



DIARIO DE SESIONES
DEL
PARLAMENTO DE NAVARRA

X Legislatura

Pamplona, 10 de marzo de 2021

NÚM. 17

TRANSCRIPCIÓN LITERAL

**COMISIÓN DE ORDENACIÓN DEL TERRITORIO, VIVIENDA,
PAISAJE Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS**

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. PABLO AZCONA MOLINET

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 10 DE MARZO DE 2021

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia, a petición propia, del Consejero de Ordenación del Territorio, Vivienda, Paisaje y Proyectos Estratégicos para informar sobre el proceso de enajenación de la parcela de la antigua Superser en Cordovilla.

(Comisión transcrita por la UTE Naturalvox-MondragonLingua)

(Comienza la sesión a las 15 horas y 19 minutos).

Comparecencia, a petición propia, del Consejero de Ordenación del Territorio, Vivienda, Paisaje y Proyectos Estratégicos para informar sobre el proceso de enajenación de la parcela de la antigua Superser en Cordovilla.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Arratsalde on, buenas tardes. Vamos a dar comienzo con esta Comisión de Ordenación del Territorio, Vivienda, Paisajes y Proyectos Estratégicos, con un único punto del orden del día. Quiero también saludar y agradecer la presencia del Consejero de Ordenación del Territorio, Vivienda, Paisaje y Proyectos Estratégicos, y a Alberto Bayona, Director Gerente de Nasuvinsa. Y como decía, en el orden del día hay un único punto: Comparecencia, a petición propia, del Consejero para informar sobre el proceso de enajenación de la parcela de la antigua Superser en Cordovilla. Como saben, el señor Consejero tiene treinta minutos para la exposición.

SR. CONSEJERO DE ORDENACIÓN DEL TERRITORIO, VIVIENDA, PAISAJE Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS (Sr. Aierdi Fernández de Barrena): Arratsalde on, denori, buenas tardes. Solicitamos la comparecencia para explicar todo el proceso que se había vivido a raíz justamente de la manera y la forma en la que concluyó el proceso de venta de esta parcela, esta antigua parcela de Cordovilla. En este caso, al último adjudicatario de la misma, después del proceso que se abrió en 2019, a lo largo del año 2019, y que, efectivamente, nos parecía oportuno explicar todo este proceso.

Nos remontamos en la explicación al 2015 porque, efectivamente, esta es una parcela que se compra por parte de Nasuvinsa, después de que el propio Gobierno de Navarra desde patrimonio, realiza un proceso de subasta de la misma, y esa subasta queda desierta. La parcela que salió a la venta en 8 millones de euros, que nadie presentó su propuesta, aunque lógicamente habría habido interesados en la misma, pero finalmente nadie presentó su oferta. Y, a raíz de aquella situación, el Gobierno ha tomado la decisión de vender este y otros activos a la sociedad pública Nasuvinsa.

A partir de ahí es responsabilidad de su Consejo de Administración y de su equipo técnico, de gerencia, etcétera, buscar la comercialización de la misma. Los primeros datos que tenemos a este respecto son los que se señalan en la presentación. En mayo, el Consejo de la Administración conoce a propuesta de su Presidente el estado avanzado de las negociaciones que se estaban realizando en ese momento con Ikea. Y el 25 de junio de este mismo año 2015 ese Consejo de Administración, a propuesta también del mismo Presidente, aprueba la venta de la parcela a Ikea, recogiendo en el acta las condiciones de la operación: edificabilidad, precio final, hitos, condiciones que debían regular esa relación. Y se establece ya un primer contrato de promesa de compraventa de futura parcela. Un documento en el que se recogen unas condiciones y los hitos que, como digo, los aspectos más importantes se recogen en la propia acta del 25 de junio.

El año 2016 es el año en el que se producen dos cuestiones, desde nuestro punto de vista, importantes. Por un lado, la firma del contrato con la empresa en 2016, en marzo del 2016, y, por otro lado, también de abril a junio de este mismo año se sigue el proceso de participación ciudadana previo a la tramitación del PSIS. Las condiciones de venta exigían la tramitación de un

PSIS que debía tramitarse con carácter previo y previamente a él ese proceso de participación. Un proceso de participación que yo señalaría como real, no solamente de trámite. Porque justamente en ese proceso de participación las asociaciones de comerciantes de Pamplona solicitan cambios con respecto a la propuesta inicial. Tenemos que hablar de un PSIS que abarcaba una zona, además de 300.000 metros cuadrados, de los cuales 170.000 se destinaban a la ciudad de la innovación, y prácticamente 110, 120.000 metros cuadrados a usos comerciales.

En ese proceso de participación, la sociedad pública, por decisión del propio Gobierno también asume que el desarrollo comercial de ese ámbito se limite exclusivamente a la antigua parcela de Superser y, lógicamente, incorpora las modificaciones ya al documento que va a llevar a aprobación definitiva. La tramitación en el PSIS con arreglo a esos requisitos. 9 de noviembre es la fecha en la que se inician los trabajos de redacción y tramitación del PSIS, UPNA y área administrativa de Superser.

Y los años 2017 y 18, continúa ese proceso de tramitación administrativa con los correspondientes informes sectoriales, el encargo del segundo estudio de tráfico. El primero se había planteado anteriormente a aquel informe. El primer informe de tráfico eh contó con el rechazo de obras públicas, y, como digo, en este año 2017-18 se adjudica a una nueva empresa, Deloitte en este caso, la realización del estudio de tráfico, su tramitación. Y este este proyecto, efectivamente, sí que cuenta con la aprobación posteriormente del Departamento de Obras Públicas.

En el año 2019 eh se van recibiendo los informes sectoriales y de diferentes entidades correspondientes al PSIS. Ese segundo estudio de movilidad recibe el informe favorable de la Dirección General de Obras Públicas. Sin embargo, el 20 de junio se llega a un acuerdo entre Ikea y la sociedad pública, en la que se resuelve el contrato de compraventa de futura parcela que se había afirmado anteriormente, en base a, en este caso, a la justificación por parte de Ikea de una decisión a la vista de un cambio de estrategia en su política de expansión. Acuerdo que es ratificado por las dos partes sin el establecimiento de penalizaciones para ninguna de las dos partes en este terreno.

Ese acuerdo que se firma el 20 de junio, se publicita el 12 de julio en los medios de comunicación, porque evidentemente también además de comunicar la finalización de un proceso de estas características, había un interés por parte de la sociedad pública también de conocer cuál era la situación de los distintos operadores y qué opinión tenían de cara al futuro para la puesta en valor y recuperación de esa parcela. Por lo tanto, a lo largo del mes de julio y prácticamente desde julio al mes de noviembre, se mantienen contactos con múltiples operadores en los que prácticamente, sin prácticamente, todos los operadores trasladan el interés de obtener la compra de esa parcela en su totalidad.

Inicialmente, cuando se anuncia públicamente, no sabemos si efectivamente podría haber un interés de comercialización segmentada y de la parcela, y, por lo tanto, nos plantearía un modelo de desarrollo y de implantación diferente. Hay que decir que, efectivamente, de esos contactos que mantenemos todas ellas, todos los operadores nos solicitan una comercialización conjunta de la parcela. Mantenemos, por tanto, reuniones con distintas empresas interesadas. Prepara la documentación, en este caso, para abrir un proceso público que permitiese la selección de un

promotor especializado en este sector inmobiliario y que nos permitiera efectivamente poner en valor la parcela.

Los servicios técnicos de Nasuvinsa articulan el procedimiento de selección de las distintas ofertas y se abre un plazo de presentación de las mismas, plazo entre el 28 de noviembre y el 20 de diciembre, que se difunde a través de la propia página web de Nasuvinsa con las condiciones y se notifica también individualmente a todos los operadores que habían planteado o habían solicitado información a lo largo de estos meses, desde el mes de julio hasta el mes de noviembre.

El condicionado que debía reunir las ofertas que se presentaran valoraba doce cuestiones. En primer lugar, el proyecto promocional, el modelo de desarrollo. Si era un promotor integral, era un promotor solo de la fase de planeamiento, sino de todo el proceso. El precio de la compraventa de la parcela en el estado que tenía en ese momento, que era, por tanto, previo a la propia urbanización, incluso previo a concluir el proceso de explanación de la misma parcela. Los costes de urbanización que asumían, que lógicamente exigía a la propia parcela y su entorno, que estimábamos en aquel momento en unos 2,3 millones de euros. Pero que, lógicamente, había que volver a presentar al Departamento de Obras Públicas. Y había que, como digo, desarrollar este proyecto.

La forma de pago, qué hitos, qué plazos, en qué tiempo se formalizaría el pago de la cantidad ofertada. La definición del modelo de negocio de la empresa ofertante en la promoción de... La gestión también del procedimiento administrativo, urbanístico, permisos. El proyecto de planeamiento, se iba a incluir el PEAU previo, el proyecto de PSIS comercial, el propio proceso de urbanización y planificación, los plazos de ejecución de la urbanización y construcción de las parcelas resultantes, la definición de los usos a implantar en la parcela, solo comerciales, comerciales con terciario, con otro tipo de usos.

La definición de los operadores, cuál iba a ser el grado de compromiso, porque aquí nos encontramos con un promotor, pero lógicamente los operadores que iban a ir a la parcela iban a ser otras empresas. Por lo tanto, cuál era el grado de vinculación de relación, etcétera. El domicilio fiscal de la empresa ofertante sí mantenía la razón social que tenía de partidas, si efectivamente constituía o no una empresa con domicilio fiscal en Navarra, en fin, era otra de las cuestiones que apuntábamos. Y finalmente también la estimación de los puestos de trabajo directos e indirectos diferenciando lo que serían las fases de urbanización, construcción y también de explotación posterior de la misma.

En ese proceso se presentaron tres ofertas: Omo Retail, Galdakarra y Ten Brinke Desarrollos S.L.; dos de ellos domiciliados en Madrid y un tercero en Bizkaia. Nasuvinsa creó una comisión técnica integrada por el gerente de la sociedad pública con los responsables de distintas áreas de la misma. También antes de tomar la decisión final, entre los días 17 y 20 de enero, mantuvo reuniones con las empresas ofertantes para aclarar aspectos y dejar claro, para evitar errores o confusiones posteriores en la adjudicación.

Las ofertas, como digo, por parte de Galdakarra, planteaban un modelo de desarrollo en el que únicamente se vinculaba a la fase de planeamiento. El precio de la compraventa eran 10 millones, y asumía de los costes de urbanización únicamente de los 1,6 asumía 0,7 en la

urbanización interior. Por lo tanto, aquí ya nos encontramos con un problema, porque ya no eran 10 millones los que ofertaba, porque efectivamente parte de los gastos de urbanización se descontaban de esos 10 millones de euros. Las formas de pago a la finalización de la construcción estimaban una serie de plazos y los usos que presentaba eran principalmente comerciales, y estimaba una creación de puestos de quinientos cincuenta en la fase de construcción y entre doscientos y quinientos en la de explotación.

Omo Retail ofrecía 11 millones por la parcela, 1 millón más. Asumía también los 2,3 millones de gastos de urbanización. Pero, en este caso, decía que cualquier gasto extra que se pudiera generar en el proceso de urbanización, se descontaría, no lo asumiría. Por lo tanto, tendría que descontarse del precio de los 11 millones que oferta. Es decir, que, si al final los gastos de urbanización real eran 2.800.000, él asumía 2.300.000 y 500.000 se descontarían de los 11 millones. Por lo tanto, la sociedad pública recibirá 10 millones y medio. Los plazos, como ven ahí de planeamiento y de urbanización y una estimación de 250 tanto en la fase de construcción como la de explotación.

En el caso de Ten Brinke era promotor integral, igual que en el caso de Omo Retail. En este caso ofrecía 10 millones de euros, uno menos que el anterior, asumía los costes de urbanización y sin limitación. Es decir, cualquier coste que añadido a los 2,3 millones formaba parte también de su precio, lo asumía, en este caso. Hay que tener en cuenta que el proyecto estaba sin redactar en un caso y en otro. Es decir, que había que hacer el proyecto, había que presentar obras públicas y obras públicas, dar el visto bueno. En fin, y planteaba un plazo de planeamiento de veinte meses, seis meses del proyecto de urbanización y construcción y, en este caso, los usos que planteaba eran unos usos, servicios dotacional y comercial, y estimaba un número importante también de empleos en la fase de construcción y también de explotación, tanto directos e indirectos.

En definitiva, la propuesta de Ten Brinke planteaba una distribución de usos de un 28,61 por ciento de uso comercial, es decir, 8.182 metros cuadrados. Hotelero, residencia de estudiantes, un 33,19 por ciento, es decir, 9.492 y en equipamiento sanitario un 38,20 por ciento, 1925,32. La propuesta seleccionada para la compraventa fue la de Ten Brinke y el Consejo de Administración, el 30 de enero, propone al Consejo de Administración la comisión técnica, con un informe en el que se valoran los distintos aspectos que he señalado a modo de resumen en las fichas de cada uno de ellos, que se entendía que la mejor propuesta, la que valoraban como la mejor propuesta era, como digo, la de Ten Brinke.

En febrero, como sabemos, se declaró con carácter mundial, lógicamente, la pandemia del covid. En marzo se declaró el estado de emergencia. El proceso de negociación que se mantiene con la empresa para la firma del contrato sufre complicaciones, dificultades para para avanzar en esa situación, y la situación de crisis económica a nivel internacional también a nivel de Estado, lógicamente, avanza hasta el punto de que en el mes de junio del 2020, Ten Brinke comunica a Nasuvinsa la caída de algunos de los operadores, que, como digo, también habíamos señalado que era una parte de la valoración que estimaba la sociedad a la hora de elegir la alternativa.

El 21 de junio finalizó el estado de emergencia. De julio a septiembre prácticamente se produce una mejora de los índices de contagio. Informa en ese periodo de tiempo que ha vuelto a retomar la negociación con los operadores, que ha intensificado ese proceso, perdón, y que

mantiene el interés, efectivamente, por realizar la operación. Sin embargo, de octubre a diciembre se produce una segunda ola de y tercera ola de la pandemia que vuelve a establecer y complicar la situación desde la web desde el punto de vista de la perspectiva del mercado.

El 5 de enero el agravamiento de la pandemia tras el periodo navideño también dificulta este proceso. Y desde el punto de vista de Nasuvinsa se plantea a la empresa que no vemos razones para continuar con esta situación, que ya se había demorado suficientemente, y que entendemos que no podemos mantener las condiciones planteadas y que tendríamos que dar por concluido este proceso. El 9 de febrero, ambas partes, de mutuo acuerdo, dan por finalizado el proceso de negociación. Un proceso de negociación en el que las claves de la misma han sido, por un lado, la crisis, por la pandemia mundial que ha afectado, lógicamente, intensamente a los sectores económicos sobre los que lo siguiente, y precisamente a los sectores económicos sobre los que se sustentaba el proyecto de Ten Brinke. Y, fundamentalmente, aquellos que no tenían que ver con los usos comerciales, que fueron precisamente la parte de mayor valoración en el proceso de adjudicación en este sentido.

Es también cierto que, además, fruto de ese proceso de recesión económica, la promotora expresó la dificultad de mantener su compromiso con algunos operadores, y por lo cual pidió una mayor flexibilidad en los porcentajes de uso y en el cumplimiento de las cláusulas de penalización que se abrían a la firma del contrato. Petición que por parte de Nasuvinsa no podía aceptarse, porque, lógicamente, significaría cambiar las condiciones de la propia adjudicación. Por lo tanto, ponerle en una situación diferente a la que había sido la razón de su adjudicación. Y, por lo tanto, Nasuvinsa ha defendido en todo momento ese mismo criterio, el compromiso de distribución de usos ofertado por la promotora y el resto de las condiciones sin cambios, porque, lógicamente, afectaría al propio proceso de adjudicación.

En conclusión, Nasuvinsa, a la vista de todo este proceso, lo que plantea es el compromiso de seguir trabajando por posibilitar el que, efectivamente, la antigua parcela de Cordovilla, efectivamente, tenga un destino que nos permita recuperar ese espacio de actividad económica que, a la vista del mantenimiento de la recesión económica a nivel mundial, no es la no se dan en este momento las mejores condiciones para volver a repetir un proceso de estas características. Por lo tanto, que será un proceso en el que lo que nos vamos a plantear es ser nosotros desde la propia sociedad pública, los que avancemos en los procesos de planeamiento de desarrollo de planeamiento, de forma que vayamos determinando los usos y condiciones que deba cumplir esta parcela en una futura y posterior actuación en este terreno.

Un terreno en el que, hasta el momento se han invertido ya 916.000 euros, de los cuales prácticamente 716.000 corresponden al derribo de las naves y el tratamiento de residuos, en este caso de las edificaciones, 114.000 euros concretamente al tratamiento de los materiales de amianto, tanto en cubierta como en conducciones, etcétera, y el traslado de esos materiales a vertederos autorizados. Las explanaciones de la propia parcela, 154.000 euros. Y los estudios de contaminación del suelo, hay que tener en cuenta que nos encontramos con una parcela que tuvo un uso industrial y que, por lo tanto, tenía unos suelos contaminados previamente que requirieron un proceso específico con unos controles, una retirada de aguas, una retirada de tierras, etcétera, que como digo, señalamos en este, la retirada de dos tanques de fueloil y el impacto que tuvo, 27.800 metros de naves demolidos, 35.800 escombros, toneladas, 90

toneladas de tierra contaminada por fueloil, 460 toneladas de tierra inerte, residuo no peligroso. También tratamiento y recuperación, 769 toneladas de tierra contaminada, 130 toneladas de fibrocemento tratado según normativa, que además se exigió un proceso de extracción específico con una dirección específica solamente para esta cuestión, y que lógicamente nos permite tener en este momento una parcela. Parte de estos materiales se han utilizado ya en diferentes obras y, en definitiva, la voluntad de la sociedad es trabajar para que, efectivamente, este proceso de recuperación de la parcela sea una realidad lo antes posible.

Pensamos que este no es el mejor momento para repetir un proceso de estas características, pero sí es un tiempo en el que podemos avanzar en los procesos de desarrollo de planeamiento, de manera que, cuando salga a la parcela tengamos más acotadas sus condiciones. Teóricamente, esto también permitirá que la plusvalía que pueda generar esa parcela lógicamente sea mayor cuanto más desarrollo y menos incertidumbres existan sobre las condiciones de la misma. Y, por lo tanto, iniciaremos próximamente un nuevo proceso de participación previo al proyecto de PEAU. Que necesariamente tendremos un PEAU que debamos de tramitar, para lo cual ya hemos contactado con el ayuntamiento de Galar, en este caso, para fijar un poco las condiciones de este desarrollo. Estas son las cuestiones que teníamos que comentar en este tema.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Muchísimas gracias, señor Consejero. Ahora comenzamos el turno de palabra entre los diferentes portavoces Parlamentarios, comenzando de mayor a menor. Por el Grupo Parlamentario Navarra Suma, señor Sánchez de Muniáin, máximo de diez minutos, como sabe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Buenos días. Muchas gracias, señor Presidente y bienvenidos tanto Consejero como al Director Gerente de la sociedad. En primer lugar, una breve explicación. Nosotros habíamos pedido el aplazamiento de la comparecencia que tenía el mismo objeto, a petición nuestra y lo habíamos hecho hasta pedido, el aplazamiento, hasta no disponer de la información que le hemos pedido a este Consejero y que no ha tenido todavía a bien facilitarnos, como es su obligación legal. Este asunto de la gestión del patrimonio público y de este negocio urbanístico a nuestro juicio, cada vez muestra más puntos oscuros.

Por un lado, la falta de respuesta y la resistencia a facilitar información por parte del Consejero, acrecienta la opacidad que ha envuelto a este proceso desde el principio. Hoy se nos da más información que hace un año, de un proceso que ya se hizo hace un año. Esta información ni tan siquiera se nos puso encima de la mesa hace un año, que ya se había hecho.

Pero es que solo tenemos sus explicaciones y como vamos a ver, sus explicaciones, señor Consejero, terminan descubriéndose como falsas, incorrectas, erróneas o nulas en muy poco tiempo. Les vamos a explicar rápidamente estas dos cuestiones. Por un lado, la falta de respuesta y su resistencia a facilitar información. Para acreditar esta afirmación, por un lado, le muestro la petición que hicimos el 20 de noviembre, hace ya cinco meses.

Le pedíamos las actas de la comisión de valoración en el proceso de la adjudicación de la parcela de Superser. Una comisión que según usted existió y que realizó unas valoraciones, supuestamente con diversas puntuaciones que nunca han sido conocidas debido a que se realizó, diga lo que usted diga, una adjudicación directa sin concurso público abierto, tal y como

está establecido en la ley de contratos. No se realizó un concurso público abierto tal y como está establecido en la ley de contratos.

Ustedes idearon un procedimiento *ad hoc* para vestir una adjudicación directa, incluso adjuntando las razones por las cuales Nasuvinsa puede realizar una adjudicación directa. Le pedíamos también el contrato que Nasuvinsa había remitido a la empresa Ten Brinke para su firma, ya que según usted afirmó en esta cámara ante el Pleno celebrado el 19 de noviembre, ya le iban a remitir una propuesta de contrato. Nunca hemos conocido esa propuesta de contrato.

Ante su falta de facilitar información, ¿debemos suponer que tales documentos, las actas de valoración, las actas de contrato de Ten Brinke no existen, por haber pasado cinco meses sin que nos las entregue? O hay alguna otra razón por la que no debemos saber su contenido.

Y hemos solicitado hace casi un mes, algo menos en esta ocasión, copia del contrato fallido con Ikea que usted firmó o ustedes firmaron el 4 de marzo de 2016 y al que ha hecho referencia ahora. Un contrato que, por otro lado, bien poco le hubiera costado habérselo remitido, pues ya lo ha hecho así con otro grupo de esta cámara, como también pudimos comprobar en un reciente Pleno del Parlamento. Un contrato que por lo que sabemos de aquel debate, en ese Pleno Parlamentario de aquella cuestión, el necesario equilibrio entre las partes que debe regir todo contrato parece que brillaba por su ausencia.

Parece ser, porque todavía no lo hemos podido ver, que ese contrato contiene un sinfín de obligaciones para el Gobierno de Navarra y Nasuvinsa, derribos, avales, expropiaciones, todas esas cosas a las que se ha referido. Sin embargo, cuando Ikea decidió darles con la puerta en las narices usted firmó una renuncia amistosa el 20 de junio de 2019, cuando la función de control del Parlamento estaba imposibilitada y en el que, entre otras cosas, acordaría el no exigir a la multinacional Ikea ninguna reclamación por abandonar el proyecto.

De todas formas, cuando lo tengamos lo examinaremos y nos reservaremos entonces instar las explicaciones oportunas. Decía también que sus explicaciones se han descubierto como falsas o incorrectas o han ido decayendo en muy poco tiempo. Hasta ahora, principalmente nos ha dado explicaciones de palabra, como las que ha dado hoy acompañados de la presentación en PowerPoint que ha hecho. Pero se demuestra que su palabra no está valiendo mucho en todo este proceso, está valiendo poco o nada.

Porque al final de enero de 2020 conocimos la existencia del contrato de éste al que se refiere con Ten Brinke y lo conocemos cuando usted anuncia la adjudicación. No lo conocimos antes, de hecho, los comerciantes acudieron a pedir explicaciones a los grupos, si conocíamos algo de ese proceso, porque ellos tampoco sabían nada de ese proceso de adjudicación. Usted anuncia esa adjudicación, usted promete 856 empleos, así como los 554 de Ikea, que también prometieron y que nunca han llegado.

En febrero de 2020 a los pocos días, le recordamos que usted había adjudicado una parcela a una multinacional inmobiliaria con unos derechos urbanísticos consolidados muy superiores a los que la empresa había ofrecido para llevarse la adjudicación y le preguntamos hace ahora un año, usted, señor Consejero, ¿cómo va a garantizar que la empresa va a cumplir con lo que ha

ofrecido y que según su explicación, ha sido determinante para adjudicarle la parcela, pese a ofrecer 1 millón de euros menos que otro competidor?, ¿cómo lo va a garantizar? Algunos de los grupos dijeron qué tontería, esto es una cosa buena. ¿Por qué se pregunta esto?, y usted respondió: «No lo tenemos garantizado, pero lo vamos a asegurar en próximas fechas, mediante la firma del oportuno contrato de compraventa que estamos redactando». Era febrero del año 2020.

Le mostramos nuestra preocupación, como es lógico, por comprobar que antes de adjudicar una parcela de suelo público no había usted asegurado que lo que la multinacional ofrecía podía quedarse en papel mojado, como ha ocurrido y efectivamente, sus explicaciones volvieron a resultar inservibles porque no sólo pasaron los días si no los meses, sin que usted consiguiera que la empresa asegurase el cumplimiento.

Le volvemos a preguntar en el pleno en noviembre de 2020 y usted afirma de nuevo que en los días siguientes tendrían redactado el contrato, ese contrato que parece ser que lo tenían redactado pero que nunca ha llegado. Y que en dos semanas procederían a la firma. Era noviembre. También resultó falso, ni nos facilita el contrato redactado, ni se produce la firma. En enero de 2020 no hay firma porque la empresa se niega a cumplir.

¿Y cuál es la explicación que usted nos da?, se la pedimos por escrito y nos remite a la web de Nasuvinsa. Pinchamos en el enlace que usted nos suministra. Y allí vemos que usted hace suyas las explicaciones de la multinacional Ten Brinke para negarse a firmar y a cumplir las condiciones.

La crisis, la pandemia mundial, el descenso de la actividad. Ni un solo reproche a quien de nuevo incumple, ni una sola reclamación, ni una sola queja a quien le ha tenido un año en ascuas al Gobierno de Navarra, con una parcela valorada en 11 millones, aunque ofreció 10, prometiendo a unos usos, que no ha cumplido. Raro.

Esas explicaciones, la crisis, la pandemia mundial, el descenso de la actividad, me temo que también resultan falsas. Porque en esas mismas fechas, en las que usted alega esas razones, la misma multinacional que le ha dejado en la estacada, firma un contrato en Tarragona. Aquí hay una nota de la multinacional del 11 de febrero. Prácticamente las mismas fechas para construir un proyecto multiusos, comercial, hostelero, con usos, en algunos casos similares a los que planteaba en esta parcela, en el mismo momento. Y además con una superficie aprovechada similar, 37.000 metros cuadrados con una parcela de 67.000. Por lo visto, la crisis mundial no era tan acuciante a escasos cientos kilómetros de aquí, no era tan acuciante en Tarragona como en Pamplona o en Cordovilla.

Por si hubiera pocas semejanzas, Ten Brinke celebra su operación en Tarragona al hacerse cargo de la parcela de más de 67.000 metros cuadrados.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Señor Sánchez de Muniáin, vaya terminando, por favor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y que es la que tenía que acoger, la de Tarragona, el fallido proyecto de Ikea. O sea, en Tarragona, una parcela que iba a ser de Ikea, que no fue de Ikea, que vino Ten Brinke. Al mismo tiempo que deja al Gobierno de Navarra aquí, de nuevo, plantado, sin reclamarse nada, resulta que a ella no le afecta la crisis. El comunicado de Ten Brinke anunciando su inversión es del 20 de enero. Su nota de prensa de Nasuvinsa, explicando que Ten Brinke no

puede cumplir debido a la crisis, es del 9 de enero. ¿Cómo creer ahora sus explicaciones? Ofrézcenos alguna razón más convincente y, desde luego, facilítenos la información para que podamos creer y contrastar lo que usted dice con lo que pasa de verdad, porque hasta ahora ya hemos señalado cómo «Esto no coincide».

Esto es una sucesión de acuerdos bastante chapuceros, bastante opacos en una parcela urbanística valorada en 11 millones de euros. Queda mucho por saber y queda mucho por aclarar. Le preguntaríamos, «¿Cabe exigir a su juicio alguna reclamación a Ten Brinke? ¿Entiende que han incumplido? Sí las han incumplido, ¿por qué no se les reclama?»

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Termine, por favor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, perdón. Y si cree que ha cumplido, «¿En qué se basa?» Y, por último, «¿Existe riesgo de que las empresas que acudieron a esta adjudicación y que cumplieron con las condiciones que ustedes les pusieron y quedaron segunda o tercera posición, reclamen indemnizaciones? ¿Existe algún indicio de reclamación al respecto o existe algún informe o análisis jurídico que examine esta cuestión?» Estas son las preguntas que le planteamos a expensas de que nos facilite la información y podamos celebrar esta comparecencia con la necesaria aclaración de vida.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Gracias, señor Sánchez de Muniáin. Continuamos con el Partido Socialista de Navarra, señora Biurrun, tiene diez minutos.

SRA. BIURRUN URPEGUI: Sí, gracias Presidente, buenas tardes. Bienvenido al señor Consejero y al Director Gerente de Nasuvinsa, el señor Bayona. Nosotros también brevemente porque ya hemos tenido previamente también información sobre la materia, aunque hoy se ha ampliado.

La verdad es que el otro día se comentaba en el Pleno ante una pregunta oral de otro grupo que podía ser o interpretar, que él no lo considerara así, pero podría ser una parte, una parcela maldita esta. Por lo menos, me lo van a permitir, que sí, que parece gafada.

No obstante, creemos que es un proceso que se inicia en 2012, como bien se ha partido del 2015, pero esto es anterior desde el 2012, cuando el gobierno de Navarra vendió el terreno a Nasuvinsa por 6,8 millones de euros con los diversos avatares, desde entonces, con Ikea, con Ten Brinke. Y una cuantía aportada por Nasuvinsa hasta este momento, según ha señalado el Consejero, de 916.000 euros. Apuntaba el señor Sánchez de Muniáin sobre la venta de esta parcela y demás. Nosotros, en una información que pedimos en su día se nos dijo que por las especiales características de esta parcela se determinó que su enajenación no se regía, no se hallaba sujeta a la legislación de patrimonio, ni tampoco a la de contratos públicos.

He entendido que usted decía que no se había seguido el procedimiento de contratación pública. A nosotros se nos informó que quedaba al margen, tanto de una normativa, como de la otra. Sigo, esos 916.000 euros más todos esos costes de derribo, de allanamiento de cota a labores de descontaminación, que suman ya una importante cuantía. Gastos que entendemos que serían cubiertos por la futura adjudicataria, más los que pudieran derivarse, que esa es también la duda que se nos genera a partir de ahora, hasta que se determine de todo el procedimiento de ordenación urbanística y demás.

A través de pregunta oral de nuestro grupo y de otros grupos, ya nos había avanzado parte de la información de hoy, aunque agradecemos la presentación que nos ha realizado y que nos ha permitido seguir con detalle la intervención.

Compartimos como Grupo Socialista el planteamiento que se nos ha trasladado, consideramos que es más correcto iniciar un nuevo proceso y ponernos en la casilla de salida y aprender de la experiencia una vez que no se formalizase finalmente, pese a los esfuerzos que nos constan, que se han hecho tanto del departamento como de Nasuvinsa, la firma de ese contrato. Entiendo que, si no ha habido un contrato, no se puede enseñar ese contrato hasta que no se ha formalizado y que hasta que no se ha formalizado no se ha podido incumplir entiendo tampoco el contrato.

Lo dijimos y volvemos a reiterar que compartimos esa decisión de iniciar y no modificar los criterios que se tuvieran en cuenta, para seleccionar la oferta de Ten Brinke por propia coherencia con el proceso que se había seguido hasta ese momento y también, como se apuntaba, por quienes habían participado en dicho proceso. Sí que creemos que desgraciadamente la crisis sanitaria ha tenido unas derivadas importantes y también que se refuerza el convencimiento de que no todo vale en nombre de la economía. Esto entendemos que ya se hizo cuando se seleccionó la oferta de Ten Brinke que, si bien es una oferta económicamente más ventajosa, sí que proponía una priorización de los usos hosteleros y residenciales y equipamiento sanitario frente a lo que era puramente comercial y ahora estamos en la casilla de salida y, ¿ahora qué?

Se nos dice que se va a llevar a cabo un Plan Especial de Actuación Urbana con el fin de determinar los usos, de avanzar, ganar tiempo para que estemos en una posición de salida mejor y podamos tener mayor número de ofertas. En este sentido sí que entendemos que los usos para nada van a contemplar que ya no se contemplaban anteriormente, nada relacionado con casas de apuestas ni de juegos, en coherencia también con lo que se está trabajando desde el propio departamento y también entendemos y apostamos porque se determinen unos usos de forma equilibrada.

Entendemos que se tienen que tener en cuenta los criterios de sostenibilidad económica, social y medioambiental, tanto en el propio diseño, desarrollo del Plan Especial de Actuación Urbana como a futuro en el proyecto a seleccionar. Que tiene que haber diálogo tanto con el ayuntamiento afectado, también con Pamplona y las asociaciones de comerciantes, los intereses que pudieran tener en función de cómo quede esta parcela. Que se debe medir en todo caso el impacto que cualquier nueva instalación comercial a futuro pudiera tener, sobre ese pequeño comercio que ha sido el gran pagano, ya venía tiempos atrás sufriendo una importante crisis, en concreto en Pamplona y que se ha agudizado, por supuesto, después de la pandemia. Que se tenga también en cuenta la posible generación de empleo.

Queremos recordar también que en el Acuerdo Programático que suscribimos había un compromiso y una apuesta por el comercio minorista de proximidad, moderno y especializado en toda la zona, tanto en zona urbana como rural, y que apostábamos por esa ciudad compacta y un uso vecinal y de la actividad comercial en los servicios equilibrada.

Por tanto, en definitiva, queremos, como he comentado, incorporar esos criterios. Que se mantengan esos criterios de sostenibilidad, tanto en todo el proceso de desarrollo urbanístico que va a venir como en el futuro los criterios cuando se vayan a presentar las iniciativas empresariales. Y en principio, nada más. Versis, la nueva adjudicataria a futuro se prevé que asuma los costes que se hayan generado también hasta ese momento. También en qué plazos nos podíamos estar moviendo en todo el desarrollo del PAU y demás. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Gracias, señora Biurrun. Continuamos con el Grupo Parlamentario Geroa Bai, señora Ansa, diez minutos.

SRA. ANSA ASCUNCE: Arratsalde on, señorías, gracias Consejero, bienvenido, señor Bayona. Este es uno de esos temas que es recurrente dentro de la Comisión de Ordenación del Territorio, que ha venido ya varias veces y que gran parte de la información que hoy el Consejero ha compartido con nosotros, ya lo había compartido en otras ocasiones, sobre todo la primera parte, puesto que nos ha vuelto a explicar un poco el primer punto con el que yo quería empezar, que era el criterio y baremos a la hora de adjudicar una obra de estas características.

Es por todos conocido que los 32.000 metros cuadrados, por dos veces ha visto decaerse en dos proyectos, primero Ikea y ahora Ten Brinke. Proyectos muy diferentes y de que entre uno y otro había habido cambio de usos, cambio de qué se podía desarrollar. En el primero, prácticamente era de uso comercial y en el segundo había un mixto de una serie de usos a hacer. Entiendo también que ese proceso participativo que es de obligado cumplimiento pero que no siempre tiene las características. En este caso se recogieron las propuestas realizadas y se disminuyó sensiblemente el uso comercial que inicialmente estaba destinado a la zona.

Vuelvo otra vez al tema de los criterios para hacer una adjudicación de este tipo de cosas. Se hicieron doce puntos de criterio, entre los que se recogían aspectos de sostenibilidad, aspectos sociales, aspectos de uso. Es decir, una mirada mucho más abierta y mucho más global hacia lo que tiene que ser el desarrollo de todas las zonas, pero, en este caso, de la zona de la antigua Superser.

Y entendemos también, porque así no se nos explicó en otras comparencias, que se adjudicó la parcela a Ten Brinke porque realmente era, dentro de las tres posibles candidaturas, la que más se aproximaba a este, no decálogo porque eran 12 puntos, que eran absolutamente importantes. En este caso para la Consejería y también para nosotros. Importante abrir la mente, importante que no sea el factor económico el único que rija, importante la sostenibilidad, importante el para qué queremos desarrollar los barrios de las ciudades y qué cosas tienen que ir en esos barrios. Muy importante.

Dicho esto, que era el primer punto que quería destacar, llegamos al segundo punto. Es claro que la pandemia no ha afectado a todos los sectores por igual y el sector hotelero y el sector residencial han sido dos de los sectores más duramente afectados. Es posible que, en su excusa, en su justificación de renunciar al proyecto, Ten Brinke haya hecho gala de que ya que su parcela iba a tener un uso importante en estas dos áreas que económicamente han sido muy perjudicadas por la pandemia y que en los meses sucesivos van a seguir estando en una situación desfavorable, haya renunciado.

Yo no voy a entrar en si Tarragona les han puesto mejores condiciones o no les han puesto porque realmente no lo conozco, pero entiendo que la justificación que aquí ha presentado no solamente es creíble, sino que además indica a pensar que realmente no suponía un elemento importante de cara a su negocio porque, señorías, estamos hablando de empresas. Las empresas suelen pretender que las inversiones sean rentables para lo que ellos quieren desarrollar. Ese es uno de los principios claros.

Otra de las cosas que se me ocurre como duda, es que en una situación tan complicada como esta situación en la que la crisis está siendo galopante, si pedir ciertas garantías hubiese animado o no a permanecer, hubiese animado o no a otras. No lo sé, lo pongo sobre la mesa si este es un momento en el que pedir ciertas garantías en el caso de incumplimiento que nos pudiera haber ayudado a que esa parcela retomase realmente en mejores condiciones el desarrollo.

Y volvemos al punto primero porque una vez que hemos pasado del primer punto de la adjudicación al segundo punto de la pandemia, ahora prácticamente no nos encontramos en las mismas condiciones, no estamos en la casilla de salida, porque he entendido que se han hecho obras de explanamiento. He entendido que además era un terreno altamente contaminado por amianto que ha requerido una serie de trabajos muy importantes de desamiantado y de acondicionamiento. Es decir, aunque hemos vuelto a una a una posición de salida en cuanto a que seguimos sin tener ofertas para desarrollar el proyecto, en este momento estamos en mejores condiciones.

Realmente ahora tenemos un terreno libre de amianto, libre de contaminación, que es más fácil poner en el mercado. Entonces, entiendo que de toda crisis algo hemos ganado. También entiendo que, por lo que nos ha dicho el Consejero, en este momento, lo que plantea la consejería seguir en los procesos de planeamiento.

A mí sí me gustaría que si tienen avanzado más lo que piensan o lo que creen que se puede desarrollar, desde el momento en que ahora ya estamos en otro escenario realmente, que nos lo avansasen. Realmente no tengo nada más que aportar. Así que muchas gracias Consejero y buenas tardes.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Gracias, señora Ansa. Continuamos, terminamos nuestro caso con el Grupo Parlamentario EH Bildu, señor Ramírez, diez minutos.

SR. RAMÍREZ ERRO: Muchas gracias, señora Presidente. Arratsalde on guztioi. Yo creo que las cuestiones políticas en los debates políticos cuesta aceptarlos, en muchas ocasiones la vida está llena de aciertos o errores, de éxitos, de fracasos. Hay cosas que salen bien, otras algunas que se hacen bien y otras que se hacen mal. Entonces, cuando se hacen mal hay que reconocerlo, poner las medidas para que no vuelva a suceder y cuando efectivamente se cometen errores, asumirlos y mantener un compromiso con la evaluación permanente y la mejora permanente.

Y, desde este punto de vista, nosotros tenemos claro que la gestión de esta parcela jamás será un ejemplo positivo, sino todo lo contrario. Pero estamos hablando de una parcela en una situación privilegiada de nuestra comunidad, que ha estado secuestrada por cuatro años por Ikea. Es decir, la Administración ha decidido que su uso fuera exclusivo durante cuatro años para

Ikea. Además, se ha gastado 1 millón de euros para ese proyecto y una vez que Ikea decide abandonar el proyecto, no le cuesta ni un euro.

En esa operación, el Gobierno de Navarra o lo público ha perdido un millón de euros porque lo tendría que haber hecho Ikea. «No, es que luego ya se lo cobraremos» y de momento ya hemos pagado 1 millón de euros. Y lo mismo sucede con *Ten Brinke*. Desde las Administraciones Públicas se tiende a anunciar, así con grandes palabras, un área comercial muy pequeño, pero luego una residencia de estudiantes, un área de iniciativa sanitaria privada, etcétera, que va a generar no sé cuántos puestos de trabajo. Y, efectivamente, al final no se ha sustanciado, lo cual es un fracaso.

Y además no les ha costado un euro ni a Ikea, ni a Ten Brinke y llevamos cinco años, y a las Administraciones Públicas casi 1 millón de euros. Por lo tanto, tenemos que ser muy críticos con lo sucedido con esta parcela. Podríamos hablar de Ikea y el Gobierno de Navarra y remontarnos al 2006, cuando el señor Sanz, reunido con otros miembros de su gabinete, anunciaba que planteaba crear un área comercial con 3.000 empleos. De eso se hablaba en el año 2006. Es decir, que la historia de Ikea tiene ya casi trece años. Luego se puede ver cómo se han sucedido noticias en torno a Ikea, pero lo cierto es que Ikea no ha cumplido sus compromisos y aquellas noticias que daba por ciertas el Gobierno de Navarra no se han producido. Por lo tanto, habrá que buscar explicaciones.

Nosotros entendemos que es muy difícil asumir con cierta normalidad las cuestiones relativas a las fechas. Es decir, cuando se firma el 20 de junio un contrato con Ikea, por el cual ambas partes, por un lado, Nasuvinsa y por otro, Ikea deciden que no va a costar nada la ruptura de ese contrato, nos cuesta mucho pensar que cuando había elecciones, prácticamente veinte días antes, no se intuyese ya todo eso. Cuesta pensar, sobre todo porque las obras de demolición ya estaban en marcha. Pero si dicen, periodo de las obras, de junio del 19, no, no, no, empezaron en mayo. Es decir, días antes de las elecciones.

Y estas cosas, evidentemente, cuando la ciudadanía lo observa, tiende a pensar, y es natural, que por parte de la Administración Pública ha habido una voluntad de exhibir una realidad que probablemente luego se podía intuir que no se iba a ejecutar. Es habitual también en esta sede parlamentaria hablar de los «San Ferminidad» y alevosía y tenemos un ejemplo de muchos PSIS que se han aprobado el 5 de julio, etcétera.

Por lo tanto, cuando se publica el 12 de julio, es fácil pensar que se ha buscado una fecha en la que la disidencia de esa noticia estuviese más o menos amortiguada. En cualquier caso, nosotros el trabajo que hemos hecho es analizar el contrato con Ikea y el contrato de resolución. Entonces vemos que, en el contrato, muy extenso, a nosotros se nos ha facilitado, lo hice publicó el otro día, no tengo ningún problema. Sus señorías, yo no quiero tener en exclusividad algo que no tengan ustedes. Si no se lo remiten, yo se lo puedo facilitar a cualquier Parlamentario o Parlamentaria que lo desee, pero entiendo que se facilitarán desde Nasuvinsa.

Lo que hemos visto es que se establecían, con buen criterio, en el primer contrato de marzo unas obligaciones. Por un lado, el Gobierno de Navarra, Nasuvinsa, se obligaba a unas cuestiones y, por otro lado, Ikea a otras.

Y entonces, cuando resuelven la ruptura de ese contrato y no cuesta dinero a nadie, no podemos pensar que se trate de querer favorecer a Ikea, si no lo que entendemos es que la Administración Pública también tendrá alguna cuestión en la cual no haya sido lo suficientemente diligente y que pueda ser exhibida por Ikea a la hora de pedir. «Oiga esto lo rompemos, pero sin coste para ninguno». En caso de Ten Brinke, nosotros no tenemos el contrato y no lo sabemos. Lo que sí sabemos es lo que viene en la página web que es muy ilustrativa y entonces vemos, por ejemplo, en todas las opciones que tenían en diciembre de 2019.

Hay un apartado supongo que, desde aquella época, yo lo he buscado después, pone «Formas de pago». En este caso, la presentada por Omo Retail Invest S.L., lo que se decía por parte de Nasuvinsa era que el 5 por ciento se pagará a la firma del contrato privado de compraventa. El 5 por ciento de la aprobación definitiva del plan especial, es decir, se establece con mucha claridad cuáles son las formas de pago, igual, con más exhaustividad de la que usted en el PowerPoint ha podido señalar.

El punto 2, la de Galdakarra, la forma de pago, el pago del precio ofertado, se realizará por la empresa ofertante en el plazo de los treinta días siguientes a la expedición del certificado final de obras, que acredite la finalización de las obras de urbanización.

En el caso de Ten Brinke, lo que pone en la página web que se desembolsaría en dos momentos «Una paga y señal adecuada al precio final de la parcela se entregará a la firma del contrato privado de promesa de compraventa futura. El resto se hará efectivo cuando se aprueben los hitos urbanísticos». Es decir, aquí la duda es por qué si a un ciudadano cuando quiera acceder al uso exclusivo de una vivienda, tiene que pagar inmediatamente una señal para que lo tenga reservado y en todas las actividades profesionales se funciona así, ¿por qué el Gobierno de Navarra, en este caso Nasuvinsa, no actuó en ambos casos con una mayor celeridad?

Si van a anunciar públicamente que Ten Brinke es adjudicatario, ¿por qué no se firma en ese momento o se espera a la firma de ese contrato la publicación? Porque es evidente, entiendo, que si al final ese contrato, que no es un contrato definitivo, dice textualmente «El contrato privado de con promesa de compraventa futura». Es decir, en el momento de la adjudicación yo entiendo que debería producirse una señal y eso no es así o no ha sido así.

Por lo tanto, nosotros entendemos que se pueden extraer muchas lecciones y muchas conclusiones de todo el proceso que se ha llevado en esta parcela y debemos ser honestos con ellas y decir, la gestión no ha sido la óptima. Podemos quedarnos ahí o podemos mirar al futuro, y ahí es donde nosotros queremos situar el debate fundamental.

Es que hacemos de una parcela de estas características, que es de control público y, ¿cuáles son los retos que desde lo público queremos impulsar en la gestión de esa parcela? Nosotros no hemos oído todavía ninguna opción que sea la de utilizarlo desde lo público, para lo público, desde la gestión pública y desde la construcción pública.

Es evidente que los dos intentos que han habido de derivarlo a lo privado han sido un fracaso. ¿No corresponde hacer un análisis y una reflexión en el seno de las Administraciones Públicas de Navarra de si dicho solar pudiese ser destinado a usos dotacionales? ¿No hay necesidades

educativas, sanitarias, formativas, de asistencia, desde lo público y para lo público? Nosotros creemos que eso también se debe analizar.

Lo que tenemos muy claro es que nosotros no vamos a avalar nada que implique nuevamente el abrir un centro comercial o un área comercial de esas características, porque entiendo que desde lo público ya está bien de que se activen medidas que van directamente con algo que tiene un valor público de gran dimensión como es nuestro comercio local. Por lo tanto, en este sentido entendemos que es el Gobierno quien tiene que diseñar y tiene que definir qué usos podrían establecerse para dicha parcela. Pero nosotros vamos a pedir que también se contemplen los usos públicos, desde la gestión pública. Porque entendemos que, evidentemente, en esta sociedad esa reflexión de la importancia de los servicios públicos y un entramado público y una gestión pública como garante de la justicia social y de la igualdad de nuestra ciudadanía, tiene que tener también una vertiente en lo que puede ser de esta superficie. Y con ello termino, señor Presidente.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Muchísimas gracias. Tiene ahora diez minutos el Consejero para dar réplica y contestar su pregunta.

SR. CONSEJERO DE ORDENACIÓN DEL TERRITORIO, VIVIENDA, PAISAJE Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS (Sr. Aierdi Fernández de Barrena): Siguiendo un poco el mismo orden de las manifestaciones que han hecho. Ha hablado el portavoz de Navarra Suma de opacidad, de chapuza, de que la palabra del Consejero tiene valor. En primer lugar, antes de todo les diría que, efectivamente, se contará con toda la documentación que han solicitado y requeriremos para que esto efectivamente se les facilite. Creo que la última que ha señalado todavía no ha acabado el plazo legal al efecto, sino que, por lo menos, hay dos o tres días más. Pero, en cualquier caso, contarán con esa información.

Decía opacidad, chapuza, falta de palabra. Es decir, ha reconocido que efectivamente el proceso que se siguió con respecto a la parcela adjudicada el 20 de enero, a finales de enero de 2020 a Ten Brinke se hizo cumpliendo con la normativa vigente.

Yo le añadiría a eso que además de que es cierto, efectivamente se produce después de un proceso con información pública. Y una información pública, una publicación en la página web de la sociedad pública y en los medios de comunicación escrita en esta comunidad. En la primera página del Diario de Navarra. 10 millones por Superser, «Nasuvinsa acepta oferta sobre los terrenos de la carretera a Zaragoza hasta el viernes 20», en portada del Diario de Navarra. En el interior del propio periódico, en el otro medio escrito de la comunidad, antes de cerrar el plazo de adjudicación, el 10 de diciembre del 2019. Opacidad es esto y no es opacidad adjudicar una parcela a Ikea en un Consejo de Administración sin ningún tipo de publicidad.

A eso no sé cómo le llama usted. Si la opacidad es publicar en los medios de comunicación, reunirse durante seis meses con los operadores y después de eso establecer unas condiciones de adjudicación con criterios objetivos, crear una comisión técnica y un acta con la valoración de esa comisión técnica. Evidentemente, estamos hablando de dos cosas completamente diferentes.

Fíjese usted hasta qué punto que hemos comentado y seguramente usted lo conoce, porque estaba en aquel gobierno. El Consejo de Administración acuerda formalizar el contrato con Ikea el 25 de junio de 2015, con las condiciones aquí reconocidas de precio, hitos, etcétera. Y, sin embargo, adjudica en enero del 2015 el primer estudio de tráfico para resolver el acceso de esta sociedad.

Es decir, encarga un estudio de tráfico seis meses antes de adjudicar la parcela a la empresa que exige como condición que se resuelva la conexión viaria señalada. Yo creo que yo a eso no le llamaría opacidad. Yo hablaría de otros términos precisamente, de un funcionamiento de esas características.

En segundo lugar, evidentemente nosotros presentamos en su momento lo que significaba el contrato del 2016 con la sociedad Ikea, desde el punto de vista del empleo, de actividad, etcétera, lo mismo que presentamos el contrato y lo que significaba en el caso de Ten Brinke. A todos los niveles, los diferentes usos que se preveían, la generación de empleo que proponía en esa propuesta. Precisamente quizás, el que la palabra del Consejero del departamento y de la sociedad pública y del equipo técnico de la sociedad pública sí vale, es igual una de las razones por las que efectivamente no se formaliza ese contrato.

No se formaliza ese contrato porque efectivamente Nasuvinsa y el Gobierno de Navarra en esta ocasión, lo que le plantea a la sociedad adjudicataria en enero del 2020 y a lo largo de todos los meses del 2020 es que, si vamos a firmar el contrato, tenemos que firmar el contrato que le propone Nasuvinsa y que está ligado a las condiciones de adjudicación. No vamos a hacer cambios en el proceso, nosotros no. Yo no sé otros gobiernos y efectivamente, yo le diría que en algún caso notoriamente y le puedo poner algún ejemplo.

Han cambiado con las condiciones del pliego de adjudicación y han formalizado adjudicaciones que nada tienen que ver con el pliego. En este caso no. Yo lo que le puedo decir es que efectivamente este Gobierno, esta sociedad pública exige que efectivamente se cumplan aquellas condiciones, que fueron las que motivaron efectivamente la adjudicación, no digital, como se siguió en el caso de Ikea y sí mediante un procedimiento abierto en el que participaron quienes quisieron con información pública, incluso, como digo, en los medios de comunicación.

No reconocer que hay una pandemia y que por lo tanto hay unas condiciones y unos efectos de la pandemia en el conjunto de relaciones contractuales que se pueden producir en este terreno, yo creo que es vivir fuera de la realidad porque evidentemente esta pandemia nos ha afectado a todos, también a los contratos que se han podido formalizar en este sentido.

La realidad de Tarragona y la de Navarra son muy distintas. La actuación en Tarragona es una actuación en 300.000 metros cuadrados, una actuación en la que hay 1.200 viviendas. Y ahí hay una intervención por parte de Ten Brinke en una actuación exclusivamente comercial. Y justamente es una de las cuestiones en este caso la variedad de usos, la integración de lo comercial con otros usos que fueron lo que nos llevó, en este caso, sin duda, no solamente un criterio económico, sino esa variedad de usos, esa interrelación, esa generación de empleo que generaba y el tipo de empleo que generaba esa variedad de usos, la que nos llevó efectivamente a que esa adjudicación se realizara en esos términos. Por lo tanto, evidentemente, hay una diferencia sustancial en ese terreno.

El contrato, como digo, de Ten Brinke, el que tendrá la ocasión de conocer, la propuesta que se le hizo es la que recogía las condiciones de adjudicación. Si a lo largo del tiempo, como consecuencia del covid, la empresa quiere cambiar esas condiciones, está en su legítimo derecho de intentarlo y la Administración puede aceptarlo o no aceptarlo. En este caso no lo aceptó y, por lo tanto, el final de esa discusión y de esa negociación nos lleva a una conclusión, el respeto por parte de Nasuvinsa de las condiciones de adjudicación a que efectivamente no se formalice ese contrato.

Ha señalado qué puede pasar en relación con otras empresas que participaron en aquel proceso. Yo le diría que aquel proceso no determinó que hubo una empresa que quedó en primer lugar, otra en segunda y otra en tercero. Simplemente hubo un adjudicatario de aquel proceso, uno. Lo demás no existe en este proceso y eso lo conocen con detalle las otras dos empresas y lo comparten, según nos han trasladado a la propia sociedad pública en este caso.

Yo para finalizar también quiero señalar el futuro. A nosotros también nos preocupa como se ha dicho en este terreno el futuro. Y yo lo que les diría es que vamos a empezar con un nuevo proceso de participación, porque realmente creemos en los procesos de participación. De la misma manera que el anterior, el que se hizo en 2016, les señalaré también que sorprendió a la asociación de comerciantes. Porque no pensaban que un proceso de participación se llevara a modificar y de manera tan sustancial, la propuesta que inicialmente se planteaba y que efectivamente se atendían a una parte sustancial de sus demandas.

En este caso lo que tenemos que decir es que tenemos que empezar este proceso nuevamente con un nuevo proceso de participación, real. En el que conozcamos la posición de las Administraciones, de los agentes económicos, de la propia realidad de la Administración y los objetivos que se quiera plantear en este terreno.

Y, por lo tanto, vamos a empezar ese proceso con realismo también. Porque, efectivamente las políticas sociales también las tenemos que hacer contando con recursos que nos permitan avanzar en esa dirección, pero, evidentemente la participación en ese terreno va a ser real. Finalmente, los gastos que hemos incurrido son gastos que teníamos que incurrir.

La descontaminación de la parcela nos obliga las propias condiciones de contrato con cualquier operador, sea público o privado, la demolición de los edificios, el tratamiento del fibrocemento que existía y su gestión adecuada eran condiciones necesarias en ese proceso. Por lo tanto, yo creo que una vez que desarrollemos el planeamiento, vamos a estar en mejores condiciones, efectivamente para conseguir que se cubra ese equilibrio que se comentaba, esa sostenibilidad económica, social y ambiental que todos queremos también para esta parcela. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Azcona Molinet): Muchísimas gracias, señor Consejero, y, señor Bayona, también por la comparecencia, señores Parlamentarios y Parlamentarias, los que están aquí y a los que están por videoconferencia. Muchísimas gracias, buenas tardes.

(Se levanta la sesión 16 horas y 32 minutos).