

VILA REYES SE DEFIENDE

«Si yo hubiera sido un sinvergüenza no me habrían cogido aquí»

''RASTRERA CAMPAÑA''

«Dos cosas que molestan: que me tomen por deshonesto y por imbécil»

«Se me remueven las visceras por el alborozo de muchos competidores y anulaciones de contratos por cientos de millones»



El que parece principal inculpado en el «asunto Matesa», don Juan Vila Reyes, ha proporcionado a los medios de información, a través de su abogado, una carta explicativa. En ella, el señor Vila Reyes hace una exposición detallada de hechos, en visión personal, y de criterios, totalmente subjetivos, en relación con dichos hechos.

Transcribimos dicha comunicación literalmente —con excepción de algunas correcciones, puramente gramaticales—, puesto que consideramos de primordial interés informativo para nuestros lectores el punto de vista personal del señor Vila Reyes en relación con las inculpaciones que pesan sobre él, pero queremos hacer constar que la publicación de este material lo hacemos movidos por nuestro legítimo deseo de ofrecer una información objetiva y completa en torno a este complicado asunto, sin compartir ni entrar en la discusión de los términos ni conceptos expresados por el señor Vila Reyes, bajo su total responsabilidad.

BARCELONA, 30. (Por teléfono, de nuestro corresponsal, José Delgado Carro.)—Después de dos días de buscar esta anhelada carta, nos ha sido entregada por el abogado del señor Vila Reyes, don José Antonio Ramírez. Y él mismo nos aclara que la ha entregado a petición de dicho señor a la Prensa.

«San Vicente de Montalt, 15 de agosto de 1969.—Sr. D. José Antonio A. Ramírez López, abogado.—Rambla de Cataluña 96. Barcelona.

Mi querido amigo: De acuerdo con lo que usted me pidió, le envío estas notas, lo más sucintas y completas posibles. Mi estado, tanto físico como de ánimo, no son óptimos, y el hecho de no poderme mover de la cama aún me complica más la labor. Perdóne usted las deficiencias de estos apuntes que dicto en cinta y redacto en forma de carta, porque estoy más habituado. Mis hijas lo acabarán de pulir y lo pasarán a máquina. (He aprovechado también algunos esquemas de que disponía.)

Usted sabe que desde el principio he estado identificado con el producto, los hombres y la empresa. Usted recuerda mejor que nadie que se han rechazado ofertas extranjeras para que Matesa se fuera de España. Usted me conoce, en fin, Ramírez, y sabe que pienso que el poder de la ideología debe continuar siendo siempre el primero, pues si el poder no procediera del espíritu, ¿de dónde podría desgraciadamente provenir, sino de la fuerza o del dinero?

CAMPAÑA DE DES- PRESTIGIO

Yo creo que el mayor fraude al que estamos asistiendo y el verdadero «escándalo» desde primeros de verano es el engaño y tomadura de pelo a que se está sometiendo al crédulo lector español. La síntesis de todas las calumnias es que he «robado defraudado, evadido, etc., miles y miles de millones». Ramírez, esto es intolerable. Acudan ustedes a la ley de Prensa y a cuantas sean precisas y hagan lo imposible para que evidencien la falsedad objetiva de unas acusaciones que, por deformación de la verdad se convierten en calumnias.

El hombre medio hay dos cosas que no traga, por mucho que la Prensa lo intente: que el honor y la estupidez se pierdan o adquieran de repente. En veinte años de duro trabajo nadie nos ha podido acusar ni a mi familia ni a mí de amoral profesional, por un lado; pero sí, a pesar de todo, yo hubiera sido un sinvergüenza capaz de haber hecho lo que dicen, no me hubieran cogido aquí. Sinceramente, son las dos cosas que me molestan más: que me tomen por deshonesto y por imbécil.

Ramírez, NO TENEMOS NI UN CENTIMO FUERA, a pesar de los buenos deseos de tantos y tantos caritativos rumoradores; y en España nuestros bienes patrimoniales garantizan las operaciones que en Matesa se realizan con créditos oficiales. Me parece absurdo defenderme de unas acusaciones públicas que, sin poderse basar en otra cosa que la mala fe, la envidia o el odio, a quienes acusan es a quienes las confeccionan sin otra información que las aludidas virtudes.

¿Qué demagógicas comparaciones! ¿Qué falsedades las que estamos constatando en tantos tendenciosos artículos! Ni una sola

cifra o parangón se acerca a la realidad. (Se ha ido tomando nota minuciosa para contestar adecuadamente a toda esta carta de disparates y falsificaciones.)

Hay otra cosa que me preocupa mucho: entre cientos y cientos de cartas de adhesión, simpatía y aliento, se recibe un importante porcentaje de amenazas de muerte, raptos de los hijos, etc. Algunas parecen escritas por dementes, pero otras por gentes más o menos conscientes de lo que dicen. Le remito las que aún no hemos quemado. Ya pensará usted en ello. Hacemos responsables de lo que pueda suceder a los promotores e investigadores de esta «cruzada», por haberla realizado sin prueba alguna contra nosotros.

No hemos procurado más que hacer algo importante por España, dar trabajo y en complacernos por hacer el bien. No sé si lo hemos logrado; pero la única justificación que encuentro a la rastrea campaña con que se nos persigue es que todo ello sea imperdonable a los ojos de los que intentan juzgarnos con sus comentarios. ¿Qué saben de ventas, dificultades técnicas, lucha con la competencia, créditos, exportación?... Y si no lo saben, ¿por qué hablan? Y si hablan, ¿por qué hablan mal? ¿Quién ha dicho que, a pesar de cobrar a cinco años de plazo de pago, en España ya han ingresado en divisas más de cuatro mil millones de pesetas, y que los próximos cinco años, si entre todos no nos cargamos la empresa, aún deberán ingresarse más de nueve mil quinientos millones gracias a Matesa? Y si meditar en el futuro Ramírez, se me remueven las visceras al pensar que la repercusión exterior de la campaña de Prensa habrá alborozado a nuestros competidores, produciendo a Matesa, con toda seguridad, anulaciones equivalentes a algunos cientos de millones. Somos así de expertos en la lucha con el mercado internacional.

OBJETIVO DE LA EXPORTACION

Tomemos conciencia que la empresa es una aventura y como tal hay que medir lo más certeramente posible el ambiente que rodea la circunstancia y su riesgo. España no tiene experiencia ni es conocida por su labor exportadora (sobre todo en bienes de equipo) y, sin embargo, dada su situación actual, nuestro país necesita imperiosamente exportar, con cuatro objetivos fundamentales, que en estricto orden de importancia a mi juicio, son los siguientes:

SOCIAL: Para mantener un alto nivel de empleo.

TECNICO: Para aproximarnos en este sentido a los países desarrollados.

POLITICO: Para intensificar las relaciones internacionales.

ECONOMICO: Para mejorar la balanza comercial.

El único camino para lograrlo es el establecimiento de redes comerciales agresivas, penetrantes y flexibles. Recordemos, por otro lado, que el real valor del producto sólo lo conoceremos a través de la lucha internacional. Y no olvidemos que es preferible gastarse un dos o un tres por ciento en saber si se puede vender que pagar un quince o veinte por ciento por haber vendido. He aquí la diferencia entre la venta agresiva y la venta pasiva.

PRODUCTO

No voy a descender en absoluto al nivel de la exposición técnica, Ramírez; todos a quienes usted pregunte le rebotarán el telar IWER y sus ventajas como sus antepasados negaron y condenaron al ostracismo a Casablanca y su sistema. Es por ello que voy a dejar el análisis de su producto y sus posibilidades de mercado a los economistas y técnicos de nuestra vecina Francia, que consiguieron y desarrollaron el V Plan. Del tercer tomo del estudio base de dicho Plan («Programation Nationale et Progres Technique») traduzco literalmente todo lo siguiente:

Cuarto. — El caso privilegiado de las máquinas de tejer sin lanzadera. Desde hace quince años han empezado a introducirse en las industrias las primeras máquinas de tejer sin lanzadera.

En Francia, dos inventores, Ancet y Fayolle, que ya habían realizado un telar circular en 1917, concibieron una máquina original a la lanza única, del que varios ejemplares fueron presentados en la II Exposición Internacional de Maquinaria Textil en 1955, en Bruselas. Esta máquina se construye desde 1963 en España y Francia.

Refiriéndose a todos los tipos de máquina de tejer, dice lo siguiente:

«Apenas más de 35.000 máquinas funcionan actualmente en el mundo, lo que no representa más que 1,2 por 100 del total de telares de lana y algodón instalados.»

Pero en comparación a las limitaciones técnicas de los telares convencionales, estas máquinas nuevas, de posibilidades netamente mayores, deberían sustituir poco a poco, en el curso de las próximas décadas, a la casi totalidad de los equipos actuales.

Las máquinas de tejer, a pizcas o proyectiles, aunan una gran flexibilidad a un grado muy elevado de automatismo; pueden emplearse, pues, en todos los sectores del tejido. De una forma general, las máquinas de tejer sin lanzadera presentan, en comparación con los telares clásicos, las ventajas siguientes:

Aumento de la productividad. Mejora apreciable de la calidad, por la posibilidad de tramitar libremente, pic-pic, un gran número de colores.

Reducción del precio de coste por la supresión del encanillado. Las máquinas de tejer, poseyendo una gran flexibilidad, un rendimiento elevado y un coste de explotación moderado, deberán difundirse rápidamente en la industria. Hasta 1963, dos factores han frenado su implantación: de una parte, el tenaz apego a los orlillos tradicionales, no indispensables, que sólo los telares de lanzadera pueden realizar; de otra, el precio de compra de este nuevo material que, en relación al telar convencional, es de tres a cinco veces superior. Sin embargo, después de dos o tres años, habiéndose habituado poco a poco los industriales a las falsas orillas y a realizar estudios precisos de rentabilidad, la sustitución de los telares convencionales por las máquinas de tejer parecen tomar cierta amplitud en los tejidos.»

A continuación, analiza la composición del parque mundial de telares sin lanzadera, en el que Iwer-Fatex Matesa ocupa el segundo lugar a nivel mundial con el 24 por 100, por detrás del Sulzer y delante de todos los demás. Continúa: «La máquina Ancet-Fayolle se construye bajo la licencia en España por Matesa y, en Francia, por Fatex, que fabrican, respectivamente, 4.000 y 250 telares anuales. La principal dificultad para el desarrollo de las ventas de la sociedad Fatex, resulta del hecho de que no puede vender más que en Francia, Bélgica, Países Bajos y en las antiguas colonias de estos tres países, perteneciendo los mercados de los otros países a la sociedad española Matesa; así, aunque solicitado el telar francés por industriales ingleses o alemanes, en vista de su superior calidad, la sociedad Fatex tiene la obligación de dirigirlos a Matesa. Señalemos que, estando actualmente en pleito la sociedad española con los inventores a causa del pago de los «royalties», podía suceder muy bien que la zona atribuida a esta sociedad se redujera en provecho de la sociedad Fatex, que en esta eventualidad tendría que encontrar ayuda financiera importante para desarrollar su capacidad de producción.» (Usted ya sabe que el cien por cien de las patentes mundiales son ya del grupo español, así como el control de la Sociedad Fatex. Supongo que no se olvidarán de acusarme de esto, porque, aunque sea en beneficio del país, estoy en contra de la ley.)

MERCADO NUEVO Y DIFÍCIL

Habla a continuación de las ayudas que en materia de investigación y exportación conceden otros países, realmente notables y acertadas, siendo Japón el caso más destacado.

Como conclusión se presenta un único cuadro de valoraciones, basado en dos criterios fundamentales: la calidad de los mecanismos y la polyvalencia textil. El resumen es el siguiente:

Matesa-Fatex, nueve puntos; Bulzer, siete puntos; Dewas, cinco puntos; M. A. V., cinco puntos; Draper, cuatro puntos; Prince-Motors, cuatro puntos.

Así, si se hace el balance global de la competitividad de los constructores franceses de material textil, resulta, en conjunto, poco favorable.

Pero de inmediato se presenta una oportunidad: la de la atractiva sustitución de los telares automáticos con lanzadera, por las máquinas de tejer sin lanzadera, que en el futuro deberán equipar todos los tejidos. Un nuevo mercado se abre en el mundo, mercado vasto, difícil en razón a la competencia extranjera, pero posible gracias a las realizaciones francesas actualmente disponibles. Hace falta que la industria francesa se equiepe para producir largamente estos tipos de máquina, a fin de satisfacer un mercado potencial que parece grande y que no está actualmente en estado de lanzamiento.

Dicho estudio se refiere concretamente a los telares sin lanzadera: basado en un proyectil, como la máquina Sulzer. En una pinza rígida, como la máquina Ancet-Fayolle (Matesa-Fatex), cuyas cualidades textiles parecen difícilmente igualables.

En dos pinzas con transferencia del hilo en medio del peine.

En un chorro de agua, como en la máquina Prince-Motors.

INVESTIGACION

Ramírez, voy a evitar extenderme en explicaciones prolijas. Voy a seguir el sistema telegráfico.

Prácticamente, Matesa es la única empresa española que ha investigado a este nivel, con el agravante de tener que realizar y costear ella misma toda la investigación básica, que en otros países facilita el Estado de una forma u otra.

El número de patentes adquirida a Francia en 1957 fué de catorce; en 1966, el número de depósitos pertenecientes a Matesa es de cerca de mil, gracias a la investigación propia.

De acuerdo con la definición convencional textil, el telar Iwer ofrece 170 tipos identificables como telares diferentes. El número de los diversos componentes del telar han pasado de 325 en 1964 a 3.300 en 1969.

Técnicamente, la máquina Iwer es la única que puede tejer cualquier fibra o ligamento, por lo que su coeficiente de polyvalencia es el más elevado.

No creo que en España, Ramírez, nadie haya sufrido ni hecho tanto por la investigación. Ya ha visto cómo nos califican los franceses dándonos la parte del león del mercado del futuro. ¡Y en España se continúa criticando la máquina y el sistema! Evidentemente, nuestro país será el último en instalarlo para no perder la costumbre.

COMERCIAL

La política comercial ha tendido no sólo a vender máquinas, sino a ofrecer un servicio completo a los clientes, con lo que se consigue la más rápida y duradera penetración en el competitivo mercado mundial, aún en ámbitos tradicionalmente cerrados. Así se procura ofrecer, en todos los casos, asesorías y pruebas antes de la venta, formación profesional del personal que ha de trabajar con las máquinas, servicio de postventa, recambios, proyectos de engineering completos o parciales, etcétera.

La mejor fórmula para resolver este reto es con unidades de distribución en cada país, dotadas de adecuados medios: una sala de exposición, una sala de demostración y pruebas, despacho y oficinas comerciales, centros de información y telecomunicaciones, almacén de piezas de recambio, un taller de actualización tecnológica, etcétera.

RED INTERNACIONAL

En cuanto a objetivos: Imagen (marca), red comercial (penetración), garantía (mantenimiento), seguro de cobro (licencia).

Los países en que Matesa controla a su distribuidora son los siguientes: Alemania, Argentina, Brasil, Dinamarca, Estados Unidos, Inglaterra, Líbano, Méjico, Perú, Portugal, Venezuela. Aparte de ellas, Matesa tiene 29 representantes independientes. Hasta el momento, Matesa-Fatex, han realizado 345 instalaciones diferentes en 34 países. De los 345 clientes, con 23 de ellos se mantienen acuerdos especiales de investigación y demostración. Todo en el exterior, además de cuatro en España.

No sólo hay que introducirse en cada país, sino en cada sector. La legalización de las inversiones de Matesa en el extranjero estaba garantizada por el oficio del J. O. F. E. X., fecha 23 de diciembre de 1968, en el que se nos autoriza a crear una Holding en Luxemburgo, de 20 millones de dólares. Su aplicación se retrasó por dificultades ajenas a mis deseos y que le aclararé en cuanto tenga más información.

LO QUE MATESA HA HECHO POR ESPAÑA

— Cantidad aproximada ingresada ya en España (en divisas y a pesar de cobrar en cinco años): 4.000 millones de pesetas.

— Cantidad aproximada a percibir en divisas por España en los próximos cinco años: más de 9.500 millones de pesetas.

— Hacienda ha percibido, directa o indirectamente, las siguientes cantidades generadas por Matesa (intereses créditos,

plazos seguros exportación, I.I.E.E., directo, vicedirecto, viceproveedores, etcétera); aproximadamente, 1.500 millones de pesetas.

En Matesa trabajan 1.500 empleados. Para Matesa trabajan más de 4.000 proveedores.

Grandes proveedores: 50 empresas. Pequeños proveedores: 250 empresas.

Matesa es la única empresa española que ocupa uno de los tres primeros lugares a nivel mundial.

Matesa ha llevado el nombre de España a cerca de 30 ferias internacionales.

Yo me pregunto: ¿Qué máquina española, aún más, qué producto español se está utilizando en Australia, Estados Unidos, América latina, y en casi toda Europa, Irán, África, Japón...? ¿Qué empresa española lo ha logrado?

Ramírez, usted sabe muy bien que siempre se paga muy caro el ser el primero en hacer algo.

DIFICULTADES

Toda la legislación para la exportación es verdaderamente compleja. Sin embargo Ramírez, lo que más nos interesa, es que para los bienes de equipo producidos en serie no existen normas específicas por lo que se refiere a la prefinanciación. Así empieza el verdadero problema. En un dossier que tengo a su disposición («conversaciones con el Ministerio de Comercio 1968-1969») está el planteamiento que ya hicimos, previendo situaciones como las actuales, así como el problema de las inversiones en el exterior (redes comerciales, participaciones disimuladas en clientes como promoción de ventas, porcentaje de «stocks», de acuerdo con la facturación por área, etcétera; hasta veintitrés puntos vitales para la gran empresa exportadora). Todos cuantos problemas se nos han presentado, y que por no estar previsto por la ley nos empujaban a situaciones fuera de ella, se discutieron larga y ampliamente. En circunstancias normales las consecuencias no se hubieran hecho esperar. Como usted comprenderá, Ramírez, hay muchas otras dificultades legales que todos los exportadores resuelven, alineándose con la competencia extranjera (pago a más plazo del autorizado, financiación del 100 por 100), como no tienen más remedio que hacer.

DEVOLUCION DE IMPUESTOS

Por lo que respecta a la desgravación fiscal—teóricamente, devolución de los impuestos—, el confusionismo llega al máximo (ni un sólo articulista ha reproducido exactamente el porcentaje correspondiente a maquinaria textil, aun cuando no tenía más que preguntarlo a Aduanas o leerlo en la reglamentación); es el 11 por 100, no el 12, 14 ó 15 por 100.

Este 11 por 100 lo devuelve el Estado sobre el precio real de venta.

Ahora bien: realmente, la desgravación fiscal no es una devolución de los impuestos anteriores, sino que es un estímulo a la exportación. Los fondos provienen de un impuesto adicional a la importación, cuyo porcentaje equivale, para cada partida, al mismo que la desgravación fiscal. (Si no recuerdo mal, lo recaudado por importaciones en 1968 ascendió a un total de 18.000 ó 20.000 millones de pesetas; lo pagado por desgravación fiscal a la exportación no pasaba de 10.000 a 12.000 millones. Buen beneficio para Hacienda.)

En suma, como la desgravación fiscal es un porcentaje sobre el precio de venta real y no el de tarifa, en todas las operaciones de «donación» a institutos, reducción por introducción o calidad, etc., el Estado se beneficia del sacrificio del vendedor. ¿Es esto lógico? Debería fijarse un precio de tarifa de común acuerdo, visado o propuesto por Comercio sin duración. Porque hasta ahora el problema no es simplemente financiero; no le digo nada de los trámites que había que hacer para demostrar que el precio cobrado no es el prefinanciado, ni el posfinanciado, que hay doble factura para reducir el impuesto de Aduanas en destino, etc.

VENTA ILEGAL

Si nos metemos a analizar los problemas que presentan las comisiones a clientes es para montar un departamento especial. En un país importante queremos introducirnos por todo lo alto, dado el daño que la competencia nos puede hacer desacreditándonos si pactamos a través de pequeños clientes.

Una gran empresa nos compra por valor de 100. (Nosotros queremos que hable bien de nuestra fábrica y que enseñe su fábrica a competidores, cosa difícilísima, y lo hacemos la ilegal, heterodoxa y disparatada oferta: le ofrecemos un 5 por 100 de comisión sobre la venta que hagamos en su país hasta la total amortización.)

Analice las consecuencias y verá cómo nos son favorables para ambos. La operación se realizó, vendimos 2.000, amortizó su instalación y compró más máquinas sin descuento alguno. Ahora bien, para contabilizar la primera parte, fué una buena operación para España y su país; pero estamos fuera de ambas legislaciones. Por ejemplo, cobramos desgravación fiscal sin tener derecho a ello; si le de-

caríamos... ¡no hubiéramos cobrado un céntimo más desde entonces!

Hablando de ellos, Aduanas jamás nos ha debido oficialmente menos de cien millones de pesetas.

La cantidad mínima acreditada por este concepto ha sido cien millones de pesetas.

STOCKS

La rápida evolución de nuestro producto en estos primeros años ha creado el problema del absolutismo prematuro, debido a nuestra propia investigación.

Muchos clientes no quieren recibir las máquinas del modelo que adquirieron después de haber visto en las últimas exposiciones tipos más perfeccionados, veloces o de ancho nuevo, más adecuado a su producción. O te anulan el pedido o les cambias el modelo. Si España o nuestra empresa tuviera un historial exportador de primer orden, no hay duda de que mandaríamos en el mercado, pero mientras, no. Hay que introducirse, y para ello es imprescindible adaptarse.

Otras veces, sobre todo al principio, calidades defectuosas, dificultades técnicas y hasta inexperiencia comercial en otras fórmulas de persuasión, tan extendida desgraciadamente, fueron los motivos de dejes de cuentas de anulaciones. Actualmente, los «stocks» se iban vendiendo regularmente, sobre todo para poli-olefinas, cuya utilización aumenta considerablemente. Lo que pueda consumir este sector, más los que deben emplearse en la operación «prospectiva», tal como está planeado, representa la liquidación de los «stocks» en menos de un año y medio, en años rentables.

El problema también lo planteé a la desgravación fiscal con impuestos a los «stocks». Efectivamente se cobra (o se acreditan) cantidades por máquinas que, debido a las razones expuestas temporalmente, van a «stocks».

Naturalmente esto no se puede percibir. Al venderse, los precios pueden ser superiores o inferiores a los oficiales y según se vendan una o pocas máquinas, se hayan modificado en la distribuidora, añadiéndole o quitándole accesorios, etc.

«Si je pouvais faire en sorte que ceux qui commandent augmentent leurs connaissances sur ce qu'ils doivent prescrire et que ceux qui obéissent trouvent un nouveau plaisir à obéir, je me croirais le plus heureux des mortels.»

Usted conoce ya sobradamente mi concepto de empresa. Hay unas reglas de juego que deben conocerse perfectamente para poder jugar a fondo.

Pero deben ser respetadas por todos una vez aceptadas, y aquí no ha pasado esto, sino todo lo contrario.

EMPRESA EXPORTADORA

Ahora, algunas consideraciones específicas sobre la empresa exportadora. Toda empresa que exporte sin técnica propia sólo vende coyunturalmente. Sus productos son rápidamente imitados o sustituidos. En los países industrializados, la expansión de las exportaciones ha sido conseguida fundamentalmente a través de

(Pasa a la pág. siguiente.)



las grandes empresas industriales y comerciales. Se puede constatar que a medida que la estructura de la balanza comercial de un país tiene mayor peso, las exportaciones industriales se concentran en menos empresas relativamente. Varias son las razones de este fenómeno:

A) Sólo la gran empresa industrial puede ofrecer productos de elevado grado de dinamicidad.

B) La competitividad del producto la obtiene tanto por razones de coste de producción, por comercialización y sistema de introducción.

C) La gran empresa «vive» en países clientes a través de empresas filiales o participadas, ya sean de producción, ensamblaje, distribución, etc.

D) Tienen redes comerciales por todo el mundo.

E) Nunca los recursos financieros llegan a representar un problema para sus programas, ya que cuentan con la colaboración importante de la Banca privada o directamente de la Banca oficial.

F) Tiene el apoyo total de la Administración, de forma que ésta elimina cualquier obstáculo que pueda dificultar sus operaciones importantes. En muchas ocasiones las propias empresas participan directamente en la negociación de los acuerdos comerciales con otros países.

Recuerdo que en España 103 grandes empresas exportadoras —con Carta de Exportador— realizaban el 21,7 por 100 de la exportación española, por un valor de 110 millones por empresa; en Italia, 70 empresas realizaban el 42 por 100, por un valor medio de 2.000 millones de pesetas. («Sucesso», julio 1969.)

PROSPECTIVA

En los últimos años la política de fomento a la exportación en general ha dado frutos magníficos, pero la exportación industrial difícilmente podrá seguir avanzando si no se confecciona el instrumento que permita llevarla a término.

A la gran empresa exportadora española le resulta ya imposible dar el paso definitivo que la sitúe en la igualdad de condiciones con la competencia extranjera.

A) Para ofrecer un producto de elevada dinamicidad, se requiere que las empresas quieran y puedan investigar.

B) La empresa debe tener prestigio y crédito en el exterior.

C) La empresa española debe multinacionalizarse, devolviendo el reto, y ello ha de ser posible, dentro de la legalidad, con la máxima agilidad y apoyo.

D) Al preparar sus programas anuales, la empresa debe tener una total garantía de que, bajo ciertas condiciones, los recursos financieros no le faltarán. Deben dictarse (a menos que haya libertad tipo U. S. A.) condiciones especiales para que este tipo de empresas pueda acudir al mercado de capitales exterior y para que la Banca privada se sienta más atraída (margen y seguro) a financiar las exportaciones.

E) La forzosa autarquía, técnica y comercial, que España padeció la mantuvo durante largos años alejada de la problemática de la exportación. Hasta febrero de 1963 la Administración no plasma en la legislación la necesidad de ayuda a la exportación, y este apoyo no empieza a ser efectivo, con grandes dificultades y escasa coordinación, hasta 1964.

Matesa colaboró con su casuística al paulatino perfeccionamiento de las normas, pero a medida que se fué expansionando la comprensión de algunos sectores (empleza, Ramírez, la flora tecnocrática) fué creciendo cada vez más gravemente en su gestión, siempre por falta de mentalidad prospectiva e información general. Matesa ha planteado directa y voluntariamente todos estos problemas a los más altos niveles de la Administración. Lástima que el buen camino que llevaban nuestras conversaciones se viera truncado por el permanente chantaje del tecnócrata que cuando se mira al espejo y se ve político se transforma en inquisidor.

UNICO CASO EN ESPAÑA

No cree que España haya ofrecido hasta ahora otro ensayo de tipo Matesa: investigación, exportación y multinacionalidad. Recuerde usted que adquirimos las patentes francesas en 1957, tejiendo algodón. Investigamos sin parar: Feria de Mi-

lán, tejiendo filamentos de rayón —Picpic—, 1963; Feria de Hannover, tapicería, lanería, fibra de vidrio, nylon, 1967; Basilea; mantas, colchas, pañería, polifilina... hoy, terciopelo y todo tipo de fantasía. Según frase de un competidor extranjero, en una sobremesa, reconoció que la investigación Matesa les llevaba cinco años de ventaja. ¿Quién ha realizado en España un esfuerzo de tal envergadura? Sin embargo... en 1968 se esfumaron de nuestro país 24.000 millones de pesetas en royalties, sin poder exportar los productos construidos bajo licencia. Y todos ellos no sólo no arriesgan nada, sino que, para colmo de sarcasmo, están dentro y protegidos por la ley.

Fatex producía y produce en Francia el telar Iwer (que allí se llama Fatex, aunque dentro de la política del grupo se había planeado la unificación, tanto del producto como de la marca). Matesa acaba de obtener el control de la sociedad francesa. (De esto supongo que también se me acusará.) Fatex tiene más pedidos de lo que puede producir. En España es muy alto el arancel. Hay que cuadruplicar la producción francesa.

El reciente y positivo ensayo que Fatex ha representado para nosotros hizo variar la estrategia general del grupo: ocho Fatex por todo el mundo (Francia, Estados Unidos, México, Argentina, Paquistán, Japón y España), y Matesa como «holding» real. Investigación centralizada, marca unificada y expansión de una red comercial ya importante, cuya rentabilidad podría verse incrementada al extender su campo de actividad a otros productos españoles; parte de los telares de «stocks» estaban destinados a constituir la aportación de Matesa, equivalente al 5 por 100 real de la planja de producción en los diferentes países.

LAS ACCIONES MATEA DOBLARÁN EN LA BOLSA

La agresividad española se reduce a pedir con ojos húmidos al capital americano que venga a invertir aquí. Pero a nosotros se nos excomulga si invertimos allí. (U. S. A. ha exportado a filiales americanas en el extranjero el 25 por 100 de 700.000 millones de pesetas del total de sus exportaciones. Y hacen gala de ello. Claro que allí no hay prefinanciaciones ni exportaciones con cobro aplazado.)

Como presidente de una empresa importante, mi misión fundamental era la prospectiva, siguiendo o marcando la tendencia. Las dificultades habidas y el volumen e intensidad de reacción creada me ratifican cada vez más en lo fundamental que estamos en lo cierto: Ramírez, en el próximo futuro el sistema de tejer que se impondrá es el Iwer, con esta u otra marca, en esta u otras manos... y a pesar de todos. También estoy seguro que analizando el balance con la solidez de la empresa, cuantificado su valor comercial y político, su equipo humano y su perspectiva se podría ampliar su capital lo suficiente para consolidar la empresa desde el punto de vista financiero.

Aún más: estoy convencido que, admitidas sus acciones en Bolsa, antes de seis meses, doblan su cotización.

NUESTRA SITUACION

No habrá un Estado verdaderamente libre e ilustrado, hasta que el Estado reconozca al individuo como un poder independiente más elevado, del cual se derive su propio poder y autoridad y lo trate en consecuencia.

¿Es que el ciudadano ha de entregar su conciencia al legislador? ¿Siquiera por un instante y aunque fuere en parte? Los niveles a que se ha llegado en cuanto a calumnia y difamación no creo que hayan sido nunca sobrepasados. A cuantos con sus artículos nos han arrastrado por los suelos, basados en las insinuaciones, simples rumores o convenientemente orquestados—como se dice—, nuestra formación religiosa nos obliga a escucharles y perdonarles, lo que hacemos muy gustosos; pero no a olvidarles ni a comprenderles. La pública rectificación, Ramírez, es ya imposible, por más explicaciones que se den.

A mi abuelo se le dedicó una gran lápida en la plaza de Cataluña, y otra gran plaza de Barcelona lleva su nombre.

Personalmente me ha perjudicado mucho el hecho de ser presidente del Español y amar a España a través de Cataluña. No me lo han perdonado, ni unos ni otros. Con respecto a lo primero se han llegado a decir cosas malévolas, absurdas y rastreras, con objetivos concretos y con subvenciones tarifadas. Con res-

pecto a lo segundo, no se me perdona el no haberme metido en política.

Supongo que se me obligará a dimitir del Español; un sacrificio más, que gustosamente haré si es en beneficio de mi queridísimo club y de mis inolvidables consocios.

SITUACION PARTICULAR

Mi situación particular es bastante compleja. Apenas anudado el último punto de sutura de mi intervención quirúrgica, me comunican la detención de mi hermano y mía, por orden del Juzgado de Delitos Monetarios. A él se le llevaron y a mí me dejaron en cama, tras los normales trámites de certificados médicos, etc., en espera de llevarme a Carabanchel en cuanto logre reducir la indisciplina de los intestinos que aún me queda. Entre tanto detuvieron a mi cuñado, administrador, por razones familiares, que apenas habrá entrado seis u ocho veces en las oficinas de Matesa en los últimos diez años, sin ocuparse jamás de la gestión y habiéndonos sustituido dos o tres veces a mi hermano y a mí en cuanto a firma, por estar nosotros fuera; también detuvieron a mi primo, que desde hace dos años y medio no es ni accionista ni administrador, y a dos de los componentes de la dirección de Matesa Oiga, Ramírez. ¿Cómo es posible encarcelar en estas condiciones, de acuerdo con una ley creada en 1938, en plena guerra civil, y por un delito que sólo debiera serlo si se demuestra que el país ha salido perjudicado?

Mientras los españoles nos creamos que nuestra Patria es el centro del mundo (aunque no lo digamos), frenaremos totalmente el progreso y la expansión de España, de la misma forma que la creencia de que la Tierra era el centro del Universo retrasó el desarrollo de la ciencia. Pero hay una cosa curiosa y que me consuela grandemente: cuanto más fuerte es la reacción provocada, más probabilidades hay de estar en lo cierto. He sido tan combatido en este país, en todos los niveles y sectores, que cada vez veo más claro que tengo razón. Me aseguran que la campaña lanzada contra mí ha sido financiada por un importante sector español que, como buen carpetovetónico, sólo se ha unido a asociados para destruir. ¿Motivo? Atacar a la Banca oficial, tirando al mismo tiempo contra una empresa no reaccionaria. ¿Por qué con tanta saña odio y extensión? Porque para convencer de una mentira, porque para transformar una calumnia en sacrosanta

denuncia no podía hacerse con menos lujo de papel, tinta y falta de caridad.

En algunas revistas, la falsedad es tan manifiesta que se refleja incluso hasta en la exageración de los porcentajes, primas y estímulos a la exportación, y cuya exacta cuantificación aparece impresa en cientos de documentos oficiales que nadie se ha tomado la molestia en consultar. Lo que importaba era echar leña al fuego, desacreditar, hundir, pulverizar. Va a costar trabajo reaccionar, Ramírez, pero por poco apoyo que tengamos por parte de los que nos conocen personalmente y están convencidos de nuestra honradez y de la injusticia de la situación, créame que demostraremos que aún no ha nacido quien pueda hundirnos.

Dejemos esto y vamos a lo que me importa en estos momentos: dada la precaria situación de salud de mi padre —paralítico, enfermo del corazón, pero con la cabeza muy clara, aunque no se pueda expresar— no va a resistir al hecho de verme desaparecer a mí también, después de darse cuenta de que desde hace unos días mis hermanos no aparecen por casa. Ya sabe que en verano vivimos todos juntos. ¿Qué podemos hacer? Aquí sólo se reza, disimula y esconde la Prensa.

Voy a acabar con alguna consideración de tipo general porque estoy cansado y he dictado casi todo esto de un tirón.

No sé cómo va a acabar toda esta historia; pero lo fundamental es que ni en la concepción ni el desarrollo de Matesa ha habido la menor intención de fraude o estafa a nadie. Nuestros patrimonios particulares heredados de quienes trabajaron con y para nosotros, han estado siempre en garantía de la honradez y objetivos en todas las operaciones. Todos los hermanos podíamos haber vivido de rentas y mucho mejor de lo que hemos hecho sin arriesgar más que nuestras conciencias.

No tenemos ni un solo céntimo fuera de España, lisa y llanamente. No mucha gente en nuestro país puede haber tenido tantas oportunidades de hacerse con un buen capital en el extranjero, ROBANDO. Y como los que nos juzgan públicamente lo intuyen y nos miden por su propia moral, nos acusan. Si fuera como ellos creen, ¿por qué hubiéramos estado aquí, al pie del cañón, hasta el último momento? ¿Y por qué, para acabar, cuántos nos han tratado y nos tratan personalmente, nos quieren, y cuantos nos desconocen, nos calumnian y agravan?

Mientras no haya muchos empresarios dispuestos a ir a Carabanchel por su país, España no se recuperará de su atraso.

San Vicente de Montalt, 15 de agosto.