

# ¿Qué Pasa?

## ESPECIAL VENTA DE CESA



### Boletín Informativo de la Sección Sindical de CGT en CESA - Getafe

#### CRÓNICA DE UNA VENTA ANUNCIADA

Mucho se ha hablado y publicado sobre la **venta de CESA** en estos últimos meses. En las máquinas del café, en comunicados, en plenos del comité, en asambleas, en medios de comunicación (incluida una emisora local) y hasta en un pleno del Ayuntamiento de Getafe.

Ahora que parece que este culebrón llega a su desenlace final, es el momento de echar la vista atrás y hacer un repaso de lo que ha pasado y de **lo que no ha pasado**, de lo que se ha dicho y de **lo que no se ha dicho**. Vayamos a la cronología de los hechos y comprobaremos que a veces **las cosas no son como nos las han contado**.

#### VENTA. DE ENTRADA NO

La postura ante la venta, que el sindicato mayoritario en CESA afirma mantener desde el principio, se contradice con la realidad. Aseguran que **nunca se posicionaron contra la venta**, pero en la primera reunión con la empresa dijeron: "*Consideramos que es un error la venta*". (1) Dos meses después, se volvieron a manifestarse en contra: "*Estamos de acuerdo en manifestar una posición contraria a la venta y nuestra posición no ha cambiado desde antes del verano*" o "*Pelear por la NO VENTA de CESA es pelear por mantener nuestras condiciones*". (2)

(1)(2) Recogido en las Actas de los plenos del Comité de los días 8 de julio y 21 de septiembre de 2016.

Su posicionamiento del "**NO A LA VENTA**" les duró hasta el día de la movilización (19 de octubre). Ese día, aunque el lema más coreado durante la marcha fue "**CESA NO SE VENDE**", al llegar a la puerta de Airbus se les olvidó por completo. Tanto el presidente del Comité de Empresa de AIRBUS, como el de nuestro comité, evitaron de forma intencionada en sus discursos, cualquier referencia a una **oposición real a la venta**. La consigna había cambiado, ya solo hablaban de la **defensa de la industria aeronáutica**, curiosamente, el lema de la pancarta que nos impusieron con su mayoría. (3) Esto no fue por casualidad o por olvido, fue premeditado, olía a una **puesta en escena calculada**, una estrategia para ir relajando nuestra inicial oposición a la venta.

(3) El lema elegido para la pancarta "Nos venden en defensa de la industria aeronáutica" daba a entender que nos vendían por una buena causa. A la dirección de Airbus no se le habría ocurrido un lema mejor.

# VENTA

de entrada  
**NO**



#### DECLARACIÓN DE INTENCIONES... INCUMPLIDA



Ese mismo día, el presidente del comité declaraba que "**después de la manifestación habría nuevos contactos y conversaciones más intensas y más claras**" y que "**si estas no se producían, habría más movilizaciones**". (4) Al final de la manifestación reclamó "**que no tomen el control de CESA capitales extranjeros**" y también exigía que "**las decisiones que se tomaran a partir de ese momento deberían pasar por el consenso y la negociación**", añadiendo que de no ser así "**nos tendrían enfrente**". (5) La realidad es que **no hubo nuevos contactos, ni consensos, ni negociación** y a pesar de eso, **no hubo más movilizaciones** y en lugar de tenernos enfrente, **nos quedamos a un lado**.

(4) Declaraciones a La Vanguardia.com (19-10-2016)

(5) Declaraciones recogidas por CCOO Industria (19-10-2016)

## "PARTICIPAR". LA NUEVA CONSIGNA

Una vez cumplido el trámite, casi obligado y posiblemente acordado en sus términos, de la movilización, la inicial oposición a la venta fue desapareciendo de su discurso. La nueva consigna era "participar", aunque en algunas de sus declaraciones todavía intentaban disimular este cambio de postura: *"Participar en el proceso de venta supone participar en nuestro propio futuro, sentar bases, asegurar condiciones, garantizar puestos de trabajo u oponerte a la propia venta en caso de no darse las condiciones mínimas exigidas. Ambas líneas son COMPATIBLES; por un lado NO A LA VENTA CON UNA APUESTA DECIDIDA y por otro lado PARTICIPACION durante el propio proceso"*. (6) Afirmaciones ambiguas y contradictorias que nadie entendía.



(6) Pleno del Comité del 17 de noviembre del 2016

## PARTICIPACIÓN = INFORMACIÓN (SOBRE HECHOS CONSUMADOS)

La dirección había dejado claro desde el principio que el comité de empresa no iba a participar en el proceso, pero algunos nos seguían vendiendo lo contrario. En el siguiente pleno del comité, CGT pregunta: *Una vez sabido que la dirección NO PERMITE nuestra participación en el proceso, ¿Cuál es el plan "B" que dijisteis tener en la entrevista de la radio?* A esa pregunta nos contestan que *"La dirección lo que hizo fue aclarar lo que se entiende por participación"*. (7) Lo que la dirección entiende por participación es informar de los pasos que iban dando. Lo que a algunos nos parecía una broma, a ellos les parecía suficiente y lo peor es que tampoco lo estaban cumpliendo. El propio presidente reconocía que *"la información se nos está dando sobre hechos consumados"* (8).

(7) Recogido en el acta del Pleno del Comité del 18-01-2017

(8) Declaraciones en LaVanguardia.com (19-10-2016)



## OJOS QUE NO VEN...



Después de dos meses, sin información, en el pleno del 2 de marzo de 2017, CGT propone pedir una reunión con la dirección. A esta propuesta se nos responde que *"carece de sentido, si no nos han convocado es porque no hay novedades"*. No solo habían dejado de pedir una participación real, tampoco parecía preocuparles la ausencia de información. *"Como comité no debemos exhibir miedo o preocupación, es preferible mantener la incertidumbre a que nos den malas noticias"*. *"Lo que tengamos que hacer lo haremos cuando toque"*.

Dejamos pasar otros dos meses y en el siguiente pleno (26 de abril), CGT les vuelve a recordar el **compromiso incumplido por la dirección** de convocarnos a una reunión en el primer trimestre del año. En respuesta se remiten a la misma que nos dieron en el pleno anterior. Para justificar esta negativa alegan que *"ahora estamos inmersos en la negociación del convenio"*. (9)

(9) Durante los 4 primeros meses del año, se justifican diciendo que negociar el convenio es una forma de participar en la venta. Aunque presumen de haber forzado el adelanto de la negociación, en realidad fue la empresa la que más interés puso en ello, por exigencias de Airbus.

## ¿UN BURDO RUMOR O UN GOLPE DE EFECTO?

Después de casi cinco meses sin ser convocados a ninguna reunión y con la mayoría del comité negándose a pedirla, llega un día en que empiezan a preocuparse por la incertidumbre que se está generando en la plantilla. No estamos participando en nada, no nos están informando y a pesar de todo el comité sigue sin mover ficha. Necesitan un golpe de efecto para justificar su inacción ante la plantilla y recuperar algo de credibilidad. Por ese motivo, el 24 de mayo, sin consenso, de forma atropellada y sin un motivo real (como luego se comprobó), deciden, unilateralmente sacar a la plantilla a una **concentración en paro** (10).

(10) Un paro sin ninguna utilidad, basado en un falso rumor y forzado por los que decían *"no moverse por rumores"*. ¿Habían perdido la confianza en la empresa o era una puesta en escena calculada? Cada cual que saque sus conclusiones. La dirección, a la que por primera vez un paro no pareció preocuparle lo más mínimo, se limitó a decir que *si no nos convocaban era porque no había novedades*. El mismo argumento que el propio presidente del comité había mantenido durante meses.





## LUEGO YA SI ESO...

Dos semanas después (9 de junio), la dirección nos reúne para cumplir el trámite de repetirnos el mismo mensaje: **no hay novedades y siguen sin decidirse por uno de los dos finalistas**. Ante la propuesta del comité de reunirse con los dos finalistas, contestan que **"Airbus NO va a facilitar el contacto del comité con los candidatos hasta que la venta este cerrada con uno de ellos"**. A la petición de una reunión con Airbus, nos dicen que toman nota y piden que les adelantemos las preguntas que queremos hacerles. (11)

(11) Ante esta petición, el presidente del comité, puntualiza que les harán llegar sus preguntas como sección sindical en lugar de hacerlo como comité.

CGT hizo llegar las suyas al propio presidente para que las trasladara a la dirección.



## TODO EL PESCADO VENDIDO

Transcurrieron aun **cuatro meses más** (incluido agosto) **sin noticias de la venta**, sin noticias de la esperada reunión con Airbus y por lo tanto, **sin contestación a las preguntas que les hicimos llegar**. Finalmente, **el día 2 de octubre** la dirección nos convoca a una reunión con Airbus para comunicarnos que el pescado está vendido. Han **cerrado un preacuerdo de venta con Heroux Devtek (HDI)**. Ese mismo día por la tarde, aprovechando que están en CESA nos convocan a otra reunión con los nuevos dueños.



## EL DERECHO A LA INFORMACIÓN

CGT intentó consensuar un comunicado conjunto de lo acontecido en estas reuniones, pero parece ser que **CCOO tenía demasiada prisa y decidió publicar esa misma tarde su propio comunicado con sus valoraciones**, sin esperar a un posible consenso con todos los miembros del comité. Al día siguiente **CGT** publicó los resúmenes de ambas reuniones **de forma aséptica**, para que toda la plantilla tuviera acceso a la información que se nos transmitió. (12)

(12) Aunque fue la propia dirección de HDI quien pidió que la información se hiciera extensiva a la plantilla, se nos ha criticado por publicarla. Salvo que sea confidencial y no es el caso, todas y todos tenemos derecho a la información y nuestros representantes la obligación de difundirla de forma clara y objetiva.



## LA VENTA SEGUN CCOO = OTRA REALIDAD

En el comunicado que CCOO publicó informando de las reuniones, observamos algunas imprecisiones que conviene aclarar. Dicen que **"desde la dirección de HDI, se nos han trazado las principales líneas de actuación de su plan industrial..."** pero la verdad es que allí no se dijo nada en concreto, solo se habló de generalidades y de buenas intenciones. Parece ser que por ahora seguiremos con nuestro propio plan industrial.

Dicen que **con las dos reuniones mantenidas, entendemos que se han contestado la mayor parte de las más de cincuenta preguntas planteadas por CCOO**. Nos sorprendió bastante esta afirmación porque entre las dos reuniones mantenidas les contabilizamos 16 preguntas (nosotros hicimos 9). Sería de gran interés que dieran a conocer a la plantilla el resto de las 50 preguntas que dicen que hicieron. Que expliquen donde las hicieron y si han tenido respuesta. En cualquier caso parece que no fueron suficientes, porque en la asamblea se quedaron muchas sin contestar.

Dicen que incluso con la **"ausencia de información por parte de Airbus, sus contactos con las diferentes administraciones les han permitido seguir el proceso"**. No dudamos que lo hayan seguido, lo que es más difícil de creer es que este seguimiento **"nos haya permitido condicionar las decisiones del propio Airbus"**. No tenemos datos objetivos para afirmar que la prioridad de venta **no haya sido el dinero**, ni podemos afirmar que, a día de hoy, exista un **"plan industrial que dibuje un escenario de futuro para la plantilla de CESA y que se asegure que las cargas de trabajo no se van a ver en riesgo"** como afirman en su comunicado. Estamos casi obligados a confiar en que así sea, pero la realidad es que, ahora mismo, con los datos que tenemos, no podemos asegurar nada.

Por último, echamos de menos en su comunicado los aspectos negativos, por poner solo un par de ejemplos, **de las garantías que íbamos a exigir a Airbus en caso de disminución del trabajo** nada de nada. De **asumir Airbus alguna responsabilidad en caso de jubilaciones anticipadas de personas de la antigua CASA**, nada de nada.



## LAS CONCLUSIONES

Una vez hecho el análisis de lo acontecido durante el proceso de venta, **de lo que se ha dicho y de lo que se ha hecho**, cada cual sacará sus conclusiones, las nuestras están muy claras:

1. **NO HICIMOS NADA (SALVO LA MANIFESTACION), PARA OPOERNOS A LA VENTA**
2. **NO HEMOS HECHO NADA PARA FORZAR UNA PARTICIPACIÓN**
3. **EN CONSECUENCIA...NO HEMOS PARTICIPADO EN NINGUNA FASE DEL PROCESO**

### 1. **NO HICIMOS PRÁCTICAMENTE NADA PARA OPOERNOS A LAVENTA**



**No debe haber muchos casos en los que un colectivo de trabajadores haga menos por evitar la venta de su empresa.** Lo poco que se ha hecho ha sido testimonial, **no ha servido para nada** porque se ha hecho por cubrir el expediente y siempre procurando **evitar el conflicto** y el más mínimo enfrentamiento directo con la empresa.

Hicimos una marcha a la puerta de Airbus que no tuvo apenas visibilidad y repercusión. Solo sirvió para comprobar entre otras cosas **el escaso apoyo de los compañeros de Airbus, con el presidente del Comité de Empresa (CCOO) a la cabeza. (13)**

(13) El mismo que no quiso recibirnos cuando le solicitamos el apoyo del comité de Airbus y el mismo que se negó a que el tema de CESA se tratara en dicho comité. Un individuo que no dudó en subirse al estrado para hablarnos de la defensa de la industria aeronáutica, cuidándose mucho de mostrar **una oposición frontal a la venta** y sin hacer el más mínimo reproche a sus patrones: la dirección de Airbus.

Nos mintieron diciendo que "**después de esta manifestación vendrían más**", porque después **se negaron sistemáticamente a todas las propuestas de acciones** que propusimos desde CGT. En un año de proceso, solo paramos las cuatro horas de la marcha y un par de horas más en aquella absurda ocurrencia de concentración. Horas que ni si quiera fueron contabilizadas por la empresa.

Ellos sacaban pecho por "**sus acciones externas**", sus contactos con las diferentes administraciones, ministerios, TEDAE y otras organizaciones, etc. que sin parecernos mal, **no sirvieron para mucho**. Unas porque pasaron desapercibidas, otras porque se hicieron **a título personal**, sin contar con el resto del comité **y evitando la participación de la plantilla. (14)**

(14) Un claro ejemplo de esto, fue lo que sucedió en el pleno del Ayuntamiento. Lo intentaron hacer **en secreto**, a espaldas de la plantilla, seguramente porque en el texto de la proposición que presentaron **no aparecía ni una palabra de oposición a la venta**. Además, la presentaron como **comité de empresa** y no era cierto (luego en el pleno tuvieron que rectificar). A nosotros, como al resto de la plantilla, nos lo intentaron ocultar y solo lo supimos a través de contactos externos. Ahora van diciendo que les **boicoteamos el pleno**, pero en realidad lo que les molestó es que les **dejáramos en evidencia**.



### 2. **NO HEMOS HECHO NADA PARA FORZAR LA PARTICIPACIÓN.**



Lanzaron el mensaje de que lo importante era **participar**, pero no hicieron nada para forzarla. La dirección seguía negándonos la más mínima participación y solo se comprometía a informarnos. Así, pasamos de ser **participantes**, a que **nos hicieran partícipes** de los pasos que iban dando y no es lo mismo. El comité, gracias a su mayoría, acepto de buen grado este papel de **meros espectadores**. Unos espectadores pasivos, porque a pesar de que la información que se nos daba era escasa, ambigua y siempre sobre **hechos consumados** (como reconocía el propio presidente del comité), no hicimos el más mínimo intento por revertir la situación.

### 3. **EN CONSECUENCIA... NO HEMOS PARTICIPADO EN NINGUNA FASE DEL PROCESO**

¿Dónde está la "**activa participación**" que dicen que hemos tenido? Por si a alguien todavía no le ha quedado claro, nuestra participación se ha limitado a 5 reuniones, todas ellas de tipo informativo. Hagamos un breve repaso al contenido de las mismas:

**Julio de 2016:** Primera reunión, básicamente para comunicarnos el inicio del proceso y las razones de Airbus para vender.

**Septiembre de 2016:** Para informarnos que han seleccionado 5 finalistas de 12 candidatos iniciales. Como dato curioso, en esta reunión nos dicen que los candidatos **han mostrado interés en reunirse con el comité**, sin embargo, **no hubo el más mínimo contacto** con ninguno de ellos. No llegamos ni a conocer sus nombres.

**Diciembre de 2016:** Para comunicarnos que sólo quedan 2 finalistas. Un grupo inversor y un grupo industrial, cuyos nombres tampoco dan a conocer de manera oficial. La dirección mantiene que **no vamos a participar en la decisión de la venta, ni en la elección del comprador. Solo cuando se tome la decisión final podremos solicitar información.**

**Junio de 2016:** No hay nada nuevo. Siguen sin decidirse por uno de los dos finalistas. Una reunión convocada solo para cumplir el compromiso, después del simulacro de concentración en paro de la plantilla. **La dirección aprovecha la ocasión para volver a recordarnos que Airbus NO VA A FACILITAR el contacto del comité con ningún candidato hasta que la venta este cerrada.**

**Octubre 2017:** Última reunión, para comunicarnos el cierre del proceso, aclarar dudas y contestar a algunas de nuestras preguntas.



## REFLEXIÓN FINAL



Después de todo este largo proceso, con el acuerdo de venta ya prácticamente cerrado, es llamativo comprobar que **la incertidumbre no solo se mantiene, si no que va creciendo con el paso de los días.** La información que hemos recibidos de **Heroux Devtek**, no despeja en absoluto las muchas dudas y preguntas que todos nos hacemos.

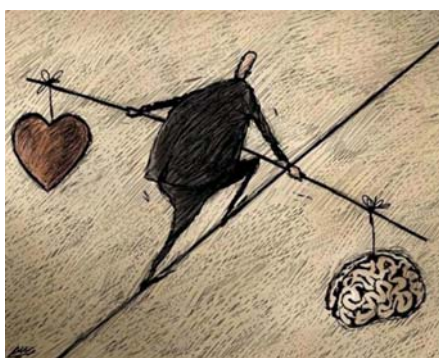
El presidente del comité de empresa es una excepción, pues parece tenerlo todo muy claro, no sabemos si es exceso de optimismo, si vive en otra realidad o si nos quiere vender lo que los demás no vemos. En sus últimas declaraciones dice que **"el comité de empresa con una amplia mayoría de CCOO, ha participado muy activamente en el proceso"**, habla de **"movilizaciones ampliamente secundadas por la plantilla"** (como si hubiera habido más de una) y utiliza el hecho de **haber logrado firmar un convenio** como prueba de nuestra participación en el proceso, asegurando que esto **"nos permitirá afrontar el futuro con una mayor tranquilidad"**. (15)

(15) Declaraciones recogidas por CCOO Industria (11-10-2017)

Para nuestro presidente la venta de CESA ha sido un éxito gracias a que **"existen fuertes sinergias que traerán nuevas oportunidades a CESA"** y a que **"esta venta asegura un plan industrial de garantías para CESA de cara al futuro"**. Espera también que CESA se convierta en el **"centro de excelencia de actuadores electromecánicos y aumente su capacidad de crecimiento tanto en financiación como en diversificación de clientes"**.



Todo muy bonito si no fuera porque la cruda realidad es otra. Por mucho que les moleste hay que dejarlo claro: **EL COMITÉ DE EMPRESA NO HA PARTICIPADO EN EL PROCESO DE VENTA** y todos lo sabemos. La firma de **un mal convenio**, en el que hemos perdido más que ganado, no se puede utilizar para justificar nuestra **no participación**. En cuanto al éxito de la venta, **solo el tiempo lo dirá.** Veremos si de verdad tenemos **un plan industrial con garantías de futuro**, veremos si **las sinergias traen nuevas oportunidades**, veremos si **nos convertimos en un centro de excelencia** y veremos si **aumentamos nuestra capacidad de crecimiento.** Por ahora todas estas afirmaciones están en el aire.



Deseamos de todo corazón que se cumplan tan optimistas augurios, pero dado el complicado momento que atravesamos, habrá que mantener **"la mente fría y el corazón caliente"** para estar preparados a lo que nos depare el futuro. Por ahora, la mayoría nos conformamos con que el crecimiento que nos aseguran no sea en negativo.