



DIARIO DE SESIONES
DEL
PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura

Pamplona, 10 de enero de 2017

NÚM. 30

TRANSCRIPCIÓN LITERAL

COMISIÓN DE DESARROLLO ECONÓMICO

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. JOKIN CASTIELLA IMAZ

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 10 DE ENERO DE 2017

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, de la Directora-Gerente de Sodena para analizar la situación de la empresa Davalor Salud, a la que Sodena otorgó un préstamo de un millón de euros.

— Debate y votación de la moción por la que se insta al Gobierno de Navarra a reconocer la importancia del comercio ambulante en Navarra, presentada por el GP Partido Socialista de Navarra.

(Comienza la sesión a las 16 horas y 33 minutos).

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, de la Directora-Gerente de Sodena para analizar la situación de la empresa Davalor Salud, a la que Sodena otorgó un préstamo de un millón de euros.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Arratsalde on. Buenas tardes, señorías. Damos comienzo a esta sesión de Desarrollo Económico. Atendiendo al orden del día comenzaremos por el primer punto que es la comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, de la directora-Gerente de Sodena, señora Pilar Irigoien, para la analizar la situación de la empresa Davalor Salud a la que Sodena otorgó un préstamo de un millón de euros. Para ello contamos aquí con la citada señora Irigoien, a la que aprovecho para dar la bienvenida, y, del mismo modo, anuncio también que la solicitud de comparecencia ha sido solicitada por los grupos parlamentarios de Unión del Pueblo Navarro, Partido Socialista de Navarra y la Agrupación de Parlamentarios Forales del Partido Popular. Para ello, y de manera breve, si quieren tienen el turno de palabra para exponer la motivación de esta solicitud de comparecencia. Cuando quieran, señor García Adanero.

SR. GARCÍA ADANERO: Muchas gracias, señor Presidente. Señorías, buenas tardes. Quiero agradecer la presencia de la directora de Sodena y brevemente aprovecho el turno para plantear tres cuestiones independientemente de la intervención que ya tuviera preparada la propia compareciente, tres preguntas muy sencillas, pero que yo creo que son importantes. Por un lado, si por parte del Gobierno, de Sodena, se tiene prevista una mayor aportación económica que la realizada hasta ahora y los plazos previstos para ello; y si existen informes técnicos de Sodena que avalen la decisión de realizar estas aportaciones económicas en la forma que sea, en la fórmula que sea. Y luego también, como es conocido, la última vez que tuvimos ocasión de hablar con la directora de Sodena sobre la situación de esta empresa, yo por lo menos salí con la sensación de que por parte de Sodena no se veía adecuado seguir invirtiendo o inyectando dinero, por decirlo de otra forma, en esta empresa, en Davalor. Y, sin embargo, ahora parece que el Gobierno, o Sodena en este caso, ha hecho todo lo contrario. Entonces, como de esto hará mes y medio o dos meses, quiero saber cuáles son los motivos o qué ha cambiado en ese mes y medio o dos meses para que se haya hecho todo lo contrario y lógicamente si eso, que me imagino que así lo hará, cuenta con el respaldo de los diferentes informes técnicos que avalan esa decisión. Estas cuestiones las dejo planteadas para que luego puedan ser contestadas. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor García Adanero. Si quiere intervenir, tiene la palabra igualmente el señor Garmendia. Cuando quiera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Presidente, y muchas gracias, señora Irigoien, por su presencia aquí. Nosotros básicamente queremos decirle que esta sesión de trabajo se solicitó antes de que tuviéramos noticias, que fue el 21 de diciembre, sobre una nueva inversión en esta empresa, Davalor. Y nosotros lo que queríamos, en principio, en esta comparecencia –porque se ha pedido otra para el Vicepresidente y Consejero de Desarrollo Económico– era conocer su opinión, como responsable máxima de Sodena, sobre lo que se estaba haciendo en concreto con esta empresa. Nosotros queremos saber su opinión. Y luego, a partir de ahí, que es lo que yo quiero extraer de ahí, ya avanzaremos o profundizaremos en

los acontecimientos ocurridos a partir del 21 de diciembre, que ya le adelanto que a nosotros nos llamó poderosamente la atención que usted apadrinara esa acción. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Garmendia. Como última de las proponentes, tiene la palabra la señora Beltrán. Cuando quiera.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias, Presidente. Gracias también a la directora de Sodena por estar aquí y contar con su presencia y, sobre todo, con la información que nos puede aportar. Como bien decía el señor Garmendia esta solicitud se presentó hace ya tiempo, pero los hechos han hecho, valga la redundancia, que todavía sea más necesaria su intervención. ¿Por qué? Porque usted sabe perfectamente y, si no, el resto de Parlamentarios o portavoces de esta Comisión que estuvimos reunidos con usted –y eso es algo público, quiero decir, que se sabe perfectamente que estuvimos reunidos, porque en ningún caso era una reunión secreta ni una reunión confidencial–, y usted con toda claridad nos expresó sus dudas, su preocupación, por la empresa Davalor, también de partida, en su momento, casi dio por hecho que hasta podía plantearse y podía ocurrir que Sodena perdiese el dinero inicial invertido, el primer préstamo, y que usted en ningún caso sería favorable a lo que nos propuso su promotor y el propietario mayoritario en la visita a la empresa Davalor, que nos propuso mayor financiación. Es decir, nos quería convencer para que nosotros convenciésemos a su vez al Gobierno de Navarra para que apoyase la financiación que necesitaba, una cantidad antes de final de año y otra posteriormente para la continuidad de la empresa y la puesta en el mercado de las máquinas.

En ese momento, usted nos hizo saber que, desde luego, por parte de Sodena y por su parte, como directora general, no estaba en absoluto de acuerdo con meter ni un solo euro público más en esta empresa y que incluso hasta, como he dicho antes, podían dar como mal menor el hecho de perder el primer préstamo participativo que ustedes habían dado.

Por lo tanto, nuestras preguntas hoy son varias, pero una de ellas y la primera es: ¿qué ha motivado este cambio de decisión de Sodena, si es que lo ha habido? ¿O usted sigue pensando que esta es una inversión innecesaria y que no está bien hecha? Usted como técnica, ¿qué informes técnicos son los que avalan desde Sodena que se haya hecho esta inversión?

También queríamos saber si tiene informe de la Intervención del Gobierno de Navarra. También queríamos saber, porque ya hemos conocido por la prensa que se buscaba inicialmente un socio financiero, que en julio parecía que se iba a conseguir, pero parece ser que al contratar Davalor a esa consultora que se llama EVER, parece ser, por lo que hemos leído posteriormente, que ya no se va a necesitar al socio financiero o por lo menos ustedes ya no hablan de ello.

También quería saber en qué ha mejorado la situación financiera de Davalor y, en el caso de que usted considere que ahora sí es positiva, si es positivo entrar con ese préstamo. Es decir, en qué ha cambiado esa situación financiera. También conocemos que la consultora –supongo que lo habrán hablado con usted– tiene previsto un plan de refinanciación de la deuda con los proveedores y acreedores. Queríamos saber en qué consiste ese plan de refinanciación y si los proveedores y acreedores han accedido a las condiciones presentadas por esta consultora para no instar el concurso, por decirlo de alguna forma sencilla.

Y también quería preguntarle, señora Irigoien, si usted sabe a qué va destinado este préstamo, porque la vez anterior el señor Ayerdi ya nos dijo que ese préstamo iba para solventar una necesidad de tesorería en un momento puntual. En esta ocasión ¿a qué van a ir destinados estos 2,2 millones de euros? Aunque solamente hayan sido de momento desembolsados 400.000, el resto ¿para qué va a ir destinado? De momento nada más. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señora Beltrán. Y, por tanto, sin más dilación, tiene la palabra la señora Irigoien. Nahi duzunean.

SRA. DIRECTORA-GERENTE DE SODENA (Sra. Irigoien Ostiza): Arratsalde on. Buenas tardes. Con el montón de preguntas que ustedes me han hecho, espero que mi pequeño documento les sea clarificador y así lo hagamos de manera rápida. He preparado un informe en el que quiero tratar con ustedes cinco puntos: una pequeña introducción, un punto al que ya llamo –para que ustedes lo tengan claro– «cambio en el enfoque de gestión» y, por lo tanto, situación actual; un punto sobre el producto; un punto sobre mercado; un punto sobre situación financiera y plan de viabilidad; y otro punto sobre acuerdos de financiación con Davalor Salud de inversores y Sodena; y un pequeño resumen. Calculo que me llevará veinte minutos.

En primer lugar, quiero recordarles a ustedes la naturaleza del proyecto empresarial de Davalor, como ya se ha repetido en diferentes comparencias, también del Vicepresidente. Aunque se han gastado y se han invertido volúmenes importantes de inversión, hasta la fecha se trata aún de un proyecto empresarial en fase inicial. Aún no ha llegado al mercado. Está claro que es un proyecto empresarial desde su concepción interesante por pertenecer a tres de los sectores estratégicos que en Navarra consideramos que merece la pena impulsar que son la salud, las industrias digitales y la fabricación avanzada. Incorpora una tecnología disruptiva y que puede tener alcance global, elevado, y de gran impacto en la generación y consolidación de empleo en el territorio. Pero efectivamente puede tener. Hoy es otra cosa, una *startup* que todavía no ha llegado al mercado.

Como todos los proyectos empresariales en la fase *startup* es un proyecto de riesgo, en este caso, acentuado por dos aspectos: uno, una innovación radical y, otro, su complicada situación financiera hoy. Sodena quiere insistir en que un proyecto de estas características –y sobre todo para decírselo a todos los inversores no profesionales– debe hacerse desde la asunción de esta premisa, que es un proyecto que aún no ha llegado al mercado, que tiene una innovación disruptiva y que pasa por una situación financiera complicada.

Cambio en el enfoque de gestión del proyecto e incorporación de EVER. El 25 de octubre de 2016, tal y como Sodena ya ha informado públicamente a través de su nota de prensa, Davalor Salud contrató con la consultora Entidad de Valoraciones Estrategias y Reestructuraciones –en adelante la llamaré EVER–, que es especialista en reorganización de empresas. Y contrató determinados servicios de actuación que incluían la elaboración de un plan de viabilidad, colaboración con Davalor Salud en lograr acuerdos de refinanciación con los acreedores, así como el control de gestión y tesorería con el fin de aplicar los recursos de forma eficiente, todo ello, orientando los esfuerzos a un plan de muy corto plazo, para confirmar la clave, si el producto tiene sentido en el mercado, antes de dar entrada a grandes inversores con el objetivo, como digo, de testear el mercado, considerando un hito clave para el desarrollo del modelo de negocio de Davalor Salud, instalando un pequeño número de máquinas en el

mercado y utilizando, como he dicho ya, los menores recursos financieros posibles, lo que no quita para que se siga en paralelo en la búsqueda y captación de inversores de mayor volumen, que seguirán siendo necesarios si el proyecto y el testaje de estas máquinas en el mercado dan un resultado positivo.

Davalor Salud firmó un contrato de prestación de servicios con EVER y el objeto de este encargo que recojo literalmente es: la reestructuración de la empresa con el fin de alcanzar un acuerdo de refinanciación con los acreedores industriales, basado en un plan de viabilidad que permita un plan de pagos coherente con el desarrollo previsto del mercado; la entrada de nuevos inversores o financiación que aporte los capitales necesarios que requiere el plan de negocio; formar parte del comité de control de gestión durante el tiempo de implementación del plan de viabilidad; y realizar el control financiero de la sociedad durante el tiempo de implementación del plan de viabilidad.

Los servicios profesionales a realizar se concretan en: reestructuración, que incluye la confección de un plan de viabilidad, negociación con los distintos *stakeholders* y búsqueda de capitales o compradores de la empresa; control de gestión y financiero, que incluye la participación, la implantación del plan de viabilidad y el control de la tesorería de la empresa a fin de aplicar los recursos de forma eficiente según los objetivos del plan.

De la totalidad del alcance, EVER se centró durante el mes de noviembre en la reestructuración, para lo que trabajó de manera anticipada en un plan de viabilidad que diferenció dos fases. Fase 1: esta fase tiene como objetivo hacer el test de mercado de EVA mediante la colocación de siete EVA en ópticas en régimen de cesión temporal. Su duración está prevista para abril-junio de 2017, por eso hablo de corto plazo. Al tratarse de un producto nuevo y disruptivo es el hito crítico para colocar las máquinas en el mercado y evaluar su respuesta. Si la fase 1 concluye con éxito razonable, se iniciaría la fase 2 que tiene como objetivo alcanzar el punto de equilibrio en diciembre de 2017. Ese punto de equilibrio, según el plan de viabilidad, se conseguiría implantando las siete primeras más cuarenta y cinco máquinas.

Producto. Mercado CE. Como ya se anticipó en la comparecencia del Vicepresidente Manuel Ayerdi el 21 de octubre pasado, para proceder a comercializar e incluso hacer el test de mercado de la máquina en la Unión Europea se necesita el mercado CE. Resumiendo las actuaciones realizadas en el pasado, he de decirles que desde el 11 de noviembre de 2016 Davalor Salud ya dispone del mercado CE para la máquina EVA, requisito sin el cual no se hubiera podido instalar la máquina, la primera máquina, que ya se ha instalado en una óptica de Tudela. El producto Davalor Salud, el evaluador de visión automatizado, está actualmente funcionando con una máquina en la óptica de Tudela desde mitad de diciembre, o sea, recientemente. Cuenta con todas sus funcionalidades, pero la implantación en el mercado, en un espacio diferente al que hasta ahora ha estado, está provocando algunas incidencias como, por ejemplo, el impacto de la excesiva exposición a la luz externa considerando su ubicación dentro de local. Parece que son impactos no relevantes en el producto, pero que requieren ajustes principalmente en algoritmos y *software*. Davalor Salud espera corregir dichas incidencias en el plazo aproximado de un mes y medio, a finales de febrero.

Mercado y clientes. La estrategia comercial de Davalor Salud ha ido evolucionando conforme ha ido acercándose al mercado, desarrollando el producto y conociendo el mercado. Inicialmente se basaba en que las ópticas alquilaban el EVA a una entidad financiera mediante *renting*, que previamente había comprado a Davalor Salud. Las ópticas asumían un contrato de siete años con la entidad financiadora. Este era su primer plan. Pero lógicamente, cuando se va acercando al mercado, a las cadenas de ópticas y las ópticas en sí les cuesta asumir un compromiso de compra, sobre todo, si todavía no hay fiabilidad técnica, es decir, si no se ha hecho el test mercado. Por lo tanto, ante este requerimiento, cambia su modelo de estrategia comercial, trabaja en su plan, diciendo que lo que haría sería alquilar a las ópticas por doce meses. Pero ahora, en este plan, para el arranque, en esta fase, se está realizando mediante una cesión temporal, ya que el objetivo es analizar la respuesta de los usuarios finales. El óptico incorpora la máquina y se compromete a dar el *feedback* a los gestores, a EVA, y a los técnicos que están liderando ahora mismo ese afinamiento técnico. Como les digo, el objetivo es analizar la respuesta de los usuarios finales para que así las ópticas evalúen en el futuro si técnicamente es operativo, evalúen la demanda y fijen sus intereses en realizar futuros pedidos de máquinas.

Así, el plan de viabilidad realizado por EVER, que se expone luego en el punto 4, contempla para las seis siguientes EVA –más esta, la séptima–, una cesión temporal de las mismas. Se prevé instalar una máquina más en febrero y otras cinco en abril. Sí que se estiman en el plan de viabilidad algunos ingresos de los usuarios finales para cada servicio realizado, pero no en el alquiler de las máquinas.

Por otra parte, en noviembre de 2016, Davalor Salud facilitó a Sodena cartas de intención de otras cuatro cadenas de ópticas en las que se recogía el interés de incorporar EVA y sus servicios dentro de la estrategia de negocio de estos clientes, pero una vez superadas las pruebas de sus primeros establecimientos, cuantificando el número de EVA previsiblemente en 150, 30, 20 y 6, respectivamente. Se trataban de cartas de interés que claramente no conllevan ningún compromiso por parte de estos clientes, solo un interés en diversificar su negocio, pero siempre con la prueba de test realizada.

En la fase 2, se volvería al modelo de negocio inicial de venta de máquinas mediante contrato de *renting* de la óptica, sin opción de compra, lo cual implica que serán las ópticas las que firmen el contrato de *renting* con las entidades financieras y Davalor Salud vendería las máquinas a la entidad financiera. Obviamente, es un modelo que requerirá el visto bueno de las entidades financieras y de las ópticas. No obstante, sobre todo, requiere que la fase 1 pase con éxito.

Situación financiera y plan de viabilidad. Dada la situación financiera, Davalor requería de una actuación clara y debía acometer un proceso de reestructuración con el fin de alcanzar un acuerdo de refinanciación con sus proveedores, que asciende a unos 11,3 millones de euros con base en un plan de negocio que determinara un calendario de pagos alineado a las previsiones de desarrollo de negocio y estimara las necesidades de financiación derivada de dichas previsiones. Por ello, Davalor Salud encomendó a EVER un plan de viabilidad, que lo elaboró con una proyección de trece meses estructurado en dos fases.

Fase 1. Tiene como objeto hacer el testeo de mercado del EVA mediante la colocación de siete EVA en ópticas en régimen de cesión temporal, como ya he dicho. La duración prevista para esta fase se estima entre abril y junio de 2017, habiéndose cuantificado en el plan de viabilidad unas necesidades financieras para esta fase de 4,5 millones de euros, pero dada la actual situación de tesorería y el estado de las negociaciones con los acreedores, EVER estimó que Davalor precisaba de 1,5 hasta el 31 de diciembre de 2016. Por ello, EVER ha desglosado la fase 1, que he comentado, en dos subfases: fase 1.1 y fase 1.2.

En la fase 1.1, delimitada hasta el 31 de diciembre, la compañía debía realizar el pago de determinadas deudas básicas de acreedores, personal y otros gastos corrientes como luz teléfono... que permitiera no interrumpir la actividad de la sociedad; formalizar con las ópticas compromisos firmes para la instalación de, al menos, cuatro primeras EVA; y cerrar la negociación con los proveedores-acreedores, y para ello, se estimaba que conllevaría algún pago mínimo de cantidades atrasadas con algunos de ellos en un plan que pretendía no hacer quitas, sino esperas, y que estaban incluidas en esos 1,5 millones de euros que EVER había considerado que la sociedad necesitaría para esta fase.

En la fase 1.2, delimitada temporalmente hasta la finalización de la fase 1, la compañía debía completar las actuaciones fijadas para la fase 1 y, además, completar los compromisos de apoyo financiero con inversores privados en firme, con un importe igual al 50 por ciento de las necesidades financieras de la fase 1, que recuerdo que eran 4,5 millones; y formalizar con las ópticas nuevos compromisos hasta alcanzar las siete ópticas adicionales.

Para el supuesto en que la fase 1 concluyera con éxito razonable, se iniciaría la fase 2, que tiene como objetivo que la cuenta de pérdidas y ganancias de la sociedad alcanzara un punto de equilibrio en diciembre de 2017, habiéndose cuantificado las necesidades financieras en 2,7 millones de euros. No obstante, requerirá de una reevaluación en caso de éxito de la fase 1 y a la vista de los resultados que se obtengan en la misma.

Proveedores. Se han alcanzado acuerdos con proveedores que representan un importe de 8,8 millones de euros, según la información respecto al total de la deuda que, como he dicho, alcanza los 11,3 millones de euros, lo que representa el 78 por ciento del saldo. Se cuenta con el acuerdo firmado de esos proveedores muy relevantes como son Telefónica, Universidad Politécnica de Cataluña, Centro de Investigación Tekniker, Econocom, proveedores intermediarios de licencias, agencias de patentes, pasarelas de comunicación, etcétera. Se dispone de copia de estos acuerdos firmados y otras pruebas documentales que, como ustedes imaginarán, Sodena ha requerido.

La estructura general de los acuerdos supone un pago inicial menor y luego tres pagos más relevantes a finales de los años 2017, 2018 y 2019. Es decir, como he dicho antes, no una quita, sino una espera.

Gastos de personal y estructura. Se han realizado negociaciones y otras acciones y se han logrado alcanzar acuerdos para la minoración de los costes salariales del director general y de los directores de área y de algunos gastos corrientes de estructura, alquileres... Así se ha llegado también a un acuerdo de espera en pagos atrasados de nóminas.

Con el objetivo de facilitar el apoyo financiero por parte de potenciales inversores, Davalor formalizó con EVER un contrato específico de colaboración de servicios profesionales de cogestión, centrados en la revisión de los costes y gastos sujetos a financiación de la fase 1, así como el control de tesorería y planificación y negociación con los proveedores estratégicos previamente determinados en el plan de negocio. EVER informó del contenido y conclusiones del citado plan a determinados inversores y entidades que previamente ya habían apoyado la sociedad en etapas anteriores, entre los que se encuentra Sodena, que han dado lugar a los siguientes acuerdos de financiación.

Acuerdos de financiación con Davalor Salud. El consejo de Sodena, a fecha 1 de diciembre de 2016, a la vista de las citadas actuaciones realizadas por Davalor y EVER y conforme a conversaciones mantenidas con inversores de la compañía, autorizó el apoyo a Davalor Salud mediante un préstamo convertible a préstamo participativo por un importe máximo de 400.000 euros, con vencimiento a tres años, dentro de un acuerdo global de financiación para el total de la fase 1. Es decir, fase 1: 4,5 millones y experimentar que siete EVA dan un resultado razonable en su orientación técnica y en su análisis de mercado hacia los clientes.

El Gobierno de Navarra, a través de Sodena, estaría dispuesto a acompañar el apoyo financiero que los inversores privados realicen a Davalor Salud con los límites, condiciones y proporcionalidad en la inversión que destacamos: que EVER haya formalizado contrato de cogestión, control e intervención y permanezca en vigor, como mínimo, hasta que se den los resultados de la fase 1.

Acompañamiento a la inversión de inversores privados a partes iguales, es decir, que el apoyo financiero de Sodena fuera acompañado por otros inversores privados, considerados como aquellos que fueron identificados, bien nominalmente, bien por la relevancia de la aportación que han realizado al proyecto hasta la fecha, o bien por haber manifestado su interés en participar, ya sea de manera individual o conjunta con otros inversores de su entorno, en una parte significativa en la financiación de las necesidades financieras del plan, fase 1. Dada la imposibilidad de que los inversores privados pudieran en el corto plazo levantar fondos en una proporción del 50 por ciento, Sodena concedería dos euros de préstamo por cada euro aportado por los inversores privados durante la fase 1.1. En su caso, durante la fase 1.2, la aportación de Sodena se realizará de manera progresiva y conjunta con los inversores privados, de tal manera que al finalizar la fase 1, las necesidades financieras de esa fase hayan sido cubiertas al 50 por ciento entre Sodena y los inversores privados.

Los préstamos que Sodena vaya a desembolsar deben estar acompañados del previo desembolso de los préstamos capitalizables o aportaciones al capital de los inversores privados, y compromiso en firme e irrevocable de aportaciones futuras de esos inversores privados.

Condición 3. Constitución de garantías pignoratias sobre las participaciones de Davalor Salud libres de cargas propiedad del promotor. Formalización de compromisos para implantación de las primeras máquinas en siete ópticas y que el destino que Davalor Salud pueda dar a cada uno de los préstamos derivados de apoyo financiero de Sodena y del apoyo financiero de los inversores privados, esté perfectamente detallado en la instrumentación de cada aportación en coherencia con las previsiones del plan y que la discusión y destino de los mismos esté

gestionado y controlado a través de EVER con base en el contrato de cogestión que se ha firmado.

Seis: antes del 31 de diciembre de 2016 se debe alcanzar un acuerdo de espera con la mayor parte de los proveedores que son los acreedores de la sociedad. Y siete: la sociedad no puede aprobar el reparto de dividendos o abonar cualquier distribución a sus socios o a las personas relacionadas con aquellos.

Así, el esquema de financiación en importes para la fase 1 resultaría de la siguiente manera: en la fase 1.1, ya ejecutada el 9 de diciembre, la aportación de los inversores privados fue de 200.000 y la aportación de Sodena de 400.000. En la fase 1.1, a primeros de enero de 2017, la previsión es: aportación de inversores privados, 300.000; aportación de Sodena, 600.000. Y ya en la fase 1.2, entre enero y junio de 2017, la aportación de inversores privados será de 1,7 millones de euros y la aportación de Sodena de 1,2, de manera que en el conjunto de la fase 1, 2,2 sean de Sodena y 2,2 sean de los inversores privados.

Y, para concluir, los avances más recientes. De acuerdo con lo mencionado hasta ahora, los mayores logros son: se han acotado riesgos, se han fijado objetivos acotados, medibles y controlables en el foco puesto sobre el test de mercado; en la negociación con los proveedores se ha logrado el acuerdo del 78 por ciento de los saldos, casi nueve millones de euros, con el calendario descrito; se han intervenido y controlado el gasto y el pago, mediante la cuenta mancomunada con EVER; se ha instalado la primera máquina en una óptica de Tudela; en este momento, hay una aportación de 508.230 euros de inversores en el mes de diciembre y Sodena está revisando la consideración como inversores privados, tal y como se ha descrito en alguna de las condiciones; y se ha procedido a la pignoración de 823.240 participaciones del promotor que alcanzan en la actualidad el 27 por ciento del total de la empresa. Y esto es todo lo que quería contarles.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señora Irigoien. Y, por tanto, comenzando por los grupos proponentes de esta comparecencia, comienza tomando la palabra, por Unión del Pueblo Navarro, el señor García Adanero. Cuando quiera.

SR. GARCÍA ADANERO: Muchas gracias, señor Presidente. Señorías, buenas tardes otra vez. Quiero agradecer la información que se nos ha trasladado. Lo único, salvo que me haya pasado desapercibido, yo creo que, aparte de la corazonada que tuvo el señor Ayerdi cuando propuso invertir en Davalor Salud, no ha dicho que existan informes técnicos que avalen esta decisión. No sé si existen o no. En caso de que existan, nos gustaría poder verlos, pero yo creo que es una pregunta que es fundamental en esta cuestión, es fundamental porque, como digo, la fase de corazonada ya pasó y ahora estamos en una segunda inversión. Yo creo que una de las funciones de Sodena es correr riesgos, pero evidentemente cuando ya se tienen noticias de que los riesgos que se están corriendo parece que no se ajustan a la situación que debiera darse, supongo que no se hará si no es con los informes técnicos pertinentes de las personas que trabajan en la propia Sodena.

A partir de ahí, esto tiene más importancia –ya lo dijimos en otra comparecencia en la que estuvo el señor Ayerdi– que en otras empresas. Al final, esta empresa se está nutriendo de aportaciones personales de particulares y evidentemente el Gobierno de Navarra funciona

como garantía y avalista. Y eso nos preocupa mucho, porque, al final, no es lo mismo que uno corra riesgos –los que quiera personalmente– y otra cosa es correr riesgos si se sabe que detrás de esa empresa está el Gobierno de Navarra, a través de Sodena en este caso, como avalista, porque eso puede generar una confianza que evidentemente no la genera otro tipo de empresas. Si uno quiere comprar unas acciones en bolsa tiene toda la información de esa empresa y sabe cómo se arriesga o deja de arriesgarse, pero no tiene los números de esta empresa y ¿qué le genera la confianza? Que el Gobierno de Navarra está detrás. Evidentemente eso es un riesgo muy importante que también hay que valorar por parte de la institución, no vaya a ser que estemos invitando a gente a hacer aportaciones personales en un proyecto en el que la viabilidad está en entredicho o, por lo menos, lo estaba.

Creo que la situación no ha variado tanto, excepto que ahora parece ser que la máquina está funcionando, por lo que ha dicho, no a pleno rendimiento, sino instalada –podríamos hablar de instalación– más que funcionando, en Tudela. Además, hay que recordar que consistía en dos cosas: una era el diagnóstico y otra era la terapia. La parte de terapia era muy importante para conseguir los fondos económicos y, por lo que he intuido –no sé si lo ha llegado decir–, de momento no funciona bien y, en todo caso, la parte que podría funcionar sería la diagnóstica pero no la otra. Por lo tanto, yo creo que aquí todavía hay muchas cosas que no acaban de clarificarse.

En ese sentido, a nosotros, sobre todo, nos preocupa, desde el punto de vista del sector público, no tanto una inversión de Sodena, sino que esta inversión de Sodena no esté avalada por informes, y, sobre todo, el riesgo que comporta para terceros que de buena fe puedan hacer aportaciones personales. Eso sí que nos preocupa mucho porque entendemos que el Gobierno de Navarra no tiene que ser el avalista o la garantía para que otros se enganchen o para conseguir fondos aprovechando la presencia del Gobierno de Navarra.

Y, por lo tanto, yo espero que en esta segunda intervención, cuando acabemos todas las intervenciones, nos pueda aclarar si existen los informes, si cree o no que el que esté el Gobierno de Navarra detrás puede invitar a otras personas a hacer aportaciones, y también si el dinero que se está aportando por parte del Gobierno de Navarra está sirviendo para retirar o para que no se presenten los concursos de acreedores correspondientes, porque entendemos que eso tampoco sería lo más adecuado. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor García Adanero. Por parte del grupo parlamentario socialista tiene la palabra el señor Garmendia. Cuando quiera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, Presidente, y muchas gracias, señora Irigoien, por lo que nos ha informado hoy. Le tengo que decir que no hay nada nuevo. Yo, desde luego, no he notado, no he recibido, nada nuevo de lo que usted ha dicho y me parece desolador. Me parece que el panorama es desolador y es desolador entender en manos de quién están las inversiones de Navarra. A mí me parece muy preocupante también cómo se está utilizando la marca Navarra para agrandar la bola de nieve en la que ya están metidos dos mil ochocientos navarros. Veremos cómo acaba la historia. Me temo que va a acabar muy mal. Ya lo hemos dicho muchas veces. Lo llevamos diciendo un año y pico, pero me parece que se está utilizando la marca Navarra de una forma desoladora.

En primer lugar, quiero expresar, como siempre, mi máximo respeto a los empleados de Davalor que, al final, van a ser y son –porque ya lo son– las primeras víctimas de este entramado que yo no logro entender. Pero habrá que preguntárselo a quien hay que preguntárselo, porque yo entiendo que usted ha jugado hoy un papel, un papelón, por los acontecimientos, tremendo. La verdad es que a mí me llama poderosamente la atención el tesón con el que usted nos ha explicado todo, cuando no se lo cree. Usted no se cree lo que ha dicho. No se lo cree porque aquí hay un responsable y ese responsable es Manuel Ayerdi. Manuel Ayerdi es el que nos ha llevado a esto y no lo logro entender.

Además, nos ha llevado a esto dentro de un oscurantismo muy importante porque, mire, Manuel Ayerdi, el Vicepresidente y Consejero de Desarrollo Económico, el día 22 de diciembre dijo que le llamaba la atención que el PSN le acusara de falta de transparencia y dice: Cuando precisamente se ha enterado porque hemos sido transparentes. Nosotros nos enteramos por la nota de prensa que emitió Sodena, y que firma usted, en la que dice: Sodena ha materializado recientemente la concesión de un préstamo. Es decir, a toro pasado. Esa es la transparencia que entiende el Gobierno. Es decir, ejecuta, no pregunta a nadie y luego somos perfectamente transparentes. No. No es así como se hacen las cosas.

Cuando usted habló con nosotros, cuando usted habló con los grupos parlamentarios, no se creía nada de este plan de negocio que tenemos aquí, que es confidencial y que se ve que no tiene un pase. No tiene un pase hasta que ustedes han encontrado una consultora que se llama EVER. Me ha costado un montón encontrarla, porque yo de carrerilla le podría decir diez consultoras, de carrerilla, pero ha salido EVER. Pues a ver, ¿quiénes son estos de EVER? Insisto que podrían salirme diez consultoras, pero esta consultora ¿se ha elegido a dedo? ¿Cómo se ha elegido? ¿Ha habido un concurso? Me gustaría saberlo.

Entonces, nosotros hemos ido al Registro Mercantil y hemos dicho: Vamos a ver quiénes son estos de EVER. Y mire son Estrategia i Viabilitat Empresarial S.L., una empresa catalana que tiene unas ramificaciones por allí que ya estudiaremos, pero que el año pasado, en 2015, –que son los últimos datos que la empresa tiene obligación de presentar en el Registro Mercantil– facturó doscientos mil euros. Ya de entrada, no sé, a nosotros nos llama la atención que pongan un plan de negocio con lo que nos estamos jugando en manos de una empresa que, en principio, tiene poco movimiento. Puedo equivocarme, pero tiene poco movimiento.

Y a partir de ahí es cuando nosotros, el grupo parlamentario socialista, empezamos a pedir datos. Y empezamos a pedir información y vamos a profundizar. Le aseguro que vamos a profundizar para saber hasta el fondo cómo se tomó esta decisión en diciembre. Entendemos por qué se tomó en diciembre, porque tampoco nos hemos caído del guindo. Pero ¿qué decisión y con base en qué el informe se tomó? Lo hemos pedido. Porque ya en diciembre hicimos una petición de información en la que pedíamos todo. Y le pido, desde ya, si tiene o no –porque se lo pediremos al Vicepresidente cuando venga aquí–, el acta del Consejo de Administración de Sodena en el que se aprobó esto y la firma de todos los que estaban presentes en esa reunión. Porque me extraña mucho que gente, con el currículum lo que tienen y con la capacidad intelectual que tienen, que forman el Consejo de Administración de Sodena, leyendo lo que nosotros hemos podido leer –insisto, bajo confidencialidad–, hayan aprobado el seguir adelante con estos temas de Davalor.

Mire, usted, por momentos me parecía que lo que estaba comentando era una repetición de la intervención que Manuel Ayerdi hizo el año pasado por estas fechas, en febrero, a principios de febrero, dando explicaciones una vez más sobre Davalor. Ya las dio hace un año y tres meses pero luego fue en febrero. Y en febrero, a instancia también del grupo parlamentario socialista, decía: Davalor distribuirá sus primeras máquinas a ópticas entre marzo y abril de 2016. Usted ha venido hoy aquí a decirnos otra vez que distribuirá las máquinas entre marzo y abril. Es que no nos lo podemos creer, es que no se lo cree usted.

Y luego nos dice que no ha llegado al mercado. Sí ha llegado al mercado, porque también hemos visto –porque aquí de publicidad y de comunicación sí que saben mucho– que han instalado una máquina en Tudela. Y ahora es cuando les pregunto: ¿hay datos ya de la máquina de Tudela? Porque usted sabe también que en el plan de negocio –un Excel lo mantiene todo– se hablaba de unos tiempos de ejecución de la prueba en Excel, que no se estaban cumpliendo. ¿Ya se están cumpliendo esos datos? Porque es muy importante para el resultado final.

Por lo tanto, insisto en que no nos ha dicho nada porque nos ha dicho que ha llegado a un acuerdo con un porcentaje de los proveedores. ¿Y el resto? ¿Por qué nadie ejecuta un concurso de acreedores? ¿Por qué? Porque no hay nada, porque no podrían sacar un duro. Es que esa es la realidad. Porque la empresa no tiene nada detrás. Solo tiene unas patentes y no están a nombre de la empresa. Y eso es lo que nos preocupa, que la empresa no está capitalizada. Nos preocupa y nos preocupa mucho.

Pero, en lo que a usted respecta, yo entiendo que usted no es la responsable, pero ya que ha venido, le voy a decir que usted es responsable de otras cosas, porque enseguida abren la mano para dar dinero a esta empresa, que no entendemos el porqué, pero... Y le voy a decir que yo soy mentor en la Universidad de Navarra del programa de emprendedores YUZZ y el año pasado ganó una empresa, ganaron unos chavales que se han constituido en empresa y fueron a usted y usted les denegó un préstamo a esta empresa de cien mil euros. Lo denegó por una cuestión muy puntual, ¿y sabe qué ha hecho esta empresa? Se ha ido a San Sebastián –ya lo traeremos aquí– y el Gobierno vasco le ha dado más de trescientos mil euros. Eso es lo que me preocupa. Y por eso le decía al principio que me preocupaba en manos de quién están las inversiones de Navarra. Me preocupa muchísimo. La última vez que hablamos de Davalor, yo dije que había que salir por patas de aquí. Y todo el mundo me miró como que exageraba. Cada vez exagero menos. La verdad es que cada vez exagero menos. Por cierto, el proyecto de YUZZ cumplía los mismos parámetros que usted ha dicho: de salud, usted sabe que es de salud; industrias digitales, usted sabe que es de industrias digitales; y tecnología avanzada. Lo cumple todo y ustedes no fueron ahí, pero llegaremos. Ya le pediremos otra comparecencia para que usted explique esto porque aquí hay mucho que sacar.

Yo agradezco a UPN que venga aquí y que se preocupe ahora, porque al principio ustedes no se preocuparon, señor Adanero. Ustedes al principio pasaron un montón de Davalor. Sí, pasaron un montón de Davalor. Y veremos lo que dice el cuatripartito, pero ustedes también son responsables de lo que está pasando, porque ustedes fueron también a Barcelona, como fuimos nosotros, y nos explicaron lo que nos explicaron: que no se sostenía. Y cualquier consultora medianamente experimentada no coge esto para nada, se alejaría absolutamente

de este plan de negocio. Ustedes lo vieron. Ustedes vinieron conmigo. Fuimos a Barcelona, nos pegamos un viaje... Nos contaron todo. La verdad es que nos contaron un montón de cosas y la realidad es que esto no hay por dónde sostenerlo.

Nosotros estamos muy preocupados. Estamos muy preocupados, en primer lugar, por la viabilidad de la empresa, porque nos encantaría que saliera adelante, por supuesto, por los empleados, por lo que puede suponer para Navarra, por supuesto. Eso es lo primero. Pero lo que más nos preocupa es en manos de quién están las decisiones inversoras en Navarra. El primer responsable es Manuel Ayerdi. Y veremos cómo continúa este entramado. Eso es todo lo que tenía que decir. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Garmendia. Le sigue, por el Partido Popular, la señora Beltrán. Cuando quiera.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias, Presidente. Gracias también a la señora Irigoien por sus explicaciones. Yo quería comenzar mi intervención haciendo referencia también a los socios de Gobierno, a Geroa Bai, a Bildu y a Podemos, Izquierda-Ezkerra no estaba en ese momento, pero sí que estuvo en la reunión que mantuvimos con el señor Ayerdi y la señora Irigoyen. Ambos, como bien ha dicho el portavoz del Partido Socialista, todos, vimos y escuchamos la situación financiera que atravesaba esa empresa. Y allá cada uno con su responsabilidad de apoyo a la decisión que ha tomado este Gobierno y, desde luego, allá también sobre su conciencia el hecho de que ustedes no les enmienden la plana, no sé si lo habrán hecho en el *back office* o por detrás, pero me imagino que hoy no se van a enmendar públicamente.

En cualquier caso, como digo, allá su responsabilidad y los que estamos hoy aquí veremos cómo van evolucionando los acontecimientos, porque estamos desde el principio que se hizo esta inversión, erre que erre, preguntando por Davalor, no con un interés de oposición porque sí, sino con un interés serio y objetivo, porque desde el principio las cosas en esta inversión, en Davalor, se han hecho con bastante irregularidad.

Y, por lo tanto, también ustedes, como digo, fueron testigos en una posterior reunión de cómo lo que nos habían dicho en la reunión en la empresa, en Davalor, difería bastante de la realidad. Y nos lo dijo la propia directora de Sodena, nos dijo que la información que nos había dado el propietario no se ajustaba la realidad en algunos aspectos, o sea, no nos dijo todo como era, ya nos imaginamos que era porque la situación era peor de lo que nos hicieron ver allí.

En cualquier caso, con respecto a la señora Irigoien, yo sí le quiero decir, señora Irigoien, que yo sí considero que usted es responsable de este asunto. Lo es desde su puesto, como directora de Sodena. ¿Cómo que no es responsable? ¡Claro que lo es! Usted es responsable de favorecer o permitir o no informar negativamente sobre una inversión que usted sabe que es de alto riesgo y que usted misma nos dijo a los Parlamentarios que no quería invertir en ella. Por lo tanto, su responsabilidad como directora... Si encima ustedes no tienen informes técnicos que la avalen y encima usted se puede permitir el lujo de aceptar que se haga esta inversión y de no dejar por escrito su negativa, sin existencia de informes técnicos que la avalen –porque está claro que no los tienen, como la vez anterior, que no los tenían–, esto ya es imperdonable. Como gestión nefasta de este Gobierno es un clarísimo ejemplo.

El señor Ayerdi ya dijo en la anterior inversión, cuando le solicitamos también que la justificase con los informes, que no había. Y nos pareció mal, pero esta segunda vez ¿qué nos tiene que parecer? ¿Qué más tiene que hacer un Vicepresidente Económico para saltarse a la torera cualquier decisión que exige un informe previo? ¿Pero esto qué es? Por supuesto que es una decisión política. Algún día sabremos qué hay detrás de Davalor para que ustedes pongan tanto empeño a pesar de no existir informes y de que los que hay son evidentes, por informaciones que ustedes tienen y que nosotros tenemos de que esta empresa no es favorable a la inversión de Sodena, y para que ustedes hayan hecho caso omiso de la situación por la que pasa la empresa y hayan entrado otra vez, riéndose de nosotros a la cara, cuando todos sabemos, y todos los navarros saben, porque todos hemos intentado, y los medios de comunicación también, que se viese públicamente porque hay muchas familias navarras metidas en esto... y a ustedes parece ser que no les importa.

Mire, yo quería saber quién paga a la consultora EVER. ¿Davalor? ¿O la va a pagar Sodena? ¿Qué recursos tiene Davalor para poder pagarle? Usted tiene que saber qué contrato han firmado porque nos ha dicho en qué consiste el contrato, pero no el coste de ese contrato con EVER. Y parece ser que a ustedes les ha dejado tranquilos, a usted como directora de Sodena y a Sodena, ya hablaremos con el señor Ayerdi cuando corresponda y venga aquí. Usted, como directora de Sodena parece ser que se ha quedado satisfecha únicamente por haber firmado un contrato de cogestión, ¿con eso usted se queda satisfecha y le puede decir a todos los navarros que haber firmado un contrato con una empresa –que ya ha contado el señor Garmendia qué recorrido tiene– es suficiente para los 2,2 millones más que va invertir de dinero público? ¿Por qué la han elegido? Cuéntenos. ¿Ha pasado algún filtro? ¿Ha habido concurso? No sé si se lo ha apuntado, pero... vale.

Luego también quería que por favor nos explicase su posición, su visión personal con respecto a esta inversión. No lo ha dicho. Yo se lo he requerido en mi primera intervención. Usted, como directora de Sodena tiene que explicarnos aquí... porque esa era la razón de esta comparecencia. Usted como directora de Sodena, ¿qué opinión tiene con respecto esta inversión?

Después también nos ha dicho, como yo le había preguntado, en qué iban a ser invertido, por lo menos los primeros cuatrocientos mil euros ya ha quedado claro que han ido a pagar suministros y a pagar gastos de personal y proveedores. ¿Usted se imagina qué pensarán otras empresas que también tienen esas dificultades y tensiones de tesorería al ver que a Davalor se le permite y que el Gobierno apuesta por pagarle gastos corrientes y a otras empresas no? Es un agravio comparativo de mucha gravedad. También quería saber si el propietario todavía sigue teniendo las patentes en otra empresa diferente a Davalor Salud.

Y quería reiterar que, por supuesto, el señor Ayerdi tendrá que dar las explicaciones oportunas porque esta es una decisión política. Ya sabremos por qué. Ya sabremos qué gato encerrado ya aparenta tener esta situación. Y esperamos que nos lo explique lo más pronto posible. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Gracias a usted, señora Beltrán. Continuamos por tanto con el Grupo Parlamentario Geroa Bai. Señor Eraso, tiene la palabra.

SR. ERASO SALAZAR: Muchas gracias, señor Presidente. Gracias, señora Irigoien, por sus extensas explicaciones de todo el proceso de Davalor. Bueno, la verdad es que a mí no me gustaría ser tan pesimista y tan agorero como la señora Beltrán y el señor Garmendia. Yo prefiero tener un cierto punto de optimismo por los pasos que se han venido dando.

Una de las responsabilidades de Sodena –y lo dijo usted en una entrevista– es acompañar los proyectos estratégicos y mejorar la capacidad financiera de las empresas. Yo creo que en estos retos tiene encaje el proyecto de Davalor. Sí que es verdad, lo dijo el señor Ayerdi y se ha dicho muchas veces, que es un proyecto que entraña mucho riesgo. Es un proyecto que entraña mucho riesgo y también es muy importante cuantitativamente hablando. La aportación va a ser grande, pero yo creo que no es un riesgo que se está tomando a ciegas.

Es verdad que yo creo que con los pasos que se están dando, con la contratación de una consultoría externa –yo no sé los años que lleva trabajando ni la facturación que realiza, pero no tengo por qué dudar de su capacidad–, se ha realizado un plan de viabilidad. Y yo creo que eso ha sido la base. Una vez que Sodena ha estudiado ese plan de viabilidad que presenta EVER, ha sido la base para que el Consejo de Administración de Sodena decida hacer este préstamo de cuatrocientos mil euros. Yo creo que el escenario es totalmente diferente al inicial y todo viene por la realización de este plan de viabilidad y los pasos que se van dando: el estudio de la capacidad financiera, la asunción por parte de la consultoría de llegar a acuerdos con los proveedores –yo creo que el 78 por ciento de acuerdo es un porcentaje muy importante en el tiempo que se está trabajando–, y también consideramos que es muy importante la firma mancomunada. Yo creo que eso tiene que dar cierta garantía a todos los inversores, incluido Sodena. No solo a los inversores particulares.

Y por otra parte, por lo que dicen, en esta segunda aportación, el Gobierno de Navarra ha puesto cuatrocientos mil euros, y los inversores están poniendo doscientos mil euros. Dentro de esos inversores hay personas que ya habían invertido antes, pero que son conocedoras del sector. Yo creo que si alguien que conoce el sector mete ahí el dinero, yo creo que tiene que tener algún margen de confianza en este proyecto. Entonces, creemos que se van cumpliendo las premisas que solicitaba el propio Departamento de Desarrollo Económico para continuar implicándose en este proyecto. Y nosotros, conociendo el riesgo que existe, que como ya hemos dicho es un riesgo muy alto, apoyamos en principio las decisiones que se han tomado. Sí que insistimos en la necesidad de que se realice un exhaustivo seguimiento de todo el proceso, yo me figuro que así será por parte de Sodena y por parte del departamento.

En cuanto a las preguntas que le quería hacer para su segunda intervención, yo creo que ya están prácticamente todas contestadas en cuanto al proceso de instalación de los evaluadores, las fechas de las aportaciones y la pignoración de las participaciones. Con lo cual estoy muy agradecido.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Eraso. Continúa, por Euskal Herria Bildu Nafarroa, el señor Araiz. Cuando quiera.

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Eskerrik asko, Lehendakari jauna eta ongi etorri Irigoien andrea. Nuestro grupo parlamentario ha mostrado sus dudas en varias ocasiones sobre este proyecto. Yo creo que no hay que ocultar aquí que, como decía la señora Beltrán, todos tenemos un

análisis sobre lo que es el proyecto en sí mismo y las dudas que pueden ir surgiendo y que han ido surgiendo a lo largo del desarrollo de lo que se conoce en este tema. Por lo tanto, quiero partir de ahí, quiero partir de las dudas, en el sentido de que creo que las manifestamos en una reunión en el departamento y las hemos manifestado en algunas ocasiones en las que el propio Vicepresidente Económico ha comparecido ante esta Comisión. Es más, creo que el Vicepresidente dejó claro en la última comparecencia que, independientemente de los informes y de las valoraciones que hiciéramos los grupos parlamentarios, había que tomar una decisión, que el Consejo de Administración de Sodena iba a tomar una decisión, calificáse de política o de lo que se quiera. Y, por lo tanto, la responsabilidad en este caso para lo bueno y para lo malo si se produce –esperemos que no se produzca nada malo– será del Consejo de Administración de Sodena y evidentemente del Presidente del Consejo de Administración que es el señor Ayerdi.

Yo creo que eso hay que reflejarlo así y que evidentemente, también lo hemos repetido en más de una ocasión, estamos ante un proyecto, como otros proyectos, que tiene y comporta importantes riesgos. Y, desde luego, yo creo que no se puede decir que hay un agravio comparativo. Agravio comparativo lo hay desde el momento en el que en la puerta de Sodena pegan muchas empresas y unas reciben respuesta positiva y otras reciben respuesta negativa. Otra cosa es que estemos ante situaciones de discriminación, pero habría que ver caso por caso, pero en todo caso son cientos las empresas de Navarra que tienen esas necesidades. Unas acuden a Sodena y otras no acuden a Sodena. Las que acuden y a las que se les deniega, probablemente sea en unos casos por factores económicos. No quiero pensar que haya habido en ningún momento otro tipo de factores distintos a los económicos, a los empresariales o de viabilidad, o que no encajan en lo que es la misión de Sodena. Y nosotros entendemos que este proyecto encaja perfectamente en esa misión de Sodena. De eso no tenemos ninguna duda. Otra cosa es que efectivamente aquí hay unas cuantas sombras que en estos momentos yo creo que están tapando las posibles luces, que yo creo que existen también y que las hemos visto desde el primer momento en el que se nos planteó, se nos informó del proyecto en esta misma Comisión.

Dicho esto, yo creo que se está hablando de los informes técnicos, de los planes de viabilidad, de que eso era fundamental... Yo les recomiendo a sus señorías que se lean el último informe que hizo la Cámara de Comptos de inversiones financieras de la Sociedad de Desarrollo de Navarra en empresas participadas de 2002 a 2013, el informe es de octubre de 2014. Y en este informe se hace referencia a ese tema y se dice expresamente: «Hemos comprobado que en general los proyectos de inversión están soportados en planes de negocio que justifican la viabilidad, la rentabilidad del proyecto. Ahora bien –ahora viene el ahora bien, o sea, por muchos proyectos que tengamos, por muchos proyectos de viabilidad que seguramente presentaron todas estas empresas participadas por Sodena–, en veintiséis de las treinta y siete empresas participadas que hemos revisado, los planes de negocio no se cumplieron». Es decir, el papel lo aguanta todo.

Y, por lo tanto, yo creo que el problema no solo es, que también lo es, de informes técnicos, sino de que yo entiendo que hay una apuesta política por parte del Gobierno, y en especial por parte de la Consejería, sobre este proyecto. Aunque algunos dicen que ya se está descubriendo –creo que lo ha dicho la señora Beltrán– qué hay detrás de todo esto, yo todavía no veo nada

más allá de un proyecto empresarial con mucho riesgo sobre el que los proveedores, a la vista de la información que se nos ha dado... No sé si porque no tienen otra alternativa, porque no tiene dónde cobrar en un concurso de acreedores o porque creen en el proyecto y porque los pasos que se han dado son suficientes para mantener la posibilidad de llegar a ese acuerdo con el 78 por ciento de la masa de créditos, yo creo que es un dato importante.

El hecho de que haya inversores privados distintos de las aportaciones individuales de esos dos mil ochocientos navarros y navarras que han participado hasta ahora, a nosotros nos preocupa, pero yo creo que nadie se puede sentir engañado, ni mucho menos pensar que aquí hay un aval del Gobierno de Navarra y que, si esto se va a pique, el Gobierno de Navarra les va a pagar sus aportaciones. Visto lo que hay, visto el ruido mediático que está teniendo este tema, sería absurdo que alguien dijera: A mí me han engañado, yo puse dinero porque no sabía que esto estaba mal y porque pensaba que... No, todo el mundo sabe que estamos ante un proyecto de riesgo, todo el mundo en Navarra sabe en estos momentos que esta empresa está cuestionada por determinados grupos parlamentarios –por unos grupos parlamentarios más que por otros– y, por lo tanto, aquí no hay ninguna garantía ni ningún aval por parte de la excelentísima Diputación Foral. Nada. La había con Caja de Ahorros de Navarra y quedó absolutamente en nada.

Por lo tanto, yo creo que es importante transmitir a esos pequeños accionistas que aquí no hay ninguna garantía y que nadie que meta un duro piense que si esto va a pique, al final, Sodena le va a devolver su inversión. Yo creo que en un momento inicial alguien pudo pensar que era una inversión interesante, desde luego, la aportación inicial del Gobierno de Navarra pudo –yo tengo todas mis dudas– inducir a eso, pero desde el momento en que esto se ha aireado de la manera en la que se ha aireado, nadie se puede llamar a engaño. Al contrario, yo creo que los inversores privados –por los compromisos que se nos han dado de esa aportación de 2,2 millones de inversores privados– ya no serán esas pequeñas aportaciones de esos dos mil ochocientos navarros y navarras, sino que serán inversores que, por lo que sea, creen en el proyecto y arriesgan. Lo mismo que el Gobierno de Navarra cree en el proyecto y arriesga. Lo mismo que, como decía este informe, arriesgó Sodena.

Porque da la sensación de que este es el único proyecto con un riesgo terrible en el que Sodena se va a meter y de que el mundo se va a hundir si esto se hunde. Es grave, pero yo me he estado leyendo este informe y, en desinversiones financieras realizadas en el capital de las empresas participadas por Sodena en este periodo, pone que el coste de la participación vendida, es decir, de lo que se puso, es de 97 millones, que se vendieron por 439, es decir, hay una ganancia de 342, pero de estos 342, las acciones de Iberdrola suponen 352, es decir, el resto... No voy a cansar a nadie, pero, desde luego, hay empresas en las que se perdió mucho dinero y se hicieron apuestas de más cantidad que los 2 millones de los que estamos aquí hablando.

Yo no sé si hay que hablar de algunas empresas concretas y de la cantidad de dinero que aquí se perdió, probablemente había unos informes técnicos magníficos, pero se llegó a la situación... Me estoy acordando de la empresa del caviar, que es una de las que aquí aparece, que estaba ya apuntando en kili-kolo y, al final, kili-kolo, no. Al final, ya hemos visto cómo ha terminado el famoso caviar. Estamos hablando también de Maquenasa creo que es otra... Es

decir, un montón de empresas en las que el Gobierno de Navarra, a través de Sodena, hizo una apuesta estratégica, supongo que con la misma valoración que se está haciendo ahora, y todo esto se fue a pique.

Por lo tanto, en este caso, siendo conscientes de toda esta situación de riesgo, nosotros creemos que lo que se ha apuntado por parte de la gerente de Sodena al final de su intervención que eran esos logros o esas situaciones novedosas...son novedosas, señor Garmendia, hay algunas cuestiones novedosas en el desarrollo de la participación del Gobierno de Navarra en este tema... Se han acotado los riesgos, se han establecido riesgos medibles y acotables; hay un acuerdo con el 78 por ciento de los saldos de los créditos de los proveedores; se está interviniendo en el gasto; la primera máquina está instalada desde el 21 de diciembre. No sé si tenemos resultados espectaculares, supongo que no, por las fechas; hay una inversión ya realizada en el mes de diciembre y se han pignorado esas participaciones. Yo creo que estos son datos novedosos que dan un pequeño plus mayor de garantía que no es absoluto.

Desde luego, nuestro grupo parlamentario sigue teniendo muchas dudas sobre este proyecto pero, como digo, léanse el informe, léanse el listado de empresas sobre las que estamos en números rojos y las pérdidas que esto ha supuesto para Sodena en los últimos catorce años. No es novedad, entre otras cosas porque Sodena está para arriesgar y porque en la misión de Sodena se está planteando que se haga eso: el fomento y apoyo de proyectos de investigación, innovación y desarrollo, promocionando y participando en entidades...O sea, aquí hay una serie de cuestiones en las que se puede acertar y otras no. Otra cosa es que en algunas... No hablo de la inversión de Iberdrola, que se recoge aquí, en la que se perdieron 90 millones. Ya lo analizamos, ya lo hemos valorado. Pero estamos hablando de 90 millones de euros frente, en estos momentos, a un máximo de 2,2 más los 400.000 iniciales. Calderilla, comparado con lo de Iberdrola y con lo que Iberdrola supuso y lo que se nos vendió con lo de Iberdrola. Ya lo siento.

Pero yo creo que siendo conscientes –y con esto termino– del máximo riesgo con el que estamos actuando aquí, todavía queda un margen para que esto se acote desde Sodena y desde la Consejería. A ver si esta fase 1.1 y esta fase 1.2 que nos ha contado la gerente terminan con una valoración positiva, porque eso significará que entraremos en la fase 2, que se pondrán esas máquinas y que esta EVA –ahora no me acuerdo a qué responde el acrónimo– se pondrán en marcha y que sea realidad una auténtica inversión en innovación, en desarrollo y una inversión tecnológica puntera que yo creo que sería una gran apuesta realizada desde Sodena. Si falla, alguien tendrá que asumir lo que suponga el fallo en esta inversión. Nada más.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko, Araiz jauna. Le sigue, por el Grupo Parlamentario Podemos-Ahal Dugu, el señor Couso. Cuando quiera.

SR. COUSO FLAMARIQUE: Buenas tardes a todas y a todos. Empezaremos diciendo algo que no les deberá sorprender porque es algo en lo que nosotros nos hemos reiterado cada vez que, en esta Comisión, en Pleno o en cualquier órgano del Parlamento, ha habido cuestiones relativas a Sodena, a sociedades públicas o incluso a la propia Corporación Pública Empresarial de Navarra. Y es que, más allá de juzgar las decisiones que en este momento se han venido tomando en el seno de Sodena en relación con esta empresa, incluyendo las últimas, las

tratadas en esta sesión y que el tiempo nos dirá sobre su acierto o desacierto... En principio nosotros no tenemos ninguna gana de que realmente se hayan tomado decisiones desacertadas como parece que algunos intuyen. A nosotros nos gustaría que este proyecto que Sodena va a apoyar en este momento fuera un éxito.

Nosotros vamos a volver a mostrar nuestra preocupación por algo por lo que quienes han pedido esta comparecencia –el grupo PP, UPN y PSN– no muestran ninguna preocupación, que es por la forma de funcionar que el actual del Gobierno de Navarra viene asumiendo y ejecutando a la hora de decidir sobre los créditos y avales que concede a determinadas empresas sobre la base de su posición mayoritaria en el Consejo de Administración de Sodena, y muchas veces hasta con independencia de los informes técnicos. Nos preocupa que en este sentido persistan el funcionamiento y las dinámicas impuestas por UPN y sucesivos Gobiernos. Es decir, que se siga haciendo lo que se venía haciendo, que nos ha llevado a apuestas empresariales fallidas que han supuesto grandes mermas económicas al erario público.

Nosotros hemos pedido una comparecencia al Vicepresidente Económico –la tenemos pedida en este momento– para que explique la decisión que tomaron el día 2 de noviembre de 2016 en relación con que Sodena pudiera continuar, una vez pasado el plazo de diez años de permanencia, en algunas de las empresas de las que viene participando, eso sí, con la advertencia de no invertir ni un solo céntimo más, y por qué se tomó esa decisión. Empresas... A ustedes les sonará Openbravo, ¿verdad? O les sonará el Parque de la Naturaleza, el Fondo de Desarrollo Turístico o Ronda TIC... Les sonarán, ¿verdad? Pues, a lo mejor, el Vicepresidente Económico nos dice que todas estas empresas son inversiones fallidas del Gobierno de Navarra y que la orden de permanencia de Sodena es para no declarar esas inversiones como fallidas y tener alguna mínima posibilidad de cobrar las ingentes cantidades de dinero que se han invertido ahí. Por tanto, ese es el bagaje que nos deja el Gobierno anterior, que ahora viene aquí a dar lecciones sobre cómo hay que gestionar y hay que tomar las decisiones en relación con los apoyos que hay que dar o no dar a determinadas empresas.

Ya ha citado el señor Araiz la relación y las cantidades astronómicas de millones y millones que ustedes han dejado aquí como deuda, que deben asumir los Gobiernos de Navarra que vengan en adelante. Entonces, ustedes no se cuestionan el funcionamiento y las dinámicas que impusieron, donde el Gobierno de Navarra asume competencias en cuanto a la toma de decisiones a través de Sodena, y simplemente se limitan a criticar el criterio que haya podido tener el actual Gobierno de Navarra a través del señor Ayerdi para apoyar o no apoyar a esta empresa.

A nosotros nos preocupa más –y, además, vamos a entonar el *mea culpa*– porque en el propio acuerdo programático se dispone la necesidad de hacer una reflexión en torno al sentido y al papel que han de tener en adelante la Corporación Pública Empresarial de Navarra y las empresas que la integran, cosa que aún no hemos hecho y de la que nos sentimos también responsables.

Y volvemos a reiterar también la necesidad del cumplimiento de la propia ley de la CPEN para que se designe a una o a un director general de dicha corporación para que, entre otras funciones, se haga correa de transmisión entre la propia CPEN y este Legislativo, que es la que le asigna la ley. ¿Para qué? Para que tengamos una información mucho más actualizada de las

actividades de esta corporación, Sodena incluida, y así mismo también una mayor incidencia y control sobre las decisiones tomadas en el seno de este organismo.

En relación con el tema más en concreto de Davalor, nosotros lo valoramos como una inversión más. Evidentemente Sodena, como ha dicho el señor Araiz, está para correr riesgos. En este caso estaríamos hablando –si nos remitimos a lo que ha pasado en los años anteriores–, además, de calderilla, y nadie cuestiona la calidad técnica del proyecto. Estuvimos en aquel viaje a Terrassa y efectivamente pudimos ver como la Universidad Politécnica de Barcelona está respaldando en este momento este proyecto. Y les quiero recordar que en el mapa del desarrollo tecnológico a nivel europeo esa universidad es un referente. Por tanto, eso ya nos da cierta seguridad en que por lo menos el proyecto técnico tiene un sentido.

Y, a partir de ahí, hay que decir que efectivamente todos coincidíamos en que había un mal planteamiento empresarial y, sobre todo, de financiación, que ha hecho que esta empresa acarree muchos parones y muchos problemas en el desarrollo de su proyecto. Una vez que el Gobierno de Navarra entra a ver si puede respaldar este proyecto, le pone unas condiciones, le exige un plan de viabilidad, firma un contrato de cogestión... Han hecho la tarea que creían que tenían que hacer. Y, en este sentido, nosotros vamos a decir que el alto riesgo que había se ha minimizado en alguna medida, porque efectivamente todos coincidíamos en que la forma de financiación que esta empresa había elegido hasta el momento no se correspondía con la gran envergadura del proyecto. Contiene I+D+i, está en el sector de salud o en el sector médico, creemos que encaja también en lo que es la S3... El proyecto es un proyecto por el que puede merecer la pena apostar y que no vamos a diferenciar de otros muchos o sí vamos a diferenciar de otros muchos que no tenían nada que ver con un planteamiento estratégico de desarrollo económico de Navarra y que nos han dejado toda una retahíla de inversiones fallidas con una deuda espeluznante.

Entonces, tenemos ganas de que este proyecto fructifique porque nos daría mucha pena que este proyecto fracasara por lo que conlleva de empleo. Queremos recordar que sí, que efectivamente esta empresa ya ha recibido un millón de euros anteriormente, pero también es cierto que en el transcurso de este año ha pagado más de novecientos mil euros por impuestos a la Hacienda Foral de Navarra. Esta es otra realidad. Es decir, una cosa no se compensa con la otra, pero ahí está. Y por los empleos que puede conllevar, por la posibilidad de incrementar el empleo en las fábricas de Peralta que elaborarían la máquina, y porque es I+D+i, porque hay que apostar por la gente que innova y que investiga, a nosotros nos parece que no es descabellado hacer la apuesta en las cantidades que en este momento se barajan y con las medidas de control tomadas por el Gobierno.

Eso sí, seguimos diciendo que no nos gusta esta forma de funcionar, que creemos que el Legislativo tiene que tener un mayor control, que se tiene que cumplir más la CPEN y que tiene que existir ese director general que sea la correa de transmisión. Además, en este año este Parlamento tendrá que renombrar a sus consejeros en el Consejo de Administración de la propia CPEN y, en la medida en que hagamos todo eso y vayamos cumpliendo la ley, estaremos en disposición de que este Legislativo tenga un mayor control sobre las actividades de las sociedades públicas de la propia Corporación Pública Empresarial y de la propia Sodena, y no venir aquí a solicitar comparecencias para cuestionar únicamente los criterios con los que

ha actuado un Gobierno, desde, además, las posiciones y el bagaje del que puede presumir aquí alguno. Es el funcionamiento, no el criterio, es el funcionamiento lo que seguramente tendremos que cambiar, pero a algunos ese funcionamiento seguramente no les interesa porque aspirarán a retomarlos algún día. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Couso. Concluye el turno de portavoces, por Izquierda-Ezkerra, la señora De Simón. Cuando quiera.

SRA. DE SIMÓN CABALLERO: Muchas gracias, señor Presidente. Buenas tardes. Bienvenida, señora Irigoien. Gracias por las explicaciones que nos ha dado. Entiendo que tras sus explicaciones la ayuda económica del Gobierno y la inversión privada van a permitir la salida al mercado de un producto que tecnológicamente es muy potente y que, por lo tanto, esperemos que funcione. Este es el resumen que mi grupo hace de la exposición que ha hecho usted aquí.

Como decía, es evidente la alta potencialidad de este proyecto, no es porque lo diga Izquierda-Ezkerra, yo creo que esto lo ha reconocido la mayoría de los portavoces que han intervenido, y es evidente también la situación financiera tan complicada que, de hecho, comprometía la viabilidad del proyecto pero, como decía, la viabilidad del proyecto antes de que se pudiera demostrar si el producto era bien acogido en el mercado o no.

Por lo tanto, la situación es esta. Aquí no vamos a descubrir la pólvora, lo decía el señor Ayerdi. Este es un proyecto con mucho riesgo. El Gobierno evidentemente asume un riesgo muy importante, pero también es una apuesta estratégica que encaja perfectamente en el Plan de Desarrollo de Navarra.

Por lo tanto, nosotros, desde Izquierda-Ezkerra, confiamos en que Sodena, en este caso el Gobierno, haya tomado esta decisión con todo el rigor y que tenga el suficiente soporte técnico que le dé ciertas garantías, aunque el riesgo evidentemente está ahí y no lo podemos obviar. Nada más. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señora De Simón. Y por tanto, concluido el turno de los portavoces, la señora Irigoien tiene otra vez la palabra para la réplica y contestar a todas las cuestiones que se han planteado. Cuando quiera.

SRA. DIRECTORA-GERENTE DE SODENA (Sra. Irigoien Ostiza): Voy a ver si soy capaz de responder rápido y a todos. Quiero decirles que Sodena –estamos preparando ahora la memoria del año– ha invertido este año catorce millones de euros en empresas, no solo en esta, sino que estamos en otras, otras que son empresas de nuestra Comunidad y otras nuevas empresas, las *startups*. Por lo tanto, quiero decirles que seguimos haciendo nuestro trabajo –creo que con un método, con un protocolo–, y considero que es un equipo que estuvo, está y estará mientras sean profesionales de lo que son. En mi opinión –yo soy la nueva de ese equipo–, les aseguro que sus propuestas de estudio y análisis son magníficas.

Dicho esto, en el caso de Davalor, hay un estudio basado en que Sodena tiene las puertas abiertas a los cambios que ocurren en el mercado y a Davalor también. Aunque algunos de ustedes me han dicho que no hay cambio sustancial, en mi opinión, sí ha habido un cambio sustancial. Un proyecto como el que vendía el director general: necesitamos veinte millones,

aquí tenemos los acreedores, aquí tenemos el producto todavía sin testar... Son parámetros que para mí han evolucionado. Y le digo, señora Beltrán, que esa evolución ha orientado mi decisión de presentar un informe en el consejo de Sodena. El informe ha recogido un trabajo supermetódico del equipo, un conjunto de cambios generados por el director general, EVER e inversores privados, que los hemos tenido en la mesa, que inician un dibujo y un modelo para avanzar que, para mí, tenía elementos sustanciales de cambio. Y, por eso, he sido capaz de colocar esa información y llevarla al Consejo de Administración de Sodena, que tiene su responsabilidad. Yo tengo la mía y ellos la suya. Las responsabilidades son repartidas. Yo no eximo la responsabilidad que tengo, la tengo, es más, mi naturaleza me lleva siempre a llevar mucha mochila. Y, en este caso, la tengo. He estado detrás de este proyecto con el director general y lo que me asustaba del pasado sigue estando ahí, pero el acote de riesgo, el control de un perfil diferente de consultor, que ya no ve como el tecnólogo que era el director general, con unos inversores que decían que querían apostar y nosotros al 50 por ciento, nos parecieron elementos como para llevar al consejo de Administración.

Efectivamente, en Sodena ¿qué nos gustaría? Nos gustaría proyectos redondos, pero es que resulta que, como la vida, los proyectos y las empresas son grises, pero bien grises. Pero asumo esa responsabilidad porque es la que me toca y es la que me ha dicho el Vicepresidente y Presidente que tengo que liderar. Por lo tanto, asumo que hemos elaborado unos informes de nueva situación del proyecto, una nueva situación no exenta de riesgos. Es evidente, ya lo hemos dicho y lo estamos diciendo continuamente, pero consideramos que, dada la disrupción de ese producto, las grandes inversiones que se han hecho para llegar a este momento en el mercado, acotar el riesgo y tomar la decisión de que ese dinero solo se dedica a que se fabriquen esas siete máquinas y se experimenten esas siete máquinas, creemos que merecía la pena ser evaluado en el Consejo de Administración. Y eso es lo que hemos hecho, llevarlo al consejo, y el consejo ha debatido y ha puesto nuevas condiciones, cuando ustedes soliciten las actas o los informes, los tendrán. Esa es la manera de proceder.

En las preguntas más sencillas, quiero decirles que EVER ha sido contratada por la empresa Davalor, no por Sodena. Las propuestas han sido lideradas. Nosotros hemos apretado después de la propuesta, porque mi equipo en ese sentido es... Sabemos que tenemos una empresa con gran riesgo, con un hacer que hoy, mirando al pasado, nos hubiera gustado que se hubiera hecho de otra manera, pero no se ha hecho y asumimos lo que hay en este momento. Y como esa empresa ha evolucionado, ha hecho una propuesta que a nosotros nos parece diferencial, la hemos llevado al consejo y el consejo ha decidido. Y esa es la manera. No ha habido licitaciones de EVER. La ha contratado la empresa. No tiene por qué licitar. La ha contratado, le ha hecho una propuesta, y están trabajando en ello. Nosotros no hemos elegido a la empresa.

¿Los propietarios tienen las patentes? Sí, señora Beltrán, como usted sabe, el propietario tiene las patentes en Davalor Consulting, pero sabe que las patentes son la prenda, la hipoteca que tiene Sodena del primer préstamo de un millón de euros. Y eso está totalmente documentado para lo que ustedes quieran.

Estoy segura de que cuando uno está en el sitio donde están ustedes, la palabra no basta, pero les aseguro que no hay más oscuros ni claros. En el futuro habrá, si hay fracaso, errores que irán a nuestras mochilas en la responsabilidad del presidente del consejo y en la

responsabilidad de la directora, pero lo hemos hecho pensando en un proyecto empresarial, no más, no tenemos ni relaciones, ni interferencias. Y yo les aseguro que al igual que en el pasado fui franca con ustedes cuando les dije que no veía un proyecto en el que el director general me decía veinte millones y dónde están los inversores... Eso no lo veía y fui franca en ese momento.

Esos debates los tenemos el Vicepresidente y yo, porque es un equipo de trabajo que es ejecutivo y hace propuestas basadas en el análisis técnico, y está el Consejo de Administración que tiene sus propuestas. Como ya dijo el Vicepresidente, como en cualquier empresa, no todo es acuerdo, no todo. Ahora, eso sí, en la mayoría de las ocasiones, si el equipo es el equipo adecuado normalmente las decisiones del equipo ejecutivo suelen tener el amén del Consejo de Administración, pero en ocasiones esas discrepancias existen. En mi opinión, creo que esas discrepancias a veces le dan el valor justo a los instrumentos, ¿por qué? Porque se ejerce con responsabilidad y a veces la responsabilidad es la discrepancia y otras veces la responsabilidad es el acuerdo. Por lo tanto, no hay más claros ni oscuros. Es un proyecto con dificultades, con muchos riesgos, que ha decidido acotar y experimentar.

Y en este momento me encantaría decirles que ya tenemos los 2,2 millones de inversiones del objetivo de la fase 1, pero ni siquiera los tenemos. Esto va avanzando. Los tendremos próximamente y estamos estudiando las inversiones, esas trescientas mil, que teníamos que estudiar. Cuando estudiemos eso y veamos el tipo de inversiones, quiénes son, qué representan... lo presentaremos en el Consejo de Administración y ahí habrá otra decisión. Y esperamos que próximamente visualicemos que tenemos compromisos de iniciativa privada de 2,2 millones, pero hoy no lo tengo. Es un trabajo continuo que tendremos que ir cerrando y según vayamos recibiendo y estudiando la información, la presentaremos en el Consejo de Administración. Cuando nosotros como equipo tengamos la certeza de que ya hemos avanzado lo máximo, de que ya hemos apretado lo máximo, preguntaremos al consejo: ¿creen que esto es suficiente? ¿Avanzamos o paramos?

No sé si tengo alguna otra cosa que comentar... Déjeme un minuto para que repase por si acaso. Sí, el destino del préstamo es algo que... Antes de comparecer, yo he pedido permiso – porque mi secretario así me lo ha recomendado– al director general de las cosas que íbamos a exponer. Y les puedo asegurar que en Sodena somos muy exigentes y estamos viendo a qué se dedica cada euro, no solo todo lo que nos da el informe de EVER, que así lo hemos pedido, sino que incluso lo chequeamos. En ese sentido, tengan la seguridad de que lo estamos dedicando para fabricar las siete máquinas, para que el personal cobre y siga trabajando y dé garantía de que esas siete máquinas van a tener su análisis técnico y resolución de incidencias y a pagar algunos pagos iniciales de proveedores para que realmente el plan de espera tenga un sentido y un acuerdo al máximo.

Como sé que ustedes consideran que aún tienen elementos que faltan, efectivamente, en las próximas comparencias y preguntas, el presidente de Sodena responderá, aunque, en mi opinión, creo que solo puede responder de los hechos que hoy he contado. No tenemos otros elementos añadidos que aportarles.

Y sobre la empresa a la que no le hemos dado, efectivamente en Sodena a veces decimos sí y a veces decimos no. Y me encantará que me cuente su preocupación sobre algunas empresas a

las que hemos dicho no, porque no encajan por algunas razones. Pero en *startup*, en préstamos participativos, este año hemos sido muy activos con diecisiete proyectos, creo que catorce ya los hemos concedido. Los nuevos proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento son estudiados con mucho rigor, cariño y método, sabiendo que son apuestas de muy largo plazo, pero los tenemos muy en cuenta. Muchas gracias por su paciencia.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señora Irigoien. Por tanto, concluido este primer punto del orden del día, haremos un breve receso para despedirnos de la señora Irigoien y continuaremos. Por tanto, se suspende la sesión por cinco minutos.

(Se suspende la sesión a las 18 horas y 1 minuto).

(Se reanuda la sesión a las 18 horas y 6 minutos).

Debate y votación de la moción por la que se insta al Gobierno de Navarra a reconocer la importancia del comercio ambulante en Navarra, presentada por el GP Partido Socialista de Navarra.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Buenas tardes de nuevo, señorías. Se reanuda la sesión para dar cuenta del segundo punto del orden del día de esta Comisión de Desarrollo Económico que no es otro sino el debate y la votación de la moción por la que se insta al Gobierno de Navarra a reconocer la importancia del comercio ambulante en Navarra. Esta moción ha sido presentada por el grupo socialista y, por tanto, para ello el señor Garmendia tiene el turno de presentación. Cuando quiera, tiene la palabra.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias de nuevo, señor Presidente. Hoy venimos a hablar de una moción que ya presentamos hace bastante tiempo, la verdad, pero no encontrábamos el momento de presentarla y entendíamos que tenía bastante relevancia como para presentarla en Pleno, pero como la íbamos retrasando y retrasando, hemos decidido trasladarla a Comisión.

En fin, de lo que vamos a hablar en realidad, hablando de forma coloquial, es de los mercadillos. Ustedes saben perfectamente lo que son los mercadillos porque son aquellos espacios en los que todos los aquí presentes en campaña electoral suelen dar una vuelta a repartir trípticos, a saludar de aquí para allá, pero el resto del año estos espacios regulares que unifican los puestos de venta ambulante en un solo punto siguen activos y son muchos los problemas que tienen, así nos lo han denunciado sus principales actores.

Es verdad que ustedes podrían decirme que esto es competencia municipal y es verdad que las licencias las otorgan los municipios, pero lo que a nosotros nos atañe es favorecer esta forma de comercialización, esta forma antigua de mercadear, que cada vez más está bajando en ventas, está bajando en clientes por diferentes motivos, y eso es lo que nosotros queríamos analizar.

La única legislación que emana de este Parlamento en relación con el comercio es la Ley Foral 17/2001, de 12 de julio, y ahí se regula el comercio de Navarra, pero solo encontramos limitaciones, prohibiciones y trabas... Y de lo que se trata, y lo que queremos poner encima de

la mesa con esta moción, es de ayudar a un sector que –créanme, por toda la gente con la que hemos hablado– se encuentra en apuros.

En Navarra se calcula que se celebran cerca de cien mercadillos de manera regular. Hay una estadística no oficial que habla de setenta y tres, pero entendemos que son unos cien los que se celebran cada semana. A muchos de ellos acuden muchos navarros y navarras y consideramos que esto es un claro servicio público que hay que apoyar y que podría dejar a muchos pueblos de Navarra sin su principal centro comercial, sin su principal centro de suministro, aunque sea itinerante.

Esos son los problemas. Los centros comerciales y las formas de comprar y la compra *online* y todas estas cosas están haciendo bajar la cifra de negocio de la venta ambulante, pero los comerciantes no ven ninguna ayuda para frenar el sangrado. Y no estamos hablando de aportar ayudas económicas directas, que, desde luego, serían bien recibidas por el sector, estamos hablando de apoyo institucional, de cariño, de respeto y de atención.

La mayor parte de los que se dedican a la venta ambulante son autónomos y como autónomos pagan sus cuotas mensualmente, religiosamente, y son controlados de forma constante para que así sea y como debe ser. Así mismo, tienen que pagar un canon a los Ayuntamientos por los espacios que ocupan. Al tratarse de usuarios que no pueden ir a un solo mercadillo, van a varios mercadillos, con lo cual pagan diferentes cuotas a diferentes Ayuntamientos, sin que haya ninguna unificación ni ahorro por volumen o similar. Sin embargo, cuando se produce un festejo popular en una ciudad, en un pueblo, como pudiera ser un mercado medieval o cualquier otro de una temática particular, las reglas del juego cambian, las licencias son diferentes, los costes son diferentes, y esto es un agravio comparativo contra el comercio minorista y la venta ambulante, que tendríamos que regular.

Pues bien, ¿cómo se puede ayudar a este sector? Como habíamos dicho, principalmente dándoles cariño, pero este cariño efectivamente se tiene que trasladar en algo más concreto y podría ser, por ejemplo, ayudándoles a hacer más atractivos sus espacios de trabajo, sus propios puestos, para generar mayor tráfico de personas, que les ayude a crecer en ventas y que les ayude a competir contra los grandes gigantes de centros comerciales de los que hablábamos e incluso por Internet.

En primer lugar, lo que tenemos que hacer desde este Parlamento, y así lo hacemos desde el grupo parlamentario socialista, es reconocer su labor, que es lo que decimos en el primer punto de esta moción. A partir de ahí será más fácil arrimar el hombro y ayudarles en su labor económica, pero, sobre todo, social. Hay que fomentar y favorecer su valor cultural ya que tiene un peso tradicional importantísimo en la sociedad navarra. Partiendo de esta primera premisa, que a nosotros nos parece la más importante, hay que apoyarles en la formación para que de forma agrupada podamos ayudarles y tocar puntos importantes para que puedan realizar un plan de empresa, que normalmente lo improvisan, haciendo así sus negocios más rentables o, por ejemplo, ayudarles a generar imagen de marca, poniéndoles nombres a los puestos, enseñándoles a colocar objetos de venta, por ejemplo, a la altura de los ojos... En fin, como hacen los supermercados, algo que ellos desconocen. En definitiva, tenemos que ayudarles y enseñarles a modernizar los puestos. Igualmente hay que incidir en la atención al cliente y en su formación para mejorar las técnicas de venta de las que carecen.

Sin embargo, no todo iba a ser responsabilidad de los vendedores y de todas estas cosas que tienen que hacer. En la parte de la Administración, en la nuestra, en la que nos atañe, hay mucho que mejorar, desde la unificación de los pagos de las cuotas por volumen, incluyendo la regulación más justa de los mercados excepcionales –como los medievales, de los que hablábamos antes–, hasta la mejora de los pavimentos en los que se realizan los mercadillos, que en ocasiones son auténticos lodazales en los que los clientes y comercios deben realizar su labor en condiciones nada saludables. Asimismo, los Ayuntamientos, así como la Administración, además de cobrar las cuotas, tendrían que promocionar el propio mercadillo por medios tradicionales, digitales e incluso imagen corporativa del propio escenario. Son reflexiones y sugerencias que hemos ido recogiendo de las personas con las que hemos hablado.

Todo esto –llevado a cabo un proceso participativo junto con los principales afectados– debe acercarnos a las soluciones que podrían estar encabezada por una figura que es demandada por todos aquellos representantes de la venta ambulante que se han acercado a este Parlamento, que es que el Gobierno cree la figura del experto en comercio ambulante, como decimos en la moción. Así se podría generar una política de criterio único y aprobar medidas, como pedimos en el punto 4 de la propuesta de resolución, que podrían traducirse en un plan de comercio ambulante, como el que tiene Andalucía –que aquí les muestro–, que se hizo en 2015 y tiene una vigencia hasta 2017, y que tiene cuatro interesantes líneas estratégicas en las que nosotros nos podríamos fijar: uno, conocimiento de la realidad del sector; dos, formación y profesionalización de la venta ambulante; tres, innovación y calidad, y optimización y dinamización de procesos; cuatro, sinergias con otros sectores. Les recomiendo su lectura. Mejora la vida de los comerciantes ambulantes, un sector compuesto en muchas ocasiones por gente desfavorecida, pero emprendedora, valiente y con ganas de trabajar, a quienes agradecemos su labor de forma explícita desde aquí y animamos a seguir trabajando y a luchar por sus derechos y mejoras en su trabajo.

Por último, tal y como reza el punto 5 de la propuesta de resolución, solicitamos que el Gobierno de Navarra les tenga en cuenta en todos los movimientos de transformación económica e innovación que están llevando a cabo, como el S3, ya que hasta ahora, tal y como hemos podido constatar, son los grandes olvidados. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Garmendia. (Murmullos). No sé si estoy interrumpiendo algún debate por ahí. En todo caso comenzaríamos por los turnos a favor y en contra de esta moción. ¿Turnos a favor? ¿Turnos en contra? Perfecto. Tiene la palabra el señor García Adanero. Cuando quiera.

SR. GARCÍA ADANERO: Muchas gracias, señor Presidente. Señorías, buenas tardes. Ya decía el señor Garmendia que la mayoría de las competencias –puede que alguna no, pero casi todas– son competencias municipales, y ese ya es un motivo suficiente por nuestra parte para no votar a favor de esta moción.

Se estaba criticando la ley de 2001 sobre el comercio minorista –ley que contó con el apoyo del Partido Socialista– y se estaba hablando de las prohibiciones, etcétera, de que era una ley muy restrictiva. Si empezamos a regular esto desde el Gobierno, desde el Parlamento, para

que el Gobierno... al final, se van a poner tales condiciones que va a perder su carácter de mercadillo.

El mercadillo tiene unas connotaciones y cada Administración municipal tiene su mercadillo y los trata de una forma diferente y los coloca en un lugar diferente, y depende de quién esté gobernando ese lugar, y la importancia que le quiera dar... Crear una persona que ayude a un vendedor ambulante a vender en un mercadillo... si a alguien conozco que sabe vender es precisamente a los que están en ese negocio. Por lo tanto, yo creo que aquí lo que se hace es crear más burocracia.

Y vuelvo a insistir en el tema municipal, los que hemos estado en Ayuntamientos sabemos que esa era una cuestión que daba mucho debate. Hay que recordar cuando aquí en su día estaba en la Chantrea, luego en Landaben, pero en cualquier lugar... ¡Buenos son los que se dedican a la venta ambulante en los mercadillos como para que se les trate mal, peor o bien! Quiero decir que en los Ayuntamientos generalmente se les atiende muy bien, hasta donde yo sé, se da importancia a los puestos, eligen los puestos según el tiempo que cada uno lleva vendiendo, etcétera. Es todo un mundillo que, en principio, está bastante regulado, sin regularse, lo cual yo creo que hoy en día es una gran ventaja. Y en ese sentido yo creo que no podemos limitar la autonomía municipal. Creemos que funcionan razonablemente bien y si hay cuestiones concretas, yo creo que se pueden atender, pero no creo que sea una competencia que haya que traspasar al Gobierno de Navarra y que haya que hacer una legislación concreta sobre la cuestión por parte del Parlamento, porque entonces yo creo que estaríamos acabando con la propia esencia de lo que representa la venta ambulante, lo que comúnmente llamamos mercadillos. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor García Adanero. Continuamos con el señor Eraso. Nahi duzunean.

SR. ERASO SALAZAR: Eskerrik asko, Lehendakari jauna. Buenas tardes. Coincidimos con el Partido Socialista en la importancia del comercio ambulante. Creemos que, además de un comercio tradicional, es una actividad profesional generadora de empleo, dinamizadora, que es verdad que llega a muchos pueblos donde no hay otro tipo de comercio. Entonces, en ese reconocimiento seguramente que todos estaremos de acuerdo. Si la moción se votara por puntos, votaríamos a favor de ese punto número uno, pero votaríamos en contra del resto de los puntos de la moción.

En el punto segundo propone instar al Gobierno de Navarra a coordinar la creación de una asociación que agrupe a este sector y en el punto 3, la creación de una figura de experto en comercio ambulante. Nosotros no creemos que tenga que ser la Administración la que cree ninguna asociación, más bien creemos que las asociaciones se deben crear por iniciativa de los miembros del sector del que se trate. Esa independencia del poder político le daría maniobrabilidad, capacidad de gestión y capacidad de negociación. Por ese mismo motivo no entendemos tampoco que desde la Administración haya que crear la figura del experto en comercio ambulante, tendría que venir por la misma asociación que creen los participantes de ese sector. Ellos tendrán que ser los que elijan quiénes serán los interlocutores con la Administración.

En cuanto a las propuestas 4 y 5, entendemos que ambas deberán ser recogidas en el plan de impulso al comercio minorista de proximidad que plantea la necesidad de realizar un análisis de la oferta comercial en Navarra en su conjunto, y que incluirá en el pliego el comercio ambulante y los mercados municipales. Creemos que este plan se ajustará a lo recogido en el acuerdo programático para el Gobierno de Navarra, en cuanto a la promoción de nuevas tecnologías en el comercio local y tradicional, así como impulsar la puesta en marcha de planes de revitalización. Si en ese plan se detectan necesidades específicas para este sector de comercio ambulante, serán los miembros de ese sector, junto con la Administración foral y las entidades locales –que, como bien se ha dicho aquí, son básicas en este mundillo–, los que tendrían que negociar la puesta en marcha de proyectos específicos. Nada más. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko zuri, Eraso jauna. Araiz jauna, nahi duzunean.

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Eskerrik asko lehendakari jauna. Por nuestra parte también solicitaríamos la votación por puntos. Votaremos a favor del primero y del quinto. Nos parece que el primero es obvio en la medida en que también reconocemos ese valor cultural y lo que ha supuesto el comercio como tal actividad –en este caso, lo que queda del comercio históricamente entendido como la venta ambulante es su expresión más genuina– ya que está cumpliendo una función social a lo largo de la geografía navarra en aquellos municipios donde se produce esta actividad. Y, desde luego, también entendemos que buena parte de todo lo que se plantea y muchas de las reflexiones y consideraciones que ha hecho el señor Garmendia están en el ámbito de la competencia municipal, y entendemos que esa competencia está bien residenciada en ese ámbito. Por lo tanto, creemos que no habría que entrar a esa regulación o por lo menos habría que mantener lo que existe.

Dicho esto, el quinto punto también nos parece importante, es decir, que se tenga en consideración y que se incluya en la medida en que se establezca y se considere oportuno por parte del Gobierno de Navarra. Nos parece también positivo que se den cauces de participación y de colaboración con este sector o con las personas que trabajan en este sector.

Respecto de la creación de una asociación, creo que sería la primera ocasión en que la Administración haría esto. La Administración ha fomentado, ha apoyado... pero entendemos que correspondería, en todo caso, y debe corresponder al sector, a las personas que están trabajando y desarrollando su actividad en el mismo, teniendo en consideración también que en estos momentos el nivel de asociacionismo del comercio en general es bastante pequeño, es decir, es un sector que aunque da la apariencia de que hay asociación, al final, no hay una participación, no hay un asociacionismo muy desarrollado. Sobre lo de la figura específica, ya se ha comentado aquí y nosotros compartimos esas reflexiones. Por lo tanto, como digo, votaremos a favor del punto primero y quinto.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko Araiz jauna. Continuamos con el portavoz de Podemos-Ahal Dugu, el señor Couso. Cuando quiera.

SR. COUSO CHAMARRO: Básicamente quiero decir lo mismo que ha dicho el anterior portavoz. Damos nuestra aprobación a ese punto primero donde se hace un reconocimiento de la labor de este tipo de comerciantes, sobre todo, como ya se ha dicho también, en la medida en que

en algunos pueblos el comercio llega a través de este tipo de empresa. Al final, creo que no están registrados más de doscientos treinta en todo Navarra y, además, con una problemática alta en el sentido de que es muy difícil –y lo sabemos porque hemos hablado con gente que lo ha intentado– el que se asocien, o sea, el porcentaje de asociacionismo que hay en el sector es bajísimo. Y esto va a dificultar también la puesta en marcha los procesos de participación que están previstos, por ejemplo, en ese plan de impulso al comercio minorista y de proximidad, donde habría que tener como interlocutores a esas asociaciones. La verdad es que quienes han tratado de impulsar el asociacionismo en este sector nos cuentan que realmente han encontrado grandes dificultades y que no hay manera de...

Entonces, no obstante, sí que votaríamos a favor del punto 5. Nos genera alguna duda más... porque sí que es cierto que otra de las cosas que esta gente comenta es que, al ser competencia municipal y regirse el ordenamiento de su actividad por ordenanzas municipales, muchas veces no saben a lo que estar, cuando van a un sitio o a otro, y se encuentran con falta de criterios objetivos y bastantes arbitrariedades en función de quién. Entonces, a lo mejor, sí que habría que darle una vuelta al tema de ver si se podría hacer una regulación supramunicipal para ver si de alguna manera podríamos despejar este problema, porque no saben a lo que estar en función de adónde van a ir. Pero es una cuestión que tenemos que mirar con más detalle por la cuestión competencial.

Apoyaremos el punto 1 y el punto 5, y los otros tres no los vamos a respaldar porque no acabamos de verlos y porque requieren, además, ese proceso de participación para el cual la baja afiliación o el bajo nivel de asociación dificulta mucho. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Couso. Señora Beltrán, cuando quiera. Tiene la palabra.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias, Presidente. Buenas tardes. Nosotros vamos a apoyar el punto 1 porque queremos reconocer, cómo no, la importancia del comercio ambulante como dice esta propuesta de resolución, pero en los otros, en los cuatro restantes, nos vamos a abstener porque... Señor Garmendia, no me mire así, que por una vez que no le apoyemos en una moción... Aunque consideramos que efectivamente tiene usted razón en todo lo que requiere y puede necesitar el comercio ambulante y en que hay que darle ese cariño que usted requiere y pide para ellos, también es cierto –como nos ha hecho ver el señor García Adanero– que fundamentalmente depende de la gestión municipal. Por lo tanto, en esta ocasión no lo vamos a apoyar por esa razón. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señora Beltrán. Concluye el turno de posicionamiento la señora De Simón. Cuando quiera.

SRA. DE SIMÓN CABALLERO: Gracias. Perdona, señora Beltrán, pero la verdad es que usted me alegra la tarde. Era una sonrisa benévola, pero le pido disculpas. Nosotros pediremos la votación por puntos también. Vamos a apoyar el punto 1, el 4 y el 5 en la medida en que yo creo que, como todos han expuesto aquí, hay que reconocer el papel que desempeña el comercio ambulante, no solamente como servicio y en particular en determinadas zonas que no tienen otra posibilidad donde adquirir determinados productos, sino porque, desde luego,

es un nicho importante, generador de empleo y, sobre todo, porque favorece el empleo familiar. La propia moción dice que es una actividad que mantiene a mil familias en Navarra.

El punto 4 habla de formación y modernización. Vamos a votar a favor porque entendemos que, de la misma manera que se ofrece formación continua y ocupacional en todos los sectores productivos de la Comunidad, estaría bien considerar cómo se puede incorporar también a los profesionales, a los trabajadores y trabajadoras del comercio ambulante. Y respecto a la modernización, es algo muy interesante, pero en este caso comparto la reflexión que ha hecho el señor García Adanero, porque ahí hay una competencia municipal y, en definitiva, yo creo que el componente más importante, que condiciona la modernización o no, la inversión de estos trabajadores y trabajadoras o de estos pequeños empresarios, por decirlo de alguna manera, es, sobre todo, el tiempo, la licencia que uno tiene para ejercer esa actividad en cada municipio. Y en ese sentido sí que habría que analizar y estudiar –yo creo que es una buena línea de trabajo la que ha abierto el señor Garmendia y también el portavoz de Podemos– hasta qué punto se podrían unificar algunos de los criterios o algunas de las condiciones para la venta ambulante en todos los Ayuntamientos. Pero, en todo caso, hay unas características que tiene esta venta ambulante, los mercadillos, que es esa especie de caos, y no sé hasta qué punto conviene normalizar y alinear toda esta actividad. Nada más y muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señora De Simón. Para la réplica, tiene la palabra el señor Garmendia. Cuando quiera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Presidente. Muchas gracias a todos por sus aportaciones. Se ha hablado, sobre todo, de competencias y a mí no me queda otra que alucinar. ¡Pero si aquí los señores de Bildu han hablado hasta de Azerbaiyán! Aquí, cuando hay que sacar cosas del mundo, da igual, sacamos lo que haga falta, pero el comercio ambulante aquí no es competencia. Lo único que estamos pidiendo –y ustedes dicen que no– es lo mismo que ha hecho Andalucía, exactamente lo mismo que ha hecho Andalucía. Esto lo firma la Consejería de Turismo y Comercio de la Junta de Andalucía, pero no es competencia nuestra.

Y como el señor portavoz de UPN habla del mundillo, yo le voy a mandar a la gente del mundillo porque... Pocas veces leo intervenciones y hoy la he leído porque está consensuada, está consensuada con lo que usted llama el mundillo. Y les aseguro que yo no he ido al mercadillo –que voy mucho–, pero yo no he ido a preguntarles cuáles son sus necesidades. No, han venido ellos. Han venido de diferentes etnias –porque también hay etnias y algunas de ellas poco favorecidas–, han estado aquí y me han hablado. Y ese mundillo nos está demandando lo que he leído, el texto que he leído, porque están pasando una situación mala o muy mala.

Y los Ayuntamientos pueden hacer y están haciendo su labor y su trabajo, pero nosotros desde el Parlamento podríamos hacer mucho más, mucho más en lo que hemos comentado, en modernización, en ayudarles, en formación, en evitar riesgos laborales, porque no tienen ninguna formación en este sentido... En fin, podemos hacer mucho más de lo que están diciendo, pero no hemos pedido una legislación. Ya he dicho que desde este Parlamento en 2001 ya salió una ley que habla de la venta ambulante, ya habla. Usted dice que no tiene competencia, pero ya hemos hablado aquí, ya ha salido legislación pero, insisto, para cortar,

para prohibir, para limitar... pero para apoyar, cero patatero. Y eso es lo que nosotros pedíamos aquí, pero bueno, ya llegarán las elecciones y ya le veré pasearse por los diferentes mercadillos y ya se lo recordaré.

Los puntos 2 y 3 también se los recuerdo a Geroa Bai. Usted también irá al mercadillo de Ribaforada y ya le diré yo a usted que los puntos 2 y 3 son peticiones de la gente del comercio. Y usted me habla, sin que se le mueva un palo del sombrero, del plan de impulso al comercio minorista. ¿Y eso es competencia del Parlamento, pero lo de los mercadillos no? O sea, el comercio minorista, sí. Estamos hablando del fomento del comercio. Esta es la Comisión de Desarrollo Económico. Estamos hablando del fomento de la economía y usted dice que no porque están preparando un plan. ¡Anda, están preparando un plan del comercio minorista! ¿Y esto qué es? Y encima me habla de un plan que el Consejero Ayerdi –se lo puede usted preguntar– dijo que iba a estar en agosto de 2016 y todavía lo estaban esperando en el comercio minorista porque no está hecho. Así que no me venga con que es competencia foral sí, pero no, pero tal... No, usted ha hecho una contradicción como una casa.

A Bildu ya le he dicho que ahora vienen a hablar de competencias y nos traen aquí cada dos por tres al País Vasco, a Baleares, a Azerbaiyán, a Corea del Norte... pero esto no es competencia. ¡Es que es increíble! Es que cuando les da la gana esto no es competencia. A otra cosa, mariposa. Y cuando usted dice que nosotros no somos quién para coordinar la creación de una asociación... porque no he puesto clúster –que está tan de moda–, porque aquí se está apoyando a los clústeres. Y ¿qué es una asociación que agrupa a todo el sector del comercio ambulante de Navarra? Es un clúster. Sí, señor. Claro, como no he puesto clúster, como no lo he puesto en inglés, pues los señores de Bildu no se han enterado porque ahora están con el inglés a tope.

Igual digo a los señores de Podemos. A mí me ha gustado su intervención, se lo tengo que decir, pero igualmente le digo que esto se llama clúster. Efectivamente, usted ha reconocido –por eso le digo que me ha gustado su intervención– que nosotros deberíamos pensar y deberíamos reflexionar para que esto fuera supramunicipal. Y estoy absolutamente de acuerdo. Podríamos haber empezado hoy, pero ustedes han pasado de la oportunidad.

Y a la portavoz del Partido Popular le digo que cuando dice: Usted tiene la razón... No, yo no tengo la razón, los que tienen la razón son los vendedores ambulantes que han venido aquí, que han tenido que venir dejando desatendidos sus puestos porque trabajan todos los días –eso es una verdad, es una realidad–, para hablar con nosotros, lamento no haber ido yo porque la próxima vez iré yo. Pero no soy yo el que tiene razón, son estas personas que, de verdad, lo están pasando mal. Hemos visto las cifras, lo que les están cobrando los Ayuntamientos, lo poco que reciben de la Administración a cambio, por lo menos, de la Administración de la que nosotros somos responsables, y son ellos los que tienen la razón. Por último, a Izquierda-Ezkerra quiero agradecerle su predisposición, animarle a que vote a favor también del punto 3 y 4 porque sé que ustedes se lo creen. Y aceptamos, desde luego, la votación por puntos. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Garmendia. Por tanto, procederemos a votar. Por las intervenciones de los portavoces se ha vislumbrado que hay un deseo expreso de votar por puntos. Entiendo que se acepta. Por tanto, comenzaremos con la

votación del primero de los puntos. ¿Votos a favor? Se aprueba por unanimidad, por tanto, el primero de los puntos.

Continuamos con el segundo punto. ¿Votos a favor? ¿Votos en contra? ¿Abstenciones? El resultado ha sido de dos votos a favor, diez votos en contra y tres abstenciones. Por lo tanto, no se aprueba el segundo punto.

Procedemos a la votación del tercer punto. ¿Votos a favor? ¿Votos en contra? ¿Abstenciones? Se repite el resultado: dos votos a favor, diez votos en contra y tres abstenciones. No se aprueba el tercero de los puntos.

Votamos el cuarto punto. ¿Votos a favor? ¿Votos en contra? ¿Abstenciones? El resultado es de tres votos a favor, nueve votos en contra y tres abstenciones. No se aprueba el tercero de los puntos.

Y procedemos a votar el quinto y último punto. ¿Votos a favor? ¿Votos en contra? ¿Abstenciones? Por tanto, el resultado es de doce votos a favor, tres votos en contra y una abstención. Se aprueba el quinto y último de los puntos. Por tanto, enhorabuena por los puntos aprobados, señor Garmendia.

Con la finalización de este segundo punto del orden del día, se da por concluida la Comisión. Se levanta la sesión.

(Se levanta la sesión a las 18 horas y 36 minutos).