



27 ABR. 1980

Solicitud de rescisión de contratos  
Expediente No.

I L M O. S E N O R

El Comité de Empresa de la firma Valmelina S.A., con instalaciones de producción domiciliadas en Tarragona, carretera de Valencia s/n, ante la solicitud de rescisión de contratos para los 156 trabajadores que componen la plantilla, que ha presentado la Empresa,

E X P O N E:

Que pasan, por medio del presente escrito, a solicitar que se desestime la petición de la Empresa en base a las siguientes consideraciones:

Primera.- Deficiencias en la información presentada.- Examinada la documentación que aporta la Empresa se ha comprobado que ni los balances, ni la cuenta de Perdidas y Ganancias están auditadas o intervenidas por Censor Jurado de Cuentas, aspecto que debería ser imprescindible cuando se trata de basar en ellas decisiones de tal gravedad como el cierre completo de las instalaciones. Este Comité se reserva la posibilidad de solicitar una auditoría de las mismas.

Segunda.- Los datos contables de la empresa no reflejan la naturaleza económica de la misma. La empresa presenta un expediente que implica el cierre total de sus instalaciones basándose en haber llegado 'al límite actual en su capacidad de cumplimiento y las posibilidades de encaudamiento han sido desbordadas'\*. Simultáneamente se ha presentado en Madrid, domicilio social de la Empresa desde fechas recientes, una solicitud de Suspensión de Pagos, basándose en las cifras presentadas como pérdidas experimentadas por la empresa desde 1973.

---

\* De la solicitud de rescisión de contratos, última página

Estas cifras no pueden considerarse como reflejo de la actividad económica de Valmeline S.A. debido a las razones siguientes:

a) Valmeline S.A. es una empresa propiedad en su cien por cien de la empresa alemana Val Mehler A.G. y, desde que la propiedad pasó a esta, se ha dedicado exclusivamente a la confección de prendas para la misma, recibiendo todos los artículos que forman parte de la confección (materias primas, otros productos auxiliares, patrones y modelos e incluso prescripciones de producción y tiempos por prenda) de esta empresa y remitiendo a ella exclusivamente todo el material elaborado. Valmeline S.A. no es, por tanto, una empresa autónoma sino únicamente una nave de confección de la central alemana situada en suelo español para aprovecharse de las ventajas que esto representa. Esta dependencia total tiene consecuencias muy importantes para Valmeline S.A. entre las que se pueden destacar las que mencionamos en los apartados siguientes

b) La actividad de Valmeline se valora en 'minutos de trabajo' facturados, no por el precio de los productos elaborados. El precio del minuto, y el número de minutos por prenda lo fija Val Mehler AG, con lo que, automáticamente se convierten en arbitrarias todas las cifras que respecto a las pérdidas o las ganancias pueda presentar la empresa filial. Maximizando el precio del minuto y/o el número de minutos por prenda puede alterarse totalmente el resultado contable que plantea la empresa filial, según los intereses de la empresa madre. Si por razones internas a la empresa alemana interesa que aparezcan pérdidas en España, basta con fijar un precio por minuto muy bajo. Si, al contrario, se desea que los beneficios aparezcan en este país, un precio por minuto o un número de minutos por prenda altos, haría que los beneficios fuesen muy satisfactorios. La cifra de pérdidas o ganancias que se presenta es, por tanto, fruto de la política interna de la empresa 'madre' y totalmente arbitrarias, lo que elimina todo significado económico real de las mismas.

Por otra parte, las pérdidas causadas por el bajo precio del minuto en España, son beneficios por costes más bajos en Alemania. En ocasiones, la dirección de Valmeline ha respondido a este argumento señalando que Val Mehler A.G. fija un precio por minuto superior al del mercado español. A este respecto queremos señalar : 1.) que no tenemos pruebas documentales acerca de ello, dado que en ningún momento se presenta en los datos proporcionados por la empresa la cotización del minuto, ni la evolución del mismo en el tiempo; 2) que el 'valor' de la prenda no depende solamente del precio del minuto sino del número de minutos concedidos por prenda, aspecto del que tampoco tenemos información comparativa con el mercado español. Esta es, además, muy difícil de lograr ya que las prendas son distintas en ambos mercados; 3) que en 1979 se ha trabajado durante algún corto periodo para el mercado español y se nos dijo que la empresa obtuvo beneficios con esa actividad, lo cual nos hace suponer que nuestra actividad es competitiva en el mercado interno; y d) que nos extrañaría mucho que Val Mehler en condiciones de calidad igual sostuviera durante mucho tiempo un precio por minuto más alto que el del mercado español, pues en este caso nunca le impediría haber contratado trabajo en otras empresas del país. Por lo que, en todo caso, corresponderá a la empresa justificar que efectivamente las condiciones de remuneración del minuto son iguales o superiores a las del mercado español.

c) Esta dependencia es también la causa de que la cifra que aparece como 'ventas' en las cuentas de Resultados de la empresa no refleja en realidad tal concepto, sino simplemente el coste de producción estrictamente de la actividad de confección. Por ello, la cifra anual de 'Ventas' parece muy baja y puede entenderse que justifica las pérdidas reseñadas, cuando esto no corresponde a la realidad. Así, si en una estructura de costes de una empresa normal, el coste de la mano de obra supone, por ejemplo, el 30 % del coste total, esta sería la cifra que aparecería en 'Ventas' en la contabilidad de Valmeline. Al pretender que este tipo de 'empresa' tenga beneficios lo que en realidad se está intentando es que la mano de obra de la planta de Tarragona pague no solamente su propio trabajo, los gastos de mantenimiento y los costes fijos de la planta, sino que además obtenga un beneficio mientras se le niega que puedan vender el producto que ella fabrica en el mercado.

a) La dependencia de la empresa alemana es tambien la causa de que toda la estrategia financiera este sometida a las decisiones y criterios de la empresa central. Podria parecer que esto fuese un apoyo para la empresa filial, pero es necesario profundizar mas en las autenticas relaciones que se establecen antes de una evaluacion definitiva. En el Cuadro 1 recogemos la evolucion de la situacion de los acreedores financieros para los seis años de la actividad empresarial.

Cuadro 1.- Evolucion de los acreedores financieros (miles de pesetas)

	1975	1976	1977	1978	1979	*
<u>Deudas a corto</u>						
Val Mehler	1.977	47.218*	10.304	2.247	---	
<u>Creditos</u>						
BCT	10.000					
Atlantico	7.140	17.100	17.100	29.000	29.000	
A medio plazo			50.000	50.000	50.000	
<u>Acreedores a largo</u>						
Val Mehler			13.601	13.601	13.601	

\* El balance señala sola ente 'anticipos a clientes', pero suponemos que se trata de la V.M. AG ya que es el unico cliente con que cuenta la empresa.

\* El balance de 29/1/80 presenta la siguiente situacion:

Deudas a corto.V.M. AG	23.556
<u>creditos a corto:</u>	
B. Anterior, dto. credito	4.519
B. " " efectos	9.500
B. " crt. exportacion	31.179
Deudas a largo.V.M. AG	13.601

En 1976 se observa que unas 'perdidas' de 49 millones coinciden con una deuda casi analoga que se contrae con la empresa madre (47 millones). Esto supone que la perdida de capital se compensa con un aumento de la deuda, por la que, además, habra que pagar unos intereses. Suponemos que para compensar el no recibir beneficios por el capital invertido.

Por otra parte se percibe que una gran parte de ese prestamo es cancelado en 1977 (las deudas con la VM AG disminuyen de 47 a 23 millones) para lo que suponemos se ha utilizado parte del prestamo bancario de 50 millones. Pero la cuenta de Resultados extraordinarios de dicho año señala que dicha cancelación, a causa de la devaluación de la peseta supuso unas perdidas de 16 millones de

pesetas. ¡Caros anticipos de clientes! Hubiera parecido bastante más lógico que la empresa no se continuara por un periodo más largo la financiación de la filial que forzar la petición de un crédito para liquidar, en condiciones tan desventajosas para la planta de Tarragona, su deuda. Para esto hubiera sido mucho más interesante haber pedido el crédito en 1976, que hubiese evitado los 16 millones de pesetas de pérdida. Es curioso añadir, que en este año además, los resultados negativos que se presentan corresponden casi en su totalidad a estas pérdidas y no a la actividad industrial normal. Curiosos sistemas de financiación empresarial que pueden causar tales pérdidas. Nos parece más bien que reflejan los intereses de la casa central. Puede estar en el interés de VII AG la presentación de pérdidas en su planta de España.

Es pues evidente que los planteamientos contables de esta filial, que pueden ser correctos desde un punto de vista formal estricto, no reflejan de ninguna manera la verdadera naturaleza de la actividad económica de esta planta, que, repetimos, no es otra que la de servir de taller de confección a la verdadera empresa que constituye la VII AG alemana. Solamente disponiendo de toda la contabilidad de esta última podría evaluarse adecuadamente el coste comparativo y la rentabilidad económica de la planta de Tarragona.

Mercera.- La petición de cierre/rescisión de contratos no está motivada por la falta de rentabilidad sino por la estrategia de conjunto de la empresa.  
a. en. A.- La verdadera razón que lleva al intento de cierre empresarial está contenida en la página tercera de la Memoria de la Suspensión de Pagos, en la que se manifiesta: 'La industria de este tipo de confección ha venido sufriendo durante el año 1979 una transformación fundamental al abrir sus mercados a mercancías fabricadas en los países del Este, asiáticos y orientales que al operar con unos escasísimos costes laborales y una masiva fuerza laboral...'. Para completar la información es necesario añadir que se sabe que esta empresa dispone ya de centros de producción en Yugoslavia y Hong-Kong. En una palabra, han encontrado otras localizaciones más baratas para su industria de confección y, por tanto, bajo pretexto de una crisis, tratan de desembarazarse tranquilamente de todo compromiso con sus trabajadores y el país que les ha proporcionado, sin embargo, un trato en extremo ventajoso para ellos. Entre los elementos que permiten percibir las ventajas de que han disfrutado en este país, podemos mencionar:

a) fuertes aportaciones netas del erario público. La empresa trabaja en Régimen de Admisión temporal de los géneros que recibe, lo que le evita el pago de los impuestos de aduanas. Percibe, sin embargo, los beneficios asignados a la expor-

tación en concepto de 'desgravación fiscal'. El cuadro 2 refleja la comparación entre los impuestos pagados por esta empresa y los beneficios fiscales de los que disfruta:

Cuadro 2.- Saldo neto de Valmeline S.A. con el erario público

Año	Impuestos pagados según balance*	Importe de la desgravación fiscal	Saldo neto
1975	2.032.010	18.630.616	16.598.606
1976	1.683.414	11.299.853	9.616.439
1977	2.330.255	17.141.947	14.811.692
1978	2.626.249	17.988.006	15.361.757
1979	2.018.354	17.401.587	15.383.233

\* No se incluyen las cifras de la Seguridad Social puesto que no son impuestos sino costes laborales, y como tal los trata la empresa.

Las cifras que presentamos resultan escandalosas. La empresa viene percibiendo 15 millones de pesetas anuales netas del erario público. Lo que supone que en menos de siete años recibe del Estado español una suma igual al capital aportado.

A estas cifras hay que añadir que por el Decreto Ley 50/77 y la Ley de 1/79 se ha beneficiado de las posibilidades de Regularización de Balances, lo que le permite experimentar -libre de cargas fiscales- una revalorización de su capital en libros de 84,5 millones de pesetas. Esta cifra le permite a Valmeline presentar en 1979 un balance donde tras unas 'pérdidas' de 112 millones de pesetas, los fondos de los accionistas -capital + reservas- son prácticamente los mismos que al comienzo de sus operaciones. Durante cinco años Valmeline ha estado actuando en España, beneficiándose la empresa madre del bajo coste de la mano de obra española. Bajo coste -bajo precio minuto- que les produce 'pérdidas', pero, por la revalorización de su patrimonio, terminan el periodo con un valor de su patrimonio igual que al del comienzo de sus operaciones. No es casual que planteen después de la revalorización el abandono de la explotación. En su lógica es 'normal' que se marchen a repetir la operación a otros países. Lo que ya no sería normal es que las autoridades económicas y laborales del país colaboraran en facilitar la marcha.

b) importante absorción del ahorro español por esta empresa. Veamos la aportación que Valmeline ha hecho al capital que opera en España: El capital social desembolsado entre 1973 y 1974 fue de 100 millones de pesetas. Pero esta cifra no representa la aportación neta de capital al país, puesto que las instalaciones fueron compradas a otra empresa alemana por un valor de 108 millones de pesetas aproximadamente, la cual, al abandonar sus operaciones en España repatriaría esta suma o alguna porción. No podemos, pues, cuantificar exactamente la aportación neta, pero la operación consiste más en un cambio de propietarios extranjeros que en una aportación neta de capital desde el exterior. Pero, además, ya en 1975, en el Balance de Valmeline aparece un crédito de la banca española de 17 millones de pesetas (17 % del capital desembolsado). En 1977 el crédito aumenta en 50 millones (67 % de capital) y en 1979 los créditos españoles alcanzan la cifra de 79 millones. Es decir, esta empresa absorbe el equivalente del 80 % del capital aportado en capital nacional, capital que hubiera podido dedicarse a crear puestos de trabajo permanentes y no puesto a disposición de empresas extranjeras dispuestas a incrementar el paro aquí, para trasladarse a cualquier otro país y reconenzar el ciclo.

Cuarta.-La empresa no ha hecho esfuerzo alguno de entidad para mantener la empresa en marcha, ni en su búsqueda de nuevos mercados, ni en la proponer soluciones financieras. Acorde con su estrategia multinacional ha decidido que le interesa más su traslado a otros países. Analicemos para corroborar esto, los siguientes aspectos:

a) Debido a su función de planta de confección de la Val Hiehler AG, no se ha hecho esfuerzo alguno por ampliar su mercado, ni en el interior, ni a otros mercados de exportación. Al contrario, las bajísimas cifras de 'Ventas' al interior en el balance de 1977 desaparecen en 1978 reapareciendo en 1979 con una cifra mínima meramente para cubrir periodos de baja actividad de la empresa alemana. En todo caso es siempre una venta 'de trabajo' y no de productos la que también se plantea para el mercado interior. A este respecto la afirmación de la empresa en la Memoria de Suspensión de Pagos de que se planteaban el 'desarrollarse a gran escala en el mercado interior' no solamente es falsa, sino ridícula, ya que según se refleja en aquel documento las presuntas 'medidas' tomadas para ello son o insuficientes o innecesarias, en todo caso incongruentes y fueron además, abandonadas al año siguiente de ser tomadas, en 1977. Y esto a pesar de que ya en 1976 el entonces Jurado de Empresa de Valmeline señalaba los graves peligros que podía suponer el depender de un solo cliente y la conveniencia de intentar una expansión hacia otros mercados.

\* Insuficiente si se pretendía una absorción empresarial, pues solamente se invirtieron en ello un millón de pesetas; innecesaria porque se puede expandir hacia un mercado sin necesidad de integrarse para ello en otra compañía. Veanse las cuentas referidas a Torex en los balances de 1976 y 1977.

Esta dependencia hace que Valmeline este totalmente a merced de la evolución de la empresa central y que se transmitan a la primera, ampliadas, las dificultades que la empresa madre pueda experimentar. En el Informe del Jurado de Empresa entregado a la Dirección de Trabajo en 20 de Febrero de 1976, se señalaban ya los bajos periodos de actividad causados por la deficiente sincronización de operaciones entre las plantas de Alemania y España y que, causadas por la primera, perjudicaban a la segunda.

b) Intento de encontrar soluciones financieras.- En primer lugar es necesario tener en cuenta la actual estructura de acreedores financieros que hemos reflejado en el Cuadro 1,\*\*. Los demás acreedores -industriales o institucionales- presentan cifras de muy escasa importancia que podrían ignorarse si se resolviese la situación financiera.

En el cuadro 1 puede observarse que a partir de 1976 los acreedores importantes son la banca española y la empresa madre alemana. En 1980 se nos señala que el crédito bancario está avalado por los accionistas (alemanes, se deduce). Es decir, que el único acreedor de consideración lo constituyen los propios accionistas, bajo una denominación diferente. Es la Val Mehler AG, en definitiva, quien se niega a proporcionar la liquidez necesaria para que la Valmeline pueda seguir existiendo. Es la Val Mehler quien decreta el cierre de la Valmeline. Está muy claro que hay amores-de multinacional madre- que matan.

Podrían encontrarse soluciones para este impasse (siempre aceptando que sea real, interpretación que ya hemos justificado porque no aceptamos). Podría pensarse en una ampliación de capital. En el mencionado informe del Jurado de 1976 se planteaba ya por este que la empresa había comenzado sus operaciones con una deficiencia de liquidez. Podría haberse intentado, también, el convertir estos préstamos a corto plazo en deudas a largo plazo, créditos hipotecarios, etc. Mas teniendo en cuenta que gracias a los procesos de regularización el patrimonio de la empresa es saneado; no hay otros acreedores fuertes y antes de la regulación las amortizaciones ascendían a más de un tercio del inmovilizado fijo. Actualmente son superiores a 50 millones de pesetas para un inmovilizado fijo de 215.000.000. Que sepamos ninguno de estos procedimientos ha sido intentado. Aspecto que es más lamentable cuando en la misma Memoria de Suspensión de Pagos la empresa señala lo sean concedidos los beneficios de la ley de suspensión de pagos para evitar la queiera de 'una sociedad que, como esta, se encuentra en posesión de capacidad técnica, comercial y humana para superar la presente crisis'.

Hay que tener en cuenta, también, que esta empresa solamente lleva cinco años en operación y podrían ensayarse muchas reorientaciones productivas. Los resultados negativos pueden ser activados en el balance e ir amortizándose a medida que ejercicios sucesivos fuesen más rentables. La presentación de un capital negativo en el balance no deja de constituir un procedimiento para dramatizar la situación, ya que el patrimonio actual de Valmeline es en mucho superior a las deudas pendientes y cubriría, incluso una gran parte del capital inicialmente desembolsado o más pr-

ablemente su totalidad. La situación actual de Valmeline permite fácilmente una reorganización si esta es deseada. Es evidente a este estadio que para sus propietarios esto no tiene interés.

c) Tampoco se ha planteado la empresa en ningún momento una negociación con los trabajadores o el establecimiento de un plan conjunto. \* Reunidos los representantes de los accionistas con los trabajadores en Barcelona, el 31 de Marzo último, en condiciones extremadamente rocambolescas, además, aquellos manifestaron de entrada que no se trataba de negociar nada sino de cerrar. Con evidente desprecio de la legislación española, además, ya que ignoran si su petición de rescisión de contratos será concedida. En ningún momento han querido considerar ninguna de las posibilidades que la legislación laboral actual brinda, antes de proceder al cierre empresarial.

Esta bien claro que no se trata de dificultades financieras, ni laborales, ni de mercado lo que llevan a los accionistas al cierre, sino su opción de una localización en otro país. La opción de los trabajadores españoles parece consistir o en dejarse aplastar por sus 'ancos', especialmente los extranjeros, o pasar a engrosar el gran ejército de parados. Confiamos en que las autoridades laborales impidan que, en nuestro caso, esta última sea la alternativa.

d) El cierre de esta empresa es una estrategia planteada desde hace tiempo. La política laboral de la misma ha sido de las más cerrada e irracional posible desde que se estableció la dirección actual, y se ha recurrido constantemente a la amenaza de trasladar las operaciones a Yugoslavia o Hong-kong en caso de conflicto. Actualmente parece que la empresa se propone permanecer en España únicamente como empresa comercializadora para exportar al mercado latinoamericano. Para vender allí, en función de la 'españolidad' de la empresa comercializada, los productos fabricados por el trabajo superexplotado de Yugoslavia, Hong-Kong o el de las mujeres españolas que aceptan trabajar en condiciones inimaginables de explotación en sus domicilios.

Tanto y tan bien ha intentado Valmeline preparar su cierre que en fecha muy reciente -Febrero de 1980- y sin que nada en su actividad productiva o laboral lo justifique, ha trasladado su domicilio social a Madrid. En nuestra opinión exclusivamente para plantear la suspensión de pagos y el cierre empresarial en un entorno de mayor anonimato y probablemente con la esperanza de actitudes más 'suaves' por parte de unas autoridades que conocen mucho menos que las de Tarragona la historia y evolución de Valmeline S.A.

---

\* En 1979 la empresa planteó a las secciones sindicales un denominado 'Plan de Reflotamiento económico de Valmeline' que de tal solo tenía el nombre y que, en las discusiones iniciales fue rechazado por falta de entidad y propuestas concretas. Véase el 'Plan' y la respuesta que la Sección Sindical de USO planteó en aquella ocasión.

Quinta.-La detención de rescisión de contratos en ningún momento puede venir sustentada por la evolución de la actividad laboral.

El Cuadro 3 recoge la evolución de las principales variables respecto a la fuerza de trabajo, y la de los gastos financieros y amortizaciones con objeto de evaluar las diferencias en la dinámica de los dos grupos.

Cuadro 3.- Evolución de algunas variables significativas. Miles de pesetas

A.-	1975	1976	1977	1978	1979
Producción	119.686		135.900	133.800	
Ventas *	107.527	67.860	116.023	116.033	112.811
Empleo. no. **	286	---	190	174	156
Product. **	418,485		715,263	768,965	
Coste Laboral por persona	307,393		482,833	564,739	647,718
U.L. persona a df. ***					
1975=100	307,393		530,708	361,842	359,843
Amortizaciones	1.753	8.104	8.903	8.878	8.744
G. s. financieros	--	2.888	3.095	10.940	12.411
A + G. s.	1.753	11.092	12.598	19.818	21.155

B.- Índices de evolución. 1975-10

Producción	100		114	112	
ventas	10	63	108	108	105
Empleo	100		66	61	55
Product.	100		171	184	
U.L. persona	100		157	184	211
U.L. pers. ***	100		108	118	117
G. Financieros		100	128	379	430

\* La diferencia entre Ventas y Producción puede ser debida a los Stocks y también, en parte, a que se han utilizado fuentes de datos diferentes, pues los datos oficiales existentes no dan cifras de producción.

\*\* Productividad= Producción / empleo

\*\*\* Coste Laboral por persona deflactado por el Índice de Coste de la Vida. No es posible deflactar la producción de la misma manera pues su importe depende del precio del minuto y la evolución de este no es conocida.

Este amplio cuadro permite probar sobradamente que, de ninguna manera, el problema, si existe, reside en los trabajadores ni en el coste de la mano de obra. Su lectura nos proporciona la información siguiente:

- la plantilla de la empresa se ha reducido a su mitad en cuatro años.
- la productividad ha aumentado en un 84 % entre 1975 y 1978. Es decir, a un ritmo medio de 28 % anual.
- el coste laboral por trabajador, en terminos nominales ha ido por debajo de la evolución de la productividad.
- el coste laboral por trabajador en terminos reales ha aumentado solamente a razón de menos de 4,25 %. El año 1979 ha disminuido incluso 'gracias' sin duda, a los Pactos de la Moncloa.
- Los Gastos Financieros, sin embargo, se han disparado, habiendose multiplicado por mas de cuatro veces en tres años.

No hace falta abundar mucho en el argumento. Los trabajadores de Valmeline S.A. han cumplido con creces su compromiso productivo a pesar de una irritante y desagradable política de relaciones laborales por parte de la Dirección. Cabría, sin embargo, plantearse seriamente la capacidad de la misma para cubrir su papel ante los resultados que se aducen. Si el fracaso de Valmeline fuera verdad, está claro que no es por los trabajadores, sino por constituir un apeyndice productivo de una empresa del exterior, cuya dinámica, estrategia y decisiones se toman en función de los intereses de la central alemana y no de la rentabilidad económica de la planta de Tarragona.

Confiamos que las autoridades laborales de Tarragona desestimarán en la petición de rescisión de contratos que se ha presentado, y forzarán a Valmeline S.A. a continuar su actividad productiva cumpliendo así la responsabilidad que, como empresarios han contraído con sus trabajadores y el país. Si los empresarios justifican el beneficio, en función al riesgo que corre su capital, no pueden abandonar la nave cuando esta comienza meramente a inclinarse. Es todavía muy posible enderezar la marcha de Valmeline y hacer de ella una empresa dinámica y prospera. Por lo tanto, Ilmo. Señor,

S O L I C I T A M O S,

sea desestimada la petición de rescisión de los contratos de los trabajadores.

Tarragona , a 21 de Abril de 1980