GFB.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Sí, 64 millones de euros más o menos, cambian todos los días, los acreedores con (...) cambian, pero 64 millones.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Y ya una segunda fase, esto ya no tiene nada que ver con lo hablado hasta ahora, ya poniéndonos en el presente.

Todos sabemos que no ha habido convenio de acreedores, entonces GFB está en proceso de liquidación y queríamos, lo sabemos pero vamos queríamos su palabra ahí ¿Quién es el que tiene la última palabra en un proceso de liquidación?

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Supongo que el Supremo, en principio...

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Ahora mismo, aquí en Cantabria.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Es decir, que las facultades las tenemos los administradores concursales, porque son liquidadores.

Si se nos aprueba el plan, nosotros tenemos que pedir, la Ley dice: Oiga en los quince días siguientes a la apertura de la fase de liquidación ha de presentar un plan. Entonces nosotros en el plan decimos, oiga pedimos, contemplamos toda una serie de supuestos que puedan ocurrir, que se nos han ocurrido a nosotros, y entonces decimos: oiga si se da el supuesto A nosotros pedimos poder vender directamente, establecemos el procedimiento.

Entonces claro, ese plan se da traslado a los acreedores y los acreedores pueden alegar o no alegar y la juez aprueba o no aprueba el plan. Si está aprobado el plan nosotros somos los vendedores, en función del contenido de ese plan. Luego en definitiva si se aprueba las haremos nosotros.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Bueno ya le he adelantado que nosotros sabíamos quiénes son los..., lo que pasa que en esta Comisión se ha estado insinuando como que poco más que se está regalando..., bueno poco más no, no se ha dicho en esas palabras, pero bueno, que se está regalando GFB.



Y el problema ya no es, bueno que es grave de por sí, que pretendan insinuar que los responsables, los profesionales que están manejando este tema, incluso la propia juez, permita que esto se lleve a cabo. Sino cómo que el Gobierno de Cantabria no está haciendo nada por evitarlo ¿no?

Y entonces yo le quería preguntar ya como última pregunta, ahora sí que de verdad ¿el Gobierno de Cantabria tiene algo que decir en un proceso concursal o en un proceso liquidativo, como en el que estamos ahora?

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Le agradezco muchísimo la pregunta, porque es para lo que realmente a mí me gustaba venir hoy aquí, para vender, entonces claro no me habían dejado vender hasta ahora nada.

Pero en definitiva, vamos a ver, el administrador concursal por definición, en principio, efectivamente es un técnico y un especialista, pero normalmente es un experto en gestión y tiene que tener unas dosis de sentido común importantes, de tal manera que lo que salga, cuando saquemos al enfermo tiene que salir bastante bien, porque sino hemos fracasado.

Nosotros hemos visto, hemos centrado fundamentalmente el tema concreto de las causas inmediatas del concurso en un desequilibrio financiero, derivado de un plan financiero original, yo creo que mal planteado, que nunca se previó que pudieran subir los costes y nunca se previó cómo podrían solucionarse las financiaciones y nunca se previó que SODERCAN era empresa pública que tenía limitaciones para participar, con lo cual, pues claro, cuando aparecen problemas y el recurso más importante que es acudir a los socios no lo podemos utilizar, pues mal.

Pero bueno, nosotros decimos, hay un agotamiento financiero y hay un enfrentamiento entre los socios, por lo tanto tenemos lo peor que podemos tener para resolver un problema.

En ese planteamiento estuvimos discutiendo la administración concursal si solicitábamos al juzgado coger nosotros todas las facultades o seguir manteniendo las facultades los concursales. Y decidimos que era para nosotros una mejor opción, dejar a los concursados, porque puesto que estamos diciendo en el informe que no tiene solución y que es un proyecto fallido; tenemos que buscar una opción de salida. Con lo cual, nosotros pensábamos: nosotros de fibroyeso sabemos muy poco y el Gobierno de Cantabria, SODERCAN en este caso concreto, tiene medios como para poder buscar alternativas de compradores, etc., etc., mucho mejores que las nuestras. Por lo tanto, ya resolvimos el primer planteamiento.

A partir de ahí, el propio SODERCAN hizo distintas cuestiones, unas más próximas a una operación que otras, unas más materiales que otras. Pero por lo menos tres, cuatro o cinco operaciones se valoraron. Si bien, prácticamente una era la de Sanford, era la única que pudo haber tenido un cierto viso de que saliera.

Pero nosotros, por nuestro lado, sabíamos que éste es un mercado prácticamente un oligopolio y entonces que solamente había determinados agentes que podrían comprar esto en condiciones para nosotros óptimas, que es que siguiera la fábrica. Con lo cual, de una manera u otra, nosotros echábamos nuestros anzuelos a ver si picaba alguna multinacional. Y en una de esas operaciones, surgió la operación de FERMACELL. De tal manera que FERMACELL contacta con nosotros -hace ya bastante tiempo- y nos plantea su interés por comprar la fábrica. Y de entrada, pues iniciamos un procedimiento de negociación con la administración concursal; porque el planteamiento es que nada más querían hablar con la administración concursal. Iniciamos todas esas negociaciones que nos han llevado yo calculo que prácticamente a fecha de hoy, a lo mejor un año. Quiero decir que ésa es una negociación que hemos llevado.

Desde luego que hemos puesto en contacto el tema de este Plan al Consejo de Administración, porque lo hemos dicho desde el primer momento. Y al mismo tiempo, lógicamente, como ahí está SODERCAN pues lógicamente SODERCAN también está enterada del planteamiento. Incluso hemos favorecido, porque nosotros hemos tenido mucho interés en que hablaran con las dos partes para ver si podríamos buscar una aproximación negociada entre los socios actuales y el socio venidero.

Pero en principio FERMACELL no ha querido hablar con el grupo de EUROAMÉRICA. Y efectivamente ha tenido reuniones con SODERCAN. Lo cual ha expuesto su business plan, su plan de negocio, en el cual ha expuesto el organigrama de la fábrica, lo que piensa hacer, cómo lo piensa hacer, etc.

A partir de ahí tenemos que llegar un poco a materializar el contenido de la oferta económica y entonces nos hacen una oferta económica que poco a poco hemos ido subiendo y se queda en 14 millones y medio de euros, por la compra; lo que es las instalaciones de no la compañía, sino la unidad productiva que llamamos nosotros, que es la fábrica con sus máquinas, etc. dejamos a un lado existencias, clientes, dineros. En fin, otros activos que tendremos que acumular.

Bueno, pues el planteamiento es que nos hace esa oferta de 14 millones y medio, y nosotros la consideramos mala, es mala porque de alguna manera para nosotros óptimo es que los 64 millones pudiesen ser recuperados, de los acreedores. Y claro, la consideramos mala.



Pero al mismo tiempo valoramos lo que es el proyecto industrial. Es decir, el problema que tiene la fábrica que tenemos, la mejor de Europa y posiblemente de Estados Unidos, es que tiene que fabricar 15 millones cuadrados de tablero al año y eso hay que venderlo. Y la producción nacional, la demanda nacional de tablero es de acuerdo con los planes económicos que yo he visto de viabilidad, etc., asciende a 5 millones de metros cuadrados. Lo cual quiere decir que tenemos que vender fuera 10 millones de metros cuadrados, partiendo de la base que los 5 millones se han ido(...) porque son estudios hechos en la época gloriosa. Es decir, en este momento a lo mejor tendríamos que reducirlo a 2 millones, por poner un ejemplo.

Lo cual quiere decir que si yo tengo que vender 15 millones y tengo dos vendidos, bueno vendidos, que encima tengo competencia; si tengo vendidos una cantidad aquí, el resto tengo que venderlo fuera.

El planteamiento que traen FERMACELL es el siguiente. Es decir, vamos a ver, nosotros tenemos una opción de montar una fábrica en Polonia o lo hacemos aquí. La de Polonia, nos vale la mitad y ésta nos daís el doble, por el precio de la mitad. Con lo cual, yo hago una gran operación. Pero, ¡claro!, yo los 15 millones de metros cuadrados los tengo vendidos, ni uno solo en España. No me haría falta vender en España ni uno solo, lo tengo vendidos.

Con lo cual, a nosotros, lo que nos dice es: vamos a ver, yo me comprometo a 60 puestos de trabajo y vendo los 15 millones de metros cuadrados.

Entonces, nosotros, inmediatamente hacemos la valoración y de los contactos que hemos tenido con las multinacionales, sabemos que para que esa fábrica sea rentable tiene que vender los 15 millones, pero tiene que trabajar tres turnos todos los días. Con lo cual, los 60, lo normal es que sean 240 puestos de trabajo. Añadamos que todo eso hay que mover los 15 millones de metros cuadrados por barco, por tren, por camión o como sea; añadamos toda la industria auxiliar que se generaría en ese tema. Y nos encontramos en que tenemos entre nuestras manos, dentro de la historia industrial de Cantabria, una oportunidad de oro, tan importante como pudiera ser las que en la comarca de Torrelavega pudieran tener otras multinacionales que entraron en los años 40-50. De tal manera creemos que el proyecto es muy importante y que es palpable; es decir, es una oferta mala pero es enriquecedora.

Entonces, nosotros lo que hacemos es lo siguiente. Nosotros, el objetivo inicial; por eso digo que el Plan es muy largo, al final acabamos achatarrando si no llegamos a nada; nosotros, el Plan, lo que hacemos es lo siguiente. El interés fundamental no solamente para los acreedores, sino para toda Cantabria es que la fábrica funcione; luego, nosotros hemos de favorecer -que así nos lo da también el mandato, la norma de la Ley concursal- hemos de favorecer, en primer lugar, la venta de la unidad productiva que genere la mayor cantidad de puestos de trabajo.

Bien, pues el planteamiento es muy fácil. Es decir, hemos buscado un sistema, en el cual en vez de hablar de euros hablamos de puntos, en el Plan de liquidación. Y esos puntos computan: uno, el dinero; el que dé catorce millones y medio tiene cero puntos. Es decir, que la oferta de FERMACELL desde le punto de vista económica tiene cero puntos. Pero a partir de ahí, cada medio millón le vamos dando puntos. Es un poco complejo, pero es la única fórmula que se nos ha ocurrido para favorecerla.

Segundo, hacemos una escala de creación de empleo. En función de los empleos que cree, usted tiene tantos puntos. Y finalmente hacemos una escala..., damos unos puntos en función de que el compromiso sea duradero.

El cómputo de todos esos puntos y con un rappel que les metemos de que los acuerdos que lleguen con acreedores privilegiados para que los ordinarios puedan cobrar más; es decir, los hipotecarios en definitiva; los acuerdos que llegaran también les puntúan en tanto en cuanto ganemos medio millón de euros por ejemplo para los acreedores ordinarios. Bueno, pues con toda esa oferta nosotros (...) un conjunto, un proyecto.

Si hay alguien -ya he resaltado la importancia del proyecto de FERMACELL- pero si hay alguien que mejora en los puntos porque genera todo eso, se lo llevaría y estaríamos encantados. O sea, nosotros no defendemos el proyecto de FERMACELL en sí mismo, sino que defendemos que el proyecto FERMACELL para la riqueza de la Región es muy bueno.

Entonces, ahora damos el siguiente paso y ahí es donde tenemos que aplicar el sentido común. Es decir, yo en mis manos me encuentro lo que me encontré al principio; es decir, si no hay dinero y no hay continuidad y se han pegado los socios...-bueno, es exageradamente- hay una disputa; de alguna manera, yo la alternativa que tengo es achatarrar y vender las naves, ¡claro!. Entonces achatarrar, la oferta que nosotros conocemos más o menos es de cinco millones de euros; en una maquinaria nueva, achatarrarla nos darían cinco millones de euros.

Y segundo, las naves nos han costado nueve millones y medio con todas las instalaciones, vamos a poner que como lo que me parece que en este momento facturó el contratista son siete y medio-ocho millones, porque el resto son instalaciones que a lo mejor no las podríamos repetir al tercero que viene a comprar la nave. Nosotros sacaríamos ocho millones por la nave y cinco por la maquinaria achatarrada. Trece millones, sacaríamos. Entonces, si yo tengo que vender



13 millones y ahora voy al otro extremo y tengo una oferta muy mala, pero me da catorce millones y medio, me genera 60 puestos de trabajo y está cinco años.

¿Qué hago? ¿cuál es la mejor opción? Pues entonces yo se lo dejo al público para que de alguna manera éste me diga cuál es la mejor opción, pero yo no me puedo pronunciar hasta que tenga todas las ofertas.

Entonces, el Gobierno de Cantabria, claro que tiene que hacer; cómo no va a tener que hacer. Tiene que hacer: todo el Parlamento, todo el Gobierno de Cantabria y todos los ciudadanos, tirar como sea del carro para conseguir colocar esa fábrica en producción porque va a ser una riqueza para la región; cada uno lógicamente dentro de su ámbito.

Por eso, yo cuando esta mañana me he desayunado que dimitía parte de la Comisión porque de alguna manera estábamos en liquidación y ya no tenía solución la cosa; si es precisamente donde nos la jugamos, ahora es el momento cuando realmente nosotros tenemos que conseguir el tener un proyecto industrial, o no.

No sé si le he contestado, pero ¡claro!...

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Nos ha contestado ampliamente y se lo agradecemos. No tengo más preguntas que hacerle.

Muchísimas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Van den Eynde Ceruti): Bien. Muchísimas gracias. Bueno, a no ser que se solicite un receso, que no sé si es el caso. No. Bien, pues no solicitando receso, ahora había un segundo turno de preguntas que no tienen ningún sentido, porque habría finalizado el primero. Entonces, bueno, si quiere hacer uso de los cinco minutos para las conclusiones, tiene la palabra.

LA SRA. CORTABITARTE TAZÓN: Bueno, muy brevemente. Simplemente para volver a agradecer al Sr. de la Fuente su comparecencia, que no puede usted imaginar hasta qué punto ha sido esclarecedora y enriquecedora, porque, pues por desgracia coincide casi al cien por cien con lo que nosotros hemos estado manejando antes de esta Comisión de Investigación, porque estas cosas por desgracia se veían venir hace mucho tiempo.

Solamente una cosa, desearles mucha suerte, mucha suerte en el desenlace de esto y si nosotros algo podemos hacer... ¡Hombre! esta Comisión de Investigación lo que ha tratado o lo que trata, su objeto es aclarar cómo hemos llegado hasta aquí. Ése es el objetivo real de esta Comisión, cuáles han sido las causas que han llevado a que se ha producido el mayor fiasco industrial en el que se ha enterrado millones y millones -como usted bien sabe- de euros de dinero público, que es lo que esta institución está tratando de esclarecer quiénes han sido los culpables de semejante desastre, por la parte pública, por supuesto.

Y como digo, pues desearle toda la suerte del mundo a esta Administración Concursal y que si en algo podemos ayudar, pues desde luego cuenten con nosotros y con nuestro apoyo para lo que podamos hacer.

Muchas gracias.

EL SR. DE LA FUENTE PORRES: Muchas gracias.

EL SR. PRESIDENTE (Van den Eynde Ceruti): Muy bien, pues agradeciendo a D. Manuel de la Fuente su presencia, junto con sus compañeros de Administración Concursal, levantamos la sesión provisionalmente hasta las once y media en que se abordará el segundo punto del Orden del Día, con la comparecencia de D. Juan José Fernández.

Muchas gracias.

(Se suspende la sesión a las diez horas y cincuenta y dos minutos)