DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura | Pamplona, 15 de enero de 2019 | NÚM. 2

TRANSCRIPCIÓN LITERAL

COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LAS ACTUACIONES DESARROLLADAS POR LA EMPRESA PÚBLICA SODENA

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. JOKIN CASTIELLA IMAZ

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 15 DE ENERO DE 2019

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia de D. Juan José Marcos.

(Comienza la sesión a las 9 horas y 4 minutos).

Comparecencia de D. Juan José Marcos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Buenos días. Egun on, señorías. Iniciamos la sesión de esta comisión parlamentaria sobre las actuaciones desarrolladas por la empresa pública Sodena, en su primer bloque dedicado a investigar las inversiones realizadas en la empresa Davalor Salud. Para ello, y tal y como se aprobó en el calendario, contamos hoy con la presencia aquí del señor Juan José Marcos, promotor de la empresa. Aprovecho, antes de nada, para dar la bienvenida al seno a esta comisión y no sé si quiere realizar algún turno inicial para presentarse. ¿No? En ese caso, tiene la palabra, por parte del Grupo Parlamentario de Unión del Pueblo Navarro, el señor Sánchez de Muniáin. Cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Buenos días, y muchas gracias por comparecer aquí y someterse a las demandas de información de los diferentes grupos sobre esta cuestión, que tiene por objeto analizar la implicación y las relaciones de Sodena y del Gobierno de Navarra respecto a las actuaciones llevadas a cabo en la financiación de la empresa Davalor. No tanto en el recorrido de la empresa, que, por otro lado, en alguna parte es conocido y en otro no es del pleno interés de esta Cámara, pero sí que interesa cómo ha sido la participación de las instituciones, sobre todo de los organismos públicos en esta sucesión de actuaciones.

Ayer, en primer lugar, comparecieron dos personas técnicas del equipo de Sodena, las máximas responsables en el área técnica, de alguna forma, y desgranaron en buena parte en qué había consistido su gestión, su participación en todo lo relacionado con las ayudas y financiación a la empresa Davalor Salud en cuanto al examen, interlocución, análisis, y elevación al consejo de los correspondientes informes técnicos para que el consejo, principalmente el único que adoptó una decisión con esos informes, el primero de ellos, el 23 de junio de 2015.

Sin embargo, ellas relataron que esto comenzó mucho antes. Me estoy refiriendo a la relación, a la interlocución entre la empresa o sus representantes con Sodena. Ellas lo cifraban en torno al año 2012. ¿Es así esa fecha? ¿Es antes? ¿Es después?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Davalor Salud fue constituida en enero de 2011. Era yo el único que podía hacerlo y lo hice. Y en cuanto constituí Davalor Salud en enero de 2011, me dirigí a Sodena, porque entendía, desde mi desconocimiento general, que la sociedad para el desarrollo de Navarra podría encontrar interés en el proyecto que acababa de empezar.

Tengo que decir que cuando constituí Davalor Salud en 2011, habíamos dedicado ya casi ocho meses a desarrollos previos para entender si la realidad del mundo justificaba nuestras ideas. Es decir, hicimos una investigación muy profunda en el ámbito de patentes, si otros habían patentado antes que nosotros esto que pensábamos que podíamos llevar al mercado; hicimos una investigación profunda en cuanto a tecnologías, si eran viables las ideas que teníamos para implementarlas en forma tecnológica en productos y servicios; e hicimos una investigación de prevalencias, etcétera, para conocer el tamaño del mercado. Y con estos datos fui personalmente a Sodena en enero de 2011. Fui solo, no les conocía, no me conocían, y

tuvimos una primera reunión. Me dijeron que era muy interesante, pero que realmente el proyecto encajaba más en otra sociedad de inversión del Gobierno de Navarra que era NGA, así que me dijeron que no era tanto para Sodena como para NGA, y yo me dirigí a NGA con la misma historia. Les conté el proyecto, el estudio que habíamos hecho, etcétera.

En NGA me dijeron que la cosa no encajaba muy bien porque había un producto y ellos hacían más la inversión en el ámbito del software. Así que me remitieron de nuevo a Sodena. Y volví a Sodena. Todo esto en el mismo mes de enero de 2011. En Sodena me dijeron, en esta segunda ocasión, que el proyecto era muy interesante y que me dirían algo en tres semanas. A los tres meses, regresé a Sodena porque no me habían dicho nada. Tuve reunión con otra persona y me dijo que el proyecto era muy interesante, que era muy raro que no me hubieran contestado nada, pero que me contestarían en tres semanas. A los tres meses, volví a Sodena para decirles –sí, sí, tercera vez– que no había recibido ninguna información. Esta vez me dirigí a un director de proyecto, me dijo que era imposible que no me hubieran respondido nada y que me responderían en tres semanas. A los tres meses volví a Sodena y les dije que me parecía vergonzoso que hicieran esto. Lógicamente mi relación con Sodena, en aquel momento, no se puso en unos términos muy cómodos, pero era la verdad, era lo que me parecía, que era vergonzoso. Yo aceptaría que me dijeran: «No nos gusta tu proyecto». Eso lo entendería. Lo que no entendía era este mareo de ir una y otra vez de un sitio a otro, y una y otra vez al mismo sitio para no conseguir ninguna información. Y esto fue cómo empezó mi relación con Sodena.

Posteriormente, en el año 2012… Las fechas no las recuerdo con precisión, y hubiese querido prepararlas con precisión para esta comparecencia, pero no tengo ni siquiera acceso a los datos que me hubiesen permitido preparar fechas. Creo que fue en 2013 cuando pensé que quizás era oportuno que nos conociera el propio Gobierno. Y, entonces, tuve el interés de dirigirme a la vicepresidenta del Gobierno de entonces, Lourdes Goicoechea.

En todas las relaciones de tipo búsqueda de apoyos económicos o de otro tipo desde lo público, siempre hemos utilizado a una empresa navarra para facilitar esas conexiones. En Navarra hay varias empresas de mucho prestigio en este campo, y yo elegí aquella que me parecía que encajaba más en nuestras necesidades, en nuestras capacidades, etcétera. Y le pedí a esta empresa este apoyo. «Oye, ¿podría ser que tuviéramos contacto con el Gobierno de Navarra, con Lourdes Goicoechea?» Y me dijo: «Sí, sí, lo podemos hacer, y, además, nos conviene porque, como estamos solicitando un préstamo al CDTI –supongo que todos ustedes conocen el CDTI– y nos piden garantías, quizás podamos preguntarle de qué manera el Gobierno de Navarra podría ser quien diera estas garantías».

Tuvimos una reunión con Lourdes Goicoechea. Yo creo que fue el 3 de enero o algo parecido. Y en esta reunión ella mostró su interés, dijo que haría lo posible por ayudar al proyecto, pero que no podía hacer mucho. También nos dirigió a Sodena para la cuestión de los avales, cosa que Sodena nos dijo que no le encajaba dar avales, que no era parte de su misión. La relación con Lourdes Goicoechea la mantuvimos. Yo le pregunté: «¿Le parece apropiado que mantengamos una reunión cada año para ver cómo evoluciona la cosa?» «Sí, por favor». Y así lo hicimos. Así que al año siguiente tuvimos otra reunión con Lourdes Goicoechea para contarle lo que habíamos avanzado y esta vez para no pedirle nada.

Esto fue mi relación con Sodena. De tal manera que cuando llega el momento en que queremos pedir una inversión por parte de Sodena, antes de que llegue el Gobierno, que sí concedió una subvención… Digo el Gobierno y lo digo mal. Permítame que llegue hasta el final de una historia, si no le importa. Digo que hablo mal del Gobierno, pero realmente importa. Entonces, lo que digo es que Sodena estudió el caso y nos respondieron lo siguiente –esto creo que ya era en el año 2015–: «El proyecto es muy interesante. Sodena está dispuesta a invertir con una condición que es *sine qua non*. Y solo después de que se cumpla esta condición, el consejo revisará y tomaría o no una decisión de inversión». Y lo que se pedía es que consiguiera Davalor Salud otros inversores que aportaran 11 millones de euros. Es decir, si había otros inversores que aportaran 11 millones, Sodena entonces entraría con esos inversores en coinversión.

Esto fue un planteamiento que se hizo por escrito por parte de Sodena. El planteamiento decía que esto no representaba una decisión, sino una condición. Es decir, no es que iban a invertir si aportábamos ese otro dinero de inversores, sino que habría una decisión cumpliendo la condición de que hubiera ese dinero de otros inversores, y esa condición no la pudimos cumplir. De hecho, pensábamos que si encontrábamos otro inversor que aportara 100 millones, podría aportar el total sin necesidad de Sodena.

En esto estábamos cuando se produjo el cambio de gobierno y, en la nueva relación con Sodena, tuvimos un planteamiento que nos llevó a una financiación, como ustedes conocen. ¿He respondido a su pregunta por extensión?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, sí. En lo fundamental sobradamente, porque lo que queríamos era centrarnos en varios tiempos y, en principio, nos queríamos referir a un primer contacto en torno a esas fechas, al año 2011-2012. Y, ahora, analizaremos por qué lo hacemos así. Pues porque, ayer, el equipo técnico de Sodena vino a relatar que en el año 2012 hubo un primer contacto, pero aquello, por decirlo en algunas palabras más coloquiales, estaba tan verde o con tan poco fuste la posibilidad de colaboración, que se descartó. Ni tan siquiera se analizó o se desplegó un análisis en profundidad. Y ni tan siquiera en el año 2012 elevaron ninguna propuesta, en ese sentido, al consejo.

Sin embargo, luego sí que hubo otra fase de análisis en torno al año 2015. Entonces, he ido apuntando, tres meses, tres meses, tres meses. Usted estuvo en Sodena en tres ocasiones, ¿no? Cuando dice Sodena, ¿a quién se refiere? ¿Al gerente?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Cuando digo Sodena me refiero a la sede de Sodena donde yo me dirijo como un ciudadano normal y como un empresario emprendedor que tiene muchas ideas y poco contenido todavía. Y me dirijo y pregunto con quién tengo que estar. No tengo ninguna vinculación especial que me permita pedir por alguien.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y a quién le dirigen? ¿Sabe usted a quién le dirigen como interlocutor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En aquella época tomaba nota de las personas con las que me encontraba y las fechas y los contenidos de la reunión, así que lo podría encontrar, pero no ahora.

La primera reunión en 2011, en enero, fue con dos personas que, por su juventud, me parecieron dos técnicos de bajo nivel. La segunda reunión, que fue tres meses después, fue con una sola persona que me pareció que, por la forma de hablar, tenía algo más de nivel como técnico dentro de la organización. La tercera reunión fue con un director de proyecto, por tanto, ya tenía un nivel elevado. Y la cuarta reunión, que fue esa en la que ya fui de muy mal genio, era también creo que con un director de proyecto. Es decir, yo hasta ese momento no había tenido relación con nadie más arriba, digamos, de la cúpula directiva.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: E iba usted solo, por decirlo así, o iba acompañado de personal de su empresa, de alguna consultoría o por medio de…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En estas reuniones fui yo solo, en las primeras. No así en esa última a la que aludía en la que fui un poco enfadado, porque a esa última sí pedí a alguien que me acompañase, precisamente para que hubiese un punto de balance y de control. Si acaso yo era demasiado agresivo, que me lo dijese, ¿no?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Puede decir quién le acompañaba o si era de alguna empresa, si era de su empresa…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Era esta empresa que digo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Qué empresa es?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La empresa es Iniciativas Innovadoras. De las empresas que hay en Navarra que se dedican a esa conexión para la búsqueda de subvenciones, ya he comentado que hay varias, yo opté por esta que me parecía que encajaba con nuestras necesidades. Y fui con el director general de esta empresa a esa reunión en la que él no dijo nada. Él estuvo de invitado de piedra, porque realmente mi intención era simplemente asegurarme de que, dentro de lo que yo tenía que decir, se mantenían las formas correctas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿El director general de Iniciativas Innovadoras era Javier Baztarrika?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Correcto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y él es el que le facilitó los contactos, en este caso con el personal más cualificado o que más capacidad de decisión podía tener en Sodena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, en absoluto. Como ya he explicado, yo fui solo en 2011 en varias ocasiones, y no me facilitó ningún contacto en absoluto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Muy bien. Entonces, según su impresión y comprendiendo que en este momento no dispone de la documentación adecuada, podemos establecer en dos etapas su relación con Sodena. Es decir, tal y como hablaban ayer estas responsables técnicas, una

etapa hasta el año… Ellas decían que hasta la primavera de 2015 –desde su versión, la versión técnica–, una etapa infructuosa absolutamente. Decían que era una etapa en la que aquello no tenía la suficiente garantía –yo estoy diciendo lo que decía el equipo técnico, no estoy asumiendo su versión ni mucho menos– para destinarle los recursos de Sodena –con estas palabras– con el fin de analizar y profundizar la inversión.

Es decir, del año 2012 en adelante dijeron: «Bueno, aquello prácticamente no avanzó nada». Y decían que no merecía o no era merecedor de que se le destinase más información y, desde su versión, es una etapa muy, vamos a decir, decepcionante –si es así–. Y luego ya, al menos, a partir de 2015, se empieza a analizar en cierta profundidad el proyecto. ¿Eso podría ser así?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Bueno, eso lo tiene que responder Sodena, y no yo. Yo puedo decir las veces que he ido y lo que he propuesto. Si Sodena ha hecho más o ha hecho menos en su cocina, lo tendrá que decir Sodena. Si estuvieron ayer ya lo contaron ayer. Yo eso no lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, sí. Creo que lo contaron así, en esas dos etapas, por eso le digo si usted ratifica esa versión. No esa versión, sino si usted ratifica esas dos etapas. Una en la que prácticamente era a puerta cerrada, desde su punto de vista, y esa puerta se entreabre, o por lo menos se abre la ocasión a partir de la primavera de 2015. Por situar los tiempos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo que usted diga. Me parece irrelevante. Es decir, mi problema en 2011 no es que la puerta esté cerrada, es que no me hacen caso. Es más que la puerta cerrada. Y mi problema posterior es que, efectivamente, por la razón que fuere, yo creo que hay razones que son incluso ajenas a Sodena y mucho más relacionadas con el contexto económico del momento a nivel mundial, no solamente español o de Navarra. Pero todo eso que ocurre dentro de Sodena yo lo desconozco. Yo solo puedo contar las veces que he ido a Sodena y lo que he vivido en esas relaciones. Si hay dos épocas o no las hay, no tengo ni idea si las hay o no las hay. No lo sé.

Lo que sí puedo decir es que, durante un periodo, no me abren ni siquiera el potencial de escuchar. Eso no… Bueno, sí que se puede decir que es no abrir la puerta, es verdad. Que en un período se mantiene el interés, pero no hay ningún tipo de apoyo. Y que en un período posterior, sí que se produce un apoyo neto. Yo distinguiría tres periodos y no dos, pero creo que depende de Sodena, no depende de mí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea que, según usted, ha avanzado y es comprensible que la primera etapa se debe más quizás a la falta de capacidad económica por parte de las instituciones, empresas en general, que a razones, digamos, que afecten al proyecto en sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tengo ni idea de cuáles son las razones. Cuando yo voy y me dicen que me van a responder en tres semanas y no lo hacen, no me parece que sea por cuestiones económicas de la coyuntura mundial. Cuando vuelvo y me vuelven a decir que me responden en tres semanas y no lo hacen, tampoco creo que sea por la coyuntura económica mundial. Y cuando esto se repite, pienso lo mismo. Y cuando luego me dicen que me van a responder y no lo hacen, pienso lo mismo. Son cuatro veces en un año. Yo

no creo que es la coyuntura económica mundial, pero quizás sea la coyuntura económica mundial. No lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo tampoco lo sé. Bueno, entonces, si nos centramos ya en la primavera de 2015, cuando se comienza a analizar el proyecto, usted está con la vicepresidenta del Gobierno; supongo que también con el gerente de Sodena en alguna reunión.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, nunca.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y ahí, una vez mantenidas las reuniones en Gobierno, ¿hacia qué personal de Sodena le derivan? Ha dicho usted que, al principio, creía que eran unos técnicos de nivel más inferior, luego ya parecía que había unos responsables de proyecto. Una vez, ya a partir de la primavera de 2015, donde supuestamente ya hay una relación más fluida porque hay un interés en analizar en profundidad su proyecto, en el plano empresarial, su interlocución era usted junto con la empresa… ¿Seguía con la empresa de Iniciativas Innovadoras? (MURMULLOS). Y por parte de Sodena, ¿quién llevaba la interlocución?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hay un momento en que la persona con la que yo intercambio *e-mails* es con Carlos Valdivieso Carlos Valdivieso, director general de Sodena, pero eso no significa… Porque yo me intercambie *e-mails* con él, que lleve él el peso de la relación o del estudio. No lo sé. Pero hay un momento en que los *e-mails* los intercambio con él. Tengo con él una o dos reuniones. Y la carta de la posición definitiva, que he comentado antes, como condición *sine qua non* de Sodena la firma él. Pero no me deriva a él nadie, no es que el Gobierno de Navarra me derive a esta persona. Es simplemente que Sodena hace su trabajo de esa manera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, sí, claro. Es el director gerente y… Usted dice: «Se me comunica…» ¿Usted conoce este informe, análisis, de inversión?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No lo conoce.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno. Este es el informe que el equipo técnico de Sodena eleva al Consejo de Administración de Sodena el 23 de junio para que adopte la decisión. En este informe, se adjunta todo el análisis con datos, todo lo que, en principio, y yo no voy a juzgar más allá, lógicamente porque no nos corresponde, todo o buena parte de los trámites necesarios para analizar una inversión de este tipo. Y, como en otras ocasiones, porque parece ser que el procedimiento era muy similar, según nos dijeron, es decir, cuando un proyecto tiene cierto interés, se comienza un análisis en profundidad, y los técnicos elevan finalmente un análisis al consejo para que adopte la decisión.

Vemos como el acuerdo, es decir, el que le trasladan a usted… Supongo que se lo trasladan por escrito.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿El acuerdo al que aludo, en el que pedían un coinversor?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, por escrito.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Se lo comunican antes verbalmente o por teléfono o alguien se dirige: «Oiga…»?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo recuerdo. Pero sí recuerdo que pedí el informe. Dije que me gustaría saber el informe que habían hecho, porque también aprendo sobre la visión de otros acerca de lo que estamos haciendo. Y la respuesta fue que no, que nunca compartían esos informes con aquellos cuya inversión estaban estudiando. Por eso es por lo que no conozco este informe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Le voy a leer alguna de las conclusiones del informe, porque algunas de ellas le van a sonar, porque están literalmente reproducidas en el acuerdo que adopta el consejo el 23 de junio, en el que desestima el apoyo financiero a Davalor Salud.

Dicen que el proyecto es tecnológicamente innovador y disruptivo y que se ajusta a las necesidades, pero, a continuación, dice que las estimaciones que prevé la compañía distan de ser realistas. Si bien, aunque alcanzándose un tanto por ciento muy bajo de las mismas, cuantificándose en un 3,9, el proyecto ya sería viable.

Dicen que la situación financiera actual, es decir, a junio de 2015, por la que atraviesa Davalor Salud, es crítica. Una deuda con terceros vencida, a fecha actual, superior a los 4,6 millones. Un 78,7 por ciento de la misma es deuda vencida desde marzo, lo cual dificulta seriamente la continuidad del proyecto.

Dicen que las necesidades financieras, cuantificadas por la compañía en 6 millones de euros, no cubren ni la deuda actual –la de ese momento– ni los recursos financieros adicionales que prevén necesarios para el ejercicio 2015, motivados por retrasos en la finalización del producto, en la firma de contratos de venta, en el impago de deuda de acreedores críticos y por la no disposición de fondos adicionales de sus vehículos de inversión colectiva.

A su vez, Sodena, es decir, el equipo técnico, ha actualizado las necesidades de tesorería sin modificar hipótesis desde 2015 y que ascienden a 15 millones de euros.

Y dicen más. Para un escenario más prudente elaborado por Sodena, las necesidades de 2015 ascenderían a 17 millones, y no a 6, como los análisis de la compañía decían. Las posibilidades de levantar financiación adicional son bajas en los próximos meses. Estamos en junio de 2015 y dice que son bajas. La continuidad de la compañía dependerá de su habilidad para obtener financiación puente, negociar aplazamientos de pagos…

El apoyo solicitado a Sodena de 4 millones debería realizarse una vez haya tenido la visibilidad, y siempre y cuando se llegue a una cantidad mínima de 10 millones. A usted le trasladaron, ya actualizado, en 11 millones. La valoración, en ningún caso, podrá ser al precio de Davalor Salud. Y, así mismo, las aportaciones de esta nueva ronda deberán negociarse con un

procedimiento de liquidación preferente. El periodo de permanencia se ajustará al de maduración del proyecto y no sería prudente que excediera de los seis años.

Algunas de estas condiciones, sobre todo las relativas a la financiación adicional de 11 millones, la actualización de la valoración de la compañía en el sentido de que se actualice más, se asemeje más a la valoración que hizo Sodena que a la que hicieron los propios técnicos del personal de la compañía al valor previo, fueron reproducidas en el acuerdo que se le traslada a usted desestimando la inversión. Estas son las conclusiones del informe. Usted, si recibiese este informe como única información en un consejo, ¿qué entendería que le está diciendo este informe? Lógicamente usted discrepará del análisis de este informe, pero le hago la composición de que usted fuera miembro de ese consejo y recibe este análisis de Sodena, ¿cuál sería su determinación?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es una pregunta muy extraña. Yo no soy miembro del consejo de Sodena.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, eso es así.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No le puedo responder a esa pregunta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues no me responda, pero…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Le puedo responder a la pregunta desde la parte de Davalor Salud, no desde la parte de Sodena.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Cuál es su opinión sobre este informe, sobre estas conclusiones?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Mi opinión es que es un informe que probablemente sea técnicamente correcto y que habría alternativas a ese informe que serían técnicamente correctas. Aquí no estamos hablando de algo que es predecible, medible y que todo el mundo lo ve de la misma forma y dimensión. Si uno toma unas hipótesis o toma otras, llega a unas conclusiones u otras.

Entonces, en Davalor Salud, en ese momento, ya estaba buscando inversores de otro ámbito, no solo Sodena. Y tenía contactos en el mundo. Realmente yo he estado moviéndome, buscando inversores en cinco continentes. Así que, de alguna manera, siempre planteamos que Sodena sería una coinversión. Ellos también lo planteaban así. Así que, si ellos plantean en ese informe el volumen de inversión total, pues probablemente sea lógico que ellos, como coinversores, quieran tener a otros coinversores que apoyen con más dinero y que con ese volumen de dinero se mitiguen sus riesgos. Me parece una posición correcta. De hecho, la hemos vivido constantemente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, pero además le dicen que estaba la compañía valorada de una manera muy optimista, que las necesidades en las que la compañía… Es decir, las cifras de necesidad de financiación que la compañía arrojaba eran muy inferiores a la realidad.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ya he contestado esa pregunta. Digo, hay un conjunto de hipótesis, y en función de las hipótesis, uno encuentra un futuro u otro futuro diferente.

Sodena utilizó hipótesis que son propias de Sodena y, en esas hipótesis, lo que resulta es que hace falta una inversión de más volumen para que la coinversión de Sodena tenga un riesgo más bajo. Me parece muy correcto, pero eso no quiere decir que la verdad de Sodena haga falsa la verdad de Davalor Salud, o viceversa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya. Bueno, la verdad es lo que luego, posteriormente, ocurre, pero…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La verdad es que en ese informe está diciendo que Davalor Salud debería haber quebrado en el año 2015 y no fue así, ¿no?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pero, sin embargo, la situación era crítica.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La situación ha sido crítica siempre. Y en una *startup*, la situación es crítica cada día. Una *startup* es una compañía que se promete un futuro y que no tiene ventas. Como no tiene ventas, su financiación solo puede venir de tres vías. O tiene una financiación porque se aporta capital, o tiene una financiación porque consigue subvenciones públicas, o tiene una financiación porque consigue financiación de terceros, bien sean terceros de tipo financiero, bien sean terceros de tipo industrial.

En el caso de Davalor Salud, esas tres vías se resumen en dos, porque Davalor Salud no ha tenido apoyo público en modo subvención a fondo perdido. Diré que en 37 millones de inversión total en I+D y desarrollo de negocio, en 37 millones de inversión en Navarra, Davalor ha conseguido 285.000 euros de subvención a fondo perdido. No parece una proporción muy normal. Ni en Navarra ni en cualquier otra región de Europa.

Así que Davalor ha tenido la vía del capital y la vía de la financiación de terceros. En la vía de capital, al principio, los inversores de capital riesgo nos decían: «Bueno, es que aquí hay un desarrollo tecnológico muy elevado, esto va a llevar mucho tiempo y nosotros queremos esperar a un momento en que estéis más cerca del mercado». Esto nos ha acompañado durante todo el desarrollo. El de capital riesgo dice: «Cuando estéis más cerca del mercado».

La inversión colectiva es más atrevida porque invierte menos cantidad y, entonces, nos permitió ir adelante con ese proyecto de financiación colectiva. En el caso de la financiación por terceros, tuvimos financiación de grandes bancos españoles, financiación en cierto volumen, y tuvimos financiación de los propios proveedores.

Cuando se habla de la deuda de Davalor, hay una cosa que generalmente no se entiende bien. La deuda de Davalor es una financiación por terceros, que son los proveedores. Cuando un proveedor nos dice en enero: «He hecho este trabajo para ti y me tienes que pagar 100.000 euros». Y le decimos: «No, no tenemos 100.000 euros para pagarte ahora, porque como funcionamos con inversión colectiva esto es un goteo. No sabemos si te podremos pagar». Y al mes siguiente, en febrero, continúa haciendo el mismo trabajo y vuelve a facturar 100.000 euros al final de mes y le decimos que tampoco le podemos pagar. Y lo continúa haciendo así durante diez meses consecutivos. ¿Eso es que le estamos engañando o que nos está financiando?

Pues cada vez que hemos tenido que pedir a proveedores este apoyo de financiación, nos hemos reunido casi siempre con la dirección general, con miembros del consejo. En algunas ocasiones ha habido reuniones de alto nivel. Recuerdo los casos de Microsoft y de IBM, en los que hubo reuniones en Madrid, que trajeron inclusive a directivos europeos para evaluar el proyecto y para decir si tomarían el riesgo de financiarlo o no. Y así lo fueron decidiendo.

El volumen de deuda que ha ido acumulando Davalor Salud es financiación de terceros. No querían financiarnos, pero sí estaban dispuestos a asumir ese riesgo y así lo hicieron. Y también cada uno puso sus mecanismos de control. Hubo proveedores que nos dijeron: «Miren, yo voy a financiar una cantidad. Cuando me paguen, les financio otra vez otro tanto, pero es mi condición para limitar mi riesgo». Otros dijeron: «No le pongo límite, porque vamos a llegar juntos». Otros… Bueno, puedo poner nombres concretos, ¿no?

Jofemar, por ejemplo, nos dijo: «Oye, yo voy a hacer una inversión industrial a mi cargo, pero no voy a mantener deuda contigo». Y, de hecho, con Jofemar no tenemos deuda. Una condición que pusieron, no hacían nada que no pagáramos. Otros nos dijeron: «Bueno, lo que yo voy a hacer es incrementar mi precio de venta, de tal manera que ese extra de precio me cubra el riesgo». Cosa que hizo, por ejemplo, D2D, una compañía navarra que nos facturó 2,2 millones de euros, es decir, el 7 por ciento del total de nuestra inversión, y que los cobró íntegramente.

Otras compañías pusieron otros condicionantes, pero en ningún caso se dio un engaño tal que alguien creyese que estaba tratando con una empresa consolidada y capaz de pagar, y que estaba acumulando una deuda por mala voluntad de no querer pagar.

Entonces, vuelvo a remarcar el concepto. La deuda de Davalor es una manera de financiar el proyecto. Y una manera de financiar el proyecto que los acreedores conocen y juegan a ello con conocimiento y pone cada uno sus propias condiciones de control de su riesgo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea que, como ha dicho usted, entendía, dado que se apoyaba buenamente en inversión colectiva, que los proveedores eran o son, o han sido, quienes han financiado y financian la compañía.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. He dicho que de las tres partes a las que he aludido: inversión en capital, subvención pública y financiación por terceros; de estas tres partes, nosotros extrajimos lo máximo que pudimos de cada una. Subvenciones no funcionó, 285.000 euros en subvención a fondo perdido en ocho años sobre 37 millones de inversión. Eso no funcionó.

Pero en financiación de terceros sí encontramos tanto empresas de financiación que jugaron a financiar asumiendo un riesgo, como proveedores que, con pleno conocimiento, también financiaron su actividad asumiendo un riesgo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea que, para usted, los proveedores eran conocedores de que, en cierta medida, estaban financiando la compañía.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Usted cree que se pueden acumular 19 millones de euros de deuda engañando a la gente? Claro que eran conocedores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Todos los proveedores. Es decir, los que…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Todos los relevantes. Si me dice usted: «No, hay un proveedor de 1.000 euros al que usted no le pagó y fue una sorpresa». Bueno, puede ocurrir. Pero los proveedores lo que veían era el futuro de una compañía en la que ellos podían tener una posición relevante en el crecimiento. Y eso es lo que les invitaba a compartir el riesgo de esta manera.

Si usted me dice: «He encontrado a uno que no lo ve así». Bueno, pues dígame quién es, o dígame cuál es el volumen de la deuda, porque será uno de los pequeños.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No. De verdad que no vamos por ahí ni conocemos en profundidad a los proveedores para poder justificar lo contrario. Si usted afirma y está convencido de eso.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ya se lo he dicho dos veces.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Nosotros no se lo vamos a…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ya se lo he dicho dos veces. Yo puedo salir a la calle y puedo engañar a alguien, a una empresa para que me adelante 1.000 euros y yo le deba 1.000 euros. Yo no puedo salir por ahí y levantar 19 millones de euros a lo largo de ocho años, con incrementos sucesivos y repetidos a lo largo de los años, engañando.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí. O sea que, para usted, los proveedores tenían un interés directo en el éxito de la compañía casi asimilable al de un inversor, al de un accionista.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es correcto. Asimilable. En ningún caso se planteaban invertir. Y hay muchas razones. Una de las más claras es que, si usted es el directivo de una compañía que lo que tiene que hacer es fabricar tornillos y venderme tornillos, y usted toma el riesgo de darme los tornillos a deuda, etcétera, porque en el futuro venderá muchos tornillos a Davalor Salud, usted no tendrá la capacidad para convertir esa deuda en inversión. No la tendrá porque usted reporta al consejo de administración, y el consejo de administración le exige otro tipo de tarea.

Entonces, sí hemos planteado a los proveedores que invirtieran. Curiosamente, muchas personas de los acreedores han invertido a título personal en el proyecto de financiación colectiva, pero, de las empresas, creo que solo dos han convertido deuda en capital. Pero lo hemos ofrecido.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Recuerda qué empresas?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No sé si lo debo decir. Creo que no lo debo decir. Claro que lo recuerdo, pero creo que no lo debo decir.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No está obligado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero no por mí, es por ellos. Yo creo que no puedo desvelar su nombre, su estrategia.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No está obligado, y, además, si cree que no debe contestar, se acierta no contestando. Creo que en estas es así.

Usted dice que, según este análisis de Sodena, que pueden ser estas conclusiones o pueden ser otras según el camino y las hipótesis que se tomen, la compañía debería estar quebrada en el año 2015. Hoy está en esta situación. ¿Por qué no quebró en el año 2015, a su juicio?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no me he leído el informe. Primero, no me lo he leído, usted me ha leído unos párrafos, yo no me he leído el informe. No tengo una opinión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es cierto, yo solo le he leído las conclusiones, pero usted ha comentado…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): He hecho un comentario general.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En esta hipótesis debería estar quebrada. Según Sodena, según este informe, debería estar quebrada la compañía en el año 2015. Cosa que, por otro lado, se deduce, porque prácticamente cada conclusión le va, no sé si desbaratando o rechazando cada una de sus valoraciones y estimación de necesidades. Y, además, son esas conclusiones. ¿Por qué, entonces, a su juicio, por qué no quebró en 2015? Y, sin embargo, sí que se produjo, más adelante, se agudizaron los problemas. ¿Por qué no en 2015? ¿Qué fue lo que pasó entre 2015 y 2018 para que esto no estallase, por decirlo así? Y perdone el término tan coloquial. No en 2015, sino en 2018.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Entramos en el campo de lo especulativo. Yo tengo que especular por qué razones me parece que podría haber sido… Es especulativo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo preferiría centrarme en los hechos y en los datos, pero estoy dispuesto a…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, pero también es una especulación lo de 2015, la reflexión que ha hecho de 2015. Por eso le pregunto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Para mí es obvio. Es decir, ¿qué es lo que mantiene a una compañía que, para entonces, tendría más de 50 empleados fijos de alta cualificación, muchos de ellos talento traído de fuera de Navarra a Navarra? ¿Qué es lo que mantiene una compañía con más de 50 personas en plantilla viva en las condiciones que indica ese informe en 2015, 2016, 2017? Básicamente el apoyo de nuestros acreedores. Precisamente eso que es la deuda, es un modo de financiación en el cuál nuestros acreedores participan a sabiendas, y también, lógicamente, el capital que vamos levantando de inversión colectiva.

Hay una cosa que sí me parece relevante con respecto al capital en inversión colectiva. Hasta 2015 más o menos, las entradas de capital de inversión colectiva van siempre ligadas a las buenas noticias. Es decir, cuando vamos dando saltos en el desarrollo del proyecto, buenas

noticias, no quiero decir buenas noticias empresariales, resultados repartibles, no hablo de eso. Hablo de que cuando decimos y tenemos que desarrollar un producto que funcione y lo conseguimos y funciona, y tenemos que poner un producto en el mercado y conseguimos poner uno, esas buenas noticias de pasos que vamos dando son las que animan al inversor colectivo.

Pero a partir de 2015 la inversión colectiva se reduce muchísimo, y se reduce muchísimo porque ya la situación del peso de nuestra deuda es preocupante también para el inversor colectivo, que es un inversor, no es un pequeño ahorrador. Es un inversor que estudia su inversión y sabe qué riesgo puede tomar. Así que lo que ocurre en ese momento es que la inversión colectiva a partir de 2015 es básicamente reinversión. Es decir, no son nuevos inversores que conseguimos, sino que son inversores antiguos que siguen creyendo en el proyecto, a pesar del riesgo, y que siguen poniendo dinero para dar un apoyo adicional. Eso y que los acreedores aceptan seguir incrementando la deuda con ellos. Y ambas cosas nos financian. Por supuesto con una inyección de Sodena, que fue muy importante en un momento determinado, y también, por supuesto, con una búsqueda constante de capital que he llevado yo personalmente y para la que he contratado a docenas de agentes intermediarios en los cinco continentes.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y en ese mantenimiento del vigor de la compañía desde 2015 en que se produce este informe, usted ha dicho… Entre otras ha señalado: «Hombre, también nos mantiene, cómo no, la ayuda de Sodena». ¿Qué porcentaje del éxito, si es que se puede decir de esa manera…? ¿Qué porcentaje de participación en ese mantenimiento de tres años podría tener la ayuda pública de Sodena? Es decir…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es que no entiendo ni la pregunta. O sea, hay dos maneras de responder…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Me parece normal que no la entienda, porque quizás no me…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hay dos maneras de responder. Sobre 37 millones de euros totales dedicados al proyecto, Sodena ha puesto 2,6 millones en modo préstamo a devolver, no en modo inversión ni subvención. Pues ahí tiene usted una respuesta. La otra, depende del momento particular. A lo mejor 100.000 euros en el mes de abril valen muchísimo más para el mantenimiento que 100.000 euros en el mes de mayo, dependiendo de la circunstancia puntual. Su pregunta tiene dos respuestas. La primera es 2,6 millones sobre 37 millones. Esa es la importancia que tienen los préstamos acumulados de Sodena en ocho años. Y la otra, efectivamente, en aquel momento, nosotros estábamos hablando con inversores de capital riesgo de volumen internacionales. Estos inversores requerían tiempo para hacer sus análisis y nos hacía falta sobrevivir ese tiempo. Y es cierto que, en aquel momento, ese apoyo de Sodena fue muy importante, como lo hubiera sido cualquier otra fuente de encontrar liquidez, que siempre hemos estado buscando.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí. En aquel momento, ¿había alguna situación de cierta amenaza de concurso? Porque alguien lo había instado o se había dirigido a instar algún concurso de acreedores. Me estoy refiriendo entorno a junio, julio, agosto; el verano de 2015.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Nosotros hemos tenido… Voy a responder de una manera diferente, porque, así como pregunta, no sé responder. Nosotros hemos tenido tres proveedores muy incómodos que han ido a vía concursal. Tres, no uno. El primero era un proveedor –de este diré el nombre, D2D– que era uno de los principales. Como digo, nos facturó 2,2 millones de euros a un precio relativamente inflado con respecto a sus precios de mercado normales, que sería su manera de cubrir su riesgo. Y la última factura cuyo importe no recuerdo, pero sería 120.000 o 170.000 euros; esa factura no la pudimos pagar en tiempo. Este proveedor encontraba muy duro que nosotros dedicáramos nuestra liquidez a pagar a nuestro personal antes que pagarles a ellos para que ellos pudieran pagar a su personal. Lo comprendo. Y, entonces, nosotros cumplimos nuestra obligación dando prioridad de pago a nuestro propio personal, es una obligación legal.

En todo caso, este proveedor nos dijo: «Mire, he instado un concurso».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Con qué fecha? ¿Recuerda más o menos?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tengo ni idea.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pero, ¿en qué entorno de fechas?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tengo ni idea.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿No sabe si es 2015, 2016?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No me acuerdo. Esto fue un wasap que le llegó al director financiero. Le llegó un wasap diciendo: «Os hemos puesto un concurso». Esto fue un wasap. Y, entonces, el director financiero respondió: «¿Cómo es esto?» Y la respuesta por wasap –creo que fue así– fue: «Hemos puesto el concurso, pero no hemos pagado las tasas, por tanto, no hay tal concurso. Tenéis diez días para pagar la factura, y si en los diez días no pagáis la factura, entonces tendréis un concurso de acreedores».

Afortunadamente encontramos ese dinero, pagamos esa factura, suprimimos a este proveedor de nuestro panel de proveedores porque no podíamos seguir jugando con él. Internalizamos las tareas que desarrollaba con nosotros y este fue el primer caso. No fue un concurso realmente. Y en esto no participó en absoluto Sodena de ninguna manera. Ni lo conocieron, ni su dinero sirvió para tapar este agujero.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y no sabe si es en el entorno de esa temporada? ¿No? Ahora mismo no recuerda.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es que no lo recuerdo. Mire, he trabajado diez horas diarias, seis días y medio cada semana durante ocho años. No he cogido más de cinco días de vacaciones en estos ocho años. Me he dedicado con tal intensidad al proyecto que hay cosas muy importantes que se me han olvidado o las que no presté atención, o que delegué. Así que, seguramente, en la comparecencia de hoy habrá muchas lagunas que les puedan parecer a ustedes incluso raras, pero es que la mente humana tiene sus límites y yo no he llegado a eso.

Vuelvo a repetir. Recuerdo el sitio en el que estaba cuando llegó el wasap, recuerdo el vuelco del corazón, recuerdo todo lo que significó aquello; no recuerdo, sin embargo, la fecha.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y recuerda, ya que han sido en tres ocasiones solo…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Solo no. Es gravísimo, es el fin.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Quiero decir que no son una multitud de ocasiones como para no situarlas en…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Cuál es la relevancia? Acabemos antes. ¿Cuál es la relevancia?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No. Si yo lo que quiero saber es si era en el entorno temporal en el que se produce la desestimación de la ayuda financiera de Sodena y la posterior…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se supone que Sodena no lo habría conocido de ninguna manera, salvo que fuera este acreedor a hacer malicia con Sodena. Porque yo no se lo transmití a Sodena, porque llegó este wasap y pagamos. Afortunadamente hubo un ingreso que no habíamos esperado y pudimos pagar en los pocos días siguientes. O sea, para mí, esto quedó en la intimidad de esta relación desgraciada, en aquel momento, con este proveedor. No creo que llegara a Sodena.

Que este proveedor llamó a Sodena diciendo: «Oiga, mire usted, si no me pagan 120.000 euros estos tienen un concurso». Puede ocurrir, pero no lo sé. No me puede preguntar eso porque yo no lo puedo saber.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, yo solo le preguntaba si recordaba el… Pero no le voy a preguntar, no voy a insistir más.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es que no lo recuerdo. Pero imaginemos que fuera. Yo no se lo conté a Sodena. Sodena lo supo porque el acreedor, el proveedor le llamó a Sodena… Lo desconozco. Pregunten a Sodena o al acreedor. Yo no lo sé. Y además no me parece relevante. No creo que sea relevante desde el punto de vista del informe. Podría decir el informe a lo mejor: «Oiga, empieza a notarse el cansancio de aquellos que venían financiándoles». Y se da este caso. Pero quería contar los otros dos casos de concursos.

Hay un segundo caso. Este no fue un concurso, fue una fórmula de hacer presión para cobrar una factura única. Ni siquiera una deuda acumulada. Yo creo que fue una fórmula excesiva, en mi opinión personal. Seguro que no en opinión del acreedor. Y nos llevó a una ruptura.

En todo caso, este es un proveedor que quedó completamente saldado en los 2,2 millones de euros de pedidos que le hicimos a lo largo del tiempo. Puede ser que fuera de 2015, y, por tanto, ni en 2016, ni en 2017, ni en 2018 este acreedor ha mantenido relación con Davalor Salud, ni está entre los que participan en la deuda concursal.

Aparte de esto. Hay un segundo caso de un proveedor que nos insta un concurso. Esto ocurre en marzo de 2018. Y este acreedor que se llama IMS –esto es un dato público– lo hace, en mi

opinión –y es una opinión, una especulación–, porque esta empresa es una pequeña inversión de una empresa mayor que se dedica al recobro. Así que está en su propio ADN, en su propia manera de hacer negocios, etcétera. Así que instan el concurso, lo cual, cuando hablo con ellos, les digo: «No vale para nada instar a un concurso. Instar a un concurso, en realidad, no es más que asegurar que no podremos pagaros nunca, porque si vamos a pagaros es porque encontramos un inversor, si lo ahuyentáis no lo encontraremos». Aun con ello, ellos van al concurso. Nosotros nos oponemos a ese concurso, y lo hacemos diciendo que vamos a conseguir el apoyo de los acreedores para una solución alternativa que sería un concurso con propuesta anticipada de convenio. Y, efectivamente, aunque se insta en marzo, el concurso se declara en julio y con propuesta anticipada de convenio con el apoyo de una mayoría de la deuda en favor de una solución de refinanciación.

Y, por último, hay un tercer proveedor que, simplemente está, muy rebotado. Y como está muy rebotado, propone a posteriori ser declarado coinstante del concurso original. Lógicamente, el juzgado le dice que no hay ninguna posibilidad, que eso no figura en la jurisprudencia y que no hay ninguna posibilidad de que haya un segundo acreedor que se añada como coinstante al concurso original.

Son los tres casos que hemos tenido. Diré que, en el primer caso, la amenaza de concurso era por una factura que no recuerdo si era de 120.000 o 170.000 euros; en el segundo caso era por una deuda de unos 350.000 euros; y en el tercer caso, este que no podía ser, una deuda de 300.000 euros, sobre los 37 millones de que venimos hablando.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: De acuerdo. Pues nos situamos otra vez en junio de 2015, julio. Vamos a decir que en las… Supongo que cuando le trasladan el acuerdo de Sodena serían… El 23 de junio fue el consejo, pues en los días posteriores se le traslada el acuerdo de desestimación con base en este informe técnico que ya hemos comentado.

A partir de ahí, es conocido por todos que hay un cambio de gobierno. ¿Y cuáles son las gestiones que deciden ustedes hacer?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Davalor Salud?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí. Bueno, Davalor Salud… Es decir, personalizada en usted, en quien le asesore y…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En mí, sí. Bueno, cuando hay un cambio de gobierno, yo llamo a esta persona que usted ha mencionado, Javier Baztarrika, de Iniciativas Innovadoras, que es con quien hacemos todas las gestiones con relación a lo público, tanto en Navarra como en España, en Madrid, como, en algunas ocasiones, con el Banco Europeo de Inversiones o con otros. Siempre que nos hace falta este tipo de apoyo recurrimos a esta empresa. Y le pido si sería razonable que, de la misma manera que estaba manteniendo una relación hasta ese momento con Lourdes Goicoechea, vicepresidenta del Gobierno de Navarra hasta ese momento, si sería razonable que fuéramos al Gobierno de Navarra para abrir la vía de una relación parecida, sin, en ese momento, tener ninguna expectativa más allá de lo que ya habíamos conseguido con Lourdes Goicoechea. Es decir, un contacto, un saber que existimos, que peleamos por sobrevivir, y ya está.

Y, efectivamente, me dice Javier Baztarrika: «Sí, sí. He hablado con esta persona y me dice que sí, que estará encantado de tener una reunión y conocer este proyecto».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es decir, por medio de esta persona, por medio de Javier Baztarrika, contactan con el nuevo vicepresidente del Gobierno.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo mismo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y tiene una reunión, la cual es una reunión básicamente descriptiva.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Correcto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es decir, este es un proyecto…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo mismo que habíamos hecho anteriormente con Lourdes Goicoechea. Exactamente igual. No era una cuestión de color político. Era una cuestión simplemente de naturalidad. Hay un proyecto en el que muchos creemos. Muchos, no solo yo. He hablado de los inversores, he hablado de los proveedores. Hay muchos que creemos que este proyecto tiene un potencial y que es un potencial importante para Navarra.

Y de la misma manera que se lo planteamos al Gobierno en un momento determinado hablando con Lourdes Goicoechea, se lo planteamos al Gobierno en un momento posterior. Con la misma expectativa. La única vez que hemos ido a pedir algo a Lourdes Goicoechea, al Gobierno, fue en la primera reunión donde sí teníamos la intención de pedir, de alguna manera, ese aval que el CDTI nos pedía y si había alguna fórmula en Navarra para conseguirla. Ya nos dijo que no, en la primera reunión. La segunda fue solo informativa. Y se planteaba una reunión con esta persona, con Manu Ayerdi, que tenía un carácter informativo. Nada más que informativo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Esa reunión supongo que sería en el mes de agosto, porque… Lo supongo con un dato, porque obviamente el Gobierno tomó posesión en esa fecha, y antes no podía ser como vicepresidente, sería como otra cuestión.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. Jamás conocí…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y era ya en el despacho…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Quiero dejar claro que jamás he conocido a esta persona antes de esa reunión. Nunca. No conocía ni su persona ni su nombre.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí. Era en el despacho ya de vicepresidente.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. No quedamos en un despacho. Él no tenía tiempo, y lo que sugirió fue: «¿Les importaría que nos juntemos en el momento que tengo para comer?» Y yo le dije: «Hombre, para contarle un poco lo que estamos haciendo está tan bien que estemos en un sitio como en otro».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí. Bueno, cuando me refería al despacho, lo decía porque ya había tomado posesión, era ya vicepresidente del Gobierno. No iba a ser. Porque desde que se produce…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ya lo era. No habría tenido interés para mí estar con él si no hubiera sido vicepresidente del Gobierno, porque mi interés era estar con el Gobierno de Navarra. Lo mismo antes con Lourdes Goicoechea, lo mismo ahora con Manu Ayerdi.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y, entonces, contacta por medio de Javier Baztarrika y se reúnen en un restaurante. ¿Ahí hablan de cifras, de posibles apoyos?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. Yo quería contarle el proyecto que estamos haciendo y poner en valor que este proyecto podía significar algo importante para Navarra, junto con los riesgos que toda *startup* tiene. Particularmente los riesgos agravados en un proyecto de esta dimensión en personal, en gastos corrientes, en deuda acumulada, y en dificultades en aquel momento para encontrar capital. Y no le pido nada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y tras esa comida entre el vicepresidente del Gobierno; señor Ayerdi, Javier Baztarrika y usted, ¿cuál es su conclusión? ¿Simplemente que ha establecido un contacto?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Exactamente. Igual que cuando estuve con Lourdes Goicoechea. Lo mismo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Tiene más reuniones en esas fechas? Usted o por medio de alguien.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Manu Ayerdi mostró interés en el proyecto, le pareció que Navarra tenía que tener un conjunto de proyectos de esta potencialidad. Aquí hablamos de potencialidad. Hay que saber una cosa muy importante. Las *startup* tienen riesgo, y tanto riesgo que el 90 por ciento de ellas quiebran antes de los tres años. Estas son estadísticas en Estados Unidos. Supongo que no serán más difíciles o más favorables allí que aquí. El 90 por ciento quiebra antes de los tres años, así que la vida de una *startup* siempre es muy difícil.

Nosotros hemos vivido ocho años y aún seguimos viviendo de otra manera con un inversor que llega ahora, etcétera. Para Navarra podría ser relevante. Ojalá Navarra tuviera diez proyectos como este, de tal manera que, aunque fracasaran nueve, uno seguiría adelante.

Manu Ayerdi dice: «Ah, me interesa conocer más este proyecto». Y, efectivamente, él hace hueco en su agenda para tener una reunión con nosotros en nuestras oficinas y conocer el ambiente en nuestra oficina y en más profundidad del proyecto. Y, además, quiere visitar a Jofemar y tener la opinión de la empresa que fabricaría el producto que estábamos desarrollando. Esto no se lo pido yo. Esto lo hace él porque quiere conocer más de esto que puede ser de interés para Navarra.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Entonces, el propio vicepresidente acude a sus instalaciones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, correcto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Acompañado de alguien? ¿De su personal técnico?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, vino él y, por cierto, fue la primera vez que una persona del Gobierno de Navarra se acercó a nuestras instalaciones. La primera y la última.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Solo el vicepresidente, ¿sin nadie? Bueno, con el personal que le acompaña…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, vino él.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ningún personal técnico.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no creo que viniera más que a tomar conciencia personal de cuál era el tipo de proyecto del que yo le había hablado y si lo que él veía con sus ojos se correspondía de alguna manera a aquello de lo que yo le hablé. No creo que viniera a hacer un análisis con el fin de dar un apoyo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No es una visita oficial, ni técnica, sino simplemente una cortesía para hacerse una idea más cabal.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Correcto. Eso es lo que yo entiendo. Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y, posteriormente, ¿tienen otro encuentro? ¿Personal suyo? ¿Asesores suyos? Cómo se va sustanciando…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, a partir de ese momento, después de que él estuviera en nuestras oficinas, y estuviera en Jofemar, él dijo: «Yo creo que esto es un proyecto que Sodena debería conocer en profundidad en su situación actual y que, en la medida en lo que Sodena considere oportuno, Sodena debería apoyarlo».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Entonces, a usted le dijo: «En la medida en la que Sodena considere oportuno». Y le deriva…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No sé si las palabras eran esas, pero… Yo que sé las palabras.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, cierto. Disculpe. En la medida en la que Sodena considere oportuno, quiero decir, ¿le encaminó de nuevo al personal de Sodena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La única vía. Él dijo Sodena. No dijo ninguna otra solución.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Pero le puso en contacto nuevamente con personal de Sodena para que le atendiesen, para que revisasen esas necesidades?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sodena tenía toda la información ya.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya. Pero, precisamente, la información que venía de Sodena no era una información favorable a la inversión, sino todo lo contrario. Es decir...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y qué tiene que ver?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No. Yo lo que pregunto es si el consejero o el vicepresidente, en ese momento, una vez que pudo ver que el proyecto merecía la pena ser apoyado, si, no obstante, le encaminó o le dirigió hacia algún personal técnico de Sodena con el fin de que revisasen o…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted quiere construir una historia que no fue así.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no. Yo pregunto. Yo le pregunto: ¿Le encaminó hacia Sodena, hacia el personal técnico de Sodena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No hacía falta que me encaminara. Es que me hace una pregunta que no va ni al caso. No hacía falta que me encaminara. Porque yo ya había estado en Sodena muchas veces. Sodena tuvo dos personas durante dos meses viniendo todos los días a nuestras oficinas para hacerse una idea cabal de nuestra situación desde el punto de vista de los números.

Durante dos meses, de lunes a viernes, estuvieron viniendo. Durante dos meses, estuvieron recopilando datos, etcétera. Ese trabajo ya estaba hecho. No me tenía que encaminar a nadie. Yo no tuve que volver a hablar con Sodena. No me hizo falta ir otra vez. Pero le recuerdo una cosa, en ese informe que usted me ha leído lo que se dice es que no se recomienda la inversión de Sodena en Davalor Salud, porque hay una serie de razones y, en la carta que yo recibo, me dicen que volverán a estudiar la inversión a condición de que haya una captación de capital adicional de 11 millones de euros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Cosa que no se produjo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Jamás se ha producido una inversión de Sodena. Nunca.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, esa captación de 11 millones no se produjo antes de septiembre de 2015.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no se produjo. Pero ese informe alude a una inversión. Nunca ha hecho Sodena una inversión en Davalor Salud. Nunca. Ni antes ni después.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Todas estas personas estuvieron examinando y llegaron a la conclusión de este informe con estas conclusiones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Un informe que dice que la recomendación es no invertir ahora, y poner unas condiciones. Esa inversión no se ha producido nunca.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Que yo no discuto si son las adecuadas o no, pero eran unas condiciones que son las que son y que no se produjeron.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero que no ha habido inversión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No se produjeron en los dos meses siguientes.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ni se ha producido una inversión. Ese informe dice: «No se recomienda una inversión». Y no se ha producido nunca. Ni antes, ni después. Jamás.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero aquí también se valoraba el préstamo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ah, eso ya no lo sé yo. Yo no he leído ese informe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En torno a 4 millones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Un préstamo? ¿Pone ahí algo de un préstamo? Yo lo desconozco. Jamás me hablaron de un préstamo. Nunca me hablaron de un préstamo. Jamás me hablaron de un préstamo en Sodena.

Hasta ese momento se había hablado de invertir. Y la inversión resultó en que Sodena no consideraba apropiada la inversión si no se cumplían condiciones previas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bien. Aun sin cumplirse esa condición, aun sin que Sodena volviese a examinar, es el propio vicepresidente el que le dice verbalmente que esto merece ser apoyado de alguna manera.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Eso lo dice usted. No lo he dicho yo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Entonces, ¿qué es lo que le dijo antes de…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Dos cosas muy importantes. La primera, ese informe de Sodena alude a una inversión en Davalor Salud y dice que no se dan las condiciones para hacer una inversión por un conjunto de razones que desconozco, excepto lo que me ha leído usted ahora. Esa inversión que Sodena en ese informe no recomendaba a su consejo jamás se ha producido. Por tanto, se ha seguido con el informe de Sodena.

Aparte de esto, Sodena parece que estudia algo diferente. Yo no sé lo que piensa Sodena o qué personas intercambian información. Yo lo desconozco. Lo que sé es que, en un momento dado, Sodena me dice que están dispuestos a dar un apoyo a través de un préstamo a condición de que ese préstamo tenga un destino específico que, por una parte, esté justificado, y, por otra parte, esté auditado por la propia Sodena.

Y yo les digo que sí, que claro que estoy dispuesto a recibir un préstamo en esas condiciones. Pero creo que ese préstamo es otro estudio diferente, independiente de este que alude a una inversión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Me imagino que la opinión de Sodena sobre la compañía, la situación crítica y todas esas cuestiones, que no vamos a repetir, sería la misma. La opinión de Sodena de los equipos técnicos, los que habían examinado la empresa, sería la misma en julio, que en agosto y que en septiembre, puesto que no habían cambiado tampoco las circunstancias. No habían cambiado sustancialmente las circunstancias de las…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero esto que usted opina no me lo pregunta a mí, ¿no? Yo no lo puedo saber. Si usted opina eso…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Usted opina que hubo un cambio sustancial de las circunstancias?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Dentro de Sodena? No lo puedo saber.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no. Dentro de la empresa, en la medida en… En esos meses.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En un proyecto como este, cambios sustanciales hay cada mes. Unos cambios sustanciales…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En la situación financiera.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La situación financiera es que tenemos un apoyo de proveedores, y la pregunta es: «Los proveedores seguirán apoyando, ¿sí o no?» Esa es la pregunta correcta en la situación financiera, ¿no? Entonces, creo que ahí no hubo un cambio sustancial, y, de hecho, los datos lo confirman a posteriori. Lo que sí es importante es cuánto camino estábamos haciendo y qué cerca podrían estar esos coinversores que solicitaba Sodena.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: La persona que me dijo de Soluciones Innovadoras, Javier Baztarrika, que le intermedió para tener esa reunión. ¿Tenía la condición de proveedor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Claro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y mantenía alguna deuda vigente o exigible en ese momento?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. Desgraciadamente, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Con lo cual, según su versión, era conocedor de que estaba financiando la compañía.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Claro. Y sigue financiando, porque no le hemos pagado nada desde entonces. Aquella deuda a la que usted alude, aquella deuda… Si acaso está pensando que quizá tenía un interés no solamente por Davalor, sino por Iniciativas, aquella deuda de entonces se mantiene hoy. Proponemos pagarla, pero proponemos pagarla de otra manera diferente.

Me gustaría decir algo con respecto a inversores. Nosotros entendíamos perfectamente la posición de Sodena. Sodena nos dijo muy claramente que no podía ser un *lead investor*, no podía ser el inversor fuerte. Sodena acompaña a otros inversores en su política general. Y lo aceptábamos. Aceptamos eso como aceptamos cualquier planteamiento que nos apoye.

Sodena dice: «Sí, podemos apoyaros cumpliendo unas condiciones que no cumplís. Cumplidlas y os apoyaremos». Lo aceptamos.

Estábamos ya buscando inversores. Y, en aquel momento, estábamos buscando inversores todavía con más ímpetu, y, además, teníamos una serie de contactos muy relevantes. Y de esos contactos muy relevantes, quizás los más atractivos eran aquellos inversores que llamábamos «los americanos». Los americanos se llaman Alta Partners. Alta Partners tiene una compañía en Europa que se llama Alta Live Sciences. Y estos habían expresado el máximo interés en el proyecto de Davalor por aquellas fechas. Yo tuve una reunión donde estuve precisamente con el responsable máximo de la compañía, el cual dijo todo bellezas de un proyecto como este. Además, encontraba particularmente bello que fuera un proyecto desarrollado en España, porque creía que estos proyectos desarrollados en un país de nuestras condiciones con mucho más conocimiento del que somos capaces de utilizar, y con unos salarios mucho más bajos que los salarios correspondientes en Estados Unidos, pueden dar un resultado mucho más eficaz a sus inversiones. Todo fue fantástico.

Mantienen el interés todavía hoy. Pero ya son años manteniendo el interés. Entonces, aquello que parecía tan atractivo, no cuadró. Había unos inversores que llamábamos «los rusos». Una forma de describirlos. Bueno, al final resulta que no los rusos, pero sí del entorno, parece que estos sí van a ir adelante con su inversión.

Me ha preguntado cosas relevantes. Las cosas más relevantes tenían que ver en aquel momento con las posibilidades de encontrar capital adicional.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí. Yo creo que es algo que se mantiene. Como usted ha comentado, era uno de sus principales esfuerzos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Desde enero de 2011, cuando me dirigí a Sodena.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no. Por eso digo, prácticamente durante toda la vida de la empresa, sumar más apoyos y esfuerzos. Como es natural. Como cualquier emprendedor. Eso no lo discuto.

Entonces, cuando usted tiene esos encuentros con el vicepresidente, que van cambiando la situación, ¿en qué momento le describe usted…? Bueno, primero dice que hizo una breve descripción del proyecto, de la situación en la que… ¿En algún momento señala usted las necesidades de financiación, apoyo, en cualquier versión?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Claro, por supuesto. Cómo no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Eso fue en la comida inicial? Si no, ¿igual en los encuentros en las instalaciones?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo en la comida inicial le diría: «Mira, aquí hay un proyecto de alta tecnología, de una tecnología que es realmente novedosa –hasta Sodena lo reconoce en el informe que me ha leído y que yo no conocía–, una tecnología puntera, una tecnología que está en primer nivel europeo. En España, por ejemplo, hay muy

poca óptica, y nosotros tenemos mucha óptica. Por ejemplo, ¿eh? Que está en el ámbito de la salud, así que es tecnología puntera que está en el ámbito de salud, comunicaciones remotas…»

¿Sabe usted que en el año 2017 fuimos elegidos como uno de los cuarenta mejores proyectos de innovación en Europa en el ámbito de la salud digital? Pues en Navarra éramos una catástrofe, una hecatombe, éramos un escándalo, éramos… Bueno, en fin, todo lo que tuviéramos que ser. Pero, sin embargo, tuve que ir a Suiza a defender nuestra nominación como uno de los cuarenta mejores proyectos.

Una cosa es el proyecto en sí, el proyecto desde el punto de vista tecnológico, desde el punto de vista del impacto en la salud de las personas, desde el punto de vista del crecimiento, su propia estructura de modelo de negocio y su escalabilidad. De esto le hablé yo al vicepresidente en aquella rápida reunión.

Y otra cosa diferente es decir que, porque es tan bonito, con esto ya es muy fácil. Y también le hablé de que era muy difícil, de cómo nos financiábamos, y de cómo teníamos que conseguir nuevos inversores y qué cosas estábamos haciendo para conseguirlos, etcétera.

También le dije que del Gobierno de Navarra prácticamente no habíamos recibido apoyo ninguno. Todo este asunto de 2,6 millones de euros de financiación con garantías, aunque débiles, y a devolver por parte de Sodena, hay que entenderlo en el contexto de que una empresa normal que hace la inversión que ha hecho Davalor Salud habría recibido subvenciones que son dinero sin retorno. Los hubiera recibido a fondo perdido. Davalor Salud, por las razones que fueren, por decisiones, por circunstancias, recibió, después de 37 millones de euros de inversión, 285.000 euros a fondo perdido. También se lo dije.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y hablaron de cifras. Es decir, finalmente fue un millón de préstamo, pero, previo a eso, ¿hablaron usted, el señor Baztarrika, el señor Ayerdi, de cifras de posible préstamo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿En la comida aquella? No creo. Era una comida de presentación, de introducción.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En la comida aquella o en alguna reunión posterior, previa a conocer el acuerdo que echaba atrás la decisión anterior de Sodena y le decía que iban a apoyar, que iban a estar ahí con un millón de euros.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No hay tal cosa. Jamás tuve ninguna relación con el segundo vicepresidente del Gobierno antes de ese informe. Las tuve después de ese informe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no, no. Lo que quiero decir es que, tras la comida, tras la visita a las instalaciones del propio consejero, ¿en qué momento hablan ustedes de una posible cifra de apoyo? No sé cómo lo habrían hablado. Si era una cifra exacta, si habrían hablado de la movilidad, si habrían hablado de una horquilla de posible apoyo o es una decisión particular del señor Ayerdi el decir: «He dicho que un millón».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hubo una reunión. Tuvimos una comida… No recuerdo todo con precisión matemática. Y, además, no me interesa ese recuerdo con precisión matemática.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Tuvimos una comida en la que simplemente le hablé del proyecto, como lo había hecho con Lourdes Goicoechea anteriormente, sin más. Tuvimos una visita a nuestras instalaciones y una visita a Jofemar. Y, después de eso, tuvimos una reunión en la que sí participó la directora general de Sodena, y creo que también participó la directora de inversiones. Y en esa reunión donde también estuvo el vicepresidente del Gobierno, vino uno de los más activos de nuestros representantes de búsqueda de capital. Una empresa que se llama Windcorp. Y vino esta persona a explicar lo que había avanzado en la búsqueda de capital, las reacciones de aquellos inversores de capital riesgo profesional del mundo con los que había contactado, sobre todo, europeos y estadounidenses. Las reacciones, la valoración del proyecto, y cuál era el estado de madurez de alguno de ellos. Particularmente, de estos que llamamos «los americanos».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y esta reunión, ¿fue previa o posterior a conocer el apoyo de un millón en préstamo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Fue previa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Entonces, sería la directora general no de Sodena, porque cuando se produjo el apoyo de un millón había un director general. Estaba todavía el señor Fernández Valdivieso.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Me sorprende muchísimo. Podría ocurrir, porque yo estaba a otra cosa. Yo no estaba en Sodena ni he estado visitando cada día Sodena, ni me he tomado cafés repetidamente… Lo desconozco, pero me sorprende. La persona que vino no fue Carlos Valdivieso. Fue Pilar Irigoyen.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En ese momento Pilar Irigoyen todavía era directora general…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ponga usted que sería la fecha en la que Pilar Irigoyen podía estar en esa reunión. No sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Claro, pero es que, en ese momento… Le explico por qué es relevante. En ese momento, Pilar Irigoyen no tenía ninguna capacidad de decisión sobre Sodena. Era la directora general de industria.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ni tomó ninguna decisión en ese momento. Vino a una reunión a informarse de esta persona que vino a explicar cuál era su trabajo en la búsqueda de capital, y le preguntaron cuáles eran, en su opinión, las expectativas, los tiempos, etcétera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y ahí es donde ya se habla de posibles cifras de apoyo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A partir de ahí, pero no sé si es en ese día o si es una semana después o un mes después. No lo puedo saber.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Hay más reuniones antes de la…? Porque esto se produce en agosto, y ya en septiembre, el 17 de septiembre…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, esto es mucho más adelante de septiembre, yo creo. Pero no lo recuerdo. No lo recuerdo. Ni lo he podido preparar. No me lo he preparado, porque no tengo acceso a los datos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es que la decisión… Es que, claro, todo ocurre muy deprisa. Usted nos está contando lo que conoce de los encuentros con el señor Ayerdi y cómo la…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Les estoy contando lo que recuerdo, sacando del baúl de los recuerdos de una mente estresada por muchas otras cosas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya le recuerdo yo que, en esa época, en muy pocos días, en el entorno de esa comida y tal, se produce lo siguiente. El 14 de septiembre el Consejero Ayerdi cesa a todos los consejeros de Sodena, probablemente porque había que producir el cambio tras el cambio de Gobierno.

En esos días nombra, no a todos los consejeros de Sodena, sino solo a tres consejeros, que son sus tres directores generales de confianza que acaba de designar. Entre ellos, la directora general de Sodena. A los pocos días, el día 17, con esas tres personas, exclusivamente, celebra un consejo en el que todavía está, no sé si ya estaba anunciado el cese o no, pero, bueno, todavía estaba en funciones, al menos, el gerente anterior. Y de esa reunión, sin pasar por el equipo técnico de Sodena, tal como nos han confirmado tanto las técnicas de Sodena como usted…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no he confirmado nada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Perdón, perdón. Esto último… Usted no tuvo relación con técnicos de Sodena después de haber estado con el señor Ayerdi, eso es así. Pero lo que no es así es que usted pueda saber si en Sodena han examinado técnicamente eso. Y en esa reunión, ya es cuando acuerdan apoyar con un millón de euros el préstamo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted ha dicho que yo no tuve relación con técnicos de Sodena. ¿Por qué ha dicho esto?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Porque sí la tuve.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Con posterioridad.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es decir, cuando en un momento determinado, y antes de tomar una decisión acerca de un préstamo de un millón de euros, Sodena, quién sea, que lo desconozco, toma la posición de decir: «¿Valdría la pena dar un préstamo puente para que esta gente consiga llegar al punto en que estos inversores que parece que pueden entrar, entren? ¿Dar un préstamo puente con este sentido?» Entiendo que

esta sería su pensamiento. Cuando ocurre eso y antes de tomar una decisión, claro que tenemos contacto con los técnicos de Sodena, porque nos preguntan cuánto es el tamaño de ese puente, qué dinero necesitábamos para hacer qué. Eso nos lo preguntan los técnicos de Sodena. Y nos reunimos e hicimos una relación de en qué se utilizaría cuánto dinero. Claro que es con los técnicos de Sodena.

Es decir, una cosa es cuándo se produce el clic en la mente de los directivos de Sodena. No tengo ni idea. Otra diferente es cuándo se produce la decisión del préstamo. Fecha que usted conoce mejor que yo. Pero, entre medio, claro que hay un trabajo con técnicos de Sodena. Entre medio del clic de decir este proyecto es de los que hay que apoyar. Y en el momento de conceder el préstamo claro que hay…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero eso fue el 17 de septiembre.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo que sé. Le digo que hubo una relación con los técnicos de Sodena porque tuvimos que describir en qué íbamos a utilizar cada una de las partidas de dinero, etcétera. Además, tuvimos que aceptar en un contrato, contrato que se llevó a escritura pública, cómo se gestionaría ese dinero y cuál sería la autoridad de Sodena…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, pero eso es posterior a la decisión del consejo. Es decir, el consejo decide apoyar un préstamo en unas condiciones. Esas condiciones obligan a la empresa, obviamente, y ustedes las tienen que aceptar.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Me está contando una cosa que yo desconozco. Usted me está contando que el consejo decide dar un préstamo sin saber para qué y que después mandan a los técnicos para saber en qué se va a aplicar ese préstamo. A mí me parece raro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No. El acuerdo del consejo sí que establece unas condiciones. El acuerdo de ese consejo de 21 de junio…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Por lo tanto, había un estudio con los técnicos previo para saber…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Eso lo desconozco, por eso le pregunto a usted si…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Parece que hay una lógica en ello, ¿no?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo no lo sé. Nosotros hemos pedido multitud de documentación a una comisión de investigación y nadie nos ha aportado un estudio. Y ayer vinieron las técnicas de Sodena y dijeron que no hicieron ningún estudio adicional entre el 23 de junio de 2015, donde fue este consejo con este informe, y el consejo celebrado el 17 de septiembre. Cosa, por cierto, que, como dijeron aquí las técnicas y consta en las actas, ni tenían conocimiento de la celebración de ese consejo, ni tenían conocimiento de que se había cesado a todos los Consejeros y habían nombrado a tres. O sea que aquí los propios técnicos dijeron: «No se nos pidió ninguna información adicional». Lo dijeron en varias ocasiones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero que yo esto no lo sé. Es un tema que yo no sé. Qué se coció en las oficinas de Sodena. No lo sé. No lo puedo saber.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues es que, por lo visto, en las oficinas de Sodena no se coció nada entre…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted pregúnteme aquellas cosas que competan a mi conocimiento, a mi trabajo, y yo responderé con transparencia y con extensión, como le estoy haciendo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Se lo estoy diciendo yo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero no me pregunte de lo que no sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En esos dos meses no se coció nada en las oficinas de Sodena en relación con este proyecto, como dijeron ayer los técnicos y como está diciendo usted que, en principio, la relación fue personal con el consejero, en una comida, en una visita, y tal. Y a partir de ahí, el día 17 se acuerda el préstamo con unas condiciones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no he dicho eso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues, perdón. En ese caso reláteme…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo vuelvo a decir. Lo que yo he dicho es que yo solicité una entrevista con el vicepresidente del Gobierno de Navarra por la misma razón que la había solicitado anteriormente con la vicepresidenta del Gobierno de Navarra. La misma razón, contar al Gobierno de Navarra sobre un proyecto que tenía interés en Navarra, con sus riesgos. Y tuvimos una comida y en esa comida le hablé del proyecto. Y ya está. Y no le pedí nada. No le pedí nada, porque no era el momento de pedir.

Como para pedir también hay que saber cuándo se puede pedir, no era el momento de pedir. Así que no pedí nada. Simplemente le conté. Y le parecía muy interesante. Y entonces quiso conocer nuestras oficinas y nuestra gente, y quiso conocer también Jofemar y su planteamiento, etcétera, con respecto a Davalor Salud. Esto ocurrió. Lo recuerdo.

Por otra parte, recuerdo que hubo un interés por parte de Sodena de conocer las posibilidades de captar inversores adicionales y hubo una reunión. Y en esa reunión participó personal de Sodena, participó personal de Davalor Salud, vino ese representante de Windcorp que hacía gestiones para búsqueda de capital y estuvo el vicepresidente. Y en esta reunión se habló de esas posibilidades. Esto es lo que yo sé.

También sé que Sodena conocía al detalle, porque, vuelvo a repetir, tuvo dos técnicos en ese año de lunes a viernes, durante dos meses, buscando información, y la compartimos toda. Por tanto, ya lo conocían al detalle. No hacía falta volver a montar una comisión de investigación de los datos de Davalor en aquel caso, porque ya los conocían. Y sí hubo una petición y una discusión acerca de cuál sería el uso de cuánto dinero con el fin de hacer un puente hasta que viéramos oportunidades de que entrara uno de los inversores a los que aludía esta compañía.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y no recuerda, o sí recuerda, si esa reunión última, la que me había comentado con técnicos de Sodena, con el representante de Windcorp, y eso, ¿fue antes o después del 17 de septiembre?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo cómo voy a recordar eso. Seguro que está documentado. Seguro que lo puedo encontrar.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo no le exijo ninguna capacidad de memoria, pero, si la tiene y lo recuerda, bien, y si no, es comprensible que no se acuerde.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Me gustaría responderle, pero… Recuerde que no solamente no lo recuerdo de memoria…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es relevante porque el 17 es cuando se acuerda colaborar con Davalor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Comprendo que sea relevante.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Entonces, si fue antes, puede ser… O si fue después… En función de si fue antes o si fue después, la conclusión puede ser una u otra, pero, si no lo recuerda…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo puedo recordar.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No pasa nada.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo comprendo que, desde su punto de vista, es de mucha relevancia. Desde el mío es de ninguna.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya. También es comprensible.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Desde el mío es de ninguna relevancia.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: También es comprensible. Usted estaba luchando por su proyecto. Nosotros estamos analizando si la actuación del Gobierno, de los representantes del Gobierno, en este caso, fue correcta o no. O si se ajustó al procedimiento o no…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Fíjese que yo me pregunto más veces… Cuando me voy a la cama, me pregunto: «¿Es normal que yo haya hecho el esfuerzo de hacer este proyecto en Navarra y haber tenido 285.000 euros de apoyo a fondo perdido en 37 millones de inversión? ¿Es normal?» Y yo me lo pregunto y me digo que no. Y luego me cuesta dormir. No me parece normal.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Si nosotros podemos comprender sus necesidades. De hecho…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo que quiero decir es que su punto de vista y el mío son diferentes.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es que ese es el asunto. Es que tienen que ser diferentes. De hecho, lo primero que hemos dicho al iniciar esta comparecencia es que nuestro interés no es analizar, investigar el curso y la trayectoria de Davalor, los aciertos, los errores, no. Nuestro

interés es analizar la licitud, la corrección jurídica y de otro término de las relaciones entre el vicepresidente del Gobierno y una determinada empresa.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo comprendo perfectamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y tenemos que ver si son unas relaciones en términos de igualdad, de trato igual, y ajustándose al procedimiento con respecto a las demás empresas o si esas relaciones exceden de eso. Y para eso estamos aquí, señor. Nosotros no vamos a juzgar nada, ni mucho menos. Ni a usted ni a nadie. Simplemente vamos a obtener información. Por lo tanto, es absolutamente…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Me alegra que diga eso, porque, sin embargo, ya he sido juzgado repetidamente y la prensa ha comunicado a la población navarra juicios de valor graves respecto a mi persona y respecto al proyecto en el que he invertido tanto esfuerzo y tanta gente lo ha hecho. Esos juicios de valor… Me alegra que usted diga que no está en esa posición, porque esos juicios de valor se han producido repetidamente. Fíjese usted, si Navarra tiene interés en proyectos de alta tecnología, escalables, etcétera; si tiene un interés para el futuro, si lo tiene; que atraigan puestos de trabajo; que atraigan talentos; que atraigan capital. Si lo tiene, ¿imagina usted que, en la situación de hoy, algún inversor navarro, con la capacidad para entrar ahora en Davalor Salud, entraría después de lo que ha leído en la prensa? ¿Un líder de proyecto que es un gestor catastrófico? ¿Un líder de proyecto que es un estafador de pequeños ahorradores? ¿Un líder de proyecto que es escandaloso en sus comportamientos? ¿Usted cree que algún inversor entraría? Pues no, no va a entrar ningún inversor navarro. Va a entrar un inversor extranjero. Pues, mire usted, Navarra ya ha perdido una parte cuando este inversor extranjero entre.

El proyecto podrá no salir todavía, pero, si sale, y le recuerdo que lo que siempre nos ha faltado es capital, si viene un inversor quizás ya no nos falte capital; si sale, este proyecto ya no será navarro, como podría haberlo sido. Eso a mí me preocupa más que si el 17 se produjo una cierta reunión o fue el 16 o fue el 18. Lo puede comprender, ¿verdad?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Lo comprendo. Sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Y me dice usted que esta comisión no es para juzgarme a mí, y lo agradezco, porque he sido juzgado ya. Y, además, la condena ha sido publicada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, que usted cree que todo se debe a la mala fama en la opinión pública, los medios de comunicación, que han podido perjudicar las posibles…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no he dicho eso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ah, vale. De acuerdo. Pues retomamos un poco la situación de la empresa y la participación… Una vez ya se produce ese préstamo, según usted… Nosotros todavía no disponemos de ello, lo solicitamos ayer. Lo vamos a formalizar hoy. Queremos seguir un poco el destino de ese préstamo. Más que nada porque, desde Sodena…

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Discúlpeme un momento, señor Sánchez de Muniáin. Esos diálogos que hay por el fondo de la sala, por favor, distraen bastante en esta mesa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Desde Sodena se impusieron una serie de condiciones para el destino del préstamo, y tenemos, lógicamente, que comprobar que ese préstamo se destinó a lo que Sodena indicó que se podía destinar, y no a otras cosas. Pero, con posterioridad a eso, contratan los servicios de otra empresa, que es la que le ayuda, y que, en algunos momentos, han dicho que la cogerencia o la codirige, que es la empresa EVE o EVE Estrategia. ¿Es indicación de Sodena el contar con un tercero que le apoye en las labores de gerencia, de búsqueda de financiación?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo creo que lo puede leer en los contratos. ¿No ha leído los contratos que suscribió Sodena con Davalor Salud para la concesión de los préstamos? Porque en esos contratos se especifica. Y lo que dice Sodena es lo siguiente: «Tenemos que asegurar dos cosas muy importantes» –piensa Sodena. Me pongo en su cabeza. No me gusta hacerlo, pero esta vez creo que es fácil–. «La primera es que, efectivamente, el uso del dinero sea específicamente aquel que se ha aprobado». Se ha aprobado, está en contrato, y este contrato en escritura pública. «Que el uso del dinero sea ese. Lo tenemos que asegurar». Uno.

Y dos: «Tenemos que asegurarnos de que el dinero de Sodena no esté en riesgo de que aquellos acreedores con los que se tiene una deuda nos reclamen para cobrar sus facturas antiguas en vez de que sirva a su propósito, que es hacer un puente hacia un futuro inmediato».

Y eso se establece en unos mecanismos. Esos mecanismos los plantea Sodena. Estamos totalmente de acuerdo en ambos. Constan en contrato. Y este contrato se lleva a escritura pública. Y, efectivamente, funcionamos así.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y quién elige a EVE? ¿Usted, Sodena o de mutuo acuerdo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Realmente nosotros ya estábamos en relación con la gente de esta compañía que nos estaba dando apoyo. Yo tuve la oportunidad de encontrarme con esta compañía. De hecho, me los encontré en un evento en Navarra y les dije: «Mira, está claro que tenemos un proyecto muy interesante, pero está claro que nuestra inteligencia financiera para conseguir capital y para asegurarnos navegar en la situación de crisis constante en la que vivimos no es suficiente. Y entiendo, por vuestro perfil, que vosotros podríais ayudar». Ya estábamos en esa relación.

No sé si Sodena construyó sobre esa relación previa o si Sodena les conocía de antemano –creo que les conocía de antemano– y creía en ellos para hacer esta gestión, lo desconozco. Lo desconozco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Usted, en cualquier caso, le trasladó a Sodena la posibilidad de que fueran ellos y a Sodena le pareció… O al revés, fue Sodena quien les dijo…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. No estoy seguro. Con Sodena teníamos una relación relativamente abierta en esa época y hablábamos. Entonces, no puedo

saber si Sodena ya había pensado de antemano en esta compañía, porque la conocía de antes. Me consta que la conocía de antes, pero no sé si habían trabajado con ellos o no. No lo sé.

Y no sé si acaso fui yo mismo el que la propuse. Lo desconozco. Y no me parece relevante, porque la función de la compañía, esa idea que tiene usted de dirigir la compañía Davalor Salud, no se produjo ni se pidió, ni nada. No se codirigió.

El contrato que Davalor Salud suscribió con esta compañía decía que la compañía estaría dispuesta, a petición de Davalor Salud, a hacer codirección. A petición de Davalor. En el contrato privado entre Davalor Salud y esta compañía se decía que esta compañía, en su oferta, incluía la codirección. Algo que yo podía pedir o no pedir. En su oferta privada de esa compañía a Davalor se incluía. No creo que tenga mucho que ver con Sodena.

Con respecto a Sodena, lo que era importante era que esta compañía garantizase, es decir, no solo vigilase, sino que garantizase que cada euro de aquel préstamo de Sodena fuera al destino especificado. Y llegamos a un acuerdo con la compañía para tener una cuenta corriente *escrow* en la cual la firma última la tenían ellos, no yo. De tal manera que ellos solo firmarían aquello que cumpliera las condiciones de Sodena. Eso no es codirigir. Eso es simplemente asegurar que los pagos se hacían conforme a lo prescrito por Sodena. No participaron en ninguna otra decisión de ningún tipo.

Aunque les he utilizado muchísimo, les sigo utilizando, es gente extraordinariamente profesional, que han sido muy útiles para mí y para el proyecto. Y lo siguen siendo hoy.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Nosotros pedimos el contrato, se lo pedimos al administrador concursal de Davalor con EVE. Nos envió un acuerdo de colaboración en el que se describían estas cuestiones que usted acaba de comentar, como servicios. Sin embargo, cuando le pedimos un contrato, el administrador no disponía. No había contrato. En lo que la documentación… Queríamos saber el contrato con los honorarios y las contraprestaciones, porque…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hay dos cosas importantes. La primera es que el administrador concursal entra con una función el día 3 de julio de 2018, y el pasado no le compete en un sentido. El administrador concursal hace la administración de esa fecha para adelante. El pasado, si tuviera que investigar en el pasado, se moriría antes de acabar.

Y la segunda parte, el contrato privado sigue siendo un contrato privado. Y, a mi entender, la Comisión de Investigación parlamentaria, conforme a sus reglamentos, no tiene ni el derecho de pedir, ni los demás la obligación de dar información privada. En la solicitud que me hizo esta comisión de información escrita, yo contesté así. «Mire, usted yo no puedo dar información sobre personas porque contravendría la Ley de Protección de Datos. No lo puedo hacer. No puedo dar información privada con compañías con las que puedo tener acuerdos de confidencialidad, porque contravendría esos acuerdos de confidencialidad o el secreto profesional. Y, en algunos casos, mire usted, si no tengo acceso ni al *e-mail* para poder buscar en el pasado y sacar informaciones del pasado».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es decir, que había contrato, aunque no disponga de él el administrador concursal.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Por supuesto que había un contrato.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Con unos honorarios. Usted recuerda aproximadamente los honorarios, los compromisos…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, y, además, no los desvelaría.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pueden tener relevancia. Si hoy esos honorarios se han convertido también en deuda en el concurso de acreedores.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo relevante, en mi opinión, es lo siguiente. Si hay un préstamo de Sodena que tiene un destino; y ese destino incluye cada una de las partes que van a cobrar ese dinero y qué importe, etcétera; y si esa lista de pagos está en el contrato con Sodena y Davalor Salud; y si ese contrato está en escritura pública, la pregunta es qué dice ese contrato y qué va a cobrar EVE conforme a ese contrato. Eso es lo que importa.

Es decir, si yo encuentro a un inversor que quiere darme un dinero para pagar a EVE y yo vendo, en aquel momento, una parte de la sociedad que me corresponde para coger un dinero y para pagar a EVE, ¿ese dinero es relevante para esta comisión? El dinero relevante es el dinero que ha dado Sodena, ¿no?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No. Déjenos que sepamos cómo queremos llegar a nuestras propias conclusiones. A mí no me parece lo mismo unos honorarios que otros, porque, en función del volumen o la cantidad de servicio… Además, entre dos empresas privadas que, lógicamente, pues las dos tienen un legítimo interés por el beneficio, el hecho de que sean unos honorarios u otros, puede indicar un tipo de servicios u otros.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ha dicho una cosa con la que no estoy de acuerdo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ha dicho que las dos compañías tenemos un legítimo interés por el beneficio. Le diré que, en una *startup*, el beneficio está muy lejos, y que lo que hace falta es –y es a lo que yo me he dedicado– que el proyecto salga, que salga a pesar de todo, y pienso que aún va a salir. No me diga que he buscado el interés, porque es injusto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, hombre. Yo digo que toda empresa tiene un legítimo interés, y debe tenerlo porque sobre eso, si no hay ningún beneficio, lógicamente no hay empresa, no hay proyecto empresarial. Pero, bueno…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Una *startup* no da beneficios.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Una *startup* que tenía personal muy cualificado, pero con unos salarios importantes, ¿no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Usted cree que se trae a una persona que está trabajando en una gran compañía con un gran perfil y se le trae a una *startup* llena de

riesgos, pagándole la mitad? La gente tiene que vivir. La gente tiene su forma de vivir, tiene su familia, tiene sus gastos. Uno no puede decir: «Mire, ya sé que estás trabajando en una compañía de muy alto nivel, que tienes un gran perfil y que tienes un salario muy bueno, vente a Navarra que te voy a pagar la mitad. Y, además, no te garantizo el futuro».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Recuerda más o menos con cuántos empleados con ingresos brutos superiores a 100.000 euros contaba la compañía en el año 2015?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Uno.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Que era usted mismo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo. Sin embargo, le quiero dar una información relevante. Yo no he considerado este proyecto como una fuente de beneficio personal si no lo es a largo plazo. Será un beneficio para mí si lo es para mis inversores y para mis acreedores, y si no, no lo será. De tal manera que, si contamos el dinero que yo he cobrado neto a lo largo de los meses y los años, el dinero que no he cobrado cuando mi salario se reduce a la mitad, y el dinero que no he cobrado porque no ha sido posible cobrarlo y no lo cobraré nunca, si sumamos todo ese dinero de una parte que yo he cobrado de Davalor Salud, y, por otra parte, consideramos todo el dinero que yo he dado a Davalor Salud en préstamos como el de Sodena, a todo riesgo, para poder llegar a una solución donde la quiebra no arrastre a la pérdida a inversores y a acreedores, poniendo mi patrimonio en riesgo con ello… Si sumamos los dos, mi salario neto en Davalor Salud ha sido 1.000 euros negativos desde enero de 2011 hasta hoy. No me diga que mi salario era escandaloso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Su salario, según las cuentas conocidas, está en torno a los 150.000 euros. Otra cosa es…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Le digo que mi salario real… Eso es así y estoy dispuesto a dar fe notarial de esto que estoy diciendo. No solo de esto, de todo lo que diga en esta comisión, estoy dispuesto a dar fe notarial, porque yo he venido aquí a contar la verdad, que entiendo que es lo único que le interesa a esta Comisión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Por supuesto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Entonces, mi salario neto real ha sido 1.000 euros negativos en promedio de enero de 2011 hasta hoy. Lo cual representa que he puesto todo mi capital inmobiliario y todo mi capital mobiliario en este proyecto, todo. Si este proyecto fracasase, mis inversores lo habrán perdido todo, mis acreedores lo habrán perdido todo y yo lo habré perdido todo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Como en todos los proyectos empresariales, hay un riesgo, y ese riesgo hace que las expectativas a veces no se cumplan, pero su salario estaba cifrado en 150.000 euros. Eso es así, ¿no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es irrelevante. Cómo quiere que se lo diga. Póngase usted en mi caso. Usted me pide que me ponga a veces en la mente de otro. Póngase en mi mente. Usted cree que yo le puedo contar a mi familia que tengo un salario que

usted considera muy elevado y otros consideran escandaloso, puedo contar eso a mi familia al mismo tiempo que hemos perdido toda la capacidad patrimonial que teníamos, entera, íntegra. Es muy injusto decir: «No. Mire usted, hay un número en un papel». Es muy injusto. Usted tiene que ver la suma total de los ingresos que yo he recibido de Davalor Salud y los abonos que yo he hecho en términos de préstamos sin garantías, sin intereses y de muy dudoso cobro. Y ese conjunto es lo que yo he ganado en Davalor Salud. 1.000 euros negativos al mes desde enero de 2011 hasta hoy.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues ese era el salario que estaba en la información y que, obviamente, era el que se tenía que disponer y satisfacer. Otra cosa es lo que usted me está contando que pasó según la marcha de la empresa.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, no. Perdone. Eso que se ha dicho de que se tiene que satisfacer quiere decir que el dinero de Sodena lo tendría que pagar…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Si usted tiene un salario es una cantidad de vida. Y, además, tiene…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted sabe muy bien que el planteamiento de Sodena fue que el salario tenía que reducirse y nadie en Davalor podía tener un salario mayor que 75.000 euros pagado con dinero público, y es parte del contrato que usted habrá leído. Y es cosa que se hizo estrictamente. Por eso he dicho que…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Eso en qué fechas? Eso se hace en 2016.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Porque en 2015 no se hace.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Eso no lo recuerdo. Es posible que no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Porque luego hay otras ayudas adicionales. Es decir, que en el famoso consejo donde se aporta un millón de euros, ahí no se incluyen estas condiciones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es posible.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y la compañía sigue consignando 150.000 euros de salario para el director general y luego ya, posteriormente… Usted, como promotor del proyecto, se estructuraba, por un lado, en Davalor Salud y, por otro lado, estaba constituida la compañía Davalor Consultoría, que era de su exclusiva propiedad, si se puede entender así, ¿no? Y Davalor Consultoría también recibía… Es decir, sus ingresos, por decirlo así –otra cosa es luego lo que ha sido después, porque todo el mundo tiene, como he dicho, unas expectativas y luego pueden no cumplirse–, provenían de dos fuentes. Por un lado, su salario como director gerente de Davalor Salud, y, por otro lado, lo que Davalor Salud le facturaba a la compañía de su propiedad, que era Davalor Consultoría. ¿Qué servicios proporcionaba, además de como director gerente, la compañía de su propiedad a Davalor Salud?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se lo explico. Ya he comentado hace no sé cuánto, una hora o dos horas, que este proyecto nace en 2010. Y en 2010, las ideas las

vamos valorando. Lo digo en plural porque yo colaboro con otros que saben más que yo para esas valoraciones. Las ideas las vamos valorando para saber si, de verdad, había un potencial de negocio que desarrollar. En ese período, en 2010, yo concibo ideas que son patentables. Davalor Salud no existe todavía. Davalor Consultoría, sí. Y, entonces, decido que, como las ideas son mías, las patentes las va a tener Davalor Consultoría, así que las cuatro primeras patentes del proyecto las solicito a nombre de Davalor Consultoría. Simplemente Davalor Salud no existía cuando tuve esas ideas.

Sin embargo, el contrato entre Davalor Salud y Davalor Consultoría decía lo siguiente: «Davalor Consultoría dará una licencia exclusiva, sin limitaciones territoriales, ni temporales, ni de sublicencias, gratuita, a Davalor Salud a cambio de que Davalor Salud compense a Davalor Consultoría por todos los gastos de tasas y gestiones del procedimiento de patentes y su extensión territorial en el mundo». Y eso, el contrato lo indica, sin beneficios para Davalor Salud. No hay un margen, ni un margen comercial, ni un margen administrativo, nada. Es a factura concreta pagada por Davalor Consultoría a, por ejemplo, la oficina española de patentes, o al agente correspondiente de patentes. A factura pagada, Davalor Salud abonaba exactamente el mismo importe a Davalor Consultoría.

Por tanto, cuando usted dice: «Y usted ganaba…» No. Yo no ganaba. Davalor Consultoría pagaba unas tasas que Davalor Salud compensaba. Este es uno de los caminos por los que Davalor Salud pagaba a Davalor Consultoría.

El segundo, el proyecto de Davalor Salud ha levantado 18 millones de euros de inversión colectiva. Usted se puede imaginar que eso es mucho trabajo. Eso no se levanta diciendo: «Oiga, ¿quién de ustedes quiere poner dinero?» Y, de hecho, cuando se hace sobre todo a goteo es más trabajo. De hecho, ese trabajo no me parecía propio que lo hiciera Davalor Salud, que tenía que centrarse en lo suyo, bastante era, y ese trabajo lo hacía Davalor Consultoría con cuatro personas que se dedicaban a esa gestión de información, de mantenimiento, etcétera, de los inversores. Y esa gestión y esas cuatro personas tenían un coste para Davalor Consultoría. Y el acuerdo entre Davalor Consultoría y Davalor Salud era que Davalor Consultoría levantará capital para el proyecto Davalor Salud, a condición de que Davalor Salud pague estrictamente los costes que representa ese trabajo. Sin beneficio otra vez.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sin beneficio empresarial.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. Sin beneficio empresarial de ningún tipo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y usted, en Davalor Consultoría, tenía algún tipo de concepto salarial o alguna forma de comisión…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, nada. No. Davalor Consultoría estaba haciendo tareas en soporte de Davalor Salud sin ganar dinero. Mi proyecto era que Davalor Salud llegara a buen término.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y por qué se mantenía esa estructura? ¿Para preservar la propiedad de las patentes?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En el caso de las patentes ya estaba hecho. Las ideas fueron mías antes de que existiera Davalor Salud. Ya estaba hecho. Lo que sí decía el contrato. El último contrato dice que, además, hay un momento de cesión de las patentes de Davalor Consultoría a Davalor Salud en ciertas condiciones, pero la razón por la que las patentes estaban en Davalor Consultoría era que, simplemente, surgieron antes de que existiera Davalor Salud. La razón de mantener la búsqueda de capital y todo ese esfuerzo con cuatro personas en Davalor Consultoría era no contaminar, digamos, el trabajo de desarrollo de Davalor Salud. Y, por último, una casualidad. Mi coche, el coche que yo uso, es o era propiedad de Davalor Consultoría. Y, entonces, cuando yo hacía viajes con mi coche, que, por cierto, en ocho años he hecho 400.000 kilómetros por este proyecto, los costes de esos viajes los facturaba Davalor Consultoría a Davalor Salud, de nuevo sin beneficios.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y había más propiedades suyas adscritas a Davalor Consultoría?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Qué significa más propiedades?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ha dicho el coche, pues si había alguna oficina, alguna…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Davalor Consultoría tiene una oficina en mi casa. Hay una cosa que ha salido mucho en la prensa: «Horror. Este señor tiene el domicilio social en su casa». Mire usted, un domicilio social es prácticamente un domicilio a efectos de comunicaciones, da igual donde lo tengamos, ¿no?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: La propiedad de su casa no está adscrita a Davalor Consultoría.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, para nada. No, no. En absoluto. Y, de hecho, cuando constituyo Davalor Salud, que estoy yo solo, que no tengo empleados, que no tengo oficinas, que no tengo bienes en absoluto a propiedad de Davalor Salud, también la inscribo con domicilio social en mi casa. Solo cuando empezamos a contratar personal, porque hasta entonces habíamos subcontratado en 2014, solo entonces cogemos una oficina y solo entonces cambiamos la sede social de Davalor Salud a la nueva oficina. Los que han publicado en la prensa que Davalor Salud sigue estando en mi domicilio personal, se han equivocado, porque ya va años que está en las oficinas de Berroa, 19.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y Davalor Consultoría facturaba esos servicios y tenía la propiedad de las patentes. En el momento en que Sodena entra con un millón de euros, ¿entre las garantías de Sodena tenía acceso a las patentes, a la propiedad de Davalor Consultoría?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Claro, claro. Las patentes quedan pignoradas con un contrato que se llama de prendas sin desplazamiento.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿A pesar de estar en una compañía ajena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Eso es igual. La garantía…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Hay posibilidad…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted puede hacer que su hijo consiga un crédito avalándolo usted. O poniendo su casa en garantía, vamos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, claro. Pero, en cualquier caso, usted me confirma que las patentes, de alguna forma… Vamos a ver, Sodena, en el caso de ejecución o de cualquier problema, tenía acceso a participar en la ejecución de las patentes, ¿no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En los términos de un contrato de garantía llamado de prendas sin desplazamiento. Correcto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, que estaban pignoradas, de alguna manera. Muy bien.

Vamos a hablar ahora de los posibles… Claro, yo hablo de los posibles inversores. Cuando hablo de los posibles inversores, hablamos de los que hemos conocido poco menos que por los medios de comunicación; es decir, no digo que haya usted contactado con otros que, por las razones que sea, no se conozcan o hayan podido llegar. Entonces, por los medios de comunicación y lo que los propios representantes del Gobierno y de Sodena han ido expresando aquí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Antes de que haga su pregunta, me gustaría decir que me pregunto de dónde sacan información los medios de comunicación cuando prácticamente no han hablado conmigo, que soy el que podría dar información. No sé de dónde la sacan. Así que he leído muchas cosas en los periódicos que es como: «¿De quién están hablando?»

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues, en algunos casos, ha venido aquí el propio Consejero y la propia directora gerente y han hablado de posibles inversores.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): He leído más cosas que lo que hayan podido decir ellos dos. He leído muchas cosas que no tienen sentido, ni pies, ni cabeza.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues vamos…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Quiero decir, si se ha informado en los medios de comunicación, veamos si me va a hablar de cosas que tienen sentido o no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ahora tenemos la oportunidad de contrastar.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ojalá hubiéramos tenido esta oportunidad hace cinco años, o tres.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Hemos oído… Bueno, me ha relatado usted un posible inversor americano o de Estados Unidos que tuvo ayer también el equipo técnico, dijeron que lo conocían, que había una relación. Era un inversor, vamos a resumirlo, solvente, y de cierto rigor. ¿Por qué esto no llegó a término? El posible interés, ¿por qué no se concretó?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo va a entender enseguida.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues adelante.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Los inversores de capital riesgo al principio –ya lo he comentado– del proyecto decían: «Sí, es interesantísimo, pero todavía queda mucho recorrido y mi apetito de riesgo no es tanto de empezar ahora cuando queda

mucho recorrido». Posteriormente, lo que decían al final es: «Oiga, es que aquí hay mucha deuda, y mi dinero no va a ir a pagar deuda, así que la única fórmula por la que yo entraría en el proyecto es que usted haga un preconcurso, salga del preconcurso sin deuda, sin inversores y, entonces, yo invertiré». Y usted podrá comprender que, para un proyecto desarrollado en los términos en que se ha planteado, para mí era inaceptable.

Era inaceptable decir a los 19 millones de euros de deuda con acreedores que han creído en nuestro proyecto, que han creído en nuestro equipo humano y en mí, que la única forma de que yo salve el culo es que tú no cobres. Hago un concurso, salgo sin deuda, tú no cobrarás nunca y este inversor será feliz. Y decir a estos inversores que nos han apoyado, esos 3.000 inversores que nos han apoyado, un tercio de Navarra, pero dos tercios del resto de España y de países de Europa, Asia y América: «Lo siento, se perdió todo, pero yo sigo con este nuevo inversor». Era inaceptable.

Y esto es lo que yo planteé a los inversores: «No, no. Tiene que haber una solución que, de alguna forma, permita pagar la deuda y permita mantener a los microinversores». Y esto es lo que ha dificultado infinitamente. Es un riesgo que yo he querido tomar sabiendo que siempre quedaba la oportunidad del concurso. Siempre quedaba esa oportunidad. Aguantaría mientras pudiera.

Evidentemente, cuando uno de los acreedores insta el concurso, en ese momento ya no depende de mi decisión instando un preconcurso. Ya no depende de mi decisión. Así que, en ese momento, la cosa cambia. Pero, por cierto, cambia de tal manera que lo que yo planteo a los inversores es: «Oiga, mire usted, tenemos un concurso y esto es una oportunidad, porque precisamente estar en concurso nos permite negociar con tranquilidad con respecto a aquellos acreedores que ahora, en concurso, solo pueden esperar la resolución del concurso». Y en este planteamiento propongo a inversores, y esta compañía a la que ha aludido, EVE Estrategia, ha sido fundamental en abrirme los ojos y en darme guía, lo que proponemos es: «Oiga, lleguemos a un acuerdo anticipado con los acreedores y que este sea un concurso con un acuerdo anticipado. Y que este acuerdo anticipado incluya el pago de la deuda íntegra refinanciada».

Entonces, la razón por la que los inversores no han entrado hasta hoy es que las condiciones que los inversores planteaban yo no las quería asumir. No creo que fuera bueno para nadie más que para ellos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ayer también nos dijeron que… Esto circula en dos lenguajes paralelos. Ayer las técnicas de Sodena, cuando les preguntamos: «¿Por qué creen que toda esta oportunidad, ocasión, del inversor americano no se concretó?» Nos dijeron: «Hombre, porque vieron que la compañía estaba en una situación crítica». Es decir, volvieron a repetir la visión de este informe.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted está comparando mi experiencia con su opinión. Mi experiencia con su opinión. Yo le cuento lo que he vivido y usted me cuenta de lo que han opinado unas personas, relevantes y con conocimiento, pero no conocimiento específico de esto que estoy contando.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, pero yo tengo que guiarme por… Usted acaba de decir que no hay que guiarse por todo lo que se escucha aquí, porque se puede llegar a conclusiones equivocadas. Yo tengo que guiarme por lo que se va afirmando aquí. Y ayer me parecieron también, por supuesto, respetables y con todo rigor las técnicas de Sodena, y cuando se les pregunta: «¿Por qué entienden que el inversor americano no llegó a firmar una operación de apoyo y de financiación con…?» «Por la situación crítica ya en la que se encontraba la empresa».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Creo que no está entendiendo el punto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Esa fue la pregunta, pero, bueno, es igual, no…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Déjeme que le explique ahora antes de que me haga otra pregunta. «¿Qué es lo que yo he dicho?» Lo que yo he dicho es que el inversor, no voy a decir el americano, el inversor que tenía interés decía: «Esto hay que llevarlo a un concurso y salir sin deuda y sin inversores». La situación crítica se resolvía yendo a concurso y saliendo sin deuda y sin inversores, y yo me he opuesto a eso todo lo que he podido. Desde entonces hasta hoy.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es decir… Por eso le repito, cuando los representantes técnicos de Sodena dicen: «Situación crítica». Usted dice: «Es que no aceptaba yo las condiciones». Y además lo dice: «No podía aceptar las condiciones». Lo mismo –se lo digo porque lo ha relatado aquí– que cuando se produjo el informe o la denegación del apoyo en junio de 2015. Ellos dicen que la situación es crítica. Hombre, lo que a mí me transcriben es que me imponen unas condiciones inasumibles. Y ahora se repite la misma versión. Viene un inversor americano y los técnicos de Sodena dicen que fue por una situación crítica.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, no. No lo está entendiendo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Señor Marcos. Déjele concluir. Está hablando. Ya habla usted luego.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Me disculpo. Lo he vivido con tanta intensidad que…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Por supuesto. Eso lo comprendo. Y, además, yo creo que lo ha de comprender todo el mundo. Y ahora se reproduce la misma situación. Bueno, referido al supuesto inversor americano, al posible inversor americano, no supuesto, por parte de los técnicos de Sodena se dice: «Hombre, se echó atrás o no concretó porque vio la situación de la empresa, y no…». Y usted vuelve a decir: «No, no, es porque yo no asumí. No quise aceptar unas condiciones que eran excesivas».

Es decir, que hay como dos versiones paralelas siempre. Digo paralelas, porque nunca van a coincidir. Donde uno dice que la situación es desastrosa o crítica, usted dice: «Bueno, claro, con esas condiciones yo no me puedo…». Lo que no sabemos es si usted estaba en condiciones de poder rechazar todos esos requerimientos que se le hacían, o si, en realidad, lo que ocurría era que usted no es que no pudiese aceptar las condiciones, es que era imposible que, en esa

situación crítica, se pudiesen cumplir esas condiciones que en un momento la daban los técnicos de Sodena para poder apoyarle y que, posteriormente, a los pocos años, lo daba, en este caso, un inversor americano.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Déjeme que le explique porque creo que no tiene una visión completa del asunto. Sodena estaba hablando de un préstamo, jamás habló de una inversión en términos prácticos. Se estudió una inversión, no se produjo nunca. Luego, por tanto, hablamos de que fue un préstamo. No se puede comparar Sodena y lo que hubiéramos podido hablar o vivir con Sodena con un inversor de capital riesgo americano o de otro lugar, porque es otra historia.

Sodena no puede, por estatutos, poner dinero en una empresa quebrada en concurso de acreedores. No puede. Por tanto, no es la solución. El inversor de capital riesgo –esto es lo que me dijeron–, sin embargo, me pedía quebrar la empresa, entrar en un preconcurso con el fin de salir sin deuda y sin acreedores. Y yo me planteé: «Mientras pueda luchar porque esto no ocurra, lo haré, intentando encontrar a un inversor que acepte, de algún modo, pagar la deuda íntegra y, de algún modo, mantener a los inversores que han apostado por el proyecto».

Usted me puede decir: «Ah, una gestión más correcta hubiera sido –en su opinión– haber solucionado un preconcurso –tuve muchos consejos en esta dirección– y haber salido tan limpio y tan sano». Por cierto, yo seguiré siendo el director general de esa compañía limpia de deuda, limpia de inversores, y sería un hombre mucho más feliz, a lo mejor; pero no, no sería feliz. He luchado por otra solución diferente, pero no podemos confundir la situación Sodena, que es unos términos específicos por sus condiciones de prestamista de dinero público, en este caso, con un inversor de capital riesgo que lo que pide es preconcurso, liquidación, fuera la deuda, no se pagará jamás; fuera los inversores colectivos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí. Lo digo porque, aquí, cuando digo que hay dos versiones paralelas desde el principio es que usted ha dicho: «En 2015, según Sodena, la compañía prácticamente estaría quebrada».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo estaba en 2011, en 2012, en 2013, en 2014, en 2015, 2016 y 2017.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Perdone, déjeme que le termine la pregunta.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, sí. Perdón.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En 2015, la compañía estaba prácticamente quebrada, según interpreta usted con el informe de Sodena. Posteriormente, el inversor americano quería que quebrase la compañía. Hoy ya, prácticamente, la compañía ha quebrado. Es decir, lo que para unos es una huida hacia adelante desde junio de 2015, para usted es una lucha ciega o sin resuello por el éxito del proyecto. Y eso es así, o por lo menos así lo interpreto yo. Yo le leo los informes y le digo que aquí hay una compañía quebrada desde el año 2015, y usted básicamente dice: «Si yo tuviese que creerme a pies juntillas este informe, esto es una compañía quebrada». Junio de 2015. Y usted dice: «No, no. Esto es una compañía que puede y debe tener éxito». Y lo dice y lo sigue manteniendo a día de hoy.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Es una pregunta?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, perdón.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. Lo sigo manteniendo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sigue manteniendo que hoy, en la situación en que está Davalor Salud, es una compañía que merece ser, no sé si apoyada, o que merece o que va a salir adelante. Tiene posibilidades de salir adelante.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo que yo digo no es Davalor Salud. Que Davalor Salud es una entidad jurídica que tiene su distintivo. Lo que yo digo es que el proyecto sigue adelante. Yo creo que sí. Y creo que ese esfuerzo que hemos hecho muchos va a dar un resultado. Hubiera sido mejor en otras circunstancias, pero va a dar un resultado, sí. Pero quiero recordarle que una *startup* está quebrada cada día de cada mes de cada año hasta que sus ventas llegan a *break-even*.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, pero…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Davalor solo estaba quebrada en 2015, pero, por la misma razón, un informe, con otros números, la daría por quebrada en 2014. Y por la misma razón, en 2013, y en 2012, y en 2011. Es consciente de que, si no hay ventas, lo que ocurre es que tienes unos gastos que solo puedes compensar de inversiones y de financiación, quizás de subvenciones. Y como estas fuentes son siempre inseguras, son más seguras dentro de sus riesgos las ventas repetitivas, pues es muy fácil estar quebrado, excepto que usted tenga un inversor detrás que pone 5 millones o 100 millones de euros. Entonces, mire usted, no quebramos nunca, porque tenemos un capital de 100 millones.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es decir, que usted cree que el proyecto va a continuar bajo otra forma jurídica.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y probablemente fuera de Navarra.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Bueno, eso no lo sé. Lo que le puedo contar, lo que está… Lo que puedo contar es lo siguiente…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Lo que está claro… No digo lo que está claro. Lo que es probable es que los acreedores no se resarzan de sus deudas.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Eso lo está diciendo usted. No sé si lo ha leído en el periódico, pero…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no. Perdón. Entonces, se lo pregunto. ¿Usted cree probable que los acreedores recuperen sus…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Mire usted, cuando un acreedor instó un concurso, ya lo he dicho, lo hizo porque era un acreedor atípico. No digo que no hubiera otros incómodos y deseando cobrar, y haciendo presión y arrepintiéndose quizá de haber dado

tanta financiación… Lo que sea. Pero lo cierto es que solo hubo uno que instó concurso y era atípico.

Atípico porque su matriz era una compañía de recobro. Bueno, ocurrió. Cuando ocurrió, nos pareció una oportunidad precisamente para negociar una buena solución. La buena solución era un concurso con una propuesta anticipada de convenio, la cual, cuando se dictó el auto final de concurso –se instó en marzo, pero se dictó en julio–, se dictó con propuesta anticipada de convenio.

La propuesta anticipada de convenio lo que decía es: «Mire usted, hay un inversor que está dispuesto a invertir en Davalor Salud a condición de que los acreedores acepten un plan de refinanciación». En esa formulación, si ese inversor invertía en Davalor Salud, seguirían los inversores actuales, estaría el inversor nuevo, y, además, se pagarían las deudas con el procedimiento de refinanciación. Ese planteamiento se ha mantenido hasta hoy. Lo que ocurre es que, durante el proceso concursal, hemos pasado por tres fases separadas y, en cada una, este inversor ha vuelto a proponer lo mismo adaptado a esas fases diferentes.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En el aspecto de deshacer cosas que se oyen por ahí y que algunas serán ciertas, pero otras no, si quiere respondernos… ¿Ha tenido, ha arrastrado algún problema con la justicia americana que le impida…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Por favor, ¿se ha dicho eso en algún sitio?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Se ha dicho eso en algún sitio? Me parece inconcebible. Yo he tenido problemas con la justicia, si se puede llamar así, en una sola ocasión. Y es que un juzgado de Navarra ha declarado la ejecución de mi casa para, precisamente, abonar esos préstamos que llegaron a Davalor Salud con garantía de mi casa. Es el único problema con la justicia, que me quedo sin casa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: De acuerdo. Vamos con el otro inversor que es el que aparece… Bueno, lo conocemos amparado al calor del concurso de acreedores, de este último, del que sí se ha decretado, el del 4-5 de julio. Es un inversor letón, propietario de una empresa denominada Panorama Holding, perdone que me puedo equivocar en alguna…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Realmente hay una empresa que se llama Panorama Holding, que es el inversor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y eso es así. Está domiciliada… Tiene su domicilio social en Letonia.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No hay un inversor y una empresa. Hay una empresa, que es el inversor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, claro. La empresa es el inversor. Está representada por una personal letona con la cual usted ha estado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Como cualquier empresa. Muchísimas veces. He estado en Pamplona, he estado en Bilbao, en Madrid, en Barcelona y en Riga. Muchísimas veces. Lo que es natural para estos casos. Muchísimas. No sé, una vez o dos veces al mes.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: El número de veces para este caso no importa para nada. Esta empresa aparece justo cuando se firma el convenio anticipado. ¿Tenía alguna relación con ella antes?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En la búsqueda de capital, yo he tenido relación directa o indirecta con unas doscientas cincuenta compañías de cinco continentes, literalmente hablando. He hablado con gente de Nigeria, con gente de Australia, con gente de China; han venido de China a visitarnos a Tarrasa; con americanos, como ya hemos dicho; con sudamericanos; y con muchísimos europeos. He hecho un esfuerzo grande, porque esto era lo que nos podía dar viabilidad. Siempre en un planteamiento de: «Oiga, mire usted, el proyecto es bueno, a usted le gusta, pero el proyecto tiene estos inconvenientes. Queremos pagar la deuda a los acreedores y queremos mantener una cierta posición para los inversores colectivos». Siempre ha sido así.

Con esta empresa tuvimos contacto yo creo que hace, quizás, cuatro años. Y, entonces, para esta empresa no era todavía su momento. Esto ocurre mucho para los inversores. Esto es como si yo fuera a la calle, viera un Ferrari y dijera: «Jo. Este es el coche que más me gusta». Bueno, que sea el que más me gusta, no quiere decir que sea el que me voy a comprar. A lo mejor me compro un Ford Fiesta, ¿no? Pues esto pasa mucho con los inversores. Una cosa es que el proyecto les guste mucho, y otra cosa que sea su oportunidad de inversión, su buena oportunidad de inversión. Bueno, pues con estos hemos mantenido contacto, con aquellos que han estado interesados durante los años y, efectivamente, con este hemos ido progresando en la dirección correcta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero el momento es un poco… ¿El entorno temporal del concurso de acreedores?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Yo ya he dicho que tenemos relación de hace tres o cuatro años. Hemos mantenido la relación…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es decir, cuando tienen cierta urgencia… Yo creo que hay dos momentos en los que hay cierta urgencia, bueno, todos los momentos son urgentes…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Le puedo asegurar que cada día ha sido urgente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, pero en ese momento, claro, cuando ya hay un concurso instado y…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted está asumiendo que hablamos con el concurso, y con este inversor llevo hablando tres o cuatro años. El momento en el que el inversor dijo: «Voy a entrar» fue en diciembre de 2017. Por tanto, antes del concurso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero usted cuando comunica… Usted comunica en una carta a los, no sé si a accionistas, a los inversores, el interés de Panorama Holding. Esa carta no es de 2017, es ya de 2018.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo informo a los inversores…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y con el concurso por lo menos instado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo informo a los inversores cuando me parece oportuno, no necesariamente cuando ocurre algo. No pretendo ser ofensivo, quiero decir, no necesariamente…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Los inversores tienen conocimiento de esta empresa, de la posibilidad de que esta empresa entre a colaborar en el proyecto cuando ya está el concurso de acreedores instado judicialmente.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo sé. No sé si lo habré escrito así, es posible. Pero me parece irrelevante.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es que como le he preguntado si… O sea, el protagonismo de esta empresa es ya al calor del concurso de acreedores.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. Está completamente equivocado. Se lo voy a dejar claro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Qué contratos tiene con esta empresa?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo lea en la prensa. Le respondo de otra manera, ¿qué carta vinculante tiene la jueza sobre su mesa?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No lo sé.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo sabe usted. Bueno, hay ofertas vinculantes presentadas por esta empresa a la jueza del concurso durante la fase concursal, pero antes de la fase concursal lo que esta empresa dice es: «Bueno, en el período en que vamos tomando una medida de la realidad y profundizando, toma este dinero. Y tenemos un contrato de préstamo». En diciembre de 2017 esta compañía dice: «Te voy a dar un préstamo –a Davalor Salud– de un millón de euros y con este préstamo compramos el tiempo para ir estudiando en profundidad la compañía y la oportunidad de inversión». Y en este período que es cuando se produce el concurso posteriormente. Por cierto…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: A nombre de Panorama Holding hemos conocido, no de un millón de euros, de 650.000 euros, que sería…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, el préstamo se dividió en partes.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Que en realidad es el único desembolso, ¿no? No ha habido otro…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Ha habido otros desembolsos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y ese fue a la cuenta *escrow*?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo creo que sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es decir, hay un ingreso de 650.000 euros de Panorama Holding a Davalor Salud, y ese mismo día salen esos 650.000 euros a EVE Estrategia. Es de suponer, y se lo pregunto, que será la cuenta *escrow*.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. Efectivamente. No recuerdo este detalle, pero sí, efectivamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No son para EVE Estrategia.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, no. Panorama Holding… Entiendo que me haga la pregunta, pero me sorprende tanto… Como yo vengo desde una perspectiva…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: He hecho la suposición por delante. Entran los 650.000 euros a Davalor de Panorama Holding, y el mismo día salen esos mismos 650.000 euros a EVE Estrategia. Yo, en buena suposición, y como nos ha relatado antes, digo será la cuenta *escrow*.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, sí. Es completamente así. Hay una razón. El dinero…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Como ha dicho que no recordaba al principio, por eso…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Panorama Holding no podía hacer un ingreso directamente en la cuenta de EVE Estrategia, porque entonces sería un préstamo a EVE Estrategia, y no a Davalor Salud. No se podría justificar correctamente el movimiento de dinero. Pero un dinero en Davalor Salud era un riesgo constante de que un acreedor reclamase la ejecución de los dineros que hubiese en la cuenta corriente para cobrarse. Por tanto, había que quitar el dinero de la cuenta de Davalor Salud, y eso es lo que hicimos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bien. Entonces, posteriormente, una vez con el concurso abierto, usted tiene las reuniones que sea con los representantes de Sodena, no sé si también con el Vicepresidente Ayerdi…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. Yo con el señor Ayerdi no he vuelto a estar, porque realmente ni siquiera es de mi interés para el proyecto. Para mí, el interés del proyecto es Sodena y si he estado es con Sodena. Y si he tenido conversaciones telefónicas para contarle a Sodena cómo van progresando las cosas, que lo he hecho con gusto, pues ha sido con Sodena, no con el señor vicepresidente del Gobierno, porque no viene a cuento.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, el caso es que, finalmente, el 21 de junio de 2018, el concurso se decretó unas dos semanas después, en el notario correspondiente se eleva a escritura pública este convenio anticipado. Un convenio anticipado en el que intervienen, principalmente, tres representantes, si no me equivoco, si no, me corrige. Usted, como representante de Davalor Salud; la directora gerente de Sodena, como representante de la sociedad pública; y el representante de una empresa, M-40; y, básicamente, se pactan una serie de condiciones, como en todos los convenios de acreedores al amparo de la ley

concursal, para ir demorando el pago de deudas y, de esa manera, ofrecer al resto de acreedores su adhesión y evitar, no evitar el concurso, pero sí evitar, digamos, la intervención judicial absoluta sobre la compañía, ¿no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Técnicamente es un concurso. Un concurso puede ser un concurso y ya está. Pero también puede haber un concurso que se…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Con convenio anticipado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Eso es. Que se denomina concurso con convenio anticipado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y otro de los efectos es que el administrador todavía conserva algunas posibilidades limitadas de dirección en la compañía, ¿no? O compartidas, en este caso, con el administrador judicial.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. No es así. Tampoco soy un experto, ¿eh? Pero… Quiero decir, me toca vivirlo, pero no soy un experto en leyes. La propuesta anticipada de convenio es algo que se tiene que negociar de antemano. No es una idea. Es algo que ha habido que acudir a los acreedores, ha habido que decirles esto es lo que hay, este es el inversor, este es el plan, sería así, y se desarrolla con total transparencia. Y los acreedores dicen: «Oye, sí. Yo lo apoyo. Estoy de acuerdo». Y otros dicen: «No, no lo apoyo». Si uno consigue un 51 por ciento o más de la deuda a favor, entonces, uno puede ir al juzgado diciendo: «Mire usted, tengo un acreedor que ha instado un concurso, es cierto, pero también es cierto que ejecutar el concurso en los términos que supone haberlo instado este acreedor perjudica a muchos, y estos muchos han firmado un acuerdo en el que están conformes con una refinanciación que da la posibilidad de que entre un inversor y que todo esto dé una salida al proyecto». Y esto es lo que se trabaja durante esos meses con mucha intensidad. Y eso es lo que se llama «concurso con propuesta anticipada de convenio».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y esa propuesta la firma…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): El hecho de que esté un acreedor ahí presente es irrelevante. Este M-40…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Por qué elijen a M-40?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. No lo eligen. Simplemente se dice y se va a firmar en notario, y el que quiera venir que venga. Y vienen…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y solo acude M-40.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, porque para la mayoría es irrelevante, porque se va a firmar lo que se ha pactado, ¿no? Podrán pedir la escritura posteriormente. No es relevante la asistencia de este acreedor. Es una muestra de apoyo personal el ir allí. Y lo agradecemos mucho, pero no es relevante en términos jurídicos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, claro, porque M-40 no tiene una deuda lo suficientemente voluminosa como para pesar mucho en ese porcentaje mínimo, ¿no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es así. Correcto. Fue más una muestra de apoyo que otra cosa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Posteriormente, este convenio se respalda en un nuevo plan de viabilidad y un plan de negocio. Y ahí es donde es fundamental, prácticamente, toda la columna vertebral literal de ese plan de viabilidad y del plan de negocio, la letra, para los que somos de letras, es Panorama Holding. Básicamente es que Panorama Holding, un inversor letón, tal y como se dice, constituirá una empresa denominada NewCo, domiciliada en Navarra, y esta empresa será la que instrumentalice la participación de Panorama Holding en Davalor Salud. Y conforme a esto, se articula este convenio anticipado. Es prácticamente el corazón y la cabeza de ese convenio anticipado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lógicamente. Es decir…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Dentro de la participación de Panorama Holding a través de NewCo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): El problema de Davalor Salud es un problema de financiación. La única solución a un problema de financiación es que venga alguien a financiar. Por tanto, efectivamente, el concurso es o bien si no hay financiación, el proyecto se acaba definitivamente, se liquida y se muere y todo el mundo lo pierde todo. O, si hay financiación, hay una continuidad. Y, efectivamente, la financiación viene de un inversor, y, en este caso, este inversor es Panorama Holding.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Esto se eleva a escritura pública el 21 de junio de 2018, con el concurso ya instalado judicialmente. El concurso se decreta el 5 de julio o el 4 de julio.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): El concurso ya estaba instalado en marzo, sí, y se decreta el día 3 de julio, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: El día 3 se decreta el concurso y, nuevamente, en el mes de agosto, Panorama Holding desiste de sus compromisos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y eso a qué se debe?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Bueno, aquí podría decir que esto es una cosa de compañías privadas, pero no lo voy a decir, porque creo que es muy relevante que lo cuente. Y porque, además, creo que es positivo. Una de las grandes dificultades que se encuentra Panorama Holding, como cualquier inversor, es: «Oiga, mire usted, lo que yo no quiero es coger de mi capital e invertirlo para que ese dinero se utilice en pagar deuda antigua. Yo no quiero eso. Yo quiero que mi capital nuevo se utilice para generar el futuro». Eso es normal, eso lo dice todo el mundo.

En un procedimiento concursal, existe una categorización de deuda, de tal manera que hay deuda superprivilegiada, deuda privilegiada, deuda ordinaria y deuda subordinada. Y ocurre que la superprivilegiada y la privilegiada se tienen que pagar y pagar muy pronto. Por tanto, ese capital que entraría de Panorama Holding, una parte tendría que pagar deuda privilegiada,

y eso les duele, como a cualquier inversor. Coger capital nuevo para pagar deuda antigua. Y ellos insisten: «Pero, hombre, yo estoy dispuesto a que todos los acreedores cobren el cien por cien, pero, hombre, que todos financien por igual». Y decimos: «No, es que la ley española es así». Y preguntan: «¿Qué alternativas hay?» Bueno, la alternativa es: «Desiste al apoyo a la propuesta anticipada de convenio y, a cambio, haz una oferta de adquisición de una parte de la unidad productiva. Y tu oferta puede tener los mismos términos de la propuesta anticipada de convenio, pero quitando esa categorización de deuda y que, por tanto, no pese ninguna como privilegiada que se tiene que cobrar antes».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y lo de desistir, ¿se lo recomiendan ustedes mismos o lo deciden ellos? O sea, esa solución…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A ver, traemos a expertos que nos aconsejan, y es una decisión que toman ellos. Yo no puedo tomar una decisión en su nombre. Es una decisión que toman ellos. Así que…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Aconsejada por un tercero.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Aconsejada por expertos en legislación española sobre este campo. Y la oferta que hace Panorama… Panorama, por un lado, desiste con una carta que envía al juzgado, y, por otra parte, envía una oferta de adquisición de una parte de los activos de Davalor Salud, oferta que recoge los mismos términos que tenía la propuesta anticipada de convenio. Pero en la oferta no hay deuda privilegiada. Toda la deuda se pagará…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Entonces, Panorama Holding firma con ustedes, ese compromiso sustenta un convenio anticipado, sin conocer en profundidad la legislación española que le indica a qué tiene que dedicar prioritariamente su participación en esa empresa.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es correcto. Esto es muy común.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero, claro, en este convenio anticipado está la firma también de la directora gerente de Sodena.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y qué problema hay?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Hombre, pues que es un convenio anticipado que ya hacía aguas desde el minuto uno.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿En qué sentido?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Porque se sustenta sobre una participación de una empresa que no conocía los pormenores… No los pormenores, las circunstancias básicas de un concurso de acreedores en España.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se lo voy a decir de otra manera diferente, para que me entienda bien. La posición inteligente de Panorama Holding es hacer lo que ha hecho si hubiera conocido toda la ley española.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: La última posición.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): O un camino con la primera y la segunda.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, pero, claro, dice: «Aquí se hace un concurso de acreedores». Hacemos un convenio anticipado en el que se implica Sodena, que es lo que a nosotros nos interesa. A nosotros nos interesa analizar.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Cómo que se implica Sodena?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Claro, porque es aquí el firmante de la escritura.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A ver, Sodena es un acreedor como los demás.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Claro.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Porque Sodena no nos ha dado subvención a fondo perdido. Nos ha dado un préstamo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es su versión que es un acreedor como los demás.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, no. No es mi versión. Digo, en términos jurídicos es un…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero el resto de acreedores, aquí, en esta acta de protocolización, escritura de convenio anticipado, no están el resto de acreedores. Está…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Porque usted solo tiene una.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Está Davalor…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Porque usted solo tiene una en la mano.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues porque es la que realmente está…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, pero que hay otras actas ante notario con otros notarios diferentes…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: El convenio anticipado. Acuden al notario a sustanciar el convenio anticipado, que es el que se deposita en el juzgado, Sodena, M-40 y Davalor Salud. Usted ha dicho hace poco que el resto de acreedores no fueron, porque no era necesario. Fue, en este caso, M-40 por una relación especial de afecto o de apoyo o lo que sea, ¿no? Y fue Sodena.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y ese convenio anticipado, como le he dicho, ya hacía aguas porque estaba sustentado sobre una empresa que, como ha dicho usted, no conocía que, conforme a la ley concursal española, tenía que dedicar a pagar las deudas del concurso.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Usted es consciente de lo que está diciendo?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Creo que sí, pero, bueno, si hay algo en todo esto, corríjame. No tengo ningún inconveniente.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se lo voy a explicar. Sodena, en estos términos, es un acreedor de Davalor Salud como los demás. Eso sí. Sodena es un instrumento público y, por tanto, tiene unas obligaciones especiales, unos compromisos sociales especiales.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Luego, no es como los demás, a nuestro…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En su criterio, no es como los demás. Bajo el punto de vista concursal, sí es como los demás. Desde el punto de vista concursal, que es de lo que estamos hablando, es como los demás. Y hace lo mismo que los demás. Es decir, muy bien, hay ahí una propuesta anticipada de convenio que yo tengo que aceptar, y la voy a aceptar ante notario. Como otros han ido ante notario. Y otros lo han hecho directamente en el juzgado, porque el juzgado tiene que saber quiénes aceptan y quiénes no la propuesta anticipada de convenio, a fin de computar cuál es el importe de deuda que está a favor de la propuesta anticipada de convenio.

Le diré más. Una vez que el juzgado resuelve y emite un auto con la declaración de concurso con convenio anticipado, la primera misión que le da al administrador concursal es verificar fehacientemente cuál es el porcentaje de deuda que, de verdad, apoya la propuesta anticipada de convenio. Así que Sodena no hace nada diferente que los demás acreedores. No hace nada diferente. Y usted dice: «Ay, es que ha ido Sodena y ha hecho como si hubiera hecho algo por delante de los demás o diferente de los demás».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo eso no lo he dicho. Lo vuelvo…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hace lo mismo que los demás, que es asegurarse el cobro. Y puede cobrar…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No quiera llevar a lo que no he dicho. Yo he dicho que aquí hay una escritura de convenio anticipado. Firman Sodena, Pilar Irigoyen; M-40, el representante; Davalor Salud, representado por usted. Protocolizado, es decir, adjunto a esta escritura, y que forma parte de un mismo protocolo notarial, hay un plan… Bueno, está el contenido del convenio anticipado en el que se cita. Y todo el convenio anticipado habla de Panorama Holding, de la empresa NewCo, constituida por Panorama Holding. Es decir, que Sodena, o quien va a firmar en nombre de Sodena, conoce todas estas circunstancias y las acepta. Es decir, hay un inversor letón a quien va a apoyar, y, por lo tanto, firmo el convenio anticipado en las condiciones que se establecen.

Resulta que ese convenio anticipado ya estaba viciado de origen, según conocemos aquí. ¿Por qué? Porque quien participaba no conocía algo básico de la legislación concursal, como es que su aportación, en primer lugar, va a ir destinada a cerrar las deudas que estaban en el concurso.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se equivoca.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues dígame en qué me he equivocado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se equivoca en lo siguiente. Lo que no sabía realmente era que había una vía alternativa que permitía hacer una oferta por una parte de la unidad productiva con la cual, vía alternativa, no había categorización de deuda. Y no había deuda privilegiada. Eso es lo que no sabía. Lo otro sí lo sabía.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bien. Pero no sabía eso. Dice: «No, es que había otra posibilidad». Pero es que la posibilidad en la que sí estaba Sodena era esta, no la otra.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Pero usted qué cree que podía hacer Sodena? Decir: «No, me niego. Esto tiene que ir a un concurso con liquidación sin que yo…».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues déjeme que yo llegue a mis propias conclusiones. A lo mejor Sodena podía haber comprobado, o quien firma esto, antes de ir a un notario, podría haber comprobado si esa empresa, Panorama Holding, estaba dispuesta a asumir sus compromisos, si conocía perfectamente las obligaciones de un convenio anticipado, porque parece ser que no las conocía.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Le recuerdo que… No recuerdo ahora los porcentajes, pero más de una mayoría simple de la deuda hizo exactamente lo mismo que Sodena. Lo mismo que Sodena. Como acreedores que dicen: «Tengo la vía de no cobrar nada y la vía de sí cobrar en un futuro con una refinanciación».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo es que no tengo ninguna capacidad, ni es nuestra misión juzgar a los demás o enjuiciar el comportamiento de los demás acreedores, si fue lo único que podían hacer, si no les quedaba otra, si fue temerario, si fue porque… Por lo que sea, no lo sé, pero sí que tenemos que enjuiciar las actitudes de Sodena.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo está entendiendo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y creemos que la actitud de Sodena, cuando menos, fue imprudente, porque este convenio no tenía…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo está entendiendo. Mire usted, Panorama Holding perfectamente podría decir una semana después o un mes después: «Señores, tengo una inversión mucho más interesante en Berlín y ya no me interesa la inversión en Davalor Salud». Es un derecho que tiene ese inversor cualquier día del año. No sé por qué Sodena tiene que hacer una investigación del inversor y lo que sabe y lo que no sabe y si es lego en leyes o no lo es. No viene a cuento. Y, de hecho, lo que hizo Sodena es exactamente lo mismo que todos aquellos acreedores que vieron que, aceptando la propuesta anticipada de convenio, tenían una fórmula de poder esperar el cobro íntegro de su deuda. Yo creo que Sodena hizo lo correcto y también creo que, de haber hecho otra cosa, como decir: «Que venga Panorama y que me lo explique a mí», hubiese sido ridículo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues me permitirá que ahí, simplemente, y aquí zanjamos este asunto, discrepamos. Nosotros creemos que Sodena cometió la imprudencia de no analizar

mejor quién era Panorama Holding, qué conocimiento de las cosas tenía y tal. Y usted cree que no solo hizo correctamente no analizándolo, sino que hubiera sido una imprudencia haberlo hecho. Bueno, pues ahí vamos a discrepar y no vamos a alargar esto por más…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted quiere convertir un gesto normal de una compañía, aunque sea pública, en algo que es imprudente. Y no lo es, pero, bueno, es usted el que lo tiene que… Yo se lo digo así.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo lo único que he dicho es que tenía que haberse informado. Y yo creo que… Es que ayer, precisamente, las técnicas dijeron: «No, no. Nosotros ni conocimos ni estuvimos con Panorama Holding». Y, entonces, claro, si va a firmar la directora gerente una escritura con alguien, pues yo creo que…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Había un dato relevante. Panorama Holding, a esa fecha, había inyectado un millón de euros en préstamo con dudosas garantías en Davalor Salud. Si usted cree que haber inyectado un millón de euros de préstamo no es un signo de que van en serio…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bien. Vamos a ver, entonces, este convenio dura lo que dura. Al mes siguiente ya no tiene sentido, porque desiste.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Desiste al mismo tiempo que presenta una oferta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Desiste y presenta una oferta. Esa oferta la presenta de nuevo Panorama Holding diciendo: «No queremos un convenio anticipado, queremos esto. Queremos comprar activos».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En los mismos términos, en la práctica, que se decían en el convenio anticipado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En los mismos términos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Excepto la deuda privilegiada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, pero… Bueno, vamos a ver si… Ya no es la empresa NewCo, ya no es a través de la empresa NewCo, sino que es a través de la empresa, a ver si no me corrige, Entrenador Automatizado de la Visión.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Bueno, sabe usted que NewCo significa nueva compañía. Y cuando se habla de una compañía y todavía no tiene nombre, porque no está bautizada, se le llama NewCo en todos los contratos. Así que Entrenador Automatizado de la Visión es la NewCo, no es otra cosa. Solo que no tenía nombre en aquel momento, y se llamó NewCo, nueva compañía.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya. O sea, que Entrenador Automatizado de la Visión, a todos los efectos, es NewCo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Al cien por cien.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y usted es miembro del consejo administrador de Entrenador Automatizado de la Visión.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. ¿Lo ha leído en la prensa?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, lo he leído –salvo que lo tenga mal– también en su perfil de LinkedIn.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. ¿Y qué pasa? ¿Tiene carácter vinculante jurídicamente? Le voy a explicar. Cuando Panorama Holding llega a España, que está a 4.500 kilómetros de distancia, le hace falta alguien en quien confiar y alguien que sepa llevar adelante el proyecto, y, lógicamente, me miran a mí, como miraría cualquier inversor americano o chino.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Eso en qué fecha más o menos? Bueno, en qué época, ya no digo fecha.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No entiendo ni la pregunta. Hay una relación con Panorama Holding. Esa relación ya he dicho que ha tenido muchísimas reuniones y que, en esas reuniones, ellos han desarrollado una fe en mi persona y creen que tengo la honestidad y la capacidad para apoyar su inversión. Ya está. ¿En qué fecha? Pues no hay ninguna fecha.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y cuál era su inversión? ¿Esta, la de…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Esta. La propuesta anticipada de convenio primero y los cambios que se han ido dando después, que siempre han mantenido la misma posición. Entonces, ellos dicen: «Oye, mire, para montar esta sociedad y para no equivocarnos, esta persona de confianza la queremos en el consejo de administración». Y yo digo: «No tengo ningún inconveniente en estar en el consejo, pero tiene que ser temporal, para solamente la constitución, etcétera». Y, efectivamente, hay un nombramiento temporal y hay una reunión que, por cierto, se produjo antes de que saliera en la prensa, en la cual yo fui agradecido por mis servicios, dejando mi posición de consejero. Y esto, que está aprobado por la junta general de accionistas y por el consejo de administración, está elevado a escritura pública registrada. Así que yo he sido consejero de EAV durante un periodo con un fin determinado…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Sabe las fechas más o menos?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo que sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Vaya, pero es que hoy… ¿Quién hizo el perfil de LinkedIn? ¿Lo hizo usted?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo pongo en LinkedIn lo que quiera. Y si quiero pongo que barro piscinas. Es que, ¿qué problema hay con LinkedIn? ¿Cómo puede ser LinkedIn un objeto de esta conversación?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es que quiero saber cuándo usted, en qué periodo, ha sido consejero de la empresa que quiere ahora comprar los activos de Davalor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pues desde que se constituyó hasta antes de que saliera en la prensa. Mire, ahí tengo referencia de recuerdo. ¿Qué más da?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Con el concurso decretado, ¿en algún momento usted ha coincidido…? ¿Ha coincidido el concurso de acreedores con…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, claro, la NewCo se constituye después.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, cuando estaba este convenio anticipado, ¿usted era miembro del consejo de administración de NewCo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Ahí se alude a la NewCo porque esa compañía no existía, por eso se le llama NewCo, porque no existía. Era una nueva compañía. Se constituye más tarde.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y se llama Entrenador Automatizado de la Visión.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Correcto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Con lo cual usted es miembro del consejo de administración en un periodo de tiempo después, posterior, al 21 de junio de 2018, que es cuando se firma.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, ya con el concurso iniciado, porque el concurso se decreta el 3 de julio.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. ¿Ve usted un problema en eso?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, no voy a llegar a conclusiones. Yo creo que sí que hay cierta…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Oiga, que unos señores que están a 4.500 kilómetros necesitan a alguien de confianza para unas funciones específicas…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, pero son unos señores que primero se involucran en un convenio anticipado, porque dicen que van a apoyar a Davalor Salud, después dicen que como no conocen bien la legislación, no sabían las obligaciones que les conllevaba ese convenio anticipado, se retiran del convenio anticipado…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Manteniendo las mismas condiciones para los acreedores y para los inversores colectivos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y dicen: «Bueno, pues ahora queremos comprar los activos de la empresa». Y usted está vinculado a esa empresa. Hombre, pues yo sí veo algún problema. Igual no debería haberlo, pero yo creo que sí ha habido algún problema.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pues yo creo que tiene usted un problema en su mente, no un problema en la realidad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues usted dirá.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo ya le estoy diciendo…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo tengo todo el derecho a ver ahí un problema. Que usted participe en la empresa que quiere comprar su propia empresa.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted ha dicho que no se trataba de juzgarme a mí.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Por favor, creo que se están calentando demasiado los ánimos. Vamos a respetarnos los turnos y mantengamos el diálogo. No veo inconveniente en que esto sea un diálogo, pero que pueda ser también en unos términos en los que no se pise la palabra.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Usted me acaba de preguntar a mí. Me acaba de preguntar a mí. «No, usted no me juzgue», pero es que me ha preguntado usted a mí: «¿Usted ve un problema?» Yo podría decirle: «Prefiero no…». Podría, pero yo le he dicho que, bajo mi punto de vista, sí veo un problema. Y veo un problema. A usted le parecerá absolutamente normal participar en esa empresa, en el consejo de administración con un convenio anticipado, con una sociedad pública de por medio, con toda esa situación de deudas; le parecerá una cosa absolutamente normal, y tendrá su explicación. A mí, en principio, sí me parece un problema.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted quiere encontrar un problema donde no lo hay. Siga buscando.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ojalá no lo haya y todo se solucione de la mejor manera posible.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ya le he dado una explicación. Además, consta en los documentos privados. Consta cuál es la función que yo tengo como consejero y cómo, una vez cumplida la función, soy excluido del consejo de administración, y ya está. Y ocurre durante el periodo concursal. Estoy seguro de que nuestros acreedores verán con buenos ojos que yo ayude a que Panorama entre y que ellos tengan la oportunidad, si todo va bien, de cobrar su deuda integral. No creo que en eso haya un problema.

Y hay algo muy importante. Usted alude a que Panorama se retira del convenio, pero omite que, al mismo tiempo, presenta una oferta vinculante al juzgado que da las mismas condiciones a los acreedores y a los inversores colectivos, excepto que elimina la deuda privilegiada. Usted omite que esa oferta se produce a la vez.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo no he omitido. Yo voy preguntando paso a paso por las circunstancias.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ha insistido en que se retiran.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y he intentado seguir el proceso cronológico. Y el proceso cronológico es: firma del convenio anticipado, apoyado en un plan de viabilidad y la

participación de Panorama Holding a través de NewCo. Desconocía que NewCo y Entrenador Automatizado de la Visión es la misma empresa. Posteriormente, desistimiento.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A la vez.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O a la vez. No sé si a la vez o posteriormente.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A la vez. Es importante. Muestra el espíritu.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Esa participación en el convenio anticipado se deshace. Yo no voy a decir en qué posición queda Sodena, no vamos a ir más allá, y se sustituye…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sodena gana.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y se sustituye por esa oferta de compra.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sodena gana.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y, en ese periodo, le pregunto por su participación en la empresa que ha ofertado la compra de Davalor, y me dice: «Sí, sí. Fui miembro del consejo de administración». Ahora ya, recientemente, ha cesado en esa condición, cosa que no sabíamos y le agradezco que nos lo notifique. Ese es el recorrido cronológico. No sé si hemos omitido algo más. Si hay algo que debamos saber, bien porque lo hayamos omitido o…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hay dos cosas que sí que me gustaría añadir. En la cuestión de deudas clasificadas, Sodena tiene una parte de su deuda como deuda subordinada. Por tanto, solo se cobraría después de que todos los demás hayan cobrado. Esto con la propuesta anticipada de convenio. Al retirarse Panorama de la propuesta y, en su lugar, presentar al mismo tiempo una oferta vinculante de compra de una parte de los activos, ya no hay clasificación de deuda, y, por tanto, Sodena gana. Gana porque la parte subordinada pasa a ser deuda como las demás y se cobra antes. Es una casualidad, no se ha hecho para favorecer a Sodena.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, pero esas son valoraciones. Es decir…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. No son valoraciones. Eso es la ley.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sodena siempre gana, pero Sodena, de momento, lo que hace es estar en riesgo prácticamente todo el capital que ha desembolsado en Davalor Salud por diferentes vías.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Digo que Sodena gana en su posición con respecto a la posición concursal, a la posición concursal con propuesta anticipada o a la posición con oferta vinculante por parte de los activos de Davalor Salud. Gana en la tercera respecto de la segunda, y en la segunda respecto de la primera. Y eso es real, eso es que gana. Sí, claro que está pendiente, como todos los demás acreedores. Ya lo he dicho, en este sentido, Sodena es un acreedor más. En el sentido concursal.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya. Yo lo entiendo en este proceso de la Comisión, pero la afirmación: «Sodena gana, en un momento en que está a punto de perder todo el dinero…».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero vamos a entendernos. Sodena gana en posición.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Me va a decir que esto se va a recuperar y va a salir todo adelante?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, no. Yo he querido decir que Sodena gana cuando se cambia de la posición de propuesta anticipada de convenio a oferta con una parte de los activos de Davalor, que, en ese cambio, en el cambio específico, Sodena gana posición, porque la deuda subordinada que tiene Sodena pasa a ser deuda concursal normal.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y esta oferta ha sido valorada por el administrador concursal, como debe ser, por otro lado. Es su obligación. Y en esa valoración, pues vuelve a decir unas cuantas, no sé si advertencias, condiciones… Entre ellas pone en tela de juicio, me parece que hay una cosa que está de manera errónea en el… Dice: «¿Cómo cobrarán los acreedores?» Volvemos a no sé si la huida hacia adelante o tal, pero los acreedores cobrarán conforme a los dividendos futuros…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La propuesta anticipada. Es lo mismo que decía la propuesta anticipada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: El administrador ya le corrige, dice: «Hombre, los dividendos no pertenecen a la empresa, sino que pertenecen a los accionistas». Es decir, los accionistas, con sus dividendos, pueden dedicarlos a pagar a los acreedores o no. En cualquier caso, será el beneficio empresarial. Eso lo dice el administrador concursal, y es así. Ustedes, bueno, Panorama Holding tendrá que corregir esa situación. Es decir, conforme a los dividendos, yo soy un accionista y cobro de Panorama Holding el dividendo que sea en el año, y dice: «No, no, eso lo tienes que dedicar…». No, este es mi dividendo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Pero cree usted que este es un tema que se debe discutir en esta Comisión?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Esa es una de las correcciones que le hace. No, porque esta oferta de compra también está puesta en tela de juicio a su vez por la propia administradora…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Qué va.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, usted va a decir… Son unas condiciones, como lo de aportar 10 millones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted ha leído el periódico y en el periódico le han desinformado. Mire usted, lo que dice… El periódico decía: «La oferta del letón perjudica a los acreedores». Eso me lo sé. La oferta del inversor letón, en comparación con las ofertas de otros inversores que no aceptamos, es: «Mire usted, daremos un

mecanismo para el pago íntegro de la deuda». Mientras otros inversores decían: «Oiga, mire usted, salimos sin deuda en absoluto, no pagamos a nadie».

Bien. De esta manera, es difícil entender que la oferta del letón perjudique a los acreedores, pero tiene usted razón. En la formulación del texto, es verdad que esa puntualización del administrador concursal… Él hizo dos comentarios importantes, uno acerca de los beneficios, pero otro lo hizo también acerca de la credibilidad de la entrada de este inversor: «Oiga, mire usted, hay una carta, pero y si al final no pone el dinero».

Bueno, en la última situación ha habido tres fases, lo he comentado antes, en este periodo concursal. Una fase de propuesta anticipada de convenio, cuando se retira se abre una fase en la que, al retirarse Panorama, hace una oferta por una parte de los activos de Davalor Salud –que es la mayoría de los activos, pero no todos–, y, cuando estamos en esta situación, yo solicito la liquidación de Davalor Salud, con el fin de que Panorama Holding pueda hacer una oferta por el conjunto de los activos de Davalor Salud.

Esta oferta no se ha hecho todavía. Y no se ha hecho porque solo se podrá hacer cuando se abra el período de ofertas, el cual solo se puede abrir cuando el juzgado acepte el plan de liquidación presentado por el administrador concursal, cosa que esperamos que ocurra en días, cuando el juzgado lo considere oportuno.

Entonces, Panorama presentará su oferta, en la cual ha corregido ese detalle de expresión que no suponía una mala voluntad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Dice más cosas también el administrador concursal. No vamos a entrar ya en valoraciones. ¿Cuál es su voluntad? Por supuesto que el proyecto salga adelante, que esta situación se pueda solventar, ¿y continuar con el proyecto por cuenta de Panorama Holding, Entrenador Automatizado de la Visión?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Cuál es la pregunta exactamente?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Cuál es su voluntad, la suya personal.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Cuál es mi voluntad en el sentido de si voy a seguir…?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, ¿cuál es su plan…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿De vida?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Con mi mujer, mis hijos…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no. Su plan de vida empresarial. Es decir, usted ahora ha participado en esa empresa que quiere comprar Davalor Salud…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): He participado con una función específica que tenía que ver con la constitución y ya no estoy. Y, además, dice el acuerdo de la

junta de accionistas muy claramente: «Muchas gracias a Juan José Marcos por el apoyo prestado».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ha estado y ahora no está. Le pregunto, si no me quiere contestar, no me conteste.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted debe entender esto que estoy diciendo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Como quieren todos o la mayoría de los que participan ahí, querrá que se solvente de la mejor manera posible, que el proyecto salga adelante, porque lo ha dicho en determinadas ocasiones, y es obvio y normal que usted desee eso, y, a partir de ahí, ¿usted quiere seguir al frente del proyecto?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No entiendo ni la pregunta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Usted tiene intención de seguir al frente del proyecto?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es irrelevante. Hay una compañía que se llama EAV, que no soy yo, en la que yo no soy miembro del consejo, que me podrá contratar o no contratar. ¿Qué me quiere preguntar?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Le he preguntado por su deseo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Mi deseo personal? ¿Mi carta a los Reyes Magos?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Respecto a eso, no respecto a otras cosas de la vida.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pues a mí me gustaría seguir… ¿Me pregunta usted si me gustaría seguir a mí? ¿Si me gustaría? ¿En esos términos coloquiales de si me gustaría?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Claro que me gustaría.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, que su plan se dirige ahí. Bueno, es igual.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, es que no entiendo su pensamiento.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, bueno, que no nos queremos… Esto no nos va a llevar a ningún sitio. Esta pregunta concreta, quiero decir.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Si quiere le doy una satisfacción. Yo he convertido… De alguna manera, mi vida profesional se ha convertido en este proyecto. He tenido el apoyo de muchos acreedores, en volúmenes muy importantes que lo han hecho con conciencia, y a los que no quiero defraudar. He tenido el apoyo de muchos inversores, pequeños y no tan pequeños, a los que no quiero defraudar. Ahora tengo el apoyo de un gran inversor al que no quiero defraudar. Y haré todo lo que esté en mi mano para no defraudar a

ninguna de las partes. Y lo que esté en mi mano podría ser que me digan: «Oye, vete de vacaciones a Sudamérica y no vuelvas». Y a lo mejor es lo que tengo que hacer. O me pueden decir: «Mira, lidera tú esto y sácalo adelante». O me pueden decir: «Dedícate a este campo y deja que otros lo lideren». Lo que sea, porque la empresa será de ellos. ¿Lo entiende ahora?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, sí. Lo entiendo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pues yo haré lo que esté en mi mano para que esto no defraude a los que han confiado en mí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Usted cree que esta situación, a pesar de todo el volumen de deudas, de impagos, se puede resolver?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): El volumen de deuda se refinancia con una fórmula que es razonable para los acreedores –por eso la mayoría la han aceptado– y para el inversor. Por tanto, hay una apuesta compartida del inversor y de los acreedores, respondiendo a su pregunta, que sí que se puede resolver.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Usted cree que se puede resolver.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo lo creo firmemente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Otra cuestión. Relativo a las cuentas, estaba participado por un montón de acreedores, había un montón de gente, tanto empresas como inversores que confiaban en usted y, además, y aunque usted lo tenga y diga que, comercialmente, o sea en el ámbito empresarial, es un inversor más, para nosotros es muy significativo, estaba una sociedad pública. Con toda esta participación, ¿por qué no cumple con la obligación de depositar las cuentas en plazo ante el registro mercantil?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es muy fácil. Nuestro objetivo ha sido sobrevivir, ya le decía, no cada año, sino cada día. Sobrevivir. Y resulta que incluso depositar las cuentas tiene costes, y cuando había que tener 1.000 euros para esto o para aquello, lo privilegiado era pagar a nuestros empleados antes que hacer esto, arriesgándome a una ilegalidad. Es lo que he hecho.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea que usted… Pero, eso, para sobrevivir, cualquiera sabe que hay que cumplir con la ley.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Le he dado una explicación. A usted le gusta o no le gusta. Esa es mi explicación.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, usted no presentó las cuentas por ahorrarse lo que cuesta presentar las cuentas en el registro.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Exactamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y usted...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. Hay más trabajo antes de presentar las cuentas de los 30 euros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y alguna vez Sodena le ha reclamado la obligación de presentar las cuentas? Le ha dicho: «Oiga, que no hay cuentas presentadas, preséntelas».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sodena ha visto las cuentas al detalle y auditadas, en algunos casos, cuando hemos tenido dinero para pagarlo, en teoría.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero sabemos que las cuentas auditadas deben ser depositadas.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, yo también lo sé. He incumplido la ley.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y Sodena también lo conoce? Mi pregunta es: ¿Sodena, en algún momento formal o informalmente, le ha reclamado que se ponga al día en ese incumplimiento?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Informalmente seguro. Formalmente no lo sé, pero no lo iba a hacer tampoco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: A pesar de todo eso, Sodena seguía participando con nuevos aportes de dinero, en forma de préstamo, obviamente. Es decir…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ya no sé cómo encajan las fechas de los préstamos y los incumplimientos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, porque a lo largo del año… Si quiere se lo recuerdo, pero…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. No me hace falta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: A lo largo de los años 2016 y 2017 se fueron aportando nuevos préstamos de Sodena, se fueron aprobando por el consejo de Sodena nuevos préstamos, y usted no había presentado todavía las cuentas de 2015.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero estaban hechas, y se las había presentado a Sodena. No estaban presentadas en el registro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿O sea, que Sodena conocía las cuentas y conocía que no estaban presentadas?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sodena conocía las cuentas seguro. Si conocía que estaban presentadas o no, no lo sé. Podría asumir que yo cumplía mi obligación y las presentaba, no lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: La información básica sería ir al registro mercantil y pedir la certificación de que están las cuentas.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero no sé. Pregúnteselo a Sodena, no me lo pregunte a mí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, ya. No, no, a usted le he preguntado si se lo reclamó, si le…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La pregunta que yo puedo responder es que hubo una decisión de no hacer ciertas cosas que eran necesarias, porque tenía que priorizar otras que eran, en mi opinión, más necesarias para sobrevivir.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y en las cuentas...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Cada día estábamos en el punto de la quiebra sin solución, donde los acreedores lo perderían todo y los inversores también. Yo he luchado para evitar eso. Y si las cosas ocurren como estoy convencido de que van a ocurrir, pues parece que lo habré conseguido. Si en el camino nos hemos dejado pelos en la gatera, pues mire usted, parte del camino.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues, bueno, está bien. Esa es su versión. En el año 2015, en las cuentas, además, consta que cesó el auditor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Por qué cesó?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Porque teníamos que ahorrar dinero. No le podíamos pagar. No le pagábamos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ustedes cesaron al auditor de las cuentas por ahorrar costes.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted sabe que una auditoría no es una obligación legal. Entonces, había un momento…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, es una obligación legal en determinados casos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Bueno, pues en el nuestro no. En el nuestro no estábamos obligados a hacer auditoría de cuentas. Las hicimos cuando teníamos más liquidez, porque queríamos ser transparentes con respecto a nuestros inversores. En cuanto dejamos de tener liquidez…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es igual, si después no lo depositó… Si ni tan siquiera depositaron las cuentas, tampoco… Pero usted dice: «Para ahorrar costes, cesamos al auditor». Sin embargo, el auditor dice que cesó… Usted sabe, bueno, no sé si lo sabe, pero los auditores no pueden cesar más que por una causa legal y literal incursa, o sea, preceptuada en la ley de auditores. No sé, pero creo que es el artículo 2 o el artículo 5. Solo pueden cesar por eso. Y el auditor, no sé si usted lo sabe, envió, según nos cuenta el propio consejero Ayerdi, una causa, una notificación de cese formal acogiéndose a la ley de auditores. ¿Y qué dice la Ley de Auditoría? Que solo se puede cesar o por mala fe o porque las cuentas no estén en condiciones de ser aprobadas, porque no respondan a la imagen fiel o cualquier otra circunstancia. ¿Usted conoce eso? ¿Que fue renuncia formal?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, pero no le pagábamos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, pero…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): O sea, cuando renunció, me pareció normal, no le pagábamos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Usted cree… Pero, entonces, ¿usted cree que el auditor ha hecho la renuncia formal porque no cobraba? Es decir, que si usted…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no he dicho eso. Yo no he dicho por qué ha hecho la renuncia formal. Yo he dicho que no le pagábamos y que, cuando hizo la renuncia, me pareció normal.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya. Pero yo le he preguntado: ¿Por qué cesó el auditor? Y dice: «Porque no le pagábamos». Y digo yo: «Pero es que el auditor cesó por una renuncia formal». Luego, uno de los dos no se está ajustando a la realidad.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Qué dice?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Claro. Si yo le pregunto al auditor –que vendrá–: «¿Por qué cesó?» Pues nos traerá la renuncia formal.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y? ¿Y qué dice la renuncia formal?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: La renuncia formal dice que solo se puede renunciar formalmente por lo indicado en la ley de auditores, que es o mala fe o no disponer de las cuentas. Con lo cual, o las cuentas no respondían a la realidad de la empresa, lo cual ya abrimos otra laguna…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Mire usted, si empezamos con acusaciones personales de ese carácter, empiezo a dudar de que deba permanecer en esta sala. Estoy harto de leer en prensa acusaciones personales y a la empresa basadas en nada. No hay mala fe en absoluto. No la ha habido nunca. No pueden ni nombrar esa expresión. Ahora bien, me dice usted: «Hay un auditor que renuncia». Y le digo: «Sí, es que no le pagamos repetidamente». Es que no le pagábamos porque no le podíamos pagar. Y, entonces, para nosotros era un inconveniente tener una auditoría que, además, no necesitábamos. Yo creo que es natural. Teníamos ya una deuda importante. Creo que era natural no incrementar la deuda con un servicio que no era imprescindible y que no podíamos pagar. Yo lo vi muy natural.

Ahora, me dice usted: «Pues, mire usted, hay un artículo 2 de no sé qué que dice…». Pues que diga lo que quiera el artículo, yo lo veo muy natural.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero usted puede tomar las decisiones que quiera…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero pregúntele usted al auditor por qué renunció. No me pregunte a mí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Cómo no le voy a preguntar a usted? Si yo veo las cuentas depositadas en el registro mercantil y dice: «Fue cesado el auditor». Es más, le he preguntado a usted y al Vicepresidente de Desarrollo Económico. Y los dos me han dicho la misma respuesta. Eso sí, el Vicepresidente de Desarrollo Económico más completa.

Usted me ha dicho: «Lo cesamos porque no le pagamos. No teníamos dinero para pagarle y teníamos que prescindir de sus servicios». El Vicepresidente responde que lo cesaron por la razón que dice usted, aunque si bien es cierto que consta, porque la tiene, una renuncia formal del auditor.

¿Y qué dice esa renuncia formal? Pues que el auditor renuncia al amparo de la ley de auditores. Y, entonces, nosotros no conocíamos en su integridad lo que dice la ley de auditores. Vamos a la Ley de Auditoría y el artículo es perfectamente claro: solo puede renunciar un auditor, es decir, aunque no le pague, tiene la obligación de seguir hasta el final auditando las cuentas. Y solo puede renunciar por dos motivos: o por mala fe, que no digo que sea el caso, o porque no se le han facilitado las cuentas en las debidas condiciones o porque no responden a la realidad.

Luego, el auditor ha cesado por uno de esos dos casos. Si no se da uno de esos casos, será culpa del auditor, eso es cierto. Será culpa del auditor, que no responde a esos casos por los que puede cesar, pero lo que está claro y estricto es que la ley dice que solo puede cesar un auditor por esos dos casos, y que a uno de esos dos casos, no dice a cuál, se acoge el auditor para cesar, porque solo puede hacerlo por renuncia formal.

Es decir, el auditor cumple con las formalidades legales. Yo no me invento, ni le enjuicio a usted, ni la mala fe ni nada, pero solo le digo que hay una abierta contradicción entre su versión del cese del auditor y la versión del auditor, que es la que dice la ley.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No veo ninguna contradicción. Usted la quiere ver porque quiere construir un caso, pero no hay ninguna contradicción. Es decir, qué es lo que hago yo cuando tengo un proveedor de tornillos que no quiero que me dé más tornillos porque no le puedo pagar. Le digo que no me dé más tornillos. ¿Qué hago con un auditor cuando no le puedo pagar? Le digo: «Mira, no perdamos el tiempo, no te puedo dar más datos porque no quiero que sigas auditando». Y ya está, porque no le puedo pagar.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero eso es otra ilegalidad, pero, claro, aquí…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, no. La auditoría es voluntaria, no es una ilegalidad renunciar a la auditoría.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Hombre, lo de no facilitarle la información… Usted dice: «Sodena conocía las cuentas». ¿Qué cuentas conocía Sodena? ¿Las que le ha facilitado al auditor o las que no le ha facilitado al auditor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Nosotros teníamos… No, no. Está confundiendo las cuentas con la auditoría, que son dos… Mire que hasta son dos empresas diferentes.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Perdone, que le voy a leer la respuesta del consejero. «La decisión –después de decir que, efectivamente, era por optimizar costes o por ahorrar costes– se formalizó mediante renuncia formal del auditor, que, según consta en la misma, la razón es –aquí no habla de impagos ni de costes, ni de ahorrar costes, ni nada– que, ante la imposibilidad de realizar el trabajo para el que se me había encomendado, comunicó la renuncia al mismo

por no haber recibido las cuentas anuales de 2015 de conformidad con lo previsto en el artículo 5.2 del texto refundido de la Ley de Auditoría de Cuentas en enero de 2017». Artículo 5.2, fácilmente comprobable si nos metemos ahora mismo en internet y vemos cómo solo hay dos causas.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y a dónde quiere llegar usted? Porque me he perdido…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo ya no quiero llegar a ningún sitio. Yo ya he llegado. Ya le he dicho por qué ha renunciado el auditor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En un proyecto enorme ha cogido usted una parte muy pequeña en la cual… Fíjese usted, las cuentas las llevaba una asesoría de Pamplona independiente de nosotros, las llevaba aparte. Nosotros teníamos nuestros servicios financieros internos y una empresa externa. Y era externa porque queríamos ser transparentes de cara a nuestros pequeños inversores.

La auditoría ocurre sobre las cuentas preparadas por la empresa externa. Mientras que las cuentas sí se llevan, la auditoría renunciamos a ella porque es un sobrecoste que no nos interesa en un momento determinado. Y la manera de acabar es acabando. Pues claro que no le damos acceso a los datos, por la misma razón que no le pagamos las facturas. Y ya está. A la auditoría, no a la asesoría. Las cuentas están, la auditoría no sigue. Yo no veo un problema. No lo veo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Le voy a decir el problema que veo yo. Lo más asépticamente posible. Ustedes no le dan las cuentas al auditor, y al no darle esas cuentas al auditor, incurren ustedes en una ilegalidad, otra, relativa a las cuentas.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, ¿y?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: A usted no le importa, pues yo creo que es…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Sí me importa, pero yo tengo unas prioridades mayores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y el auditor dice –luego comprobaremos cuando venga el auditor, ya contrastaremos–: «Hombre, si no me dan las cuentas, esto es una causa de renuncia formal». No de un cese por costes, porque ya le digo, incluso si no cobrase, si tuviese impago, él tendría que finalizar las cuentas que inició. Tendría que finalizar la auditoría de las cuentas que inició.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Bueno, pues ya hemos llegado al final.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, no cesa porque no se le pague, si no que cesa porque no se le facilitan las cuentas, cuestión que es muy diferente. Y usted quiere casar la versión o pretende… O igual es así…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Cómo que yo pretendo?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No le facilitamos las cuentas porque no le queríamos pagar o no le podíamos pagar.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Cómo que yo pretendo? Exactamente, y tiene un pleno sentido lógico. Es una ilegalidad, muy bien. Dentro de las cosas que teníamos que hacer, yo creí que eso es lo que tenía que hacer. Me parece una ilegalidad absolutamente menor comparado con lo que teníamos que hacer. Y lo que teníamos que hacer era absolutamente mayor. Entre otras cosas, pagar a Sodena su…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y alguien de Sodena le dijo también sobre esta cuestión? ¿Le llamó la atención sobre esta cuestión, sobre el auditor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Si la auditoría era un lujo. La auditoría era un lujo. Las cuentas las hacía una empresa separada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: La auditoría no sé si era un lujo o no.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La auditoría auditaba las cuentas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, pero una vez que se inicia… Bueno, en lo de si era un lujo yo no voy a entrar en esos calificativos, pero una vez que se inicia, hay que finalizarla. Digo, por parte de Sodena, la directora, quién sea, en algún momento le dijo: «Oiga, ¿qué ha ocurrido aquí con el auditor que no se le facilitan las cuentas y ha tenido que alegar una causa formal?»

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No me acuerdo. Primero, esa conversación como usted la plantea no se ha producido, pero es muy posible que yo le dijese a alguien de Sodena: «Oye, hemos renunciado a la auditoría porque es un lujo que ahora no podemos pagar». Y es posible que en Sodena pensaran una cosa u otra, pero no me la dijeron.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo entiendo que ustedes decidan no hacer auditoría en el siguiente ejercicio, pero que en una auditoría iniciada hayan decidido prescindir del auditor cuando ya…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero, ¿le gusta, no le gusta, le parece delictivo o debo ir a la cárcel o qué es lo que me quiere plantear? ¿Sodena ha asumido riesgos imposibles? Es que no lo entiendo. Usted quiere construir… Quiere convertir algo muy pequeño en un problema.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Que no, que simplemente quiero aclarar las diferentes versiones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A un señor que es como usted y como yo, a un señor que tiene familia y que cobra un dinero por sus servicios, no le pagábamos. Y el no pagarle repetidamente, me pareció algo inapropiado y había que terminar con ello. Ya está. Eso es muy fácil.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Eso es la explicación. Que yo no le estoy juzgando. Que esto no es la sala de vistas del juzgado. Yo le digo: «El auditor no ha renunciado porque no cobre, ha renunciado porque usted no le facilita las cuentas». La ilegalidad es no facilitarle las cuentas, no no pagarle. Pagarle pues sería un acreedor más, un proveedor más que no habría cobrado… Que, por cierto, ¿recuerda más o menos cuánto podría ser la minuta de cuentas?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A usted le parecerá cada uno muy poco dinero. Yo le aseguro que, en el proyecto en el que hemos estado, cada euro era muchísimo dinero, así que…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero más de 2.000 euros no serán.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo sé. No lo recuerdo de memoria. Es posible que sea eso o el doble o la mitad. No lo sé. No me acuerdo de eso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo creo que es una cantidad lo suficientemente pequeña como para no asumir una ilegalidad.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Esa es su opinión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bien. Vale.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Esa es una opinión. Si usted fuera el director general de Davalor Salud en aquella época, usted hubiera tomado otra decisión. Y, a lo mejor, se hubiera puesto la plantilla en pie de guerra, porque la plantilla quizás pensaba que tenía que cobrar primero que el auditor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Por pagarle al auditor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. El coste del auditor es el coste de una nómina o de dos nóminas. Y alguien podría decir: «Oiga, mire usted, el orden de pago no es este».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ni tan siquiera era depositar las cuentas el año siguiente.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted cree que hay dinero como… Usted cree que esto es una empresa, que una *startup* es una empresa normal.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es que quizás no pueda sobrevivir. Es que volvemos a junio de 2015.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es que las *startup* no sobreviven en su 90 por ciento.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Usted dice: «Es que según el informe de Sodena del año 2015, Davalor estaba en quiebra técnica». Y es que resulta que hoy, a 2019, las deudas y los impagos son mucho mayores y probablemente tenga razón Sodena en sus palabras cuando dice: «Estaba en quiebra en el año 2015».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted no me ha entendido antes cuando he dicho que, en el año 2011, Davalor Salud estaba en quiebra técnica. En 2012, estaba en quiebra técnica. En 2013, también, y en 2014, y en 2015, y en 2016, y en 2017, y en 2018, porque las *startup*, salvo que venga un gran inversor y les ponga el dinero delante, están en quiebra técnica. Eso es normal. Es lo que usted no está viendo y, en este caso, es lo normal, como en los demás casos.

Ese informe lo podría haber hecho Sodena en cualquier año con el mismo resultado respecto a la quiebra técnica. Igual.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Que es el informe que determinó que el consejo rechazase la inversión, ayuda financiera o como la modalidad que fuera sobre la empresa Davalor Salud.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no hablo del sentido del informe, hablo de la quiebra técnica. La quiebra técnica es constante en una *startup*, siempre, salvo que tenga un pulmón de inversión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Según el informe estaba en quiebra técnica y ese informe determinó que el consejo decidiese no apoyar a una empresa que estaba en quiebra técnica, como es normal.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Todas las inversiones que haga Sodena, o casi todas, serán…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y, posteriormente, ocurrió lo que ocurrió. Es decir, que desde el primer momento aquí había dos versiones: una, la suya; es decir, este proyecto está muy mal, pero va a salir adelante, una confianza de un emprendedor. No sé si ya lo del resto de calificativos si tiene parte más de ensoñación o de fe ciega, o además tiene unos mimbres, ahí no voy a entrar, pero su visión es que este proyecto va a salir adelante sí o sí. Y la visión de los que, desde un primer momento, analizan técnicamente Davalor es una huida hacia adelante. Y llegamos a 2019 y siguen las dos versiones. Usted cree, a día de hoy, que este proyecto puede salir adelante, a pesar de las circunstancias que está atravesando, y hay otros intervinientes, entre ellos acreedores que han ido a concurso, entre ellos inversores, que creen que esto sigue siendo una huida hacia adelante. Solo que, en 2015, con un volumen de deuda, el que había, y ahora mucho mayor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Usted por qué dice que hay inversores que opinan que esto es una huida hacia adelante?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Hombre, hay acreedores que le han instado el concurso supongo que no están…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Los acreedores es uno. Es un acreedor con una deuda de 300.000 euros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y probablemente también inversores. Habrá inversores que…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Habrá, ¿lo sabe usted? ¿Habrá o usted está imaginando que los habrá? Es importante.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ah, bueno, pues igual están los inversores muy contentos con usted y con la marcha de la empresa.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Pero por qué lo personaliza en mí? Mire usted, ¿por qué lo personaliza en mí?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Porque le estamos preguntando a usted.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, no. Lo que está diciendo no es una pregunta, es una afirmación y un juicio.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es porque usted tiene un protagonismo –y me parece muy bien, no lo pongo en juicio– importantísimo en la empresa, en las relaciones con Sodena, en las relaciones con la empresa que va a comprar la próxima empresa… Usted tiene un protagonismo vital, absoluto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, y estoy muy orgulloso de ello.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues, entonces, entienda que yo personalice en usted el decir: «Bueno, pues, a lo mejor, todos los inversores, a pesar de la situación en la que están, el dinero que hayan depositado, están muy satisfechos con usted y con la empresa todavía, a pesar de que está ahí en esa situación». Pero luego los trabajadores no, porque no han cobrado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted está haciendo un juicio, no una realidad. Está ciego a una realidad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues entonces ábrame los ojos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se lo voy a explicar. Le voy a abrir los ojos. Lo primero, la deuda acumulada ha sido un convencimiento de la mayoría de los acreedores que han entrado en deuda –y lo he explicado antes– acerca del potencial del proyecto que tenía para ellos mismos. Así que no soy solo yo aquel que cree que esto saldrá. Los acreedores han creído que saldrá por valor de 19 millones de euros de deuda. No crea que esta deuda se ha generado de repente, de un día para el siguiente. Han creído, me han hecho análisis, hemos hablado, hemos tenido muchas reuniones, y ellos han creído.

Aparte de eso, cuando ha llegado el momento del concurso, la mayoría de los acreedores han vuelto a creer que había una solución mirando hacia el futuro si refinanciaban su deuda, y está ahí, ante notario. Ese es el caso de Sodena, pero hay muchos que han ido a notario y otros que se han presentado en el juzgado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Esto ya es papel mojado lo que tenemos ahí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, sí, pero eso que usted tiene ahí es lo mismo que han hecho otros acreedores yendo al notario y lo mismo que han hecho otros presentándose directamente en el juzgado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, pero insisto, esto ya es papel mojado. Dice: «No, porque ha habido una solución mejor». Bueno, pues ya se verá cómo es la solución. Pero esto que firmó Sodena es papel mojado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero, ¿me está escuchando?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, sí, claro.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no estoy hablando de eso. De lo que estoy hablando es que usted personaliza en mí como que yo soy el hombre ciego que cree que

esto saldrá para adelante huyendo hacia adelante. Y lo que digo es que hay un conjunto de acreedores que han creído cuando han generado la deuda, y que han vuelto a creer cuando han aceptado la propuesta anticipada de convenio. Y hay unos empleados que han estado aguantando el tipo de una manera formidable y con dificultades de cobro y aguantando hasta que han podido. ¿Y por qué lo han hecho? Porque han creído que podría salir.

Y ahora hay un inversor que llega y que cree que va a salir. No solo soy yo el que cree que va a salir adelante. No crea que soy yo el único loco que cree que esto saldrá adelante. Hay gente que hace posible que esto salga adelante, pero usted se centra en mí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pero a los trabajadores también se les debe dinero. Los trabajadores…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y qué me quiere decir con eso?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues que obviamente aquí no todo el mundo está feliz y encantado, ¿o sí?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y aquí quién ha hablado de la felicidad? Usted me ha hablado de una cosa muy específica y yo aludo a ella. Me ha hablado de si yo soy el único ciego que hace escapadas hacia el futuro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No, no, no. El único no. El único ya veo que no. Ya veo que hay alguien más que tiene esa fe en este proyecto que no sale adelante hoy por hoy…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Por qué dice eso?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues porque creo que con las condiciones… Porque he visto la documentación, he visto la situación en la que está la empresa y creo que se puede, por lo menos, afirmar que esta empresa no termina de salir adelante.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted está equivocado radicalmente. Usted mira hacia el pasado para hablar de que saldrá o no saldrá adelante. Mire usted hacia el futuro. Es decir, aquí la cuestión es, tenemos un problema de financiación, ¿hay alguien que traiga financiación o no? No hablo de la empresa, hablo del proyecto, ya lo he dicho antes. Pues sí, está Panorama Holding, que está dispuesto a traer la financiación. Si hay esa financiación, esto podrá salir para adelante. Y saldrá con el apoyo de los acreedores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ya, pero estamos en un concurso…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted dice: «No, no va a salir». Pero, ¿por qué lo dice?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Como está interactuando conmigo y yo no tengo ningún problema en responder, le digo: ¿Por qué cree que esto está tan mal? ¿O por qué cree que esto no va a salir adelante? ¿O por qué no termina de salir adelante?

Bueno, pues no creo que salga adelante, porque es un concurso de acreedores necesario. Un concurso de acreedores necesario se diferencia de uno voluntario porque es el que insta, es el acreedor el que insta y le obliga a su deudor a ir al juzgado, a perder las facultades de

administración porque el juzgado le ha arrebatado a usted, podía no hacerlo, de hecho, en un principio, las compartió, pero el juzgado de lo mercantil le ha arrebatado a usted las facultades de administración de la empresa; porque, además, hay un convenio anticipado que ha durado lo que ha durado; porque, además, todavía no se ha resuelto; porque la empresa está en liquidación; porque ya se han hecho dos lotes o dos unidades, uno en unidad productiva y otro no; porque van a salir a subasta los bienes; porque después, probablemente, se abra una pieza de calificación del concurso, culpable o no; y creo que son suficientes indicios para decir que esta empresa no está funcionando.

El problema es que esta empresa no estaba funcionando. Esta situación, de una manera anticipada, ya se había decretado por parte de los técnicos de Sodena en junio de 2015, como usted ha aseverado, en el sentido de que, si yo me creyese este informe, esa empresa estaba en quiebra en junio de 2015.

Entonces, hay dos versiones, una, la de los técnicos, la del juzgado de lo mercantil, no sé si la de la Administración concursal, ya veremos; la de todas las personas que tienen deudas contraídas con usted, la de algunas personas que se han sentido engañadas por usted, que algunos pues igual también tienen que comparecer; y otra, la versión suya y algunos más que yo no voy a decir quién, que es decir: «Esto sale adelante».

Y entonces digo: «Hay dos versiones». Una, la de huida hacia adelante de un proyecto que ya no tenía visos de prosperar financieramente, no digo yo que la técnica fuera buena; y otra la de usted y el personal que ahora comparte su visión. Y nada más. Y yo tengo la plena libertad de llegar a esa conclusión. Pero es que, además, ha llegado más gente. Hay dos versiones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Si hablamos de Davalor Salud, Davalor Salud está en liquidación, si yo he pedido la liquidación. Davalor Salud desaparece como Davalor Salud.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: La liquidación la ha instado la Administración concursal.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, la he instado yo, la liquidación. Ocurre lo siguiente, mire, hay…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Cuándo la ha instado usted?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No me pregunte fechas así de…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: No la fecha… ¿Es usted quien ha instado la liquidación de la empresa?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí. Le explico.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Explíqueme.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hay una primera fase, cuando se insta el concurso necesario por parte de este acreedor IMS de 300.000 euros comparado con 19 millones, cuando insta este el concurso, nosotros nos oponemos diciendo: «Espere, vamos a hacer una propuesta anticipada de convenio para que el concurso sea decretado con

propuesta anticipada». Trabajamos con los acreedores, conseguimos una mayoría de apoyo, y en julio se decreta un concurso con propuesta anticipada de convenio.

Posteriormente, creo que es en septiembre, pero no estoy seguro, es cuando, en un mejor entendimiento de las oportunidades de inversión, el inversor Panorama Holding retira su apoyo a la propuesta anticipada de convenio y, al mismo tiempo, presenta una propuesta de adquisición de una parte de los bienes de Davalor Salud. Al mismo tiempo, con unas condiciones equivalentes, excepto el que no habrá deuda privilegiada ni subordinada.

Cuando esto ocurre, Davalor Salud va a llegar a la liquidación por dos caminos diferentes, el camino concursal y el de quien pone la oferta. Y es por eso que yo, entonces, solicito la liquidación de Davalor Salud, con el fin de no poner pegas a la inversión de Panorama Holding.

Ocurre que, cuando yo solicito la liquidación de Davalor Salud, la oferta de compra de activos ya no es válida, porque lo que habrá que esperar es a que se liquide Davalor y presentar una nueva oferta de adquisición de activos. Y esta nueva oferta no se ha podido presentar todavía porque falta la aprobación definitiva del plan de liquidación que esperamos en días, porque ya lo presentó en la segunda mitad de diciembre el administrador concursal.

Entonces, en tanto que yo creo que Panorama Holding está dispuesta a hacer la operación, el proyecto tendrá viabilidad. El proyecto, no Davalor Salud. Sin embargo, Davalor Salud permanecerá viva durante cinco años porque tiene que pagar su deuda con los dineros que vaya recibiendo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Entonces, obviamente, ahora a lo que habrá que estar es a la liquidación, no a la oferta.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ahora lo que tiene que haber es una aceptación por parte del juzgado del plan de liquidación, que esperamos en días; la apertura de un plazo para ofertas, que será de quince días naturales; y ahí esperamos que la oferta de EAV sea la oferta ganadora.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues veremos a ver. Le voy a preguntar ahora la última de las cosas…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted puede esperar, yo trabajo en ello cada día, imagínese la fe que tengo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo, afortunadamente… La relación de su empresa, de la empresa Davalor, con la Universidad Politécnica de Cataluña. Parece ser que lo que se deduce de la versión de la universidad politécnica es que ellos son coinventores de las patentes. Ellos son…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Eso dónde lo ha leído usted? ¿En la prensa?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues yo no sé si es en la prensa o en algún documento que tiene que ver con el concurso de acreedores, no lo sé, ahora mismo no le puedo decir, pero si quiere lo puedo…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Ya sé dónde lo ha leído. La prensa ha publicado repetidamente informaciones de parte. Fíjese. Vamos a acabar pronto…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿La Universidad Politécnica de Cataluña está personada en el concurso?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, creo que sí. No lo sé. Creo que sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Se está oponiendo, o está haciendo alegaciones a todo eso que usted ha comentado, al convenio anticipado, a la…?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Seguro?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, seguro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿No se ha opuesto a la liquidación?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Le voy a explicar algo que no sabe. No sabe y no se ha publicado en la prensa. Y es lo siguiente…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, ¿la Universidad Politécnica de Cataluña no se ha opuesto ni ha puesto alguna objeción a la liquidación?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Ha puesto un comentario que dice que quiere reservarse el derecho a ofertar por las patentes de Davalor en las que participa, en el caso de que ofertas alternativas sean demasiado bajas. Y que no se opone al plan de liquidación.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: ¿Y ha dicho que se opone a que la empresa valora en un 1 por ciento y ellos entienden que tienen, como mínimo, un 50 por ciento?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Sabe de dónde viene eso?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no lo sabe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí lo sé.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no lo sabe. Viene de la prensa, ¿no? Ya le explico yo. Déjeme que le explique.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Mire usted, le voy a decir… Ya que me lo… Es que me pregunta a mí. Eso…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Que no. Déjeme que le explique, por favor. ¿Me deja que le explique?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Sí, pero déjeme que le responda primero a la pregunta que me ha hecho.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Señor Marcos, disculpe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Es que me ha hecho una pregunta y luego la ha respondido por mí. Y usted me dice: «Eso viene de la prensa». Y yo digo: «No».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Viene del juzgado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Eso viene del juzgado, porque se ha personado la universidad politécnica, ¿sí o no? Porque la universidad politécnica ha dicho: «Nosotros nos oponemos a las prácticas judiciales que está llevando a cabo el administrador de Davalor». Porque ha dicho: «Nosotros somos coinventores de esto. Y no queremos que nuestras patentes, o sea que el beneficio de la venta de estas patentes, vaya a parar íntegramente a quien lo vaya a comprar, porque parte de la propiedad es nuestra».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Eso es información de parte. Ahora le diré la verdad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo le respondo esto es del juzgado. Y no me diga no ha puesto… Es que me acaba de decir: «No, no, la universidad politécnica no ha puesto ninguna objeción». Pues las ha puesto, ha comparecido en el juzgado y ha dicho esto. Y no es de la prensa. Aquí se ha reflejado lo que se refleja en los juzgados.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, ya le explicado, no ha puesto objeción al plan de liquidación. Ha dicho que quería poder ofertar por las patentes, pero le diré algo que usted no sabe y que no se ha publicado en la prensa. Davalor Salud creó un centro de desarrollo de tecnología y de conocimiento científico en Tarrasa. Lo habría hecho en Pamplona, pero no había una facultad de óptica y optometría en Pamplona. Buscamos la que nos parecía la más apropiada, resultó ser aquella. No había ninguna cercana, por decirlo así. Así que nos pusimos allí.

Ocurre que las patentes que se generan por aquel grupo humano pertenecen cien por cien a Davalor. Y ocurre que yo ofrecí a la UPC un acuerdo en el cual hay un prólogo que dice que este acuerdo de compartir patentes es un regalo que hace Davalor Salud a la UPC. Un regalo del 1 por ciento de cotitularidad. Y este acuerdo, con este prólogo, está firmado por el rector de la UPC. Es un regalo, no es un derecho. Es un regalo del 1 por ciento.

¿Y por qué lo hicimos? Lo hicimos por dos razones. Una, porque para los investigadores tener cotitularidad de patentes, aunque sea del 1 por ciento, es muy importante. Es una motivación para que generen nuevas ideas. Y, por otra parte, porque, efectivamente, en un futuro podría haber retornos en patentes que fueran una compensación a la UPC por los esfuerzos que hacía ahora. Pero el 1 por ciento es un regalo. Consta en contrato y está firmado por el rector de la UPC.

Ahora vienen unos abogados, y plantean ante el juzgado malas prácticas, porque no han leído ese contrato.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Claro, pero no son unos abogados que hay ahí, son la representación judicial de la Universidad Politécnica de Cataluña. Es decir, una vez más está su

versión, que es esa: «Le regalé o le regalamos un 1 por ciento de las patentes a la universidad politécnica». Versión de la universidad politécnica a través de su participación en el juzgado: «Falso, la universidad politécnica posee, al menos, el 50 por ciento de las patentes, porque es coinventor». Esas son dos versiones. Nuevamente son dos versiones. Usted puede hacer, y tiene todo el derecho del mundo a hacer énfasis en su versión, pero lo que está claro es que la Universidad Politécnica de Cataluña, así como ha dicho al principio: «No, no se opuso». La universidad ha comparecido en el concurso para oponerse o poner la objeción de vida en la liquidación dirigida a obtener sus derechos de propiedad sobre las patentes, que no son el 1 por ciento, porque además lo dice así. El administrador lo que dice…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Eso lo dice usted o lo dicen ellos? Está usted transcribiendo…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Lo dicen ellos en el juzgado. El administrador nos valora en el 1 por ciento y eso no lo admitimos. Estamos en torno al 50 por ciento porque somos coinventores.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo le digo, y por tanto…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Por tanto, no queremos que se vendan nuestros bienes, que salgan en subasta de esa manera con la oferta que sea y tal.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pues yo le digo, y ya lo he dicho antes, que yo estoy dispuesto a dar fe notarial de las cosas que digo. Y con respecto al contrato de la UPC y ese prólogo que está firmado por el rector, estoy dispuesto a ir al notario y decir: «Señor notario, haga usted aquí unas manifestaciones con fe notarial de lo que este señor está diciendo».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Si ya hemos ido y hemos vuelto del notario unas cuantas veces, pero en el juzgado lo que está depositado es… De hecho, ha comparecido y se ha personado en la causa la Universidad Politécnica de Cataluña para frenar ese plan de liquidación…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, se equivoca.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: En el cual se pueden estar vendiendo derechos que corresponden a la universidad a un tercero, sea Panorama Holding o sea quien sea.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se equivoca.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues se equivocará…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no, se equivoca usted.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues eso ya lo dirá un juez cuando oiga las dos versiones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La UPC no se ha opuesto al plan de liquidación. No se ha opuesto al plan de liquidación. No hay oposición, por eso el plan ya está listo para sentencia judicial, porque no se ha opuesto. Uno.

Dos. La UPC puede reclamar lo que quiera, pero yo tengo un contrato firmado por el rector que reconoce que ese 1 por ciento es un regalo de una propiedad que es íntegramente de Davalor Salud.

Y tres. Comprendo que, si alguien se presenta con un abogado, hará su caso hoy, dirá que malas prácticas o lo que quiera, pero yo ese contrato lo tengo y lo puedo llevar al notario para que esta Comisión tenga el dato fehaciente de que eso existe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pues es una versión de parte, la suya, la de la universidad politécnica es de otra y, desde luego, ninguno de los que estamos aquí somos el juez. Eso, quien tiene razón, lo dictaminará el juez de lo mercantil.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Muy bien. Entonces, no me juzguen aquí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Que yo no he juzgado. Yo simplemente he preguntado. Y le repito las preguntas que he hecho. ¿La universidad politécnica ha comparecido en el juicio? Sí. ¿La universidad politécnica se ha opuesto al plan de liquidación o puesto alguna objeción? Y me dice usted: «No». Y yo, hombre. «No, porque eso lo sabe por la prensa». Y le digo: «No, lo sé porque me consta que en el juzgado se está solventando esa cuestión». Y me dice: «Pues sí, es cierto».

Claro, y ahora me dice que no, que es cierto, pero no tienen razón. Y tiene todo el derecho a decir que no tienen razón.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no. La pregunta que me ha hecho es si se ha opuesto al plan de liquidación. Y yo he respondido que no se ha opuesto al plan de liquidación.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y luego le he matizado. Le he dicho: «¿Ha puesto alguna objeción?» Y me ha vuelto a decir: «Ninguna». Hombre…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Al plan de liquidación, no. Objeción, no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Al plan de liquidación, sí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo que ha pedido es poder ofertar por las patentes si están en un precio excesivamente bajo. Y claro que tiene derecho a ofertar, como usted mismo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y usted hace muy bien en estar seguro de sus exposiciones ante quien sea, ante la universidad politécnica, ante el auditor, ante el juzgado de lo mercantil, pero nosotros también tenemos que poner encima de la mesa todos los elementos de contraste.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Que desdicen su versión, y que no son definitivos. Ni los nuestros, ni los que conocemos nosotros, ni los suyos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero en vez de quedarse usted tan tranquilo desdiciendo lo que yo digo con la información de parte que se ha presentado en el juzgado, y yo le digo que…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo no desdigo nada. Yo solo le estoy…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Estoy dispuesto a ir al notario con el contrato firmado donde el rector reconoce que es un regalo y lo agradece, pues, bueno, yo voy al notario y usted ve esa manifestación notarial.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Que sí, que ya vemos actas notariales y vemos la duración que tienen algunas, pero que no es ese él… Yo a usted le pregunto. Y le pregunto por las cuestiones que creo que tienen importancia, y como tiene importancia la participación de la Universidad Politécnica de Cataluña, y cómo está terminando esta participación de la Universidad Politécnica de Cataluña, se lo pregunto. Le he preguntado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Y le he respondido.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y usted me ha respondido, en primer lugar, que estaba yo diciendo unas informaciones de la prensa, que, además, podían estar erróneas. He dicho que no, que son informaciones conocidas del juzgado. Y usted me ha dicho que… Bueno, me ha respondido lo que me ha respondido, que está en acta, y además está grabado. Y ya está. Yo no tengo ningún interés en aferrarme a la versión de la Universidad Politécnica de Cataluña, ni del inversor letón, ni del inversor chino. Me da igual, porque tengo que tener esa posición. Lo que sí que tengo es que recabar la máxima información posible de todos los intervinientes, porque esa es nuestra función para adoptar las conclusiones.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo le ofrezco información con fe notarial.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y se lo agradezco.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Y no me la ha pedido.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Y, por cierto, le agradezco mucho toda su colaboración y todas sus respuestas. Otra cosa es que, luego, hagamos nuestra propia valoración de las mismas.

Básicamente, y ya con esto terminamos, usted está convencido de que el proyecto de Davalor Salud va a salir adelante, aunque sea ya fuera de la empresa Davalor Salud; a pesar de todo lo que ha ido ocurriendo, por lo menos desde junio de 2015 hasta hoy. ¿Es así?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No a pesar, gracias a lo que ha ido ocurriendo desde entonces hasta hoy.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Bueno, pero para nosotros han pasado cosas más malas que buenas, pero, claro, usted veo que es un optimista convencido. Lo que nos preocupa es, en ese convencimiento no sé si ciego o no, a quién ha ido arrastrando por el camino, pero yo creo que han pasado cosas buenas y más malas que buenas. Y, además, usted lo recuerda porque lo ha sufrido y nosotros no le vamos a restar…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): El objetivo, ya lo he dicho varias veces, es conseguir a un inversor que estabilice financieramente y que permita el desarrollo. Y hemos trabajado en eso. Y si lo conseguimos –yo estoy convencido de que lo hemos conseguido– y ese inversor está dispuesto a pagar, de alguna manera, íntegramente la deuda de acreedores y a mantener, de alguna manera, a los inversores colectivos, todo este esfuerzo habrá sido un buen esfuerzo en la buena dirección, pasándolo muy mal.

Ahora, yo podría haberlo pasado mucho mejor. Yo tiro la toalla, hago el preconcurso, y ya está. Y, además, consigo inversores con facilidad y consigo para mí lo que hubiese querido, pero no he querido hacer eso. Entonces, usted ve estos años como muy malos y yo los veo como un esfuerzo enorme para llegar a un objetivo y parece que lo vamos a conseguir.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Por parte de Sodena dijeron ayer, y además lo tienen escrito, que las posibilidades de cobro son remotas. ¿Usted qué cree?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo creo que sí vamos a pagar. Creo que hemos cometido errores en el desarrollo. Hay errores que se cometen siempre porque uno se enfrenta a lo que no sabe, es así la innovación, y porque lo hemos hecho con una fórmula de ingresar dinero que no permitía hacer planes en ningún momento, y por eso sobrevivir ha sido tan importante, y eso no permite hacer estrategias. Y lo que haremos con EAV es un desarrollo de un producto que hace la misma función mejorada, más barato, para poder llegar a más ventas. Y yo creo que sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ha dicho que, no sé si le ha traicionado el subconsciente, lo harán con EAV.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, sí, claro. Ningún inversor de este mundo invertiría sin mí. Si no es un problema de moralidad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea que usted se incluye. Usted va a…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo voy a estar ahí… Yo creo que voy a estar ahí. Yo creo que ningún inversor entraría en un proyecto de esta dimensión tecnológica y de conocimiento y lo haría sin las personas clave que lo han hecho, que lo han llevado adelante. Ni americanos, ni chinos, ni letones.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: O sea, que usted va a estar en EAV, que es la empresa que quiere comprar ahora mismo Davalor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Con toda probabilidad. ¿Y usted ve un problema legal en eso?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Yo no… Eso ya lo dirá el juez. Yo no digo nada.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Que no hay ningún problema. Me contratan porque mi conocimiento es válido, y ya está. Y me ponen un sueldo que a mí me parece que me compensa para estar. Y estoy. ¿Qué problema hay?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ninguno. Para mí… Yo no voy a adelantar, porque no vamos a discutir… Podría decir que sí, pero es igual. Ya lo decretará quien lo tenga que decretar, si eso es un problema, una objeción o no. Que se valore cada uno.

Bueno, pues usted dice que va a estar en EAV, que es la empresa que quiere comprar Davalor, que está en esta situación ahora con todos esos acreedores que no cobran, con unos préstamos que, según Sodena, van a ser posibilidades remotas. Usted dice que van a cobrar. Y eso ya son, como usted dice, elementos de futuro. Usted dijo que en 2015, o al inicio de esta comparecencia, según los técnicos de Sodena, ya estaba en quiebra técnica. Hoy sigue en quiebra técnica, y, como digo, es que no vamos a poder deshacer su versión ni su confianza en sus posibilidades ni en las del proyecto, superan cualquier otra versión.

Es decir, por mucho que se empeñen Sodena y todo el mundo en decir: «Esto es una huida hacia adelante desde el primer momento», usted va a seguir no sé si yendo hacia adelante, pero va a estar confiado en que esto sale adelante y con todas la de la ley. Pues ojalá tenga suerte.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Qué significa una huida hacia adelante si hay un inversor que va a invertir? ¿En qué sentido es una huida hacia adelante? Es conseguir un objetivo imprescindible.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Porque ha habido muchas ocasiones en la que un inversor iba a invertir y luego no invertía porque había muchas ocasiones en las que…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Llevamos horas explicándolo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Porque está en liquidación la empresa, por eso le veo yo difícil…

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero el proyecto seguirá. Mire usted, espero que por Navarra usted se esté equivocando hoy.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Ojalá.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Espero que por Navarra se esté equivocando. Espero que por Navarra este inversor letón mantenga, como yo pretendo, EAV en Pamplona, mantenga la actividad industrial en Navarra. Espero que sea así. Lucho para que sea así, y espero, además, que tengamos éxito. Y espero que usted se equivoque.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN: Pues ojalá nos equivoquemos todos los que piensan que el proyecto de Davalor es una huida hacia adelante. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Sánchez de Muniáin. Si tienen sus señorías a bien haremos un breve receso. Les propongo hasta la una en punto. ¿Sí? Pues a la una en punto, por favor, sean puntuales, y estén presentes en la sala. Hasta entonces, se suspende la sesión.

(Se suspende la sesión a las 12 horas y 42 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 13 horas y 6 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eguerdi on. Buenos días, señorías. Reanudamos la sesión. Antes de continuar con los turnos de palabra, les anuncio que la sesión de hoy –al contrario de lo que ocurrió con la de ayer– no va a poder ser posible alargarla más allá de las tres. Por lo tanto, llegados a las tres, si quedara algún tipo de cuestión sin formular por parte de los portavoces, habrá que tomar la decisión de si prorrogar la comparecencia del señor Marcos a otro día –en cuyo caso habrá que calendarizarla en algún momento. Les anuncio que a las 15 horas será la hora de término de esta sesión.

Efectuada esta advertencia, tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario de Geroa Bai, el señor Eraso. Nahi duzenean.

SR. ERASO SALAZAR: Gracias, señor Presidente. No creo que me extienda demasiado en esta Comisión, en esta comparecencia del señor Juan José Marcos, al que doy la bienvenida. Buenas tardes ya. Y le agradezco de verdad todas las explicaciones que ha dado y lo extenso y concreto que ha sido en sus explicaciones.

La participación de Sodena en este proyecto de Davalor Salud, y que es el motivo de su presencia hoy aquí, es bajo, nuestro punto de vista, para Geroa Bai –ya lo hemos dicho en más de una ocasión– un intento de determinados grupos por obtener unos titulares que pudieran darles un rédito político.

¿Y por qué digo esto? Porque aquí se ha comentado que se quería analizar la actuación del Gobierno de Navarra y se ha dicho: la licitud de sus actuaciones. Si hubiera sido por el análisis de la licitud de las actuaciones del Gobierno de Navarra, habría bastado con el informe de Cámara de Comptos que habla de todo el recorrido del Gobierno de Navarra, de Sodena, con Davalor Salud, y que hace hincapié en el primero de los préstamos, el préstamo de un millón –que lo calificó como un procedimiento excepcional–, aunque luego viene a decir que todos los préstamos estaban acordados por el Consejo de Administración de Sodena y que eran todos perfectamente legales. Por tanto, la cuestión de la licitud, bajo nuestro punto de vista, está muy clara y no es el motivo principal de esta Comisión.

Dicho esto, usted es un ingeniero industrial que tiene mucha experiencia en I+D+i. ¿Qué le llevó en el año 2010 a iniciar el proyecto del evaluador y constituir Davalor Salud en 2011?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Efectivamente he trabajado como ingeniero toda mi vida profesional, he trabajado en un ambiente multinacional, he sido un empleado, un alto directivo de una compañía estadounidense durante un tiempo también. Y yo quería desarrollar ideas propias, negocio propio y afrontar una experiencia que me parecía que enriquecería mi vida, después de la que había vivido hasta los cincuenta años.

Así que, con cincuenta años, decidí empezar un camino nuevo, constituí Davalor Consultoría. Davalor Consultoría vendía servicios de consultoría en el ámbito en el que yo tenía experiencia a empresas y centros tecnológicos, pero sobre todo buscaba oportunidades de desarrollar negocio nuevo e innovador.

El negocio nuevo e innovador no se ve a la primera. No es fácil. Uno tiene que tener una visión alternativa. Lo hice con un método, hablé con muchísima gente, intenté comprender situaciones en las que se daban oportunidades de hacer desarrollos del tipo que a mí me

interesaban. Yo no buscaba un pelotazo, no buscaba una inversión con desinversión rápida. Yo buscaba un desarrollo que, de verdad, tuviera crecimiento, etcétera.

Y en un momento determinado, me encuentro con que la función visual podría dar ese campo de desarrollo, donde la automatización del conocimiento disponible permitiría llegar a un volumen de personas muchísimo más grande del que hoy se beneficia de estos servicios.

Esto lo vi en mayo de 2010. En ese período hasta enero de 2011 –ya lo he comentado antes– lo que hice fue un estudio de patentes acerca de las ideas que tenía y si estaban patentadas. También hice un estudio de viabilidad tecnológica. Para eso contacté con una serie de centros tecnológicos –como Tekniker, por ejemplo, o como Dicomtek, o incluso CD6 de la UPC.

Y, por último, también tuve contactos para poner en perspectiva ese mercado que parecía posible.

Cuando estas tres líneas dieron resultados positivos, constituí Davalor Salud. Es decir, Davalor Salud no es un proyecto que se me ocurre de repente, es el resultado de un intenso periodo de búsqueda, de oportunidad y de desarrollo de negocio basado en tecnología.

SR. ERASO SALAZAR: Correcto. Por tanto, podemos aseverar que usted ni es un visionario ni era un loco con la creación de este proyecto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Mis años de trabajo por cuenta ajena creo que justifican que no soy ni un visionario ni un loco. Sí puedo ser un visionario, sin embargo, en términos innovadores. Pero yo lo pondría en términos positivos y no negativos.

SR. ERASO SALAZAR: De acuerdo. Entonces, a raíz de que se crea Davalor Salud, se planifica una hoja de ruta para que el proyecto llegue a buen término y esta hoja de ruta no se fue cumpliendo. Hubo retrasos. Una *startup* complicada, que necesitaba mucha inversión, fue acumulando deudas y una situación financiera complicada.

¿Usted considera que los objetivos que se iban marcando a medio plazo eran acordes a la realidad que se iba cumpliendo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (SR. JOSÉ MARCOS): Esa es una pregunta que tiene dos niveles diferentes de respuesta. Es decir, marcábamos objetivos que teníamos que cumplir, y los hemos ido cumpliendo todos. Pero al mismo tiempo esos objetivos requerían de unos recursos humanos, económicos, etcétera, de tal manera que los objetivos y los recursos tendrían que ir en paralelo para poder cumplir y llegar a tiempo. Esto, de una parte.

De otra parte, cuando uno planifica en un proyecto de este tipo, hay que recordar de nuevo que planifica en la innovación absoluta a nivel mundial. Nadie lo ha hecho antes. Y uno no puede leer en un manual cómo se hace. Así que uno tiene planes, y luego descubre que se equivoca, que esa no es la dirección correcta, etcétera.

Así que esos dos niveles, los ejercicios de aprendizaje –otros dirían los errores cometidos, que es lo mismo–, y la disposición a tiempo de los recursos humanos y económicos condicionan el ir consiguiendo objetivos. Pero dentro de esos condicionantes, yo diría que, globalmente, íbamos cumpliendo objetivos aunque, cada vez, acumulando más retraso. Y ese retraso

implicaba cada vez mayor deuda, deuda que venía de un esfuerzo positivo de la mayoría de los proveedores de financiar su actividad.

SR. ERASO SALAZAR: Muy bien. Ahora estamos ya en el año 2012, cuando se inician los contactos con Sodena. No voy a perder mucho tiempo, porque ya ha explicado usted todas las veces que fue a llamar a la puerta, y le dieron largas o le dijeron la típica frase: «Vuelva usted mañana». Y fue pasando el tiempo. Le iba a preguntar qué recordaba de esos primeros contactos. Ya nos lo ha relatado, con lo cual, obviamos la pregunta.

En 2015, se vuelve a tener contactos con Sodena y parece que Sodena, así como el año 2012 rechaza el proyecto porque dice que está en una fase muy temprana, en 2015 elabora un estudio –del que ayer ya se habló aquí y del que hoy también se ha hablado mucho–, que analiza la inversión. Y emite un informe que valora positivamente el proyecto tecnológico. Eso es importante y es una cosa que aquí se obvia en gran medida. Si bien, se decía que tenía unos datos económicos que eran negativos. La situación era crítica, era complicada. Como ha dicho usted, Davalor Salud podría estar en quiebra en el año 2011, 2012, 2013, 2014, 2015..., y así sucesivamente.

Pero sí se decía, y esto era importante, que la empresa se encontraba en una fase de arranque, por lo que no se disponía de un histórico que ofreciera datos que se pudieran emplear en el análisis financiero. Y también decía que, dado el grado de innovación y de tecnología, difícilmente era comparable con el histórico de otras compañías. Entonces, ese era un dato que había que tener en cuenta.

Este informe, del que hemos hablado mucho, se lleva al consejo de administración. El gerente, en ese momento, del consejo de administración expone el informe que le han presentado las técnicas de Sodena, y es donde a Davalor Salud se le pide que cumpla una serie de requisitos para que Sodena pueda entrar en este proyecto. Era la búsqueda de aportación, ya se ha dicho, de 11 millones de euros. Hitos que, en cierta medida, no se cumplen. En ese informe se le pide la realización de un plan de negocio. ¿A raíz de esta decisión, Davalor Salud inicia la realización de un nuevo plan de negocio para poder aportar después a Sodena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (SR. JOSÉ MARCOS): Realmente los planes de negocio son herramientas de trabajo. Un plan de negocio no se hace una vez y es para siempre. Uno va aprendiendo. Un plan de negocio se basa en hipótesis. Y uno va cambiando las hipótesis, según va aprendiendo.

Efectivamente, nosotros, originalmente, hicimos un plan de negocio que representaba el crecimiento internacional. Y ese plan de negocio llevaba a números muy grandes. Yo creo que llegaremos al crecimiento internacional y habrá números muy grandes. Pero es cierto que para Sodena, por ejemplo, era mucho más razonable decir: «No, coge un mercado más pequeño, coge un mercado como Navarra o como España y haz un plan de negocio en un mercado más pequeño, donde las hipótesis sean más comprensibles, más fáciles de validar». Y, en este sentido, sí hemos adaptado el plan de negocio porque no hemos tenido uno, hemos tenido múltiples.

SR. ERASO SALAZAR: En ese informe se viene a decir –no recuerdo las palabras exactas– que la previsión financiera de resultados de Davalor Salud es utópica, pero se dice también que, con un porcentaje mucho menor de lo ahí previsto, la inversión en esta compañía sería rentable.

Una vez que pasa ese informe del 23 de junio y entra, después de las elecciones, el nuevo Gobierno y los cambios en Sodena, usted ya ha comentado que tiene una comida con el nuevo Vicepresidente, con el señor Ayerdi, en la que le explica el proyecto, y muestra interés por el proyecto, se preocupa y acude a sus instalaciones y a las instalaciones de Jofemar.

Aquí dicen: «El señor Ayerdi se juega un millón euros de dinero público a riesgo y ventura». Y nosotros lo que valoramos es que el señor Ayerdi valora el proyecto tecnológico, lo considera totalmente alineado con la estrategia de desarrollo que se pretende para Navarra, visita Jofemar, tiene informes de la UPC –hay un informe en la documentación que dice que, a pesar de la deuda que se tenía con ellos, va a seguir apoyando el proyecto–. También dice que ese proyecto que hizo Davalor Salud con la UPC fue enseñado por otros países y tuvo mucho éxito. Hay un informe de Tekniker que apuesta claramente por el proyecto. Hay informes que ya venían de ese informe de Sodena anterior. Reuniones con las ópticas, que también valoraban el proyecto...

Entonces, vista la situación de necesidad de financiación de Davalor, poniendo eso en un lado de la balanza y en el otro el beneficio que puede obtener si el proyecto se desarrolla, y dados los apoyos que tiene, entiendo que, aunque fuera una decisión excepcional, el señor Ayerdi propusiera al Consejo de Administración del Sodena que se implicara en este proyecto.

Y se critica que fue una decisión personal. La Cámara de Comptos dice que había informes que también avalaban esa decisión. El informe que firmó la directora general de Política Económica, Empresarial y Trabajo, avalando esta implicación de Sodena, dice: «El proyecto encaja perfectamente con el modelo de desarrollo que hemos comprometido en el sector estratégico: salud, industria avanzada y nuevas tecnologías, empleo de calidad y localización en el territorio». Y también dice: «Se trata, por lo tanto, de un proyecto muy especial que si llega a tener éxito puede ser claramente tractor, que encaja perfectamente con la visión estratégica para Navarra, compartida de forma general, pero que, sin embargo, está en un momento crítico». Y es ahí donde hay que dar ese impulso –así lo entendemos nosotros–, ese impulso de un millón de euros para, como bien ha comentado usted, hacer un puente hacia la búsqueda de inversores para el proyecto.

Con posterioridad a ese millón de euros, entiendo que ustedes siguieron teniendo reuniones con Sodena. Ahí es cuando Sodena recalca la necesidad de contratar una consultora para que participe en el desarrollo del proyecto –entiendo que para dar más garantías a Sodena. Y ya ha comentado usted por qué se elige a EVER, porque usted ya los conocía y Sodena también los conocía. ¿Qué papel desarrolló EVER en el tema de negociación con los acreedores?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Un papel de liderazgo. Ellos son expertos, muy expertos –han hecho cientos de concursos de acreedores de muchos tipos–, y ellos asumieron ese liderazgo de gestión con los acreedores. A mí y a mi equipo nos tocó –a mí principalmente en este caso– un trabajo intenso. Pero realmente los que sabían cómo enfocar y cómo negociar, etcétera, fueron ellos.

Para su sorpresa, me dijeron: «Jamás hemos visto esto». Es lo que me dijeron cuando fuimos a visitar a los acreedores más importantes en volumen. Algunos nos esperaban ya con la propuesta anticipada de convenio firmada sobre la mesa. Es decir, ellos siempre habían visto una tensión y una lucha. Y, en este caso, no la había con aquellos que visitamos. También ha habido acreedores que se han puesto en contra.

Entonces, ellos, respondiendo a la pregunta, hicieron ese liderazgo en esa gestión de la crisis desde la perspectiva de cómo negociar con los acreedores y cómo hacerlo de una manera compatible con los procesos concursales según la ley española. En ningún momento ellos se metieron de ninguna manera en la gestión de Davalor Salud.

Eso sí, por encargo de Sodena, ellos controlaban cada uso de dinero que provenía de Sodena o de las condiciones impuestas por Sodena en pagos por Davalor.

SR. ERASO SALAZAR: Luego, en ese acuerdo con EVER, se acuerda diseñar una hoja de ruta con esa elaboración de las dos fases. ¿Usted colaboró en la elaboración de esas fases?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, claro.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Y Sodena también?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Sodena escuchaba lo que tenían que decir los expertos.

SR. ERASO SALAZAR: También se ha dicho, a raíz de que entra el nuevo Gobierno... Y se ha nombrado dos o tres veces a una mercantil, a la que usted pidió colaboración para conseguir reuniones con Sodena, a Iniciativas Innovadoras. Y yo simplemente quiero dejar un dato, y es que esta sociedad aparece como acreedora por el importe de 144.000 euros, creo recordar.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Permítame un comentario. No utilizamos a la empresa Iniciativas Innovadoras para tener reuniones con Sodena. La utilizamos, sobre todo, para saber cuáles eran las oportunidades de apoyo público en Navarra, en Madrid o en Europa. Y la utilizamos para que nos ayudara a construir aquellos dosieres que van a permitir presentar lo que es apropiado en cada convocatoria. Este es el uso principal. Es cierto que tuvimos una reunión con Sodena a la que le invitamos en el año 2011, hacia final –la cuarta reunión con Sodena. Y es cierto que, a menudo, está en nuestras reuniones en Madrid con el CDETI o, en alguna ocasión, con Sodena. Pero no es el vector de entrada en Sodena de ninguna manera.

SR. ERASO SALAZAR: Simplemente es un asesor en el recorrido a seguir.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Eso es.

SR. ERASO SALAZAR: Correcto. Entonces, ese acuerdo se firma en el año 2016 y se establecen esas fases que ya hemos comentado. Se van realizando, pero en cuanto a la implantación de las máquinas con cierto retraso y con alguna incidencia...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Ahí hay dos factores importantes. El primer factor es que, con todo este movimiento, esperábamos encontrar al inversor. Pero este

inversor se fue alargando y se ha alargado hasta ahora, hasta mañana o pasado, o cuando sea que, por fin, podamos acogerle.

Y de otra parte, es cierto que, en la tensión en la que estamos viviendo, había cosas que teníamos que hacer y que no podíamos hacer. Y eso repercutió en la calidad de los servicios, etcétera, ya en el mercado. Es cierto.

SR. ERASO SALAZAR: Luego Sodena va realizando un trabajo muy periódico –nos han pasado bastantes informes de situación, que son prácticamente de periodicidad mensual–, en el que hacía un seguimiento de Davalor. Y se van cerrando las fases y las aportaciones de Sodena, en el mismo porcentaje que aporte de capital privado. Yo creo que, en mayor medida, esas fases se van cumpliendo y Sodena hace las aportaciones, hasta los dos millones y pico que en este momento tiene prestados a Davalor Salud.

Vamos a ir corriendo en el tiempo, no vamos a dedicar mucho más al informe del año 2015, porque ya está visto y ya nos ha explicado usted todo el recorrido que ha tenido el proceso de Davalor. Y nos ponemos en marzo del año pasado, cuando la mercantil IMS, como usted ha dicho, solicita al juzgado de lo mercantil la solicitud del concurso necesario, por una deuda de algo más de trescientos mil euros que tiene por parte de Davalor Salud. ¿Eso qué supuso para el señor Marcos, como gerente de Davalor Salud?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Realmente voy a responder a la pregunta con más perspectiva histórica. En diciembre de 2015... El gran problema de las deudas es que, a final de año, las compañías tienen que decidir si aguantan la deuda para el año que viene o si toman medidas. Así que ya a final de 2015 temíamos que un acreedor instara un concurso –no porque fueran a cobrar con él, sino porque de alguna manera dices: «Yo hice lo que tenía que hacer con este cliente que no me pagaba, aunque con esta decisión ya sé que no cobraré». Pero no ocurrió. Allí lo pasé muy mal. En 2016, en diciembre, también lo pasé muy mal.

Pero cuando se insta el concurso por este acreedor, en realidad, Panorama Holding ya estaba en marcha. Ya habíamos tenido múltiples reuniones en España y en Riga. Ya había puesto una parte de ese millón de euros que han puesto para apoyar el proyecto, sin garantías, como una muestra que de verdad iban en serio. Y, entonces, el concurso en sí representaba una oportunidad.

En un informe a nuestros inversores –les hemos pasado informes más o menos regulares, cuando había algo que contar– decíamos: «Este concurso es una oportunidad». ¿Por qué es una oportunidad? Porque cuando vamos a negociar con los acreedores a pecho descubierto con EVER el año anterior, todo depende de la buena voluntad del acreedor. ¿Hasta qué punto el acreedor está dispuesto a refinanciarte o no? No tienes ninguna fuerza más que decirle: «Si no me refinancias, no te podré pagar». Pero no hay más fuerza que esa. Pero, si estás en situación concursal, entonces tienes un proceso judicial que ampara cosas: unas las facilita y otras las dificulta. Y en ese proceso judicial se hacía mucho más fácil negociar una propuesta anticipada de convenio. Porque ahora la amenaza de la quiebra y la suspensión definitiva de pagos era evidente, cuando las fases del proceso fueron adelante, si el acreedor no se ponía a favor de la propuesta anticipada de convenio. Y, en ese sentido, era más fácil.

Hubo acreedores que dijeron: «No, yo no voy a hacer esto más, no voy a darte más crédito». Y no lo hicieron. Y otros que sí lo hicieron y estos fueron mayoría. Entonces, igual que dije a nuestros inversores, el concurso representaba una oportunidad que, navegando por ella, nos daba mejores oportunidades de llegar a un buen fin.

Y para mí el buen fin, ya lo he dicho varias veces en esta comparecencia, es pagar la deuda a los acreedores, mantener a los inversores y sacar este proyecto, que crezca internacionalmente.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces ya ha aparecido la propuesta anticipada de convenio, el plan de viabilidad y aparece Panorama Holding –ya lo ha explicado usted antes– que no acepta la propuesta anticipada de convenio, pero viene con la otra propuesta y la creación de la nueva compañía, de la NewCo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Técnicamente Panorama Holding ya estaba antes. Y la propuesta se construye porque vamos a los acreedores a decirles: «Mire usted, ahora está este inversor y si usted nos permite refinanciarnos, estos son los planes». Entonces Panorama Holding ya está antes y se construye una propuesta anticipada con Panorama Holding.

Cuando las circunstancias hacen que un mejor entendimiento le permita a Panorama Holding un camino alternativo mejorado –no algo diferente en sentido del inversor, sino el mismo concepto, pero implementado de una forma diferente, porque la ley lo permite–, es cuando Panorama Holding abandona el apoyo a la propuesta de convenio a cambio de presentar, al mismo tiempo, una oferta vinculante en los mismos términos similares, conceptuales de estrategia. Entonces Panorama Holding no es alguien que no estuviera y no es alguien que se va. Es alguien que estaba, que está y que, simplemente, pasa por una serie de fases en las que va cambiando de expresión, pero no de estrategia.

SR. ERASO SALAZAR: Esa oferta que, presumiblemente, hará esta compañía cuando el proceso judicial lo permita, sí que tenía una pega, que era que proponía el pago, primero, partiendo de los dividendos y eso parece que no se admitió...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No hubo oportunidad de admitir o no admitir porque era prematuro. Sencillamente era prematuro. Había una oferta y luego optamos por un camino diferente. Y digo que optamos por que yo he estado con Panorama docenas de veces, como ya he dicho.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces, si esto sigue adelante, ¿el pago a los acreedores será partiendo de los beneficios, no de los dividendos?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La gran diferencia es que –es un poco técnico– hay tres fases diferentes. Hay una primera fase, que es la propuesta anticipada de convenio. En esa, Panorama Holding invierte en Davalor Salud. Y, por tanto, es un socio de Davalor Salud.

Dos. Hay un momento en que el Panorama Holding decide no dar soporte a la propuesta anticipada de convenio y, a cambio, presentar una oferta vinculante para la compra de una

parte de los activos. Esta es una segunda parte. Y en esta segunda parte, ya no hay tal Davalor porque lo que hace EAV, esta compañía NewCo, es comprar los activos de Davalor. Por tanto, ya no sería Davalor. Por tanto, ya no es el concepto de dónde está la dificultad de los dividendos. Es una compañía única, que tendrá unos dividendos y los puede dedicar. El problema está en que lo que tú declaras como que van a ser dividendos puede modificarse de muchas maneras.

Hay una tercera oferta en la tercera fase que se abrirá en cuanto el juzgado acepte –como esperamos– el plan de liquidación del administrador y abra el período de presentación de nuevas ofertas –hablo de un futuro inmediato, creo que serán días, pero es un futuro– y EAV presentará su oferta. Y, en esta oferta, EAV corrige eso –que no hizo de mala intención– diciendo: «Mire, no pagaremos de dividendos, pagaremos de flujos de caja».

SR. ERASO SALAZAR: Vale. Perfecto. ¿Usted mantiene contacto de alguna manera, no ya con proveedores –que entiendo que sí–, sino con el personal técnico que en su día trabajó en Davalor Salud y que lo ha tenido que dejar, por si existiera la posibilidad de reincorporarse a trabajar en este proyecto?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La primera medida que debería tomar EAV, esté yo o no esté yo –yo creo que el proyecto es inviable sin mí, pero es una decisión que tome EAV– es contratar a personal. Y el mejor personal y el más adecuado es aquel que lo ha hecho ya. ¡Claro que tendríamos, si estoy yo, la intención de contratar a una parte de ese personal!

SR. ERASO SALAZAR: Yo le iba a preguntar qué pensaba que podría ocurrir en cuanto al proyecto y la respuesta de la empresa Entrenador Automatizado de la Visión, ya lo he dicho. Con lo cual, no lo voy a hacer. Yo voy a terminar ya para ser rápido. Me gustaría terminar con unas preguntas. Se ha dicho aquí –y entiendo que todo este proceso ha sido una carrera de obstáculos– que ha tenido obstáculos técnicos, obstáculos económicos... ¿Cree usted que ha tenido obstáculos políticos que han podido dañar la realización del proyecto?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo aquí vería dos fases. Hay una primera fase que llega hasta 2015 en la que no hubo obstáculos políticos, pero tampoco hubo ningún tipo de apoyo práctico. Como he dicho, en un proyecto de 37 millones de inversión en Navarra, donde la mayoría de esos millones vienen de otras regiones o de otros países, en un proyecto de esa envergadura, el apoyo acumulado ha sido de 285.000 euros. Es decir, el cero coma algo por ciento del total de inversión. Entiendo que se podría pensar que eso tenía que ver con algo de la política del momento. Entiendo. No lo sé. Sé el dato concreto de esa falta de apoyo.

Por otra parte, cuando Sodena decide apoyarnos, tengo que reconocer que hay una política clara de apoyo. Es evidente. Ahí están los préstamos. Cuando hemos vivido este último período de salida continuada en la prensa, diciendo cosas que algunas veces estaban mal informadas y otras veces eran claramente inventadas, y donde había juicios de valor y donde se ponía en valor de cierto los juicios de parte o los comentarios de cualquiera –esto lo he vivido–, yo creo que han hecho mucho daño.

Y el daño mayor –lo tengo que decir– es el siguiente. Ahora, Panorama Holding va a ofertar por los activos de Davalor. Y va a hacer una oferta muy respetuosa con los acreedores y con los inversores. La conozco y es, básicamente, lo mismo que ha venido diciendo en la propuesta anticipada de convenio y en la oferta anterior.

¿Sería posible que inversores navarros, ahora que es más fácil, invirtieran en Davalor en esas condiciones donde la deuda no pesa en el sentido de que se paga de los futuros resultados? Quizá sería más fácil. Pero si yo fuera un inversor navarro y hubiera leído la prensa, yo ya no invertiría en Davalor, porque lo que se ha dicho es que la gestión ha sido catastrófica. Es curioso, porque para los americanos de capital riesgo la gestión ha sido extraordinaria, porque lo normal es morir y quebrar antes de los tres años, y aquí se han inventado cosas constantemente para sobrevivir, que es lo que tiene que hacer una *startup* en primer lugar: Sobrevivir. Desarrollar, claro, pero solo puede desarrollar si sobrevive. Gestión catastrófica.

También se ha hablado de engaño a pequeños ahorradores. Aquí no hay pequeños ahorradores. Aquí hay inversores que son pequeños inversores, inversores que apuestan a riesgo. Y nunca hemos ocultado que el riesgo mayor es perderlo todo. Yo lo he dicho siempre –ahí están los vídeos de nuestras charlas a inversores en público. Lo digo cada vez. Y para poder invertir, primero tienes que firmar que entiendes los riesgos. Otra cosa es que no lo quieras leer. Y ahí pone que el riesgo mayor es perderlo todo. No hemos engañado a pequeños ahorradores, hemos emocionado a pequeños inversores. Pero la prensa ha escrito: «Davalor prometía altas rentabilidades a pequeños ahorradores». ¡Como si fuéramos estafadores! Se ha hablado de estafa piramidal. Es evidente que aquellos que hablaban de estafa piramidal, o no saben lo que es una estafa piramidal o tenían muy mala intención. Porque una estafa piramidal consiste en que no se produce nada con la inversión, excepto que se pagan dividendos a los primeros inversores con los dineros que invierten los segundos inversores. Es evidente que, en Davalor, primero, sí se ha creado algo, y está a la vista. Y, segundo, jamás se ha pagado dividendos a nadie. Por tanto, hablar de estafa piramidal representa una mala voluntad.

Si un político ha dicho que la gestión es catastrófica es que no sabe de lo que habla. Si un político ha dicho «estafa piramidal» es que no sabe de lo que habla. Si un político ha dicho otras cosas que se han dicho de mí o del proyecto, eso ha hecho un daño definitivo –si es que hubiera habido una oportunidad de que algún inversor navarro viera ahora un momento de invertir–.

Antes ha habido un comentario: ¿Será lo mismo una EAV propiedad de un inversor navarro, sea yo y el equipo que estaba conmigo, o sea un nuevo inversor, será lo mismo que una EAV, propiedad de un inversor letón? Pues no, señores. No será lo mismo. Así que creo que toda esta campaña que ha surgido en los medios para crear el caso Davalor ha matado esa oportunidad. Así que sí, creo que, en esta última parte, el juego político ha hecho daño, no solo a Davalor Salud y a mi persona, a Navarra también.

SR. ERASO SALAZAR: Comparto esa apreciación. Yo creo que usted ya lo ha respondido, pero como se ha comentado mucho la forma de captar fondos y su gestión, yo quería preguntarle... Se dice que usted ha podido sacar un proyecto de este proyecto, un proyecto fallido... Yo le pregunto: ¿Ha invertido usted su patrimonio personal en este proyecto?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Todo. Yo tenía un patrimonio líquido, que provenía de mis trabajos anteriores. Y tenía una casa que estaba pagando. Es conocido por todos. Todo el mundo ha visto en la página web que tengo mi casa en venta, precisamente para sacar dinero para pagar aquellos préstamos que han ido a Davalor y que, al final, hay que devolver y Davalor no puede. Así que, efectivamente, si Davalor fuese a pique, en el sentido de que el proyecto no tuviera continuidad, yo perdería mis ahorros de toda mi vida, mi casa familiar y no habría ganado nada.

Pero también conmigo, los acreedores perderían todo el apoyo que nos han dado y los inversores, la inversión que han hecho.

SR. ERASO SALAZAR: Termino ya. La última pregunta. ¿Tiene usted una relación de amistad o de cualquier otro tipo, fuera de la relación Sodena-Davalor Salud, con el Vicepresidente del Gobierno de Navarra, el señor Ayerdi?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no le conocía en absoluto antes de aquella comida. Y luego he estado con él en aquella comida, en aquella reunión que tuvimos en la sede de Davalor en Pamplona, en la visita a Jofemar y, por último, en la reunión que estuvimos con Windcorp y con Sodena. Yo creo que esas han sido las cuatro veces que nos hemos visto. Igual hay alguna más en Sodena, pero ya no lo recuerdo. Y nunca más hemos vuelto hablar ni nos hemos mandado *e-mails*, ni *sms*, ni wasaps, ni nada porque no es mi objetivo tener una relación con el Vicepresidente del Gobierno de Navarra para el proyecto. Me encantaría ser amigo de él, pero no es la circunstancia que busco ahora. Y, desde luego, la respuesta es rotundamente no. No tengo esa vinculación.

SR. ERASO SALAZAR: Nada más, señor Marcos. Por parte de Geroa Bai le agradecemos, como he dicho al principio, sus extensas explicaciones. Y, en la medida de lo posible, le deseo suerte para el nuevo proyecto. A ver si puede salir adelante.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko. Muchas gracias, señor Eraso. Continuaremos ahora con el turno de intervención de la portavoz de Euskal Herria Bildu Nafarroa. Señora Izurdiaga, cuando quiera.

SRA. IZURDIAGA OSINAGA: Gracias, señor Presidente. Buenas tardes a todos. Y bienvenido, señor Marcos. Quiero agradecerle su presencia y su colaboración.

Ya avanzo que nuestro grupo no va a formular muchas preguntas. Vamos a ser muy breves porque, a lo largo de la mañana, ya hemos realizado un intenso repaso a todo el proceso de la operación a través de la intervención del señor Sánchez de Muniáin. Creo que ya hemos aclarado los hitos más importantes del proceso y, por tanto, creo que es innecesario que volvamos a repetir y que volvamos a reiterar lo que ya hemos hablado en numerosas ocasiones esta mañana.

A nuestro grupo lo que le preocupa es una cuestión –que es lo que está subyaciendo en esta Comisión de Investigación– que consta acreditada de la documentación. Y es que, en junio de 2015, Sodena emite un informe –del que hemos hablado mucho esta mañana–, un análisis de

inversión en Davalor Salud en el que, entre sus conclusiones, una de ellas era que la situación de Davalor Salud era muy crítica y que desaconsejaba la inversión financiera. Esa era una de las conclusiones del informe –parte de las conclusiones han sido leídas por el señor Sánchez de Muniáin.

Este informe se lleva al consejo de administración del 23 de junio de 2015, en el que se adoptó un acuerdo en el que, tras analizar los riesgos y las debilidades de la empresa, se valora positivamente el proyecto y se acuerda conceder una inversión, siempre y cuando usted cumpla una serie de condiciones sine qua non, condiciones que, como usted ha manifestado, no se pudieron cumplir.

Entretanto se produce un cambio de Gobierno. Este consejo de administración se produce el 23 de junio de 2015. Llega el nuevo Gobierno y, en fecha 9 de septiembre de 2015, pocos meses después, el Gobierno de Navarra adopta un acuerdo, a propuesta del Consejero de Desarrollo Económico, por el que se insta a Sodena para que aporte un préstamo participativo a su empresa, que, finalmente, se lleva a cabo en el consejo de administración del 14 de septiembre de 2015.

Esta es una decisión que adoptó el Gobierno de Navarra, una decisión que, como ya ha manifestado la Cámara de Comptos, es totalmente legal, se ajusta a la legalidad, pero que fue un procedimiento excepcional. Procedimiento excepcional, así lo califica la Cámara de Comptos. El propio señor Vicepresidente, el señor Ayerdi, en Comisión de Desarrollo Económico, dijo que había sido una decisión atípica, e incluso para nuestro grupo es una decisión precipitada, en apariencia precipitada.

Y más allá de que esta decisión haya podido ser más o menos acertada, o más o menos desafortunada, que, en todo caso, daría lugar a responsabilidades políticas, lo que subyace detrás de esta decisión –y es lo que están poniendo de manifiesto varios grupos políticos a la hora de solicitar la apertura de esta Comisión de Investigación– es que, realmente, nos encontramos ante un conflicto de intereses. Es decir, detrás de esta decisión adoptada por el consejero de una manera excepcional, a través de un procedimiento excepcional, de una manera atípica, de una manera incluso precipitada, detrás de esta decisión, lo que se encontraba era un conflicto de intereses. Algunos también lo han calificado de red clientelar y algún otro grupo parlamentario ha dicho que aquí no se trataba de prevalecer el interés público, sino que se trataba de beneficiar a una empresa afín a la ideología política, etcétera.

Por tanto, yo le voy a preguntar, porque quiero que se aclare esta cuestión, y se lo voy a preguntar abiertamente... Le han dirigido preguntas similares, pero dando muchos rodeos. Yo se lo voy a preguntar abiertamente: ¿Usted tiene alguna relación con el señor Ayerdi, más allá de la relación personal, alguna relación política, con él o con el grupo al que pertenece, el PNV?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En absoluto. Ya lo he dicho antes. No le conocía como persona. No había oído su nombre nunca. Cuando Iniciativas Innovadoras, a mi requerimiento, me puso en contacto con el Vicepresidente del Gobierno de Navarra no sabía quién era. Le conocí en aquel restaurante y fue una comida rápida porque tenía poco tiempo. Por eso comimos en el restaurante, porque no tenía tiempo.

He tenido con él las reuniones que acabo de describir y no me he vuelto a reunir nunca más con él. No tengo ninguna vinculación con ningún partido político. Quiero decir, soy un demócrata, soy un votante, pero no tengo una relación con ningún partido político. Y, por tanto, en ese sentido de red clientelar, nada.

Con respecto a otros trabajadores de Davalor, por si se pudiera pensar... Hay que pensar que, en un momento de muy difícil contratación en Navarra, Davalor estuvo contratando más de cincuenta personas de alta cualificación, cuyos contratos se han mantenido durante un periodo largo –siempre con las dificultades de pago de nóminas que hemos tenido–. Y los empleados que han sido resilientes han aguantado.

El 60 por ciento de estos empleados era talento que atraíamos a Navarra de otras regiones. Tampoco me imagino que ellos tuvieran vinculaciones políticas en Navarra.

Así que, a mi conocimiento, no habido ninguna vinculación política en absoluto que haya influido en lo que hemos venido comentado en esta reunión. Y mi relación con el señor Ayerdi se ha limitado a las tres o cuatro veces que he estado con él, a dos llamadas telefónicas y nada más, porque el resto ha sido con Sodena. No ha habido ningún tipo de relación parecida a eso.

SRA. IZURDIAGA OSINAGA: ¿Existía algún elemento, alguna circunstancia que desconozcamos que hiciese necesario adoptar esa medida con esa premura? Es decir, desde el 23 de junio al 9 de septiembre, ¿hubo algún elemento, alguna circunstancia que hiciese necesaria que se siguiese ese procedimiento?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Voy a ser sincero lógicamente –lo vengo siendo toda la comparecencia–. Yo no buscaba financiación para este proyecto –que la necesitaba como beber cada día– dando plazos. Yo siempre decía: «Si me vas a ayudar tiene que ser ahora. Si vas a ayudar a Davalor tiene que ser ahora. No me digas que en enero o en abril, porque yo no sé si vamos a llegar a enero o a abril. Ahora hace falta hacer un puente hasta que entre este inversor» –aquel con el que estábamos hablando y con el que Sodena tuvo reuniones, como Sodena comentó ayer–. Era un puente que era imprescindible entonces, no dentro de un mes o cuatro. Entonces yo sí puse de mi parte esa presión. Sí la puse, pero no era una circunstancia nueva o diferente o puntual de ese momento.

SRA. IZURDIAGA OSINAGA: Lo que se buscaba era facilitar la inyección de ese inversor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Exactamente, ese era el objetivo. A mi entender, tanto el señor Ayerdi como Sodena, lo veían en ese contexto. Por eso se reunieron con el inversor, para saber cuál era su posición, cómo lo veían, qué iban a hacer, cuáles eran sus plazos, etcétera.

Luego el inversor no hizo lo que se esperaba, no lo hizo en el plazo que se esperaba, por las razones propias del inversor. Antes comentábamos cómo un inversor puede cambiar de idea. Pues este también cambió de idea. Y ese puente se tuvo que hacer más largo.

SRA. IZURDIAGA OSINAGA: Por nuestra parte, aclarados estos dos aspectos que nos parecían fundamentales y que no habían sido suficientemente aclarados, no hay más que preguntas que hacer. Eskerrik asko.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Ezkerrik asko zuri Izurdiaga andrea.

El portavoz del Grupo Parlamentario de Podemos Ahal Dugu-Orain Bai se ha disculpado. Por una cuestión ajena a su voluntad, no ha podido asistir a esta Comisión, y me ha pedido que igualmente lo excuse tanto con el resto de miembros de la Comisión como con el señor Marcos. Por ello, le corresponde el turno de palabra al grupo parlamentario socialista. Señor Garmendia, cuando quiera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Presidente. Y muchas gracias, señor Marcos, por las intervenciones y por la predisposición que está teniendo.

Nosotros, en primer lugar, queremos aclarar que, desde el grupo parlamentario socialista, tenemos el máximo respeto y admiración por los emprendedores, por las *startup*, y entendemos su insistencia como promotor –incluso hoy– de luchar por mantener a flote una empresa. Nosotros lo consideramos admirable.

Dicho esto, vamos a incidir un poco en algunas cosas que se han dicho. Tenemos algunas preguntas. Algunas se han respondido, como la primera pregunta que es cuándo contacto por primera vez con Sodena. Como ya lo ha dicho, no me voy a reiterar. El representante de Geroa Bai le ha planteado una pregunta de una forma, pero voy a intentar hacerla de otra forma. Directamente. ¿Le ha perjudicado a Davalor Salud la relación con Sodena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A mi conocimiento, no. No.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Es decir, el que Davalor Salud haya entrado con Sodena como inversor o prestamista...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Prestamista, no inversor.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Exacto, lo hemos dejado muy claro. ¿No le ha perjudicado en ninguno de los aspectos, ni como imagen, ni como...?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A mi conocimiento, ni perjudicado ni facilitado, excepto en la liquidez que nos propició. De ninguna manera. Es decir, cómo nos podría haber perjudicado o beneficiado. No veo de qué manera nos podría haber perjudicado. No lo veo. El que haya una institución pública que dé un apoyo a una empresa regional, a una *startup*, –que promete unas cosas, aunque luego sea difícil conseguirlas, pero que tiene un sentido apoyarla– creo que se vería en cualquier lugar del universo como normal.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Por lo tanto, ¿la exposición mediática que usted ha tenido tampoco le ha perjudicado?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No es por Sodena. Yo no creo que sea Sodena. Es decir, Sodena no nos ha sacado en la prensa.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Se lo voy a decir de otra manera. Nosotros creemos –y nos parece que usted no está de acuerdo– que usted es una víctima de Sodena y de la mala gestión de su Presidente, del señor Ayerdi. Porque, al haber llevado a cabo una inversión de forma atípica, –ahora entraremos en ella– sin ningún informe favorable, saltándose todos los procedimientos,

a usted –cuando digo usted, me refiero a su empresa, a Davalor Salud– le ha perjudicado porque ha estado en el punto de vista mediático y la credibilidad suya como proyecto –importantísimo en un proyecto de emprendimiento– se ha depreciado. Es nuestra percepción. ¿No es su apreciación?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Ha habido un sufrimiento intenso en el contexto navarro. Hemos salido en la prensa repetidamente, pero este proyecto no es navarro solamente. Es decir, la mayoría de nuestros proveedores están... Lo digo mal. La mayoría de la deuda contraída con proveedores son proveedores de fuera de Navarra, a los cuales no les ha importado si Sodena está o si salimos en la prensa. Ni lo han conocido. A veces les contaba: «Ha pasado esto». Y decían: «Pues aquí no hemos oído nada. Todo lo contrario. Hemos visto en El País una noticia positiva». Cosas así. No nos ha afectado con aquellos proveedores que suman la mayoría de la deuda y que no son navarros. En Navarra tenemos una deuda relativamente pequeña para el volumen de nuestra deuda.

En segundo lugar, los inversores, en su mayoría, son inversores extranjeros que no conocen la prensa navarra ni las cosas que van ocurriendo. Así que no. Es posible que alguien en la calle piense cuando me vea: «Ah, este es el estafador, este es el de las convivencias políticas...». Puede ser, pero nadie ha venido a decirme eso.

Yo no tengo la percepción de que Sodena nos haya dañado. Sodena no nos ha dañado, nos ha apoyado con liquidez, que es lo que nos hacía falta. Nos ha apoyado con criterio en algún momento también. Hemos apreciado a sus técnicos, etcétera. Pero yo no diría que nos ha perjudicado Sodena. Nos ha podido perjudicar cierto discurso político en torno al apoyo de Sodena. El discurso político sería el que nos ha hecho daño, no Sodena.

SR. GARMENDIA PÉREZ: No puedo estar de acuerdo porque, al final, Sodena es quien ha llevado el proceso con su presidente a la cabeza. Más bien ha sido su consejo de administración...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero no estamos aquí para estar de acuerdo, ¿no?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Por supuesto. Si me deja terminar... Por supuesto, en ningún caso Sodena o sus técnicos, sino su presidente. El hecho de que tomara una decisión de forma atípica –ya veremos si algo más–, como no se deben hacer las cosas, es la razón por la que usted está aquí. No lo olvide. Y yo le considero a usted una víctima.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero a mí no me importa estar aquí. Ya lo he dicho antes.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Pero usted no estaría aquí. Si no le importa es otra cosa. Pero usted no estaría aquí si las cosas se hubiesen hecho bien en Sodena. Lo tiene que tener claro. Por lo tanto, usted es una víctima, en nuestra opinión. Para usted, no.

Y no entiendo cómo usted defiende a Sodena. La verdad es que admiro mucho... No sé qué futuribles tendrá usted con Sodena, pero si yo estuviese ahí, no defendería en absoluto el que, por una mala gestión en una empresa pública con el dinero de todos los navarros, –porque eso

es lo que preocupa a los navarros– usted esté sentado ahí. Porque si se hubiese hecho bien, si se hubiese hecho con los informes favorables como se ha hecho en... No sé cuánto dijo la gerente de Sodena que había invertido o prestado Sodena en el último año, pero a decenas de empresas. Ninguna hemos puesto... Solo la suya.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted me hace una pregunta. La pregunta es: «¿Le ha perjudicado Sodena?» Mi respuesta es no. A usted le parece otra cosa. Pues muy bien.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Pues fíjese que nuestra conclusión es –se lo adelanto– que usted va a aparecer en nuestras conclusiones como una víctima, una víctima de la mala gestión. Y no podemos volver a caer en el error de victimizar a una empresa por una mala gestión de un consejo de administración recién creado... Ya hablaremos de eso. Por tanto, que sepa que esas son mis conclusiones. Sinceramente se lo digo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Claro, pero usted tiene las conclusiones que le corresponden a usted, en su puesto, y yo tengo las conclusiones que me corresponden a mí, en el mío. Cuando usted me pregunta a mí sobre cómo ha afectado Sodena al proyecto de Davalor Salud, yo solo puedo decir que ha afectado positivamente, por lo que ya he explicado. Y no me siento una víctima de Sodena de ninguna manera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Me alegro de que sus palabras queden grabadas porque, en el futuro, veremos si usted cambia o no cambia de opinión. A mí me parece realmente relevante y admirable incluso que usted piense que no es víctima.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Espero que usted cambie de opinión. Como he dicho anteriormente, lo que yo espero es que, en los próximos días, si todo va como promete, tengamos una oferta que nos permita con Panorama Holding llevar adelante esta empresa EAV, que, en principio, es una empresa que tiene voluntad navarra. Y espero que podamos crecer, como siempre hemos querido, una vez que nos liberemos del problema financiero.

Y, si eso ocurre, todo el ruido que se ha producido anteriormente lo habré olvidado. No me sentiré una víctima. Y si no ocurre, me dará igual el ruido que hubo antes, tampoco me sentiré una víctima. Estaré arruinado. Eso es todo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo entiendo que usted no quiera molestar a Sodena. Lo entiendo perfectamente.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. No ponga palabras en mi boca.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo estoy describiendo una actitud.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted me ha preguntado si…

SR. GARMENDIA PÉREZ: No estoy poniendo palabras en su boca. Estoy describiendo una actitud.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted me ha preguntado si Sodena nos ha perjudicado. Mi respuesta es no. No diga: «Entiendo que diga eso...». Simplemente no nos ha perjudicado. Ya está. Es lo que yo creo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Es mi percepción, señor Marcos, déjeme que me exprese en libertad. Es mi percepción. Como que hoy es de día. Me expreso en libertad porque para eso estamos aquí intentando...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, pero yo he venido a una comparecencia donde se me hacen preguntas, porque esta Comisión quiere saber de verdades. Y entonces, en este saber de verdades, me hace usted una pregunta a la que yo respondo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Y ha quedado clarísima, señor Marcos. No se preocupe. Ha quedado clarísima.

Aquí hay dos fases, dos fases claras que yo creo que son los momentos más importantes que tiene que estudiar esta Comisión. Una es el verano de 2015 y qué pasó. Y otra es desde septiembre de 2015 hasta hoy, fase en la que el Gobierno del señor Ayerdi, que también es el presidente del consejo de administración, ha intentado mantener de forma artificial a Davalor, a pesar de todo lo que se iba sabiendo. Esos son nuestros dos espacios temporales para poner preguntas en un sitio o en otro.

Es verdad que había un informe en el que se hablaba –y usted lo ha dicho muy bien– de inversión. Había un informe de junio de 2015 en el que se ponía una serie de condiciones para que ustedes accediesen a una inversión. Pero esa inversión nunca existió. Usted lo ha dicho. Se convirtió en préstamo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No se convirtió. Se hizo un préstamo. Yo no veo conversión de lo uno a lo otro.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Puede usted utilizar el verbo que usted quiera: se convirtió, se transformó, desapareció y apareció otro... Lo que sea. Hubo un préstamo en septiembre.

Nosotros lo consideramos más grave todavía, porque no había ningún tipo de informe en Sodena que avalase ese préstamo. Ustedes no lo tienen por qué saber, porque no tuvieron relación con Sodena. Pero había un informe para una inversión, que lo podían utilizar o no, pero es que, para este préstamo, ni siquiera se pidió un informe preceptivo. Es decir, el otro informe ni siquiera valía. Con lo cual, la situación, para el grupo parlamentario socialista, es más grave, porque ni siquiera había un informe para el préstamo, sí lo había para la inversión. Estoy resumiendo un poco cómo cambiaron las cosas de junio a septiembre.

Entre junio y septiembre se formó Gobierno. Y usted dice que conoció –y es un punto muy importante– al señor Ayerdi una vez formado el Gobierno, ¿verdad? En una comida. Me ha parecido entender eso. Y que luego hubo una reunión a la que no asistió el gerente de Sodena. Asistieron otras personas, pero no el gerente de Sodena. ¿Esto es así?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La visita que el señor Ayerdi hizo a Davalor, que luego continuó a Jofemar, la hizo él solo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Y esto fue anterior a septiembre, ¿verdad? ¿Esto fue anterior a la concesión del préstamo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Fue después de aquella comida que tuvimos. No, sería anterior al préstamo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sí, al préstamo. Es anterior al préstamo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Para nosotros es otra conclusión. A nosotros nos parece muy grave. Es decir, el Vicepresidente –ya le adelanto que será otra de nuestras conclusiones– no tuvo en cuenta para nada a una sociedad pública, que es la que gestiona el dinero. No tuvo en cuenta ni a un técnico, ni a su gerente por aquel entonces... Fue una decisión personal del señor Ayerdi. Y ahora lo que tenemos que descubrir es que usted no es responsable. ¿Por qué el señor Ayerdi tomó esta decisión?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo veo dos cosas diferentes en lo que dice. La primera es que no me hace ninguna pregunta. He venido a la comparecencia a responder a sus preguntas y no me hace ninguna.

SR. GARMENDIA PÉREZ: No, señor Marcos, no le voy a dejar pasar por ahí. No, señor Marcos. Yo estoy poniéndole un tiempo temporal para que usted me afirme si es así o no, para sacar mis conclusiones. Claro que le estoy haciendo preguntas. Le estoy preguntando si hubo una reunión y si fue antes del 17 de septiembre. Estoy poniendo límites temporales para que usted me afirme. ¿No le parecen preguntas? No me diga usted lo que no estoy haciendo, porque no se lo voy a admitir.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, pero me hace preguntas que ya he respondido. Y luego me dice cosas que no son preguntas. En fin.

SR. GARMENDIA PÉREZ: La reiteración de las preguntas la tiene que marcar el Presidente, señor Marcos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Cambiemos de orientación. El señor Ayerdi y yo tuvimos una comida breve, porque no tenía más tiempo entre agenda, para conocer este proyecto. Después, estuvo en una visita a Davalor y en una visita a Jofemar. Y viendo que había un contenido, a partir de entonces, todo se hizo con Sodena.

Aquella reunión en la que vino aquel representante que buscaba capital se hizo con Sodena. Aquella reunión con el propio inversor americano, se hizo con Sodena. Todo se hizo con Sodena a partir de ese momento. Si el señor Ayerdi debería o no haber comido conmigo o debería o no habernos visto en nuestra oficina o haber visitado Jofemar, no soy quién para juzgarlo, pero eso es lo que hizo él.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Nadie lo ha puesto en duda. Yo simplemente le digo que se hizo de espaldas a Sodena porque, en el transcurso de ese tiempo, en ningún momento estuvo el gerente, el máximo representante de Sodena –que sería uno u otro, se podía haber destituido–. Pero esto se hizo a espaldas de Sodena, por lo que usted está diciendo. Yo no le estoy diciendo que fuera malo que usted comiera con el señor Ayerdi. Faltaría más. Es su obligación y es la obligación del señor Ayerdi. Lo que estamos diciendo es que, con lo que usted nos está diciendo y nos está afirmando, por el espacio temporal –que, insisto, para nosotros es lo más importante–, esto se tomó absolutamente a espaldas de Sodena.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): El espacio temporal al que alude entre la comida que estamos comentando y la visita...

SR. GARMENDIA PÉREZ: Entre junio y septiembre.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, ese espacio temporal fue de tres o cinco días. Entre la comida y la visita a Davalor y la visita a Jofemar fueron tres o cinco días. Fue algo inmediato. Y dijo: «¡Qué interesante! Me gustaría conocerlo más». Y hubo estas visitas.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Y por qué considera usted que fue tan rápido en tres o cinco días?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo qué sé.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿No lo sabe? Todo esto, la comida, la visita... Usted sabe perfectamente que vengo del sector privado –además, he sido comercial. ¿Usted cree que yo puedo llegar a un Gobierno, conocer al Vicepresidente, y entre tres y cinco días recibir un préstamo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. No he dicho eso. Entre tres y cinco días se produjo la comida, la visita a nuestras oficinas y la visita a Jofemar. Eso es lo que he dicho. Y, a partir de ese momento, todo ocurrió con Sodena.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Nuestra labor, desde el grupo parlamentario socialista, es descubrir por qué se hizo con tanta rapidez. ¿Usted tiene alguna intuición de por qué?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo ya lo he dicho. Yo no he buscado capital diciendo: «Ya me darás...». Yo lo he buscado diciendo: «Si me vas a apoyar, tiene que ser ahora». No solo al Vicepresidente del Gobierno, también a los acreedores. Les hemos pedido: «Si te vas a esforzar es ahora. No me digas que me darás en el futuro». O a los inversores, o a los prestamistas como bancos reputados que nos han dado préstamos importantes... Yo siempre lo he pedido ahora.

Recuerdo que una vez estuve en un banco, uno de los primeros bancos de España, estuve hablando con un director –no quiero dar muchos datos porque no quiero que se desvele quién era–, que tenía la capacidad. Y le dije: «He venido –no le conocía de nada– a pedirle un préstamo, y me voy a ir con un préstamo de 600.000 euros al salir de esta reunión».

Yo no puedo dar meses para que lo vayas pensando. No lo he hecho nunca. Lo he pedido con urgencia, porque tenía urgencia de pagar. Tenía urgencia de pagar las nóminas, de pagar los

gastos generales. Tenía urgencia de pagar cuando se podía a los acreedores. Y de la misma manera, lo transmitiría al Vicepresidente.

Además, había un inversor americano que, en ese momento, estaba pidiendo tiempo. Y ese tiempo representaba un puente que ya no podríamos cruzar sin ayuda. Si siempre fue importante conseguir el dinero pronto, en esa ocasión también lo era.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo no quiero desviar la atención. Supongo que del banco no saldría con los 600.000 euros debajo del brazo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Se equivoca usted.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Sí?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): A las cuarenta y ocho horas teníamos el dinero.

SR. GARMENDIA PÉREZ: No diga el nombre del director del banco porque, si se saltó el procedimiento, tendrá un problema. Es lo de menos. El caso es que está clarísimo que esto se hizo por la vía de urgencia y desconocemos la razón. Pero la investigaremos.

A nosotros, insisto, nos parece de la máxima gravedad. Se pidió un informe para una inversión que no se tuvo en cuenta, pero si fuese un préstamo, peor aún porque ni siquiera había informes ni positivos ni negativos. Simplemente no había.

Vamos a cambiar de materia. *Crowdfunding*. Ustedes hicieron una labor de *crowdfunding* muy interesante. Yo creo que, incluso, digna de estudio. ¿Se acuerda cuál fue el factor multiplicador máximo que ofrecieron?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, pero no era lo relevante. No nos engañemos.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Si es relevante o no, señor Marcos, no lo dice usted. Perdone. Si usted no se acuerda, dígame que no, pero no me diga que no es relevante o que es relevante.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): He dicho que no. Y he dicho que no es relevante. Es mi opinión y la he dicho y la voy a defender. Usted defenderá su posición –lo cual acepto– y yo defiendo las mías.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Perfecto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Entonces lo que sí le puedo decir es lo siguiente. Nosotros teníamos un plan de negocio originalmente, y era un plan de negocio con una ambición –y la seguimos manteniendo–, que era crecer internacionalmente. En el ámbito de lo que nosotros habíamos desarrollado como modelo de negocio del tipo de servicios que vendíamos y al precio al que vendíamos, el crecimiento parecía razonablemente posible. Y yo aspiro a ese crecimiento todavía hoy.

Sin embargo, es cierto que cometimos errores de cálculo con respecto a dos cosas. La primera, había más desconocimiento de lo que imaginábamos al principio, y el aprendizaje fue muy

duro y llevó más tiempo. Y la segunda, esperábamos poder financiar el aprendizaje con normalidad y no lo conseguimos. Entonces, creo que son factores que escapaban a nuestro control del momento.

Pero en la hipótesis de crecimiento internacional, las proyecciones son ambiciosas. Tanto que Sodena reconoce que con el 3,9 por ciento de eso ya salía un buen proyecto.

Aparte. Es verdad que, para una compañía como Sodena, es mucho más lógico hacer un plan de negocio más pequeño en un mercado más reducido como el navarro o el español. Y decir: «A partir de aquí ya creceremos». Es natural.

El inversor Panorama Holding lo que nos ha pedido es: «Dame un plan de negocio accesible en tu territorio. Ya lo haremos crecer en otros territorios». La extensión del plan de negocio es lo que lleva a unos números u otros. Entonces, es cierto que, originalmente, tomábamos el plan de negocio, al que no hemos renunciado y al que aspiramos, que tenía un crecimiento territorial y que lo hacíamos con los dos factores que no podíamos controlar, que ya he mencionado.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Marcos. Yo le agradecería que hiciéramos más cortas las intervenciones, tanto las suyas como las mías, por respeto a los compañeros que nos quedan. Si yo le pregunto cuál es el factor multiplicador... Yo tengo el dato de un factor multiplicador de diecisiete.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Entonces, ¿por qué me lo pregunta?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo se lo pregunto para que usted me lo corrobore. Y además porque, hablando con inversores de Davalor –lo he hablado porque es mi obligación–, me hablan de promesas muy superiores hasta del treinta. Pero no tengo el dato escrito.

Le informo, señor Marcos, de que las preguntas en esta Comisión las hago yo.

A partir de septiembre de 2015, se produce ese préstamo. Y le pregunto directamente: ¿Usted utilizó el nombre de Navarra y del Gobierno de Navarra para atraer más capital?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Jamás. No tenía ningún valor. Cero valor. Ni Navarra ni el Gobierno de Navarra ni Sodena. Para el ámbito en el que nos estábamos moviendo. No motivaría la inversión. Motivamos la inversión con otros argumentos. Ese no nos pareció jamás que pudiera motivar. Y, de hecho, no lo hizo.

Hay un informe que nos pidió Sodena, y que hicimos en su día, en el que veíamos cuándo entran los préstamos de Sodena o cuándo se anuncian en la prensa y qué impacto tiene en este goteo de inversiones de inversión colectiva. Y lo que se ve es que no hay ninguna correlación. No solo no hay correlación, sino que, en la última parte, con los préstamos de Sodena, lo que ocurre es que los inversores nuevos se retraen y no invierten y los que invierten son inversores que ya conocían el proyecto y que ya habían invertido, a los que Sodena no les había producido ningún impacto antes, porque no existía, ni creo que se lo produjo después. La idea de que la inversión de Sodena pone la imagen del Gobierno de Navarra avalando el proyecto y eso atrae a inversores de inversión colectiva es falsa.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Bien, señor Marcos. 9 de noviembre de 2017... Señor Marcos, le repito que con que usted me diga que no es suficiente. Pero yo le digo que no es así y que no es verdad.

9 de noviembre de 2017, Hotel Zenit, Pamplona. El video está colgado en YouTube. Dura dos horas y cinco minutos. Este parlamentario ha tenido la paciencia de verlo durante dos horas y cinco minutos. Le invito a que pase varias veces por varios minutos. Lo dice varias veces, pero, en concreto, donde más claramente lo dice es en la hora veinticinco minutos de este video que está colgado en YouTube.

Usted dice: «Sodena es la sociedad que depende del Gobierno de Navarra y su rol es atraer inversión privada. Sodena acoge el proyecto, está comprometida. Y solo lo haría con proyectos buenos».

Le recuerdo el foro. Está usted en un hotel intentando captar inversores particulares. Y está diciéndoles que solo el Gobierno de Navarra lo haría con proyectos buenos. Usted lo dice textualmente en el vídeo –le invito a que lo vea– en un foro –déjenme terminar por favor, señor Marcos– que está lleno de gente en el que está usted intentando atraer inversión. Y continúa: «El Gobierno de Navarra negocia con nuevos inversores para Davalor». Es decir, usted está diciendo que el Gobierno de Navarra está trabajando para Davalor.

Por lo tanto, usted sí utiliza –y me acaba de responder que no– el nombre de Navarra para captar inversión.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo creo que estamos hablando de dos cosas diferentes. Cuando yo me dirijo a los inversores que ya han invertido o a los nuevos inversores que queremos captar, yo no puedo omitir realidades que están ahí. Yo no puedo omitir que tenemos una deuda, o no puedo omitir que Sodena nos ha dado un préstamo. Es algo que es natural que comparta. Es absolutamente natural.

La pregunta que habría que hacer es: ¿Cuántos inversores de esa reunión a la que usted alude invirtieron? ¿Cuántos lo hicieron porque Sodena o el Gobierno de Navarra estaba detrás, y no por las otras dos horas cuarenta y tres minutos de explicaciones?

Su impresión, porque le interesa arrimar el ascua a esta sardina, es que el gran valedor para la captación de capital ha sido Sodena. Y le digo que no, que no ha sido relevante. Si le pregunta a cualquier inversor: ¿Usted le dio importancia a que Sodena diera un préstamo? La respuesta inmediata es no. Yo le di importancia a que hubiera algo que yo podía entender, que yo pudiera llevar a mis hijos a una óptica y recibir un servicio que entiendo. Yo entendía que la UPC daba un apoyo en el ámbito tecnológico y científico, junto con Tekniker y otros. Yo entendía que había un gran equipo humano.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Señor Marcos, yo no le estoy preguntando si usted considera que las cosas son relevantes o no. Cíñase, se le pido una vez más por respeto a mis compañeros. Le estoy pidiendo que responda sí o no básicamente. Yo le he preguntado: ¿Usted ha utilizado el nombre de Navarra para captar capital? Usted me ha dicho que no. Omita respuestas en las que no se vaya a ceñir a la realidad, porque yo le acabo de demostrar que no es así. Y usted ha dicho: «No es relevante». Pero es mi siguiente pregunta.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero déjeme...

SR. GARMENDIA PÉREZ: Es mi siguiente pregunta y las preguntas las hago yo, señor Marcos. ¿Cuántos navarros invirtieron en Davalor en total?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo creo que, en total, habrá una lista de unos mil.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Y cuántos de ellos invirtieron a partir de septiembre de 2015?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Muy pocos. Dimos un informe a Sodena, un informe que quizá Sodena compartió con usted. Pero yo no lo recuerdo de memoria.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Bien, nosotros consideramos, que lo debemos sacar también de esta Comisión de Investigación, es que hay cierta responsabilidad patrimonial del Gobierno de Navarra porque usted vendió con el nombre del Gobierno de Navarra y captó nuevos inversores, navarros y no navarros –pero en este caso a nosotros nos interesan, por la Comisión en la que estamos y por el Parlamento al que representamos, los navarros–, a partir de septiembre de 2015. Nos parece muy importante y muy relevante.

¿Tiene algo que decirles a todos estos navarros, a todos, a los de antes y a los de después, ahora que tiene un micrófono delante y a la prensa, –aunque ya he visto que usted no es muy amigo de la prensa–, tiene algo que decirles a todos estos inversores que, de buena fe, invirtieron en Davalor? ¿Les diría algo o no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Les diría que invirtieron en un gran proyecto, un gran proyecto que ha pasado por muchas dificultades que han conocido puntualmente en esos informes repetidos; que un equipo humano excelente –estoy convencido de ello– ha trabajo en llevar el proyecto adelante; y que, afortunadamente, vamos a encontrar una solución definitiva, aunque como ya les hemos explicado, a través de una metamorfosis porque Davalor Salud desaparece para seguir el proyecto en EAV.

Ya está. Pero no acepto la idea de que usé el nombre del Gobierno de Navarra para captar capital. Lo pude mencionar, como es natural, porque no se puede omitir el nombre de Sodena cuando nos ha dado un préstamo. Pero eso no es utilizarlo para captar capital. Si no, de las dos horas, hubiera estado hablando de Sodena durante media hora.

SR. GARMENDIA PÉREZ: No voy a entrar en ese tema.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted me ha preguntado y yo tengo que decir lo que tengo en el corazón. Y ya lo he dicho.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Exactamente. Yo no voy a entrar, porque ya he dicho dónde lo dijo usted.

Vamos a cambiar de temas, porque vamos por partes. Patentes. El Vicepresidente y la directora gerente de Sodena siempre han dicho que era la garantía. Usted ha dicho hoy que eran garantías débiles. ¿Puede explicarlo un poquito?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): He dicho que eran garantías débiles. Las garantías fuertes son dinero líquido pignorado en una cuenta corriente. Las garantías patrimoniales de carácter inmobiliario son más fuertes que las patentes, pero menos que el dinero líquido. Las patentes son garantías más débiles ante cualquier banco –no creo que sea un término ajeno a lo que un banco diría acerca de una garantía–. Es una garantía más débil en el sentido de que es más difícil convertirla en liquidez. No es que sea imposible, pero eso es de natural, ¿no?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo le agradezco mucho que haya puesto el término garantía débil encima de la mesa, porque nosotros entendemos que el Gobierno de Navarra nunca lo ha vendido así en este Parlamento. Por lo tanto, pediremos igualmente explicaciones.

Las patentes, que, entre comillas, las tiene usted porque están en una empresa que le pertenece a usted, ¿por cuánto las vendería hoy? ¿Si yo le hago una oferta, por cuánto las vendería?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted me hace preguntas que son particularmente difíciles de responder. Quisiera insistir en el asunto de la debilidad. He intentado utilizar un término financiero. Una garantía débil es aquella que está más alejada de la liquidez. Y una garantía fuerte, aquella que está más cercana a la liquidez. Ya está. Eso es todo.

Cualquiera entiende que una patente vale porque se hace un negocio con ella. Y ese negocio, que da un dinero, es lo que da valor desde el punto de vista de una garantía. Cuando una patente la tiene usted en la mano... Usted tiene dos caminos para hacer dinero con ella. Un camino es venderla, que es lo que usted propone. Otro camino es licenciarla, que es lo que Davalor Consultoría hace con Davalor Salud, aunque ya he dicho que lo hace a título gratuito. Así que, si tuviéramos que devolver el préstamo de Sodena solo a través de las patentes, porque Davalor Salud quebrara sin posibilidad de continuar con el proyecto, no venderíamos las patentes, las licenciaríamos, que sería una manera de recuperar el dinero.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias por la aportación. Nosotros, insisto, tomamos nota de todo lo que usted dice porque usted solo está, de alguna forma, desmoronando todo el argumento del Gobierno en defensa de la garantía y de lo sólido que se hizo todo. En fin, me parece muy interesante y muy relevante.

Otro punto: Proveedores. Usted dice que los proveedores los utilizó como financiadores. Me parece muy interesante, sobre todo porque estoy seguro de que los proveedores no lo sabían. Le tengo que decir y preguntar directamente: ¿El Gobierno de Navarra intermedió con alguno de sus proveedores?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La primera cuestión es si lo sabían o no lo sabían. Y ya he puesto un ejemplo antes, de que un proveedor que suministra en el mes de enero y no cobra, y suministra en febrero y no cobra, y sigue así hasta diciembre, es evidente que sabe que está financiando su actividad para este cliente. Así que todos lo sabían. Claro. Y no solo eso. La mayoría lo decidió. No todos, pero lo decidieron. Porque en muchos casos tuvimos reuniones.

Lo he dicho en el caso concreto de dos compañías, como IBM y Microsoft. Mantuvimos reuniones con diez o doce personas, entre ellas personas venidas de otros países europeos, solo para decidir si entraban o no en este juego. Hemos tenido reuniones con la dirección general de muchos proveedores para contarles lo que había. Y si han seguido ha sido con pleno conocimiento de causa. Los proveedores no son estúpidos como para estar haciendo este juego de financiación de su actividad sin darse cuenta de que están financiando su actividad. Es imposible.

La segunda pregunta...

SR. GARMENDIA PÉREZ: Tampoco voy a entrar... Simplemente quiero decirle que me llama mucho la atención lo que usted... Porque, por ejemplo, antes ha mencionado a Microsoft. Me ha llamado mucho la atención, porque si hay alguna empresa que conozco muy bien es esta. Usted ha dicho que habló con sus directivos... No voy a entrar en cómo usted maneja a sus proveedores. Simplemente le muestro mi desacuerdo con lo que usted afirma de cómo se negocia con proveedores.

La segunda respuesta no me la ha dado.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Porque no me ha dejado. No comprendo ni lo que dice. ¿Tuve yo una reunión con Microsoft y con otros de mis colaboradores en Madrid donde estaba la directora europea? ¿Sí o no? Sí. ¿En esa reunión preguntaron qué era el proyecto Davalor, qué planes teníamos, cuáles eran los riesgos, etcétera? Sí. ¿En esa reunión decidieron que iban a trabajar para Davalor, aunque supusiera una continua lucha por cobrar sus facturas? Sí. ¿Lo hicieron? Sí. ¿Cuánto aumentaron su deuda? Hasta un millón cien mil euros.

Ahora usted me dice que Microsoft lo conoce muy bien y que no hace eso. ¡Pues qué quiere que le diga!

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo no voy a entrar en un debate con usted. Pero también tiene de proveedor a Oracle y conozco muy bien cómo se manejan y cómo funcionan las cosas, y es igual que Microsoft. Pero, bueno, insisto en la segunda pregunta. ¿Intermedió el Gobierno de Navarra con alguno de estos proveedores?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Jamás. No los ha conocido. No ha tenido ninguna relación, que yo sepa. Ninguna.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Bien, señor Marcos. Mire, en una de las actas de Sodena se dice todo lo contrario.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿A cuál se refiere? ¿Puede ocurrir que haya usted confundido...? ¿A cuál se refiere?

SR. GARMENDIA PÉREZ: No se preocupe, señor Marcos. Déjeme hablar, por favor. Luego habla usted. Usted ha respondido y ha dicho: «En absoluto». Y yo le digo que lo que usted está diciendo no es verdad, porque el Gobierno de Navarra intermedió con proveedores suyos. No pasa nada. Pero, como usted está viendo, nosotros estamos construyendo nuestras

conclusiones. Y nuestras conclusiones –por qué se lo voy a negar– van a desmontar lo que el señor Ayerdi lleva tres años diciendo aquí, que es –qué casualidad– lo contrario de lo que decíamos nosotros. Y poner blanco sobre negro sobre lo que nosotros decíamos. Es así.

Y yo le he preguntado: ¿El Gobierno de Navarra intermedió con sus proveedores? Usted ha dicho que no. Y yo le digo que sí. Y ya está. Entonces, cuando yo haga mis conclusiones, pondré –sin citarle a usted, porque yo contra usted no tengo nada–: El Gobierno de Navarra intermedió porque aparece en el acta tal, en el punto tal, y en el párrafo cual. Ya está. No puedo decir nombres ni puedo decir nada porque hay cosas que, en esta Comisión, no se pueden decir.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Déjeme decir una cosa. El Gobierno de Navarra tiene relaciones con muchos industriales y empresas de servicios, como es natural. Y puede ocurrir que en una conversación con alguna hablen de Davalor. Sería natural.

Intermediación es algo que significa que está entre medio entre Davalor y aquel proveedor. Jamás he utilizado ese recurso porque ni se me ocurre ni le veo el valor. Jamás lo he hecho. Es algo que tendría que haber pedido yo.

Ahora, si el Gobierno de Navarra estuvo y habló con alguien, allá ellos. Jamás he pedido que el Gobierno de Navarra haga ninguna gestión con ningún proveedor. Jamás. Nunca. Además, no lo pediría porque no lo creo útil. Creo que un proveedor no se pone a favor porque el Gobierno de Navarra venga a lamerle la oreja. Se pone a favor porque entiende un proyecto y entiende la gente que tiene la pasión para desarrollarlo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Le agradezco que me aclare los términos en castellano. Los conozco perfectamente. Yo simplemente le digo que el Gobierno de Navarra intermedió. Conozco perfectamente la profundidad...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Que conste que no lo acepto.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Bien, gracias. Estos proveedores... Yo le iba a preguntar: ¿Quién rompió la baraja? O sea, ¿quién le ha llevado al concurso de acreedores? Usted ha hablado de D2D. Ha dicho cosas graves de D2D. Ha dicho que inflaron precios... Lo ha dicho usted.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No he dicho cosas graves.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Usted ha dicho que inflaron precios. Lo ha dicho claramente. Luego si quiere repasamos el video, pero usted ha dicho eso. Pero da igual. D2D actuó como actuó. Luego habló de IMS y de uno que no ha querido decir. Estos rompieron la baraja, por tanto, doy por respondida la pregunta.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Haga la pregunta primero para que la responda yo. No la dé usted por respondida antes de hacerla.

SR. GARMENDIA PÉREZ: La pregunta ya se la he dicho. ¿Quién rompió la baraja?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero no me ha dejado ninguna posibilidad de responder.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Porque ya la ha respondido antes...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted hace una construcción que no corresponde a lo que yo pienso.

Mire usted, antes he dicho –y usted ha abstraído una parte de lo que he dicho– que los acreedores... Perdón, los proveedores entonces, porque aún no teníamos deuda, los proveedores que entendían las dificultades de financiación en un desarrollo complejo que les parecía atractivo, tuvieron que decidir si querían trabajar con nosotros o no. Hubo proveedores que nos dijeron: «No, no podemos trabajar con una *startup* que no puede garantizar los pagos». Así de claro. Y hubo proveedores que dijeron: «Sí, vamos a trabajar».

De estos que dijeron que sí y que han trabajado y que han generado una financiación a favor de Davalor de 19 millones de euros, que es la deuda que tiene Davalor con ellos y que quiere pagar siempre, de estos proveedores, he dicho antes que algunos lo que hicieron fue compensar el riesgo que asumían con unos precios más elevados de los que solían cobrar a sus clientes. Es normal. Uno pone un precio que no solo depende del producto que vende o del esfuerzo que hace. También depende de estas condiciones de pago.

Otros nos dijeron: «No, yo voy a acotar la deuda. Es decir, yo voy a trabajar hasta esta deuda y, cuando me la pague, yo vuelvo a trabajar hasta el mismo límite». También los tuvimos así. Hubo otros que pusieron otras condiciones.

Pues bien, D2D, que es al que usted se refiere, fue de los primeros. Es decir, nos vendían a un precio algo mayor. Inflar precios es una expresión que yo no he dicho. Si lo he dicho, me he equivocado, porque inflar sería un doscientos por ciento, y no hacían eso. Tenían un precio algo superior al precio que vendían a otros clientes, porque entiendo que compensaban el riesgo. Y es lo que yo he entendido siempre.

No he pretendido decir cosas graves de proveedores. Y menos de este. Este fue un gran proveedor que hizo un gran servicio, un proveedor que fue el mayor gasto de Davalor Salud durante un período. He dicho que llegamos a acumular 2,2 millones de euros de trabajo en total que fue pagado en su totalidad. Y, desde entonces, desde que rompimos aquella relación hasta hoy, sigue saliendo en la discusión por razones que se me escapan, porque no es ninguno de los acreedores que podría estar interesado en lo que estamos discutiendo hoy.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Me alegro de que haya tenido la oportunidad de aclararlo. Voy acabando poco a poco. ¿En qué momento usted dejó de responder a los requerimientos de Sodena? ¿Lo recuerda? Se lo formulo de otra forma: ¿Dejó usted de responder a requerimientos de Sodena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Requerimientos formales o peticiones...?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sí, claro, efectivamente: burofax, solicitudes de información... Todas estas cosas.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tengo la conciencia de haber defraudado a Sodena, pero a lo mejor, igual que hecho otras cosas mal, en alguna cosa lo he hecho mal. Pero yo he mantenido una relación continua con Sodena y de total transparencia.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Pues una vez más no es realmente lo que refleja la propia Sodena, que rompió relaciones con usted al no tener respuesta en muchas de sus notificaciones. Nosotros, insisto, lo tenemos todo aquí. Tenemos las notificaciones... Lo tenemos todo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Entonces ya lo sabe.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo se lo preguntaba simplemente porque nuestra documentación constata –no puedo darle más pistas– que Sodena se queja de que no recibe respuesta a burofaxes. Y usted me dice que no tiene constancia de que no haya respondido nunca a Sodena, ¿verdad?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tengo esa constancia, no. Recuerde que teníamos más de cincuenta personas trabajando. Quizá no era yo el que tenía que dar la respuesta en un momento determinado o quizá di la instrucción a otro o quizá... Cualquier quizá. No lo sé. Pero, como digo, para mí lo importante es que mantuvimos una relación abierta, honesta y transparente con Sodena. Han tenido la puerta abierta siempre que han querido. Pero puede ocurrir que hayamos fallado a sus expectativas puntualmente. Puede ocurrir.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Ya le digo yo que sí.

El futuro lo deja usted muy claro. Ha hablado de Alta Partners –que, en su momento, intentó hablar con ellos en Estados Unidos–. Se ha referido a los letones como rusos. También hubo una empresa china... Para acabar, vamos a centrarnos con los que estamos ahora, con Panorama Holding. En parte usted ha reconocido que es parte, ¿no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Qué es, perdón?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Que usted es parte de Panorama Holding.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. En absoluto.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Pero sí es parte de EAV, ¿no?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, en absoluto.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Tampoco es parte?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Tampoco creo que sea muy relevante. Admirando que usted siga reincidiendo en que puede reflotar el proyecto –toda mi admiración y respeto–, usted ha dicho que tiene que ser necesariamente parte.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Tengo que participar, no ser parte. Ser parte es tener un accionariado, ¿no es así? Ser parte es tener una parte. Yo lo que digo es que

tengo que participar. Ningún inversor de este universo compraría Davalor Salud dejándome fuera, porque aporto el conocimiento que da la continuidad. Entonces, estoy seguro de que EAV me tendrá dentro. ¿En qué posición? ¿En qué compensación...? No tengo ni idea. Pero sé que no harían una inversión lógica dejándome fuera a mí y a otros miembros del equipo.

En ese sentido, seré parte porque participaré. También es cierto que si los socios de Davalor Salud algún día entran en el accionariado de EAV, como es parte de la propuesta que hará Panorama Holding, –que es lo mismo que ha venido haciendo en el pasado– como yo también soy socio de Davalor Salud, entonces, en aquel momento, también yo seré parte, esta vez, en el capital.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Y, por último, vamos a hablar de los trabajadores de Davalor Salud. Entiendo que usted se solidariza con ellos, como nos solidarizamos nosotros.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Qué significa exactamente su solidaridad, porque ya le escuché el otro día cuando estábamos...?

SR. GARMENDIA PÉREZ: No le voy a responder, porque aquí las preguntas las hago yo, señor Marco. Usted déjeme hablar y déjeme que las preguntas las haga yo. Esto es una Comisión de Investigación. Usted no me está investigando a mí. Le estoy investigando yo. Yo me solidarizo con sus empleados.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, usted está investigando a Sodena, no a mí.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Estoy investigando cómo se llevaron las actividades en Sodena para la empresa Davalor Salud que usted representa. Y le estoy preguntando. No se ponga nervioso. Pero no me pregunte cosas a mí. Yo insisto en solidarizarme con sus empleados porque muchos de ellos... Fueron a un proyecto disruptivo, arriesgaron sus puestos... Lo ha explicado usted y lo ha explicado muy bien. Yo no tengo nada en contra. Y ha dicho que, incluso, se podría rescatar a parte del personal para el proyecto futuro, lo cual me parece extraordinario y ojalá así sea. ¿Pero usted cree que el personal de Davalor Salud, en general, está contento con cómo se hicieron las cosas en Davalor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Esta pregunta tiene que ver con esta Comisión o es algo que usted quiere conocer?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Tiene mucho que ver con esto porque va a venir una representante, Eva García, –no sé exactamente qué día, pero si quiere se lo digo; el día 21 de enero– y le vamos a preguntar si, desde dentro de Davalor, intuían que el funcionamiento era normal, que las relaciones con Sodena eran normales... Eso es lo que queremos preguntarle. Y yo le digo: ¿Sus empleados, a día de hoy, aceptarían volver o estaban contentos? Si no la quiere responder, no la responda.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, yo he venido a responder. No he venido a esconder. He venido a responder con transparencia. De los empleados que han trabajado en Davalor –que han sido muchos–, ha habido algunos que no han aguantado la tensión que representaba el trabajo o la tensión que representaba no saber si iban a cobrar.

Ha habido otros que no han encajado en el equipo humano y hemos tenido que trabajar para que se marcharan. Ha habido otros que se han querido ir a otras oportunidades que les parecían mejores, etcétera. Eso es natural. Entonces, ha habido una rotación seguramente mucho más alta en esta *startup*, como creo que en cualquiera que crezca, que en una empresa consolidada.

Efectivamente, habrá habido gente que se ha marchado con disgusto y gente que se ha quedado con satisfacción, lógicamente. Si me pregunta usted por los que se han quedado con satisfacción, le diré que están satisfechos. Si me pone usted un ejemplo de alguien que se marchó, supongo que se marcharía porque encontraría algo mejor o porque no estaría satisfecho.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Marcos. Le pido disculpas si mi tono le ha parecido fuerte, pero es mi forma de dirigir estas comisiones de investigación. Yo no tengo nada contra usted y, como le decía al principio, nosotros tenemos el máximo respeto a los emprendedores y a los que arriesgan su dinero. Por lo tanto, si en algún momento he sido fehaciente, le pido disculpas. Muchas gracias.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Acepto las disculpas, pero no quiero perder la oportunidad de decir que, efectivamente, Navarra tiene que reconsiderar de qué manera trata a los emprendedores sabiendo lo siguiente. El 90 por ciento de los proyectos nuevos, de *startup*, fracasan. Y lo que es importante, desde el punto de vista político, no es solo el apoyo que puedan merecer los proyectos que se pongan en marcha, es la red de seguridad que apoye a aquellos que van a fracasar, que son noventa de cada cien. Porque lo que más vale, según los estudios que se publican en Estados Unidos, de los emprendedores son los reemprendedores, porque han acumulado una experiencia rica anteriormente. De esto no se ha discutido nada. No digo que se tenga que discutir en esta comparecencia, lógicamente. Pero creo que vale la pena hacer una profundización en aspectos muy importantes, porque, creo, –y esta es mi opinión personal– que valdría la pena y se podría avanzar mucho en favor de Navarra.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Garmendia y señor Marcos. Continuamos con el Grupo Parlamentario del Partido Popular de Navarra. Señora Beltrán, Cuando quiera.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias, Presidente. Buenos días. Gracias también, señor Marcos, por estar hoy aquí. Y sobre todo porque no es plato de buen gusto ni es una situación cómoda. Y tenga por seguro que si usted fuese un empresario o un emprendedor sin haber recibido dinero público, obviamente no estaría aquí. Por lo tanto, usted no es el objeto ni el fin último de esta Comisión de Investigación, sino pieza clave para que hayamos llegado a una Comisión de Investigación, puesto que aquí de lo que tenemos que tratar y el objetivo que queremos conocer es si, a través de Sodena, el Gobierno de Navarra cometió irregularidades.

No es ninguna caza de brujas, ni si los inversores eran de un partido político o de otro, como algún portavoz ha querido hacer ver. No, aquí queremos dilucidar si el Gobierno de Navarra ha incurrido en irregularidades con respecto a la empresa Davalor y la concesión de esos

determinados préstamos porque, como digo, estamos hablando de dinero público y de muchos inversores afectados.

Primero, porque tenemos la responsabilidad de analizar y de controlar, como fuerzas políticas, dónde va ese dinero y cómo se hacen las gestiones a través de una empresa pública. Esa es la primera responsabilidad. Y tenemos una segunda responsabilidad que también es mirar, como usted bien ha dicho aquí, por esos inversores. Efectivamente, ellos, libremente, se han arriesgado. Como dice el Vicepresidente Ayerdi: «Allá ellos». Pero nosotros también creemos que, durante todo este periplo de la historia de Davalor, –desde la concesión del primer préstamo hasta ahora– al principio, esos inversores podían tener desconocimiento, pero luego también estaba nuestra responsabilidad política de hacer ver lo que estaba pasando para evitar males mayores. Ahí no coincidimos con usted a la hora de ver diferentes cosas. Pero, si le parece, lo iremos analizando.

Llevamos avisando de la situación a la que Davalor podía llegar, señor Marcos, desde hace tres años, desde que estuvimos en Tarrasa visitando sus instalaciones. Y varias personas de las que estamos aquí sentadas lo hicimos ver. Salimos muy preocupados de aquella reunión, tan preocupados de lo que vimos y de lo que oímos que, inmediatamente, solicitamos una reunión con el Vicepresidente Ayerdi y la señora Irigoyen. Y en esa reunión –una reunión que no era privada, pero tampoco era pública, y de la que luego se ha tenido conocimiento– les hicimos ver lo que allí habíamos visto, lo que percibíamos de un plan de negocio de muy difícil viabilidad en ese momento.

Por lo tanto, como representantes públicos, advertíamos al Gobierno de Navarra, al señor Ayerdi y a la señora Irigoyen, en este caso, como miembros de Sodena, que no nos parecía adecuado que volviesen a invertir en Davalor porque habíamos visto, en primera persona, el plan de negocio y las dificultades que tenía de llevarse a cabo en los plazos que ustedes decían, con una fuerte deuda ya pendiente, etcétera.

Por lo tanto, no es que ahora, una vez visto el resultado y la situación en la que se encuentra Davalor, nosotros planteamos esta Comisión de Investigación. No, el fondo de esta razón, de la Comisión de Investigación, es que nosotros lo avisamos hace ya bastantes años. Y como lo avisamos, tenemos la responsabilidad de exigir a los miembros del Gobierno por qué no se nos hizo caso y se siguió invirtiendo dinero público.

Continúo. Como digo, cualquiera veía que era muy difícil que ese proyecto saliera adelante. Por lo tanto, que ustedes querían invertir su dinero como empresa privada, faltaría más. Lo que quieran y, además, nos parece muy loable. Pero nuestra obligación, como digo, era advertir. Y caso omiso se nos hizo, porque Sodena siguió invirtiendo en Davalor. Por lo tanto, nuestra obligación ahora es pedirle cuentas al señor Ayerdi.

Empiezo con las preguntas. Esto era por contextualizar la razón de esta Comisión de Investigación. Señor Marcos, lo primero que le quería preguntar es si usted se arrepiente de haber comenzado este proyecto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, todo lo contrario.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. ¿Qué cosas cambiaría de todo el periplo por el que ha ido pasando con respecto a diferentes actuaciones, dada la situación en la que nos encontramos ahora con esta empresa?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Antes hablaba de los reemprendedores. Los reempredores son un valor enorme porque han aprendido cosas en algo de lo que muy poca gente sabe. Con lo que he aprendido, yo creo que una de las cosas que deberíamos haber hecho es haber centrado nuestro producto, de la gama que habíamos imaginado, primero, en el más fácil de vender, y no en el mejor. Eso sería un cambio que hubiese querido hacer yendo para atrás y que lo podremos hacer ahora en EAV. Un cambio en la estrategia de producto, empezando por la misma función, pero uno que fuese más fácil de vender. Sería uno de los cambios.

Otro de los cambios sería algo que no sé cómo hacer, que es haber conseguido apoyo local en Navarra, que no fui capaz de conseguir hasta 2015.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Tenga claro, a mi juicio, señor Marcos, que no todas las empresas o todas las *startup* –bueno, esta es una *startup* un poco larga porque lleva de vida...–. Las *startup* tienen unos plazos de vida, y a Davalor yo ya no le llamaría *startup*. Pero, en cualquier caso, es importante decir, señor Marcos, que no todas las empresas tienen que salir adelante siempre con financiación pública. Hay muchas empresas que no tienen por qué y que no piden. Tenemos que tener en cuenta que no siempre hay que ir a papá Estado, a papá Administración a pedir cosas.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted me ha preguntado qué es lo que yo haría diferentemente. Y lo que yo respondo es que haría esto diferentemente. Es decir, no me diga que las empresas tienen que salir por su cuenta porque, en un período largo, hemos salido por nuestra cuenta, prácticamente, y sin apoyos del Gobierno de Navarra. No se lo he recriminado a nadie. Es la primera vez que lo comento. No lo he recriminado, pero me ha preguntado. ¿Qué haría usted diferentemente? Pues me hubiera encantado haber sabido el camino apropiado para encontrar ese apoyo. Me ha preguntado qué haría diferentemente. Pues esto haría diferentemente también.

No digo que el Gobierno de Navarra tenga una obligación, no digo que Davalor Salud entonces encajase en los criterios. No digo eso. Digo que yo, si tuviera que hacerlo de nuevo, intentaría encontrar un camino mejor en esa dirección.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Bien, gracias. Pasamos ya a otra etapa, concretamente a junio de 2015, cuando Sodena emitió un informe –del que se ha hablado en repetidas ocasiones ya, pero del que quiero concretar algunas cosas–. Ese informe indicaba las complicaciones económicas que tenía el proyecto de Davalor. Me gustaría conocer cómo le fue transmitido a usted ese informe... He oído que no le habían entregado el informe, pero ¿de qué forma, verbalmente o escrita, le hicieron saber la denegación de la solicitud?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Fue un *e-mail* que me envió el director general de Sodena con un adjunto y, en el adjunto, se decía que el proyecto había sido valorado positivamente, que tenía unos aspectos de financiación que eran de demasiado

riesgo –no recuerdo las palabras–, y que, finalmente, si Davalor conseguía 11 millones de euros, Sodena estaría dispuesta a reconsiderar –en una decisión que tomaría un nuevo consejo– aportar 4 millones en modo de inversión.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Gracias. En dicho informe también le planteaban una serie de peticiones. Sé que no recibió el informe, pero que las personas técnicas de Sodena, que habían elaborado dicho informe, le habían requerido a la empresa Davalor –durante la etapa de valoración– que enviase unos requerimientos como cuentas anuales, situación de proveedores y acreedores, etcétera, para valorar en su conjunto y en mayor profundidad el proyecto y hasta dónde podían entrar o no entrar.

Usted, en calidad de administrador general o de director general, ¿les envió la información en aquella época, en junio de 2015, cuando se lo solicitó Sodena?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tengo ni idea. Lo que sí puedo decir, y ya lo he dicho antes, es que hubo dos técnicos de Sodena que estuvieron dos meses en nuestras oficinas tomando todos los datos que necesitaron antes de esa fecha. Entiendo que tendrían todos los datos ya entonces.

Por otra parte, puesto que la carta que recibí decía que teníamos que buscar 11 millones, previo a que volvieran a tomar en consideración una posible decisión positiva, me centré en buscar los 11 millones, y no en hacer informes que, sin esos 11 millones, no valían para nada.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Pasamos ahora, si le parece, al cambio de Gobierno. Hemos tenido conocimiento de que usted se reunió con el señor Ayerdi una vez que cambió el Gobierno. Comió con él. ¿Usted qué relación tenía con el señor Baztarrika? ¿Era amigo suyo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No es un amigo mío. Es una persona que me parece encantadora, pero es un profesional al que yo, que dirijo una empresa, contrato.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Fue el nexo?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Es una relación estrictamente profesional. Jamás he quedado con el señor Baztarrika para tomar una cerveza como amigos. Nunca.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Pero sí que le sirvió de nexo para tener esa primera toma de contacto con el señor Ayerdi, según he entendido.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí, claro, igual que lo hizo con Lourdes Goicoechea. Efectivamente.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Usted ha dicho que, en esa comida con el señor Ayerdi, no le pide en ese momento la financiación, sino que le habla de las veleidades y de las bondades que tenía el proyecto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Y de los riesgos.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Y en qué momento da el paso y a quién le pide la financiación?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo recuerdo. Pero yo me imagino que, de natural, una vez que el señor Ayerdi se muestra positivo para que Sodena considere o actúe en este asunto en algún momento, o a él o a Sodena, o a los dos, no lo sé, sería el momento en que lo pediría. No sé responder. No puedo decir qué día o si fue a él... Desde luego, no lo planteé como una cuestión personal, sino como una cuestión profesional. Y entendí, por sus palabras, que él no era parte de una decisión como Vicepresidente del Gobierno, pero Sodena sí sería quien tomaría... Él me dijo que hablaría con Sodena.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. No me importaban tanto las fechas concretas, sino en qué momento se pasó de contar el proyecto a solicitar la financiación de la que hablamos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Inmediatamente porque, como ya he dicho antes, yo he tenido siempre la necesidad de buscar liquidez para el proyecto. Yo no he perdido el tiempo en esto. Y hay que recordar que teníamos un inversor a la vista, –que decía que estaba a la vista– al que le hacía falta un tiempo para estudiar su inversión y, en ese sentido, era apropiado pedir un puente para aguantar.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿En qué momento y por parte de quién y de qué manera fue usted informado del acuerdo de Gobierno y del posterior acuerdo de Sodena por el que se le concedió a Davalor Salud el préstamo participativo del millón de euros?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Cuando el consejo lo decidiera. No tengo ni idea. No sé. ¿Es una fecha lo que me pide? No tengo ni idea.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: No es concretamente una fecha. Usted tiene que acordarse, señor Marcos. Cuando alguien le da la buenísima noticia de que le han concedido el préstamo participativo de un millón de euros, lógicamente se tiene que acordar por parte de quién viene. Lo encuentro lógico porque, para usted, no sería baladí recibir ese beneplácito de Sodena a la solicitud presentada inicialmente y antes denegada.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿Y qué me quiere decir? ¿Que mi problema de memoria es un problema serio?

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Creo que no es un problema de memoria, creo que es de falta de voluntad.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, no.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Y sabe por qué se lo digo? Tiene los datos perfectamente en la cabeza porque, si no, sería ilógico venir a una comisión de investigación en la que sabe que todas estas preguntas son importantes para el procedimiento, y que usted no se haya molestado estudiarlas. O es falta de interés o no sé cómo calificarlo...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Después de las horas que llevamos aquí, creo que decir que tengo falta de interés es injusto. Pero, de todas maneras, también he dicho que no tengo acceso ni siquiera al cuerpo de *e-mails* de los intercambios de los últimos años, porque las oficinas de Davalor Salud hoy no tienen electricidad. Con lo cual –ya lo he dicho antes–, no he podido preparar con ningún detalle esta comparecencia.

Entonces, el detalle no lo recuerdo. Lo que sí podría ser relevante y puedo recordar es que nadie me comunicó nada antes de la reunión del consejo de Sodena. Fue después de la reunión que me comunicaron –no recuerdo si al día siguiente o a los tres días: «El consejo lo ha aprobado».

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Gracias. Bueno, puede ser un procedimiento normal que primero lo apruebe el Gobierno, que luego pase a Sodena y que se lo comuniquen a usted. Pero usted se habrá enterado, por los medios de comunicación o por cualquier otra fórmula, que fue una decisión atípica por el procedimiento. Primero se aprobó en Consejo de Gobierno y luego pasó al consejo de administración de Sodena.

Lo que yo le quiero preguntar es si usted, ante una decisión atípica como la ha calificado el propio Vicepresidente Económico del Gobierno, y ante una corazonada del propio consejero Ayerdi –como él también lo ha calificado–, considera que ha tenido trato privilegiado con este Gobierno en el trato a Davalor.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tengo opinión sobre eso. No sé qué otras cosas ha hecho con otras compañías como para poder comparar si eso ha llevado un trato privilegiado. Tampoco tengo una opinión sobre el Gobierno anterior, sobre si la falta de apoyo a Davalor era común con todas las otras empresas o fue un privilegio negativo. No lo sé. No tengo opinión. No he estado en eso. He estado en otra cosa. No sé responder a esa pregunta.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Pero lo que sí hemos visto, y es un dato objetivo, es que el anterior Gobierno denegó su solicitud de financiación y este nuevo Gobierno sí que la aprobó.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No he dicho eso.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: No, eso se lo digo yo. No digo que usted lo haya dicho.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo he dicho que de 2011 a 2015 hubo un largo período donde Davalor Salud no tuvo mucho apoyo público y lo que digo es que no sé si eso fue común con todas las empresas equivalentes del sector en Navarra en aquel momento o si fue un trato de privilegio negativo. Lo desconozco. Y, de la misma manera, desconozco si de 2015 para adelante ha habido un trato de privilegio o no. Lo desconozco.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Yo no le voy a decir que ha sido un trato de privilegio o no. Le estoy diciendo que hay un hecho objetivo: Con el anterior Gobierno usted no consiguió la financiación y con el nuevo Gobierno, que actualmente nos gobierna, el cuatripartito, sí que consiguió la financiación. Yo no sé si es un trato preferente o no. Se lo había preguntado únicamente a usted por si lo podía percibir. Pero lo que sí ha habido es ese hecho objetivo: Usted ha conseguido esa financiación que ha conllevado consigo la pérdida de dinero público.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Perdón. ¿En qué sentido la pérdida de dinero público? ¿Dónde está perdido el dinero público?

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Porque usted sabe perfectamente que no se va a cobrar.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. Yo he defendido justo lo contrario durante toda esta comparecencia cuando ha tocado hablar de ello. Yo tengo la oferta de Panorama Holding en la mano. Sé cuál es la oferta. La van a presentar en cuanto el juzgado apruebe el plan de liquidación, y esa oferta ya he dicho que incluye el pago íntegro de la deuda a partir de resultados operativos. Y yo creo que esos resultados operativos, en el plan actual, van a funcionar. Lo creo.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Mire, señor Marcos, muchos creemos que no. Ojalá nos equivoquemos. Desde luego, yo la primera. Pero esto se lo avisamos hace tres años y hoy estamos donde estamos con la empresa en liquidación.

Por lo tanto, fíese también un poco de lo que decimos los demás. Por respeto a sus inversores y por respeto a todos los navarros de los que usted ha conseguido dinero público, no venda aquí cantos de sirena porque sería injusto. Sería injusto.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero usted me da una opinión...

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Es mucha ilusión, mucho interés... Pero hay datos objetivos y puede ser que ese dinero no lo cobre nunca el Gobierno de Navarra. Por lo tanto, su opinión será que sí, pero permita que otros pensemos lo contrario, porque también tenemos conocimientos al respecto de cómo funcionan los planes de negocio.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Permítame que diga alguna cosa sobre este asunto. Efectivamente, el futuro no está cantado. Y el futuro puede ser cualquier cosa. Quizás haya un cataclismo meteórico mañana y desaparezcamos todos. Es verdad que hay un plan de negocio. Es verdad que hay un inversor. Es verdad que ese inversor cree que ese plan de negocio se va a hacer, si no, no invertiría. Y, en este sentido, ese inversor, que ha estado durante un año entero estudiando el proyecto en muchas dimensiones y con el que hemos tenido muchas reuniones, ese inversor cree que va a funcionar. Usted no. Lo respeto. Pero el inversor sí. Y el inversor lo dice con conocimiento de causa. Y usted lo dice con corazón, de corazonada. Pues yo estoy con el inversor.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Yo lo digo con conocimiento de causa y, además, le digo que este inversor es uno más de los muchos que nos llevan vendiendo que iban a invertir desde hace muchísimos años. Por lo tanto, señor Marcos, no es una cosa puntual. Ya llevamos con este mismo mensaje mucho tiempo. Ya viene el gran inversor, ya viene. Y no llega, y no llega, y no llega... Este es ya el decimonoveno –por decir una cifra concreta. Perdóneme que le diga que no es creíble. Si no le importa, continúo.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Quiero hacer un comentario, si me lo permite, aunque no haya pregunta sobre esto.

Efectivamente, hemos buscado inversores en todo el mundo. Lo he hecho yo y también lo he hecho contratando a profesionales...

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Pero tiene que quedar claro que no ha conseguido ninguno. ¿Por qué vamos a tener que creer...? Usted ha llevado a la empresa a liquidación. Hace tres años que se lo avisamos. Lleva tres años vendiéndonos la historia de... No a nosotros, sino al Gobierno de

Navarra, y por eso le dan financiación. Lleva tres años diciéndoles que va a encontrar ese inversor que nunca llega. Con todo el respeto, señor Marcos, los hechos objetivos demuestran las dificultades. Por lo tanto, no nos dé como algo fijo y firme ese nuevo inversor del que habla y que vaya a sacar la empresa adelante.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Déjeme que dé datos concretos. En un informe inversor reciente, –porque ya ha pasado el tiempo– adjuntábamos cartas de intención de un inversor chino. Era una carta de intención firmada. Por tanto, podíamos hablar con naturalidad de que había un inversor que tenía un interés porque había firmado una carta de intención. Y también había una carta de un americano que también expresaba su interés. Son casos reales de los que yo puedo hablar porque, de verdad, hemos tenido esa posibilidad de inversión, aunque luego no haya resultado. Ojalá hubiera resultado.

En segundo lugar, con respecto a este inversor letón, puede usted ver su apoyo presentado al juzgado, a la propuesta anticipada de convenio, y puede ver usted la oferta vinculante presentada al juzgado. La razón de que esa oferta vinculante no sea eficaz ahora es porque el proceso judicial cambia y se requiere la liquidación y un nuevo periodo de ofertas. Y va a presentar su oferta. Pero yo creo que las ofertas vinculantes presentadas anteriormente tienen un significado con respecto a este inversor letón, así como el millón de euros que nos ha prestado anteriormente. Decir que este inversor letón está al mismo nivel de madurez de inversión que aquellos chinos que hicieron una carta de intención y luego no siguieron adelante, creo que no es correcto.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Vaya por delante, señor Marcos, que yo, personalmente, e imagino que igual que el resto de grupos parlamentarios y de portavoces políticos, estaremos encantados de que usted tenga razón. En absoluto tenemos el más mínimo interés en que esto no salga adelante. Pero entienda también que cuando preguntamos es con datos objetivos, no porque se nos ocurra así porque sí.

También le quería hacer dos preguntas: ¿Usted ha tenido relación o ha comentado en algún momento este proyecto con la señora Barkos?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Coincidimos una vez en un evento. Saludé a Pilar Irigoyen, se acercó Manuel Ayerdi y me dijo: «Te voy a presentar a la Presidenta». Y dije: «Estaré encantado». Le di la mano y se acabó la historia. Y nunca más he vuelto a hablar con ella.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Bien. Con respecto al señor Baztarrika, ¿es inversor de Davalor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No puedo responder a esa pregunta porque va en contra de la ley de protección de datos personales.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Los inversores americanos de los que usted ha hablado antes, si estaban interesados, ¿por qué al final no entraron?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Aquí entramos en lo especulativo. Yo no estoy en su cabeza. Lo que me dijeron era que ellos solo podían entrar después de un concurso con liquidación y supresión de la deuda. Y no era la vía que yo quería de ninguna

manera. Era una vía siempre posible. Siempre era posible hacer eso. Ha sido posible desde el principio hasta hoy. Pero yo no quería esa manera. Lo que yo quería era dar con una fórmula que permitiera pagar a los acreedores el íntegro de su deuda, si fuera posible, y una fórmula que permitiera a los pequeños inversores permanecer en el proyecto. Así que la posición de los americanos no cuadraba.

Con los americanos seguimos hablando. Ellos siguen manteniendo su interés. Creen que es un proyecto unicornio. Muchas veces nos han dicho esto en Europa, en Estados Unidos. Un proyecto unicornio es aquel que llegará a los mil millones de dólares de facturación. Nos lo han dicho porque lo creen. Otra cosa es que, como el Ferrari al que aludía antes, no sea el momento de comprarse un Ferrari. Y, en este caso, para ellos, el momento de inversión pasaría por una liquidación con supresión de la deuda, algo que yo no deseaba. Seguimos hablando con ellos.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias. Vamos a pasar ahora a la cuestión prensa y políticos, en la que usted ha centrado varias partes de sus respuestas, prácticamente echando la culpa de que Davalor esté en la situación en la que se encuentra ahora mismo a los medios de comunicación, a cómo le ha tratado usted la prensa, y cómo incluso la actuación de los políticos han creado una mala imagen de Davalor, lo que ha dificultado su desarrollo, lo que ha dificultado en teoría llegar al plan de negocio, etcétera.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No he dicho eso y no creo eso. No he dicho eso y no creo eso en absoluto.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Usted nos dijo lo mismo que hoy ha dicho: «Que la prensa le ha perjudicado mucho».

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Yo no he dicho eso. He dicho que en el entorno...

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Lo ha dicho en ciento cincuenta ocasiones, señor Marcos, a lo largo de toda la mañana.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): He dicho que, en el entorno en el que trabaja Davalor, la mayoría de la deuda está fuera de Navarra. Los inversores con los que hablamos están fuera de Navarra. No leen la prensa navarra. Y, en ese sentido, no ha habido un impacto en Davalor. Y lo he dicho. Puede haber un impacto en mi persona que alguien diga: «Mira, el estafador. No le voy a saludar». Pero no en Davalor. No he dicho eso, y además no lo creo. A las operaciones de Davalor, todo este ruido mediático no le ha afectado en absoluto. Creo.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Se lo recuerdo porque usted ya nos dijo esta misma frase, nos dijo que tanto la prensa como nosotros, los políticos... Cuando fuimos a Tarrasa, a las instalaciones, ya nos advirtió de que el sacar a la luz todo el tema de las inversiones... No era por usted ni por el proyecto, en absoluto. Jamás hemos criticado que pueda ser un proyecto bueno, magnífico, sino todo lo contrario. Al revés. Lo consideramos bueno y magnífico. Pero nosotros estábamos allí para ver en qué invertía una empresa pública. Y cuando fuimos a Tarrasa, ya nos dijo que los políticos estábamos echando a perder el proyector. Lo dejo ahí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Si dije eso... No lo puedo recordar. Pero si lo dije, me equivoqué completamente, porque no opino eso. Quizás usted entendió eso de otra cosa que yo dije. No lo sé. No opino eso. Y si lo opinara, no lo diría así y no lo diría en aquel momento justamente cuando habíamos tenido por primera vez un apoyo significativo. No comprendo por qué tiene que ese recuerdo de aquel momento.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Porque nos aludió en primera persona a los que estábamos allí, concretamente a dos personas que estamos aquí, al señor Garmendia y a mí.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pues si lo dije, me disculpo, porque no lo pienso. No lo pienso porque el entorno de Davalor Salud, el entorno del desarrollo de Davalor Salud –esto que he mencionado acerca de los acreedores de mayor volumen y de los inversores– no está en Navarra. Lo que sí he dicho hace un rato es que, si hubiera habido un inversor navarro de cierta capacidad que viera en la situación en que estamos hoy una oportunidad de inversión al igual que Panorama Holding la ve, si hubiera ese inversor, he dicho que a ese sí creo que le habría afectado el ruido mediático. Pero es una hipótesis.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Le habría afectado más el ruido mediático o también cómo ha evolucionado la gestión de la que usted ha sido primera persona y parte muy implicada?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Usted pone la gestión como algo muy crítico, olvidando que Panorama Holding no ve la gestión tan mal o que los americanos no ven la gestión tan mal.

Le voy a dar un consejo, si me lo permite. Usted puede apostar, por cada *startup* que vea en su vida, que va a fracasar, porque tendrá un 90 por ciento de probabilidades de acertar. Así que, cuando vea una, diga: «Esta va a fracasar». Porque con el 90 por ciento dentro de un año, de dos o de tres, podrá decir: «Yo lo dije, fracasó». Porque esta es la estadística.

Davalor ha sobrevivido no a sus tres primeros años, que es la edad crítica a la que el 90 por ciento muere, ha sobrevivido ocho años. Eso no puede ser solo por mala gestión.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto, señor Marcos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Discúlpeme un momento, señora Beltrán.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Acabo ya.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Siento interrumpirle. Hemos rebasado las tres de la tarde. No sé si merece la pena... Más que nada también por los propios servicios de la Cámara a los que se les ha comunicado que íbamos a finalizar a las tres.

SR. NUIN MORENO: Yo no sé si puede ser útil, para terminar ya, pero por mi parte no voy a formular preguntas porque las que tenía previstas ya han sido contestadas sobradamente. Por lo tanto, si termina la señora Beltrán, terminaríamos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): De acuerdo. Muchas gracias, señor Nuin. Me parece razonable, por tanto, que la señora Beltrán termine con su turno, siempre que sea dentro de

un plazo de tiempo razonable. Disculpe por coartarle así en su turno de palabra. Puede continuar, cuando quiera.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: No se preocupe. Gracias, Presidente. Voy a ser breve. No me acuerdo en qué estaba.

Vamos a pasar las patentes. ¿Las patentes de quién son propiedad? ¿A nombre de quién están las patentes?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Las cuatro primeras patentes están a nombre de Davalor Consultoría porque –ya lo he explicado antes– no existía Davalor Salud cuando las cree. Y las siguientes patentes están a nombre de Davalor Salud. En el acuerdo, que ya he explicado, de un regalo que hacíamos a la UPC, en algunas patentes de Davalor Salud generadas en el equipo de UPC, les damos el 1 por ciento de propiedad.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Correcto. Ahora voy a hacer una breve sinopsis de las preguntas. Ahora vamos a pasar al concurso de acreedores. Ya voy a ir finalizando.

El 3 de septiembre de 2015 se presenta una demanda de concurso de acreedores necesario por un proveedor, sin pagar la perceptiva tasa. Eso lo han dicho ustedes al principio. Supongo que no se pagó la perceptiva tasa por parte de quien instó el concurso, del proveedor, porque se pretendía llegar a un acuerdo.

El concurso fue admitido bajo el número 357/2015, y se requirió pagar la tasa en diez días. Se lo comunicaron a ustedes, a la empresa, que estaba instado este concurso y el detalle del mismo, y ustedes empezaron a buscar financiación para que ese concurso no se llevase a efecto. Y ahí es cuando conseguimos el millón de euros de Sodena.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. No hay nada de eso. No recuerdo la fecha en la que el proveedor D2D...

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿El 3 de septiembre?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): ¿De qué año?

SRA. BELTRÁN VILLALBA: De 2015. Hablamos de por qué Sodena le concedió el primer millón de euros de préstamo participativo, que fue con el objetivo, uno de ellos, aparte de hacer otros pagos que tenía usted pendientes de circulante, pagos habituales...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No tiene nada que ver con eso. Hay dos correcciones sobre lo que ha mencionado.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Fue el 18 de septiembre cuando le concedieron la cantidad, pero el concurso se había presentado unos días antes.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): La primera corrección es que el concurso no lo presenta el proveedor D2D con el fin de arruinar a Davalor. Lo presenta con el fin de presionar al cobro de una única factura. La información del concurso nos llega –ya lo he dicho antes– por un wasap que decía: «Os he puesto un concurso». Se lo enviaron a nuestro

director financiero. Y le respondimos: «¿A qué te refieres?». Porque ni lo entendíamos. ¡Cosas que pasan! No tuvimos un dosier de documentación. Hubo unos wasaps.

Ocurre que, al día siguiente o a los dos días, de casualidad, entró un volumen de dinero suficiente para pagar esa deuda. Y de inmediato aplicamos esa entrada de dinero...

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Qué volumen de dinero? ¿El millón de Sodena u otra cosa?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No. De otra cosa, de la devolución de IVA de unas facturas. Hacienda nos devolvió IVA de unas facturas por un importe que era suficiente para pagar esa deuda.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Qué importe les devolvió Hacienda?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hacienda nos ha devuelto un importe significativo de aquellos impuestos que deberíamos haber pagado, pero que, en las condiciones que el Gobierno de Navarra da a las *startup*, no tienen que pagar. Entonces...

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Qué cantidad era? Usted la tendrá que recordar porque estaban esperando financiación y, de repente, les cae esa devolución...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero esto de que nos cae... Trabajábamos cada día para conseguir financiación.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Por favor, contésteme de qué cantidad estamos hablando.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo he mencionado antes ya. Era una factura de entre 120.000 y 170.000 euros. No recuerdo la cifra.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Lo que le devolvió Hacienda o lo que debía usted pagar al proveedor?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Lo que debíamos a D2D.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: No. Me importa lo que Hacienda le devolvió a usted. Eso es lo que le estoy preguntando.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hacienda nos devolvería lo que tendría la obligación de devolver. Aquí no estaba mi Manuel Ayerdi, ni el Gobierno de Navarra, ni nada.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Ya lo sé, señor Marcos. Le estoy preguntando –porque es relevante para la causa– por esa devolución que tuvo usted de Hacienda justamente en esos mismos días que le permitió devolver el dinero al proveedor. Se tiene que acordar de... Igual que se acuerda de los ciento veintitantos que le debía al proveedor, también se debe acordar de ese dinero que le entró de Hacienda –no sé si esperada o inesperadamente–, porque usted estaba buscando financiación...

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero en un proyecto de 37 millones de euros, 120.000 o 170.000 mil euros no es algo para pasarme la noche despierto. Es dinero que va entrando.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Señor Marcos, no puede ser posible. Vamos a ver. Usted aquí está omitiendo, a mi juicio –puedo pensar que deliberadamente–, la cantidad que le devolvió Hacienda. No quiere decirnos la cantidad que le devolvió Hacienda en esas fechas. Se acuerda del proveedor, se acuerda de los 120.000 euros. ¿Y no se acuerda de la cantidad de Hacienda?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No, porque es administrativo. No tuvo ninguna gestión por mi parte en absoluto. Nosotros íbamos haciendo liquidaciones de IVA, íbamos haciendo toda nuestra gestión, y Hacienda, cuando tocaba, según sus procedimientos, hacía devoluciones de IVA. Cuando tocaba, según sus procedimientos.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿En qué fecha? ¿Tampoco la sabe? ¿Sabe en qué fecha le devolvió el dinero?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pregúntele a Hacienda.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Pero si está diciendo que esa cantidad le valió a usted para levantar el concurso, para intentar por lo menos que no se llevase a efecto el concurso. Estamos hablando de algo muy importante porque le quebraba la empresa. Si el concurso se admitía y si lo presentaban de verdad, –pagando las tasas porque, efectivamente, el proveedor lo que solicitó de usted era negociar y presionar para cobrar– lógicamente es importante saber de qué fechas estamos hablando.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Hay varios factores que son confusos. Primer factor. ¿Ese proveedor de verdad hubiera instado un concurso, un concurso que sin tener un inversor a la vista...?

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Un momento, señor Marcos. Creo que a una pregunta concreta –que se refiere a una fecha y a una cantidad–, si no lo recuerda o no lo quiere decir, hágalo constar para poder continuar con el interrogatorio.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): No lo recuerdo y voy a lanzarme porque no lo recuerdo, pero era una cifra parecida al volumen que teníamos que pagar. Es decir, la devolución de IVA podría ser 170.000, pero no lo recuerdo.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias. Entonces usted afirma que, con esa devolución que recibió por parte de Hacienda, pagó a ese proveedor, en lugar de haberlo pagado con el dinero que recibió de Sodena, del millón de euros.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sodena no estaba en esa ecuación. No recuerdo las fechas, pero...

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Son las mismas fechas, señor Marcos.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Pero no estaba el dinero de Sodena.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Cuándo lo recibió?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Si hubiera estado el dinero de Sodena, lo hubiéramos puesto en la lista de pagos a hacer que estaría en el contrato. Y en la lista de pagos no está eso porque lo habíamos pagado ya de antemano. Si no, en ese documento que usted tiene, en la lista de pagos que se iban a acometer con el préstamo de Sodena, figuraría ese. No figura porque ya estaba saldado de antemano.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Muy bien. En cualquier caso, comprobaremos si eso es así o no. Esa es su palabra. No tengo por qué dudar de ella, pero no cuadra con lo que yo tengo conocimiento. Por lo tanto, le tengo que decir que, en el caso de que Sodena hubiese otorgado a Davalor el millón de euros para levantar un concurso, a mi juicio no estaría justificado. Y, por otra parte, lo peor de todo es que ese millón permitió que la deuda aumentara y que entraran muchos inversores, que, al fin y al cabo, pueden perderlo todo. Continúo. Esto no es una pregunta.

¿Rechazaban fondos de capital que querían entrar en Davalor Salud para no perder usted su mayoría y evitar que su participación quedase diluida?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): En absoluto. He luchado para que entrase capital. Estaba dispuesto a todo. Lo he puesto todo. ¿Cómo iba a hacer eso?

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Nosotros no tenemos conocimiento de ello, pero en sede parlamentaria miembros del Gobierno de Navarra y de Sodena han dicho, en alguna ocasión, que, en algunos momentos, usted lo ha rechazado para no perder cuota de participación o la mayoría en la empresa.

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Tendrá que preguntarles a ellos por qué lo dijeron. Pero lo que yo he demostrado es que he perdido cuota de participación como un mecanismo para levantar capital, que he puesto mi patrimonio como un mecanismo para levantar financiación, y que he luchado porque nuestros acreedores puedan cobrar y nuestros inversores mantengan su posición diluida en las negociaciones con nuevos inversores. Ya está hecho. Si hay alguien que opina otra cosa, allá él.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias, señor Marcos. Y la última pregunta. Quería hacerle una breve pregunta: ¿Usted se ha puesto en contacto con los pequeños inversores? ¿Qué le dicen sobre la situación en la que ahora mismo está la empresa en la que ellos han invertido? ¿Y qué les dice usted a ellos? O sea, ¿qué le dicen ellos a usted y usted a ellos?

Y también para finalizar, ¿cuántos inversores hay y qué importe suponen todos ellos?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Con respecto a los inversores, nosotros comunicamos irregularmente la situación. Los informes suelen ser transparentes y, desde luego, hemos contado nuestra deuda, de nuestra búsqueda de capital, de nuestras dificultades, etcétera. También les hemos contado del concurso, les hemos contado de Panorama Holding, les hemos contado la propuesta anticipada, por qué Panorama Holding ha cambiado de posición... Todo eso lo conocen. Esa es la primera parte, así que están informados. Primera parte.

Segunda parte. Ha habido tres inversores que se han sentido molestos y lo han expresado con un *e-mail* diciendo: «Me siento decepcionado». Tres de tres mil. Los inversores que me encuentro en mi familia, en la calle... Los inversores que me encuentro no me dan más que apoyo, porque estoy luchando por su inversión y estoy poniéndolo todo. Entonces, excepto esos tres que por *e-mail* han mostrado su disconformidad...

También hubo un caso en una junta numérica donde el 0,4 por ciento de los votos –no lo recuerdo– decía que no estaba conforme con la gestión. El 0,4 por ciento del total. Entonces, creo que los inversores están esperando que todo esto que estamos trabajando dé resultado y están a esa expectativa.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Los inversores son tres mil?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): Sí.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: ¿Y el importe?

SR. PROMOTOR DE DAVALOR SALUD (Sr. José Marcos): 18 millones de euros.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Muy bien. Nada más por mi parte. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señora Beltrán. Habiendo constatado que el señor Nuin por Izquierda-Ezkerra renuncia a su turno de intervención, y no habiendo más intervenciones, solo resta agradecer las explicaciones que ha ofrecido ante esta Comisión el señor Juan José Marcos. Y no habiendo ningún asunto más que tratar, se levanta la sesión.

(Se levanta la sesión a las 15 horas y 15 minutos).