DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura | Pamplona, 21 de enero de 2019 | NÚM. 3

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 21 DE ENERO DE 2019

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia de D. Andrés Escudero Apesteguía, administrador mancomunado de Davalor Software, S.L.

(Comienza la sesión a las 12 horas y 12 minutos).

Comparecencia de D. Andrés Escudero Apesteguía, administrador mancomunado de Davalor Software, S.L.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eguerdi on, buenos días. Se reanuda la sesión.

Anuncio a sus señorías que comparece ante ustedes hoy el señor Andrés Escudero, al que aprovecho para dar la bienvenida al seno de esta Comisión. Una vez explicadas las normas de esta Comisión al señor Escudero para su comparecencia, creo que procede dar la palabra al portavoz de Unión del Pueblo Navarro, el señor Sánchez de Muniáin. Cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Buenos días. Muchas gracias también al compareciente por acudir a la convocatoria de esta Comisión de Investigación que, como sabe, y le recordamos también en otras ocasiones, su objeto no es propiamente examinar la trayectoria empresarial de Davalor Salud, sino las relaciones entre Davalor Salud y, en este caso, el Gobierno de Navarra, y analizar si el préstamo que concedió el consejero Ayerdi lo hizo en unas condiciones lícitas o ilícitas, desde los puntos de vista en que se analicen. Ese es el principal objeto, y no tanto la trayectoria y el recorrido de la empresa.

Dicho así, lo primero que querríamos saber es…

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Discúlpeme, señor Sánchez de Muniáin. En el principal objeto me parece que en ninguno de los puntos aprobados en Pleno se menciona al señor Ayerdi. Quisiera recordarle que el objeto de la Comisión será el análisis del procedimiento llevado a cabo en la operación de compra-venta de acciones de Iberdrola 2005-2014 por parte de la empresa pública Sodena y el resultado de la misma. Punto 2, análisis del procedimiento llevado a cabo en las inversiones financieras llevadas a cabo por parte de Sodena en los diversos proyectos que resultan fallidos de los analizados por la Cámara de Comptos. Y punto 3, el análisis del procedimiento llevado a cabo para la concesión de créditos de diversos préstamos por la empresa pública Sodena a la empresa Davalor Salud, S. L.

Ese es el objeto de la investigación, así se le trasladó por su comparecencia al señor Escudero.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Gracias por la precisión, pero le quiero aclarar al compareciente que, precisamente, no se trata de analizar los vaivenes de una sociedad, sino la relación entre el Gobierno de Navarra y la empresa, en la cual, obviamente, ponga lo que ponga en el objeto, el papel del consejero Ayerdi es indiscutible en esta relación.

Dicho esto, en primer lugar, usted es Andrés Escudero, representante de la empresa D2D. ¿Qué participación tiene usted tanto en la empresa D2D como en el proyecto empresarial en torno a Davalor Salud?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Exrepresentante de D2D, From Design to Development, porque, por si no lo saben, From Design to Development entró en concurso de acreedores en marzo de 2017, y ha sido ya recientemente liquidada, lo que no quita que haya tenido relación tanto con Juan José Marcos como con Davalor Salud y anteriores.

Si quieren, les cuento un poquito de historia. Mi relación con Juan José Marcos viene de 2009, cuando éramos una empresa que estábamos incubados en el CEIN, el Centro de Empresa e Innovación de Navarra. Juan José nos vino vía CEIN. Nos lo presentaron como una persona con la que colaborar. A partir de ahí, surgieron una serie de colaboraciones. La primera se llama Davalor Software, que consiste en el desarrollo de un software para la gestión de ideas, inventivas y patentes, en la que From Design invirtió del orden de 350.000 euros en un desarrollo, que luego fue fallido, porque no se comercializó desde Davalor Software. En el transcurso de esa relación, surgió otra idea de negocio que acabó constituyéndose, en enero de 2011, con el nombre de Davalor Salud, con el objeto de industrializar el proceso de la terapia visual en clínica optométrica, tal y como habíamos observado y visto en un ejemplo en una clínica optométrica que hay aquí, en Pamplona, en la Avenida Pío XII.

Fruto de las distintas relaciones de lo que es la constitución de Davalor Software y la posterior constitución de Davalor Salud, en la que Davalor Software era uno de los agentes, me tocó relacionarme con Juan José como uno de los representantes de Davalor Salud, al menos en la etapa inicial. Digo en la etapa inicial porque, como From Design, al disponer de un préstamo participativo de Caja Navarra y luego Fundación Caja Navarra, que se capitalizó en junio de 2011, se constituyó un consejo de administración en From Design que me exigió retirarme un poco de la línea delantera de Davalor Salud y retroceder un poquito más, y servir simplemente de línea de consejo y de ayuda.

Entonces, durante el 2011 sí participé en la definición del modelo de negocio, 2010 y 2011. En las primeras reuniones con los posibles inversores, que eran sobre todo sociedades de capital riesgo, con nulo éxito, o sea, cero euros invertidos, y durante los seis primeros meses de 2012, ya como proveedor a coste cero, hasta que se produjo el primer hito de capitalización de inversión particular a través de *crowdfunding* en junio de 2012, a través del elemento de *stacker*, que también lanzó Juan José Marcos Muñoz para dotar de capital a Davalor Salud.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por intentar precisar alguna de las cuestiones, usted procede de la empresa D2D, y a continuación, constituyen…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Davalor Software, en enero de 2010…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Usted es Davalor Software.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo soy Davalor Software. A día de hoy, sí puedo decir que soy Davalor Software, porque la empresa sigue vigente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Cuál era la estructura societaria? Davalor Salud, Davalor Software, Davalor…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Davalor Software, 50 por ciento controlado por Juan José Marcos Muñoz, y el otro 50 por ciento, controlado por los socios de From Design. Davalor Salud se constituye inicialmente un 69 por ciento por Juan José Marcos Muñoz, un 1 por ciento Luis Santos, y un 30 por ciento Davalor Software, de tal forma que, en la firma de prácticamente todos los papeles durante 2011, tengo que comparecer como firmante.

Posteriormente, se produce una disolución de lo que es el accionariado de Davalor Software por distintas presiones de Juan José Marcos Muñoz. En junio de 2013, Davalor Software diluye su capitalización en Davalor Salud del 30 al 5 por ciento, y queda Juan José Luis Santos con un 1 por ciento, Davalor Software, 5 por ciento, y 94 por ciento para Juan José Marcos Muñoz, que es la estructura que queda de accionariado hasta que entran las partes de las inversiones a través de *crowdfunding*.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, ¿sería correcto decir, desde nuestro punto de vista, que usted y su empresa, Davalor Software, es cofundador del proyecto en torno a Davalor Salud?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, por supuesto. Yo firmé el acta de constitución de Davalor Salud. Tengo aquí una copia simple, en la que figuro como asistente y firmante.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y socio del mismo.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Y socio del mismo, y desarrollador del plan de negocio inicial, no de los posteriores, que se produjeron después.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que de usted, D2D, al fin y al cabo, Davalor Software no es… Aquí, el promotor, el otro día, se refirió a la empresa D2D como un proveedor, un proveedor con el que tuvieron una relación creo que dijo «desgraciada» –según luego repasé–, me imagino como muchas tantas, en esta y en todas las empresas que no salen hacia delante, que están rodeadas de relaciones desgraciadas, pero usted, en ese caso, no es un proveedor.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No, no soy un proveedor. Cuando constituyo las empresas, hay dos tipos de relaciones entre entidades o entre organismos vivos en la naturaleza. Yo siempre parto de la simbiosis, en la que dos organismos se aprovechan mutuamente para general algo en común mucho mejor. Luego, surgió la segunda relación, que es el parasitismo, que es cuando una de las partes se aprovecha de todas las demás. En este caso, Juan José Marcos Muñoz se aprovecha de todas las partes que están a su alrededor para sacar hacia delante sus negocios.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, ya como parte del proyecto empresarial, como accionista, socio, ya ha quedado claro. Ahora, querría conocer cuál era su papel personal, su protagonismo, en qué consistía su labor, su participación, en torno a Davalor Salud, «yo me encargaba de buscar inversores», o «me encargaba de la comercialización», o «yo hacía las gestiones X».

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: En un primer lugar, antes de la constitución de la compañía, el codesarrollo del modelo de negocio, junto a Juan José Marcos Muñoz, el *business plan* que se desarrolló fue una tarea conjunta entre las dos partes. Tras la constitución, como le he comentado, durante el primer año y hasta que el Consejo de Administración de From Design, voto en mayoría absoluta, decidió que me dedicase a lo que me tenía que dedicar, fue el acompañamiento a Juan José Marcos Muñoz en la búsqueda y captación de capital en sociedades de capital riesgo, con poco o nulo éxito.

Al mismo tiempo, por ya mi perfil tecnológico, y por el otro socio de From Design, y también socio de la aventura, lo que es la definición y la constitución… Porque no olvidemos que Davalor Salud es un proyecto de industrialización de unos procesos manuales que requieren de una tecnología, de un hardware, y sobre todo, la parte más importante, que era lo que le daba un valor añadido al negocio, que era del control y de procesos *online* que permitiesen una recurrencia y una monitorización de lo que es el modelo de negocio. Entonces, la parte de arquitectura tecnológica, que iba a acompañar todo el desarrollo industrial de la máquina que iba a hacer la evaluación, el diagnóstico y la terapia visual. Un poco, toda esa parte.

Luego, a partir de 2012, ya meramente me quedo la tarea, o la labor, de proveedor. Si hay un antes y después, a partir del año 2012, abril, mayo, junio, mi rol con respecto a Davalor es de proveedor y, por supuesto, socio y accionista, ya minoritario, con el control de un pequeño porcentaje de las acciones de Davalor Salud a través de Davalor Software.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ha mencionado capital riesgo. Aquí tenemos alguna duda. El promotor hablaba de que él siempre optó por la inversión colectiva por unas razones, por la velocidad de alcanzar los niveles de inversión necesarios, por la rapidez… Sin embargo, también por parte de las técnicos de Sodena, desde el primer momento nos redirigieron a capital riesgo. De hecho, comparecieron aquí la responsable de *startups* y la responsable de la línea de inversiones de capital riesgo. Ya desde el primer momento, desde el primer contacto, aclararon que se derivó a capital riesgo.

¿Nos podría aclarar, a su juicio, cuál es la línea de inversión, cuál es la opción de inversión que se llevó a cabo finalmente, la de capital riesgo, la de *crowdfunding* o la de inversión colectiva, o por qué se optó por una u otra?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Como en todas las empresas de base tecnológica, de innovación, como todas las *startups*, tienen distintas fases, hay unos que le llaman «fase semilla», «fase *startup*». Siempre, para ir a una sociedad, una empresa, de capital riesgo, que lo que hace es poner un dinero a riesgo muy alto, siempre hay que ir con algo hecho. Entonces, nuestro principal error, y ahí lo asumo, porque durante 2011 voy a compartir el error de ir a visitar sociedades de capital riesgo, empresas de capital riesgo con un plan de negocio, que es un papel, un conjunto de papeles que los soportan absolutamente todo, en el que cada uno puede decir que va a facturar miles de millones de euros, y no obtuvimos ningún resultado.

En negocios de escala más pequeña, siempre se parte que la primera inversión tienen que ser las tres efes: *friends, family and fools*; amigos, familia y tontos. No quiero ser peyorativo con la palabra «tontos», porque al final, siempre hay alguien que es un poco más confiado y presta su dinero. Entonces, de no conseguir, al no conseguir a través del capital riesgo profesional una inversión, Juan José optó, a través del objeto de *stacker*, que era un portal de *crowdfunding* inspirado en los que ya teníamos, como *Quick Starter*, y otras soluciones que han salido en Estados Unidos, montó un portal de captación colectiva y privada de pequeños inversores, y eso fue el *crowdfunding*.

Empezamos por el capital riesgo profesional. No hubo ningún éxito, y en 2012 se optó por el *crowdfunding*, que fueron las primeras inversiones. Los primeros millones de euros que se captaron en Davalor Salud vienen a partir de pequeños inversores en modalidad de

crowdfunding. Después ya, me imagino que vendrían las otras ideas de captación. Una vez que tienes ya un desarrollo de producto, vas con los años desarrollando y cimentando tu modelo de negocio, entonces ya puedes enseñar la primera máquina de diagnóstico, los primeros software que ya integran con la máquina, y entonces, ya tienes algo tangible que puedes enseñar, y que los inversores pueden tocar y pueden confiar en hacer una inversión, digamos, más profesional.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: He escuchado en algún momento, no recuerdo en qué fecha, en qué época, que el consejo de administración le dicen que se dedique a lo que se tenía que dedicar.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Exactamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿A qué le dice, si puede decirlo, que se dedique?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Como todos los consejos de administración, como les he comentado, en junio de 2011, Caja Navarra, a través del instrumento *High Scan*, y luego Fundación Caja Navarra, capitalizan el préstamo participativo que habían firmado tres años antes con From Design. Se constituye un consejo de administración, se da un periodo de gracia al rodaje de ese consejo de administración de From Design, y en una de las reuniones, ya a final de año, el consejo de administración, sobre todo a petición del consejero que viene por parte de Caja Navarra, dice que está muy bien Davalor Salud, Davalor Salud tiene un emprendedor mayoritario, y que los acompañamientos gratuitos, los menos posibles.

Entonces, me restringen a mi actividad en From Design. De ahí que yo pierda un poquito de presenciar en el mundo Davalor Salud, me quede ya en lo que es mi empresa, la que nos da de comer a unas cuantas familias y me dedique única y exclusivamente a comercializar y llevar a buen fin los proyectos de desarrollo a medida que teníamos con clientes, tanto navarros como del resto del país.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Estamos centrados en los años 2011-2012. En el año 2012, ¿acuden a Sodena o tiene noticia de que Davalor acude a Sodena?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí. Yo, personalmente, acompañé a Juan José Marcos Muñoz en dos ocasiones a Sodena. La primera fuimos solos y la segunda ya fuimos acompañados por una tercera persona, que es la que presenté yo a Juan José Marcos, para llevar todo el tema de proyectos e innovación. En From Design teníamos una empresa en la que para todos nuestros proyectos de I+D buscábamos subvenciones, tanto en el ámbito navarro, como en el ámbito europeo, o como en el ámbito europeo, y puse en contacto a Javier Baztarrika, de Iniciativas Innovadoras, y a Juan José Marcos Muñoz para que toda la parte de proyectos I+D, porque no hay que perder de vista que Davalor Salud tiene un componente muy fuerte de innovación y, entonces, no solo se pueden buscar fondos a través de la inversión de capital riesgo, sino también a partir de proyectos de innovación, bien sea por subvención a fondo perdido como con préstamos blandos para ayudar a una empresa a sacar hacia delante su innovación tecnológica.

En esa segunda reunión, yo ya también acompañé, pero fuimos los tres a presentar a Sodena todo lo que se estaba haciendo desde Davalor Salud, y ya fue mi última reunión –por así

decirlo– oficial. Creo que fue hacía abril-mayo de 2012. No recuerdo esta fecha, no la tengo muy en la mente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sin embargo, aquí, en este punto, hay una contradicción entre lo declarado por el promotor y presuntamente lo declarado por usted ahora, que lo vamos a intentar desentrañar.

Si recordamos, el promotor dijo: «Yo acudí a Sodena en el año 2012 siempre solo» –le preguntamos si había acudido acompañado–; de hecho, creo recordar que dijo: «como un ciudadano más, acudí a la puerta de Sodena» –lo decía con estas palabras–. Le preguntamos si había estado con algún dirigente o algún responsable de Sodena, y dijo que por el tipo de persona que era, que nos recibía, era alguien de un nivel inferior, y solo después de unos cuantos meses y varias reuniones más en las que, de nuevo, decía que acudía solo, dice que consiguió ya hablar con alguien que tenía unas responsabilidades mayores dentro de la empresa pública Sodena.

Usted dice que, ya en 2012, no acudía solo, sino que acudía con usted y con el señor Baztarrika. ¿Nos puede confirmar si eso es así? Porque, en ese caso, alguien no se está ajustando a la realidad, y esto es una Comisión de Investigación. Y si puede también confirmar la versión del promotor en cuanto al tipo de persona.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo, en Sodena, he estado en muchas ocasiones, tanto como From Design como Davalor Salud. Como Davalor Salud he estado en dos ocasiones: una, Juan José Marcos y yo solos, y nos recibió primero el director gerente y luego nos dejó con sus técnicos, y la segunda, fuimos…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿En qué año?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo creo que era 2012, a primeros de 2012. No estoy seguro. Sé que la segunda fue antes de junio, porque a partir de junio ya me desvinculé del proyecto. En la segunda, íbamos tres personas, Juan José Marcos Muñoz, Javier Baztarrika y yo mismo, y también estuvimos con técnicos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, usted recuerda que, tanto el promotor como usted, obviamente, conocían que era el director gerente, que no era una persona de…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Realmente, estuvimos siempre con técnicos, nos recibió el director gerente, y nos pasó automáticamente con los técnicos, la típica visita, a saludar y poco más.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero no era una visita como cualquier persona que ven en la puerta «Sodena», llama al timbre…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No. Visita cerrada con agenda. Es una visita agendada, porque uno no va a Sodena y se presenta: «¡Buenos días! ¿Tiene un buzón de atención al usuario?», no. Las visitas se suelen cerrar. Aparte, todos tenemos agendas bastante complicadas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Los resultados de esas gestiones, en lo referente a obtener la inversión o el apoyo de Sodena, en el año 2012… Aquí también las técnicas de

Sodena distinguían dos etapas, una en el año 2012, sobre la que dijeron que aquello no se tradujo en ningún resultado, y luego, en el año 2015, donde al menos se puso en marcha la maquinaria de Sodena en el plano técnico para analizar en profundidad la inversión, pero en 2012, sí que dijeron que no había ningún avance sustancial. ¿Lo puede confirmar?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, no hubo ningún tipo de éxito en esas aproximaciones. Fuimos, presentamos la idea y sé que se miró el plan de negocio. No sé si se llegó a analizar en profundidad, creo que no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que, en ese caso, se interrumpe la relación con Sodena una vez que no se ve la concreción de las gestiones.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Creo que sí. Ya le digo que a partir de junio 2012 ya no tengo relación con Davalor Salud. Sé que se presentan ayudas, sé que se sigue intentando buscar la captación de capital, pero sé que, al final, el único capital que se consigue es el popular, el no profesional.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Esto, en principio, –y todos coinciden en su origen–, era una idea novedosa, con un proyecto que merecía la pena por lo menos salir hacia delante, con una cierta estructura empresarial y de apoyo inversor, pero llega un momento en el que aquello no responde, por la gestión empresarial o por las circunstancias que sean. ¿En qué momento empiezan los problemas, en general, es decir, que esto no tira, o que se empiezan a acumular las deudas y todo lo que sigue? Si puede recordarlo. No hace falta que diga: «En el…», sino que nos describa un poco…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Lo tengo bastante… porque como lo he sufrido, pues lo tengo bastante…

Quiero recalcar que se empieza a captar capital de una forma muy fuerte en junio de 2012 a través del *crowdfunding*. La primera captación de capital creo que fueron 265.000 euros en poco menos de dos meses, cantidad muy fuerte, sobre todo viendo de particulares. Quiero remarcar que en la primera captación participaron creo que fueron 19 de los 32 empleados que tenía Front Design con prácticamente 5.000 euros cada uno, además de familiares. Creo que, de esos 265.000 euros, en torno a 150.000 vinieron de inversión particular de empleados y familiares de From Design to Development, que para ellos supuso un gran esfuerzo y, sobre todo, una carga de motivación extra.

A partir de ahí, empieza a captar capital. La siguiente ronda creo que fueron 750.000 euros, con lo que ya habíamos hecho en dos rondas un millón de euros a través de financiación particular, de captación particular, lo que considero que es un éxito o algo que se debe remarcar, porque creo que no se había conseguido una capitalización para una empresa tan incipiente de esta forma.

Todo 2013 va captando capital, va empezando a crear su estructura de técnicos, y el primer toque lo tenemos en junio de 2014. En junio de 2014 tenemos la primera factura devuelta a From Design, el primer impago. Esto, como todo; es la primera vez que pasa, se gestiona de una forma amistosa, porque, al final, has hecho mucha relación, tanto con la parte financiera como con la parte tecnológica, y aunque ya no te llevas tan bien como te quieres llevar con el

emprendedor mayoritario, porque la relación se ha ido deteriorando, lo intentas llevar. Ese es el primer toque en el que ya vemos que los pagos no van de acuerdo con los plazos, que nuestro volumen de horas de dedicación al proyecto crece, porque nos exigen más y más, pero ya tenemos ahí un pequeño toque de atención para decir: «A lo mejor, esto nos puede traer problemas», pero se reconducen rápidamente.

Entre julio y agosto nos pagan la factura que faltaba, la siguiente, la tienen en fecha, y la resuelven en dos mitades, una en julio y otra en agosto, y seguimos tranquilos hasta el siguiente punto de inflexión, que es el grave, que es ya la factura de noviembre de ese año 2014, que vuelve a impagarse en la fecha en la que está estipulado. Se vuelve a retomar la conversación, pero surge el vencimiento de la factura de diciembre, y queda otra vez impagada, y la de enero de 2015. Y así empieza una especie de calvario o viacrucis de From Design, en el que aumenta mes a mes la deuda que Davalor genera con nosotros, sin que la carga de trabajo y las exigencias que tiene el equipo técnico de From Design disminuyan, es decir, nos siguen exigiendo mucha carga de trabajo, nos dicen que es una situación temporal, que lo van a resolver, pero la deuda que tiene Davalor Salud con From Design crece, y crece, y crece, y llega a un punto máximo de 399.000 euros de deuda por una empresa, una pyme de Navarra que, en 2014, factura 1,5 millones de euros. Estamos hablando de un 30 por ciento del volumen de facturación en un impago de un cliente que no hace más que absorber tus técnicos y pedir más y más recursos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No sé si usted escuchó al promotor, pero también dijo que los proveedores eran financiadores de la empresa. ¿En función de qué explicaba esa afirmación? En la medida en que a un proveedor no se le pagaba y seguía prestando sus servicios, él era conocedor de esa situación, la asumía y, por lo tanto –dicho textualmente–, «todos los proveedores eran conocedores de que financiaban la empresa».

¿Usted se considera, como proveedor, como cliente, o a otros clientes, que también tenían impagos, en esa situación? O sea, ¿en el fondo, eran conscientes de que estaban financiando la empresa voluntariamente?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Dudo que ningún proveedor voluntariamente vaya a financiar a un cliente, lo dudo porque, entonces, se caería toda la estructura de todas las empresas. Ahora mismo puedo ir a los bancos que financiaban a Front Design y decirles: «Señores, son ustedes financiadores. Ya les pagaremos cuando podamos». No, no. Yo creo que no funciona así.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Otra de las afirmaciones que creo que sería correcto aclarar, aunque es más discutible, es que el promotor se refería a esto, en todo momento, como una *startup*. Llega un momento en el que las *startup* dejan de serlo como tales, bien sea por el volumen de trabajadores, bien sea por el volumen de inversión, bien sea por los propios planes de viabilidad. Era una empresa que ya este año tenía que ganar miles de millones de euros, según los planes de viabilidad del año 2015.

¿Considera que Davalor Salud es una *startup* todavía, o en qué momento considera que dejó de serlo, si es que dejó de serlo?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: «Startup» es un término muy genérico, hay distintas clasificaciones. Creo que una empresa, cuando ya lleva tres o cuatro años de andadura, cuando ha captado del orden de 12 a 17 millones de euros, deja de ser una *startup*. Hay otras características. Yo, por ejemplo, vengo del emprendimiento, es mi forma de ser, me gusta constituir, pero cuando monto una *startup*, no se me ocurre autoasignarme un salario de administrador de 150.000 euros, porque una *startup*, teóricamente, juega con los recursos de terceros para sacar hacia delante su negocio. Pues, ¡ole! A mí también me gustaría, me encantaría, poder fundar *startups* de esa forma, viviría muy tranquilo.

Estoy convencido de que no es una *startup*. Dejó de ser una *startup* en 2013 o 2014, cuando estaba rozando ya los 10 millones de euros de inversión privada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Esto es importante, porque una de las respuestas más repetidas del promotor era: «¿Cómo no va a salir hacia delante si la mayoría de las *startup* fracasan?». Lo cifraba en una estadística americana, en torno al 90 por ciento.

Entonces, para usted, un dato significativo, según ha comentado ahora, es el momento en el que una *startup* le pone 150.000 euros de salario al director general. ¿Para usted puede ser un momento determinante, dice: «Esto ya es incompatible con una *startup*»?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Rotundamente sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El representante de la empresa Iniciativas Innovadoras, el señor Baztarrika, al principio vino de su mano y se incorporó a las gestiones iniciales. Luego, a usted le indicaron que se centrase en la comercialización y ya no realizó esas gestiones, es decir, ¿a medida que usted va haciendo otras cosas más relacionadas con su especialización, va ganando peso la posición del representante de Iniciativas Innovadoras?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo no puedo asegurar eso. Yo sí sé que, a mí, me exigen retirarme un poquito de la línea frontal de Davalor Salud y, en ese momento, sí cobra mucho peso toda la parte de innovación. ¿Por qué? Porque, como he comentado antes, todos los proyectos de base tecnológica son susceptibles de ser subvencionados a través distintas líneas, y depende del punto de vista. Ahora mismo yo cambiaría bastante de opinión, pero en el punto de vista y en este proyecto son líneas muy interesantes de captación de dinero, que luego hay que devolver –bueno, unas partes sí y otras, no–.

Me imagino que Javier Baztarrika sí ganaría peso en la parte de innovación, porque, además, creo recordar que se solicitaron distintas líneas, distintos proyectos. Que me sustituyese a mí o no, no lo puedo valorar. Yo sé que sí salí de la escena, pero por obligación del Consejo de Administración de Front Design, sobre lo cual yo también voté a favor, los tres consejeros votamos a favor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Se ha referido también a la participación –entiendo que era importante en su momento– a una óptica, una clínica optométrica en Pamplona.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí. Como he comentado, en el *impasse* entre la constitución de Davalor Software y la constitución de Davalor Salud, en el verano de 2010, Juan José me llevó a una clínica optométrica aquí, en Pío XII, que se llama Centro Ceo, que está fundada por María

José Izquierdo y su marido, del cual no me acuerdo del nombre. Fuimos a evaluar el modo de trabajo de María José con sus pacientes, un modo muy tradicional, que no había evolucionado en los últimos cuarenta o cincuenta años, con unos dispositivos con unos plásticos amarillentos ya, porque no evolucionaba, no había evolución industrial ahí. María José nos explicó cómo trabajaba. María José era –porque falleció en 2013– una de las optometristas más importantes en el ámbito internacional, y nos hizo ver un poquito.

Con esto quiero dar a entender que suele ser extraño que las ideas surjan de la cabeza de una sola persona. Al final, la simbiosis que he comentado antes, se junta una optometrista reputada, que hace el trabajo de una forma, con un muy buen experto en el mundo de la industrialización –porque eso no se lo voy a negar a Juanjo, es un experto en la parte de patentes e industrialización–, y con otro que viene del mundo de TIC, y entre los tres, se forma una posible idea de negocio.

Entonces, creo que María José tuvo un valor predominante y muy importante por ser una experta optometrista. Tengo que decir también que, veinte días antes de la constitución de Davalor Salud, Juan José Marcos Muñoz echó a María José, desprestigiándola en una reunión muy tensa, en la que yo estuve y participé, y la verdad es que las sensaciones ya fueron bastante contrarias a la imagen que tenía de Juanjo, y aun así, lo estuve aguantando mucho tiempo, y llevando a cabo los otros proyectos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Gracias. En el año 2014, como usted ha dicho, ya empiezan los problemas serios, cuando ya esa empresa, pese a toda la supuesta solidez inversora que contaba, ya no puede hacer frente a sus obligaciones. Sin embargo, en el año 2014, se presentan en plazo las cuentas en el registro mercantil.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: ¿En el año 2014?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Perdón, las cuentas correspondientes al año 2014.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No sé si se presentan en plazo. Yo, las cuentas del 2014, las recuerdo porque no las firmé, me negué a firmarlas. En aquella época, yo era el secretario de la junta de Davalor Salud, no tenía voto, pero sí figuraba como secretario de la junta, y tenía que acompañar con mi firma esas cuentas, y yo me negué a firmarlas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Por qué se negó a firmarlas?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Porque al analizar las cuentas, vi el salario de administrador de 150.000 euros, vi la facturación de Davalor Consultoría, Davalor Salud, en torno a los 150.000 euros. Davalor Consultoría es una sociedad unipersonal de Juan José Marcos Muñoz, luego ya sumaba 300.000 euros, y después, préstamos durante 2014 de Davalor Salud, préstamo personal directo a Juan José Marcos Muñoz en los libros contables, y préstamo de Davalor Salud a Davalor Consultoría, en los que se habían satisfecho, se habían devuelto, desde las distintas entidades prestadas, la mitad, y sumé –no sé si recuerdo– 360.000-420.000 euros de ingresos, tanto directos como indirectos, de Juan José Marcos Muñoz.

Por eso, éticamente, me negué a firmar esas cuentas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, en el año 2014, con una situación ya de pérdidas de una empresa que no puede hacer frente a sus obligaciones, por una u otra vía, por la vía salario, 150.000 euros, o por la vía de servicios facturados a una empresa de su exclusiva propiedad, además de esos préstamos, más de 400.000 euros iban a parar al patrimonio, a las sociedades del promotor.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Tanto directa como indirectamente, sí. Las cifras exactas no las sé. Los 150.000 euros del salario del administrador, sí; en torno a los 150.000 de facturación, creo que también; y respecto a los préstamos, me bailan las cifras. El personal a Juan José sería de unos 11.000 o 12.000 euros, y el préstamo a Davalor Salud, no recuerdo bien qué cantidad era, si 80.000-89.000 euros y había satisfecho la mitad, pero, bueno, sí, por encima de 300.000 euros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y los impagos acumulados en ese ejercicio?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Ahí desconozco el volumen de los impagos. Conozco el volumen de impagos que tenía con nosotros. Las cuentas de 2014 se firman y se formulan y se depositan más o menos… Hay unos períodos, pero teníamos hasta junio-julio de 2015, en aquella época, y era muy duro, porque ya estábamos en marzo-abril-mayo de 2015 y Davalor Salud adeudaba a From Design 400.000 euros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Solo a esa empresa casi una cantidad análoga…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No, en aquella época, y nos consta que había deudas a Avertia, a Iniciativas Innovadoras, a Kioptic Photonics, que está en Múnich, a Conasa, a Grupo Corporativo GFI Informática, con sede en Madrid, a Microsoft Ibérica, a Telefónica… Estas son las que pudimos consultar, que estaban inscritas en algún registro. Las que no estuviesen inscritas, no sabría decírselas, pero imagino que las habría también.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Los 400.000 euros que usted calcula fueron desembolsados realmente a lo largo de ese ejercicio? Se materializó el desembolso de los 400.000 euros o bien hacia Davalor Consultoría, propiedad de Juan José Marcos, o bien vía salario.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No lo sé. Lo que sé es lo que ponía en los libros contables. Otra cosa es que los movimientos estuviesen hechos, pero contablemente en las cuentas de 2014 figuran.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Fueron auditadas las cuentas ese año?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Supongo. Había un auditor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Era el mismo auditor que en el año 2015? ¿Le suena?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, creo que es el que en 2015 se fue voluntariamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y usted, como estaba de secretario del consejo de administración, aunque no era su cometido, ¿puede tener idea de cuánto podría ser la minuta del auditor, por un lado, y cuánto podía ser el coste de la presentación de cuentas?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: El auditor cobraba bastante poco. Yo, como From Design, empresa auditada, al tener un socio o un inversor, teníamos una auditoría, y cuando más o menos me dijeron el precio de lo que costaba la auditoría de Davalor Salud… No sé si costaba seis veces menos que la de From Design. From Design la pagaba sin ningún tipo de problema.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Puede, más o menos, dar una cantidad?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, nos costaba auditar las cuentas unos 3.000-3.600 euros. No sé si a Davalor le costaba entre 500 u 800 euros, o 1.000 euros, era…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y el trámite de la presentación y depósito de cuentas?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No lo sé. Creo que es un trámite… No sé si eran 100 euros o 150 euros, no lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es que otra de las afirmaciones en las que insistió el administrador era: «No presentaba las cuentas porque costaba dinero», en un año en el que él había recibido más de 400.000 euros, en el que estaba ya acumulando deudas por valor mucho muy superior a lo que él percibía realmente.

¿Le supone a usted un impedimento ese dinero?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo realmente he tenido empresa diez años y no sé cuánto cuesta depositar las cuentas, pero creo que es un trámite que no cuesta mucho. A mí me lo hacía la asesoría fiscal y luego me lo pasaba en una minuta con la factura, y no suponía un desembolso desorbitado, era un trámite como otros tantos más.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: A partir de entonces, usted, en 2015, ¿sigue manteniendo la relación comercial? Ya son una relación comercial, ya no forman parte del accionariado.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, siempre hemos… Y seguimos siendo… No sé cómo llamarlo ahora, «accionistas». No sé cómo calificarlo en estos momentos. Sí, seguimos participando porque Davalor Software existe todavía, Davalor Software sigue manteniendo unas acciones de una empresa que está en concurso… Creo que se nos puede seguir llamando «accionistas».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Vamos al año 2015, entonces, cuando se reanuda de una manera más continuada y profunda la relación con Sodena. ¿En qué consiste esta nueva gestión con Sodena?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: En 2015 –y ya lo cuento de oídas–, es en la presentación otra vez de lo que es un modelo de negocio rehecho. Yo ahí era proveedor y me enteraba… Tampoco recibía notificaciones. No sé si sabe cómo funciona el mundo de *stacker*, de los accionistas, de los pequeños inversores, que había comunicación, y periódicamente se enviaban unos boletines en los que Juan José Marcos Muñoz contaba la evolución del proyecto y demás. Yo, pese a ser accionista, socio fundador, accionista, y con un porcentaje mayor, minúsculo, pero mayor, que los accionistas o que los socios inversores, no recibía comunicaciones jamás. Entonces, yo me enteraba de lo que me contaban los empleados, que me decían: «Hay un nuevo boletín», «Van a ir a Sodena otra vez a presentar el nuevo modelo de negocio que han hecho». Esa es toda la parte que conozco de la relación con Sodena en el año 2015.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Nos puede describir cómo era la situación empresarial de Davalor Salud en el año 2015?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Por lo que nos tocaba a nosotros, le puedo decir que no pagaban a sus proveedores. Acumulando esos impagos mes a mes, empezamos a negociar con Davalor Salud para que nos diese algo que nos permitiese activar papel, vamos a activar papel, que es que las facturas no tienen ningún valor en el circuito financiero, y menos de una empresa sin recorrido, sin ventas, como Davalor Salud. Lo único es que nos hacíamos cargo un poco de la situación de Davalor Salud, todavía creíamos en el proyecto, teníamos treinta y cinco empleados, muchos de los cuales habían puesto dinero, y entonces, lo único que pedíamos a Davalor Salud es que nos diese instrumentos para nosotros poder continuar en el proyecto.

Entonces, nos empezó a entregar pagarés. No hablo de pagos domiciliados, no; hablo de pagarés, talones conformados, avalados por la propia compañía, o incluso por el propio accionista, que nosotros activábamos en nuestras líneas de descuento, como las de otros tantos clientes. Trabajábamos para Gamesa, trabajábamos para la Universidad de Navarra, trabajábamos para un montón de clientes que tienen la costumbre de pagarte a un poquito más de los treinta días que dice la ley de facturación. Al final, jugábamos con esos pagos domiciliados, y Davalor Salud nos empezó a entregar pagarés.

Sí recuerdo que los primeros pagarés que nos entregó en abril –teníamos unos 369.000 euros en pagarés–, nos dio uno de 133.000, luego nos dio pagarés más pequeños. Los pequeños, los pudimos anticipar en nuestras líneas de descuento. Los de 133.000 no, porque no solo entraba en la propia información crediticia o el saneamiento financiero que tuviésemos en From Design, sino que, al ser unos importes superiores, exigían también de la solvencia financiera del pagador. Entonces, sé que de todos los pagarés que nos dieron, 133.000 euros se quedaron en un cajón porque no hubo posibilidad de anticiparlos, y el resto, los anticipamos en nuestras líneas de descuento.

Nos tocaban una serie de vencimientos de pago, y el director financiero de Davalor Salud se puso en contacto conmigo para decirme que habían tenido un pequeño problemita y que no iban a poder atender los pagarés, que si nos los podían cambiar por otros de fechas nuevas y un poquito más avanzadas en el tiempo. Accedimos, y ese fue uno de nuestros grandes problemas, porque al final, anticipamos los mismos pagarés, saldamos los que teníamos vigentes, anticipamos con nuestras entidades financieras, y le damos la patada al pago de Davalor Salud entre treinta, sesenta y noventa días.

Esa situación nos llevó a que el 1 de julio ya no hubo más cambio de papel, venció un pagaré que no fue atendido, el 31 de julio de 2015 venció el siguiente pagaré…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Nos situamos en junio. Le preguntaba por la situación de la empresa en ese momento. En junio, hay un Consejo de Administración de Sodena en el que ya los servicios técnicos de Sodena elevan un informe al consejo de administración. Es el informe en el que se desaconseja la inversión –hablando claramente–, porque, dicen: «La situación es crítica». A su vez, el promotor, respecto a esto, dijo que era una hipótesis que barajaban, pero si esto fuera cierto, la situación, según Sodena, a 23 de junio de 2015, era una situación de quiebra técnica.

¿Puede ratificar si es una situación crítica o de quiebra técnica en ese momento, la situación de Davalor Salud, aparte de su vivencia personal respecto a sus impagos, pagarés…?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Según la Ley de Concursos, los números de 2014 ya reflejaban que la empresa estaba en quiebra.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En 2014. Y en 2015, obviamente, lejos de mejorar, ha ido a peor.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: O sea, que era prácticamente un cadáver empresarial en el año 2015, por decirlo así.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Conoce las conclusiones, al menos, del informe de Sodena y del acuerdo de 2015?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Por lo que he leído. No sé en qué etapa, pero lo que siempre había visto es que se desaconsejaba la inversión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y en lo que conoce, ¿no hay unas afirmaciones que dicen: «Las previsiones, hechas por el promotor, por la empresa, distan de ser realistas. La situación es crítica, las necesidades de la empresa están mal calculadas y el valor de la compañía está sobrevalorado»? ¿Podría ratificar esas afirmaciones, situándonos en junio de 2015?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: En junio de 2014, se tendría que haber implantado la primera máquina en un cliente. En junio de 2015, la primera máquina no existía ni siquiera. No sé si la primera máquina se llevó a un cliente a finales de 2016. Por lo tanto, no se había cumplido ninguna expectativa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Las ventas?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Creo que 2017 se cerró con 300 o 400 euros de ventas. Euros, sí, ni miles, ni decenas, ni millones; 400 euros. No lo sé, no he visto las cuentas, pero es lo que me suena. No ha habido ventas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No digo que no pueda ser, pero, ¿nos podría explicar…? El promotor afirmó aquí –luego diremos con qué estaba relacionado–que, en diciembre, vino un ingreso importante de la Hacienda Foral –supongo que sería de la Hacienda Foral–, que se correspondía con devoluciones de IVA.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Diciembre, ¿de qué año?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Perdón, no. En septiembre de 2015, entró una cantidad importante, que procedía de la Hacienda Foral, que eran devoluciones de IVA. Si no había ventas, o las ventas eran tan nimias, ¿a qué puede responder esta devolución?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: A las facturas de proveedores. Cuando se declaran los impuestos, declaramos las facturas de proveedores que no se han pagado…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Eran facturas impagadas.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Por supuesto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que también se financiaba con la devolución del IVA que respondía a facturas impagadas a sus propios proveedores, es decir, él contrata unos servicios a una empresa, manda la factura a Hacienda, Hacienda le devuelve por el IVA que ha soportado, y el conocedor de esa circunstancia, de que, lógicamente, ese IVA devuelto no se correspondía con una realidad en tanto no se cobrase, disponía de esa cantidad, entre otras cosas, para hacer pagos a otros proveedores, o lo que sea.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Esa, obviamente, es una práctica irregular.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo no soy experto en determinar si es irregular o no, pero lo podemos hacer, es decir, como empresa tienes IVA repercutido, IVA devengado, haces la suma, lo entregas y recibes una devolución o un pago. A mí, como empresa, como From Design, siempre me ha tocado pagar, porque éramos una empresa de servicios, que siempre facturamos a nuestros clientes, y nuestras facturas eran minucias si comparamos. Entonces, siempre nos tocaba pagar IVA. En una situación de empresa que no vende y que es facturada por sus proveedores, claro, a devolver le sale muy bien, siempre y cuando pague sus facturas a sus proveedores. Ahí había un doble juego. Primero, los proveedores, que no teníamos más que pagar el IVA. Yo, cuando facturaba a Davalor Salud, trimestralmente tenía que devolver a la Hacienda Foral el IVA correspondiente, y me imagino que Davalor Salud… Es que hay un doble juego.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ese dinero se ponía en circulación. Es posible que hoy siga habiendo proveedores que se corresponden con esas facturas que no ha pagado Davalor Salud, y sin embargo, sí que ha puesto en funcionamiento el IVA que le ha devuelto la Hacienda Foral de una operación que, en realidad, no ha existido porque no ha podido pagar.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Habría que analizarlo. No lo puedo asegurar, pero esto es muy sencillo, se activa y se analiza.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: A partir de entonces, una vez que el consejo, asentándose en los informes técnicos que desaconsejaban la inversión, el 23 de junio adopta un acuerdo en el cual no acuerda llevar a cabo la inversión, el apoyo financiero, el préstamo, o en la modalidad que fuera, a Davalor Salud, y en el mismo acuerdo, reproduce parte de las conclusiones que los servicios técnicos de Sodena habían realizado, que «ya son conocidas», «distan de ser realistas», «la situación es crítica», «compañía sobrevalorada» y, además, se ratifican con sus apelaciones de decir que la propia empresa era ya prácticamente un muerto, un cadáver, en el año 2015. Eso, el 23 de junio.

Posteriormente, el promotor nos dijo que, a partir de agosto, consiguió tener, por medio de Iniciativas Innovadoras y por medio del señor Baztarrika, una comida, un encuentro, con el consejero Ayerdi, y sin pasar un mes de esa comida, ya obtiene una ayuda de 1 millón, sin conocimientos ni tan siquiera de los técnicos de Sodena, que nos dijeron que ni tan siquiera conocían que se había producido ese consejo de administración.

Una de las cosas que se le preguntó por varios grupos –creo– al promotor, porque, por parte de Bildu, se dijo que «se hizo de una forma precipitada», «desafortunada», es decir, «se cesó inmediatamente a todos los consejeros», «se nombraron solo a tres consejeros», «a los tres días se convocó un consejo», «no se llevó ningún informe», «y todo en el plazo de una semana». Se preguntó por varios grupos: ¿Pudo estar relacionado con una solicitud de concurso? Cosa que el promotor negó varias veces, lo negó tajantemente.

¿Nos puede confirmar, desmentir, aclarar, esa situación, si estaba o no un concurso? Porque sí que se refirió a que, por parte de D2D se instó un concurso, que se llegó a avisar de un concurso por un Whatsapp; sin embargo, el promotor no recordaba en qué fecha. Sí recordaba, y dijo: «Fue un gran disgusto, y me acuerdo hasta del sitio donde estaba», pero no recordaba la fecha, si coincidía con esos días turbios –y esto es una apreciación mía– en los que todo se altera para conseguir ese préstamo de 1 millón.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Como le he comentado antes, en 2015, se nos pagó con pagarés, que activamos, de los que se nos cambió la fecha de vencimiento por otros pagarés, hicimos el cambio de papel, es decir, anticipar un pagaré, saldar el equivalente de fecha anterior y hacernos una trampa al solitario para echar el balón unos meses más adelante.

Los pagarés tenían vencimiento a treinta, sesenta y noventa días. El primero venció el 1 de julio y la entidad financiera rechazó el cargo a cuenta de Davalor, porque no había fondos. Lo comentamos con el director financiero y nos dijo: «Ha sido un problema. Lo vamos a resolver». Al cabo de treinta días, el 31 de julio, cayó el segundo pagaré. La entidad financiera –no recuerdo si fue Sabadell o…–…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Perdón, ¿qué fecha?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: 1 de julio, el primero; 31 de julio, el segundo, y nos quedaba el tercer pagaré, que vencía el 31 de agosto. Para nosotros ya era una situación… No sé cómo calificarla; la voy a llamar «dantesca», porque manteníamos el volumen de deuda de en torno a los 400.000 euros que Davalor mantenía con nosotros, anticipábamos los pagarés, cogíamos tesorería, pero automáticamente, al vencer, la entidad financiera nos lo reclamaba con, por supuesto, el cargo de los intereses, que no sé si saben, pero en los pagarés está entre el 6 y el 12 por ciento. Nos quedaban, además, otros pagarés, que no los podíamos presentar al cobro, porque si los presentas al cobro, también tienen interés de no cobro, según la entidad financiera, de entre el 6 y el 12 por ciento. Nosotros tenemos un acuerdo con Sabadell del 9 por ciento. Claro, un 9 por ciento en 133.000 euros de un pagaré que no cobras, son a pagar 10.000 euros a la entidad financiera simplemente por decir: «A ver si estos chicos me lo pagan» –por «chicos», los de Davalor Salud–.

Otra connotación adicional: si el 31 de julio nos cae un pagaré, el 1 de agosto, los juzgados están cerrados. ¿Qué hicimos durante agosto? Hablamos con el director financiero, nos comentó que la situación era complicada, y entonces, llamamos a nuestros asesores y preparamos lo que llamamos un concurso forzoso de Davalor Salud. Preparamos toda la documentación a la espera del último pagaré, que vencía el 31 de agosto. El 31 de agosto, no me acuerdo en qué fecha, pero el vencimiento del pagaré se produjo el 3 de septiembre de 2015, la entidad financiera nos llamó, nos levantó la cantidad anticipada, nos cobró la comisión, nos hizo otro agujero de tesorería. Mis empleados en D2D, tres o cuatro meses sin cobrar nómina; tensiones, cada mes que venía la Seguridad Social, un impago, con un 20 por ciento de recargo; la presentación de impuestos trimestrales, imposible, 20 por ciento de recargo.

Pónganse en la situación de una pyme que factura 1,5 millones de euros con un cliente que te hace eso. Sabemos que no es la mejor forma de negociar ni de presionar, pero llega un momento en el que la necesidad te hace tomar esta serie de decisiones. Preparamos el concurso, esperamos hasta el siguiente pagaré, confiando en que Davalor Salud lo iba a atender al pago. No lo hizo, y el mismo 3 de septiembre presentamos la documentación. En aquel momento se permitía presentar el concurso en los juzgados sin el pago de la tasa correspondiente, generando un defecto de forma que nos daba diez días hábiles para negociar, y eso es lo que hicimos: presentarlo sin la tasa y comunicar al director financiero de Davalor Salud qué habíamos hecho y por qué lo habíamos hecho.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Esta versión deshace por completo la declarada aquí por el promotor, que faltó, entonces, a la realidad, en una comisión de investigación en un aspecto crucial, que es que, en agosto de 2015, cuando se están produciendo las gestiones aceleradas para que, por parte del consejero Ayerdi se obtenga el millón de euros, ahí había una situación de concurso o de preconcurso.

¿Era conocedor Davalor Salud –usted ha dicho el director financiero– ya que en agosto estaba este concurso prácticamente instado?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: En agosto no era conocedor. Fue conocedor el 3 de septiembre, cuando lo presentamos, se lo notificamos al director financiero. El director financiero comentó que lo habló con Juan José Marcos Muñoz, y Juan José Marcos Muñoz, con un tono bastante despreciativo, me dijo que lo resolviese de la mejor forma posible. Eso es una impronta sugerente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que en esos días de septiembre coincide un concurso ya ha instado, el 3 de septiembre, y las negociaciones con el consejero Ayerdi y el señor Baztarrika.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Y los tres pagarés devueltos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y sobre todo, que apoya su versión en relación con la expuesta por el promotor aquí, que usted tiene los pagarés… Bueno, ¿los tiene físicamente?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo tengo los pagarés físicamente, 2 de julio devuelto por el Santander…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Permítame una cuestión –no sé si es el procedimiento–: ¿Podría adjuntar a la documentación de la Comisión una copia de los mismos?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sin problema. Anverso y reverso, porque por el anverso está el pagaré y por el reverso está la devolución el 2 de julio, Banco Santander; el 31 de julio, Banco Sabadell; y el 2 de septiembre, Banco Sabadell, otra vez.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por nuestra parte, lo que solicitamos es que se incorporen a la documentación de la Comisión esos pagarés, que se conozcan públicamente, y que, por supuesto –supongo que se hace en todas las comisiones de investigación, pero que se haga de una manera explícita–, se levante testimonio, tanto de esto como de lo depuesto el otro día por el promotor, por si hay alguna objeción o algún ilícito relacionado, y se tenga que adjuntar a Fiscalía.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Si quiere, también he traído la solicitud del concurso, fecha 3 de septiembre, la diligencia de subsanación, del 4 de septiembre, y luego ya la finalización del concurso, cuando resolvimos toda la situación. Lo tengo aquí también, si lo quieren.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Dijo: «A este, le pagamos inmediatamente, le pagamos en esas fechas». ¿Recuerda cuándo cobró?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: El último pago fue el 18 de septiembre. Del 3 de septiembre al 18 de septiembre, fueron cayendo los pagos, uno a uno, y quedó una cantidad, que creo recordar que eran unos 167.000 euros. La negociación que surgió fue llegar a un acuerdo de mínimos por parte del director financiero de Davalor Salud, y un acuerdo de máximos, que era nuestra posición. Entonces, fueron cayendo pagos, y quedaron unos 167.000 euros pendientes de cobro, que fueron apurando las fechas en las que nosotros teníamos que subsanar, es decir, más o menos, de los 365.000 a 400.000 euros, cayeron unos 200.000-220.00 euros en los días siguientes. Quedó una deuda todavía de 167.000 euros. Intentaron que levantásemos el concurso manteniendo esa deuda. Nos negamos en rotundo, y el 18 de septiembre se nos ingresó vía OMF, porque era el último día que nosotros teníamos para retirar el concurso forzoso del juzgado y, por tanto, si no recibíamos esos 167.000 euros, íbamos a pagar las tasas y llevar el concurso hacia delante.

Ese mismo día, por OMF, recibimos 167.000 euros de transferencia, que saldaban lo que es la deuda de las facturas, no el daño generado por los impagos en los que cayó From Design, que más o menos se calcularon en unos 130.000 euros adicionales desde noviembre de 2014 hasta agosto de 2015. Hablo de financiaciones, intereses bancarios, 20 por cientos de recargo de la Seguridad Social y de la Hacienda Foral. Más o menos, estipulo que la deuda moral generada por ese impago de esas facturas, aunque se saldaron –eso no lo voy a negar–, Davalor Salud saldó todas las facturas, no pagó el daño colateral, que yo valoro en unos 130.000 euros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Recargos y sanciones.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sanciones, recargos, intereses bancarios… Y ya no valoro el daño moral a la plantilla, que son quienes realmente sufrieron todo este viacrucis de nueve meses.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero usted el pago lo verifica el 18 de septiembre.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: El 18 de septiembre se hace el último pago, y ahí es la suposición que es contra la devolución de IVA que recibió Davalor Salud en esas fechas, porque lo que sí nos consta es que del dinero recibido de Sodena, ese millón de euros, no pudieron hacer todos los pagos que hubiesen deseado hacernos a nosotros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sin embargo, el 18 de septiembre –no sé si es conocedor–, el consejo, ese consejo improvisado con tres personas, es del 17 de septiembre.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No lo sé. Yo siempre he asumido que ha sido contra devolución de IVA, que es lo que me contaron a mí. No sé de dónde salen los fondos, porque yo solo recibo una transferencia en las cuentas de From Design.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que para el 1 de septiembre usted ya tiene en su… Durante ese mes, en las mismas fechas en que se estaba intentado rehacer el rechazo de Sodena por la vía de las reuniones con el consejero, había una urgencia obviamente sustentada en tres pagarés devueltos, que ya estaban devueltos…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Dos en curso, y uno…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿El tercero para el 3 de septiembre, ha dicho?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí. La fecha de corte de anticipación, si lo anticipamos, tendría 1 o 2 de septiembre, creo que les he dicho que era el 2 de septiembre, porque sería día hábil bancario, en el que hacían todo el procesado de sus ficheros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, la situación, el 15 de septiembre –vamos a poner una fecha, que es cuando se produce toda esa alocada, a nuestro juicio, destitución de consejeros, nombramiento, improvisación de un consejo–, coincide con tres pagarés devueltos y un concurso solicitado y notificado a la empresa.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Un concurso en el juzgado y notificado el 3 de septiembre al director financiero.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Al director financiero. ¿Por un Whatsapp puede ser al promotor también?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No. Por todo tipo de medios. Una llamada al director financiero, y un «no me lo creo». «Te saco una foto y te la envío por Whatsapp de este mismo documento». Lo que se le envió al director financiero es una foto para que fuese consciente de que no íbamos de farol.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿El director financiero siguió en la compañía?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, un tiempo, y luego se fue. Bueno, se fue o lo echaron. Creo que lo echaron.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, usted, de alguna manera, aunque sean esas devoluciones que no se corresponden con la realidad, ¿puede confirmar que lo que respecta a los pagos verificados respecto de D2D eran con cargo a la devolución de IVA?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Lo que se me explicó es que los primeros pagos no sé de dónde salieron, pero que el último pago –hablo ya de una conversación totalmente informal de «sí, justo nos ha entrado una devolución de IVA y por eso te hemos pagado», pero no sé si eso es cierto, o no lo es, o de dónde viene el fondo. Yo solo sé que, en esas fechas, el 18 de septiembre, fue el último pago de 167.000 euros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Le consta alguna gestión, que conoce, o que hubiera habido alguna gestión con técnicos o con responsables del Gobierno de Navarra, en el ámbito que fuera, con respecto a este asunto de las devoluciones de IVA, o de los plazos, y todas esas cosas?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No. Son conversaciones por teléfono que…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No sé, «he hablado con tal responsable sobre este tema para que se produzca cuanto antes la devolución de IVA»…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No me consta, no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Obviamente, como estuvo algún tiempo en el consejo de administración como secretario, conocía a la persona del auditor.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No conocía al auditor. Yo figuraba como firmante, totalmente aislado de todos los procesos de comunicación de la compañía, y solo se me requería para que firmase cuentas ciegas. Además, es una táctica de Juan José, porque a mí me lo hace en Davalor Software: cuando me da para firmar las cuentas de un ejercicio, me da la última hoja, la que tiene la firma electrónica, en la que simplemente se corroboran las cuentas, pero a mí, cuando firmo un papel, me gusta ver qué es lo que estoy firmando.

Nunca se me entregaron las cuentas, salvo en ese momento, con las de Davalor Salud, que lo exigí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Las exigió en 2014, y entonces, comprobó los 400.000 euros abonados al promotor en ese año, y eso fue el detonante para que usted se negase las…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Mi negativa es… No sirve. No soy el secretario del consejo de administración, sino el secretario de la junta. Y dejé de serlo, por supuesto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Respecto a lo sucedido en torno al auditor en las cuentas del año 2015, ¿tiene noticia de cómo se produjo, o alguien le contó? Aquí el promotor nos contó una versión. Primero, nos dijo que, simplemente, era que como no había dinero para pagarle, esos 500 euros no se le pagaron, y tal. Claro, no se correspondía con la versión del auditor, que dejó registrada renuncia formal por incumplimiento de la Ley de Auditoría. Entonces, el promotor arregló la versión diciendo: «Claro, si no le pagábamos, nos negamos también a darle las cuentas para que no estuviese trabajando en balde», él decía, «y como no le dábamos las cuentas, entonces entra en causa formal».

¿Usted conoce algo de lo sucedido? ¿Alguien le contó este episodio?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No lo sé. Solo sé que el auditor tenía un papelón bastante importante porque, como todas las empresas que hacemos I+D –y yo lo descubrí cuando me empezaron a auditar y tuvimos que rehacer toda nuestra contabilidad–, el I+D hay que amortizarlo, y por desgracia para todas las empresas que hacemos I+D, la ratio de amortización es del 25 por ciento, es decir, todo el I+D que se activa se debe amortizar a cuatro años, y eso no figuraba en las cuentas de Davalor, que afeaban muchísimo más su situación final contable.

Yo imagino que el auditor ahí tendría un buen papelón para reconstruir esas cuentas, intentar convencer a Juan José Marcos Muñoz que tenía que hacer un deterioro de todo el I+D generado y sacar unos números ya de por sí feos en terriblemente feos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Este hecho que le voy a comentar, si lo conoce, me lo dice, y si no lo conoce, no… El promotor dijo que, hasta el 1 de agosto, no conocía absolutamente de nada, ni había tenido contacto con el consejero Ayerdi.

¿A usted le consta que…?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Ni idea.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El señor Baztarrika, ¿lo conocía o le habían comentado que tenía una relación más especial?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: ¿Con quién?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Con el consejero Ayerdi.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Lo desconozco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Porque el promotor sí que dijo que fue el señor Baztarrika quien les puso en contacto, por medio de su empresa, con el consejero.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Lo desconozco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Nos podría confirmar, entonces, como el aviso del concurso determinó las prisas por conseguir y otorgar el préstamo?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Por pagar, seguro que sí. Por el préstamo, imagino que si no hay de dónde sacar, pues también, pero por pagar, ya le digo yo que prisas había, porque…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Obviamente, no le voy a decir que anticipe la conclusión, pero nos está dando muchos datos para poder determinarla. Y se lo agradecemos.

Una cuestión. El promotor también insinuó, cuando le dijimos: «En cuanto a lo del concurso, ¿usted no conocía que se estaba produciendo a la vez, o sea, no era para usted una urgencia?», negó y dijo, o vino a insinuar: «Quizás el proveedor», refiriéndose a D2D, es decir, a usted, como representante, «fue a Sodena no sé si a chivarse o a comunicárselo para hacer presión sobre la empresa, sobre el préstamo, sobre el concurso».

¿Usted comunicó a alguien de Sodena, «estamos en un concurso; ¡que lo sepáis!», de manera oficial o extraoficial?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Ni oficial ni extraoficial. Nuestro asunto era con Davalor Salud y con nadie más.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En definitiva, definió su relación como una relación desgraciada. ¿Nos puede decir qué es lo que aportó su empresa al proyecto de Davalor Salud?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Ya he dicho que yo tornaría ese calificativo y lo cambaría por «relación parasitaria», siendo el parásito Juan José Marcos Muñoz. Creo que es suficiente.

Nosotros, a Juan José Marcos Muñoz, durante la etapa Davalor Software, le desarrollamos, a pulmón, un software que resumía todo su histórico de trabajo en su fase anterior en el mundo de las patentes, era cómo desarrollar negocios para los centros tecnológicos que generalmente viene –no sé en qué grado en España, pero creo que es una media–, en el 90-95 por ciento del presupuesto de un centro tecnológico, de subvenciones públicas, y solo un 5 por ciento viene por venta de su conocimiento. Entonces, por 300.000-350.000 euros, desarrollamos un software que intentaba modificar ese modo de trabajo en los centros tecnológicos. A pulmón, ya digo, él puso su conocimiento y nosotros nuestra capacidad. Resultado: Como surgió un juguete nuevo y más bonito, abandono de esa idea, y una inversión que From Design cogió y la archivó y la amortizó a cuatro años y se la comió vía beneficios.

En la época de Davalor Salud, también constituimos otra aventura, más ambiciosa, que tuvo una fase de emprendimiento, en la que se apoyó personalmente a Juan José Marcos Muñoz en el desarrollo de un *business plan*, y luego, cuando ya se nos volvía a exigir la inversión a coste cero, es decir, que D2D fuese siguiendo echando horas y horas, como fue todo el primer semestre de 2012, porque de enero a mayo, los cinco meses incluidos, el coste del personal no entró en la facturación y lo hizo From Design a coste cero, y cuando ya nos convertimos en proveedores, parece que le molestamos un poquito más.

Yo no calificaría la relación de desgraciada, salvo que él estuviese muy cómodo en la situación de aprovecharse de los demás, como lo hacía con From Design. Por lo tanto, ¿relación desgraciada? Por el punto de vista de From Design. Relación parasitaria, es como la califico yo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Cuando él considera a los proveedores a los que les adeuda como financiadores, puede coincidir con esa visión que usted ha comentado, esa visión parasitaria.

Le pregunto aquí sobre otro extremo que afirmó el promotor, y aunque en principio no tenía mayor incidencia en el objeto de esta Comisión, ahora parece que lo va a tener más, porque la discordancia en relación con la veracidad o la contradicción con lo expresado aquí y con lo que ha aportado y expresado usted, alguno de los dos ha faltado, obviamente, a la verdad en esta Comisión.

Una de las acusaciones era que D2D inflaba los precios. Luego lo matizó, sí que es cierto, y dijo que «no inflaba, simplemente nos facturaba a un precio superior al de otros clientes o proveedores de D2D».

¿Nos puede aclarar esto, si usted facturaba a un precio superior, y por qué? O, si no es así, si facturaba a precio de mercado, ¿nos puede arrojar alguna acreditación de que esto era así?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Quiero añadir que, por ejemplo, la CIO de Davalor Salud era mi cliente en la mesa, uno de mis clientes más fuertes, y yo fui quien propuso, en septiembre de 2012, que esta persona pasase a la estructura de Davalor. No lo conseguimos hasta un año después, cuando ya había en Davalor Salud un recorrido y un capital, que no se iba en la nómina de un administrador.

Con esta persona se cerraron acuerdos de la misma forma que hemos trabajado con otros clientes. Se cerró un marco tarifario, con unos volúmenes de descuento, con unos *rappel*, por volumen de facturación trimestral, es decir, unos grados, «si llegas hasta 3.000 horas, un rappel de descuento», «si llegas, más descuento, más descuento», etcétera. Si quieren les aporto las tarifas pactadas. Si quieren les traigo también un resumen de toda la facturación, desde junio de 2012 hasta agosto de 2015, con el volumen de horas mensuales, con el importe y con la tarifa media…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Si me permite, al igual que los pagarés, si parece oportuno y está de acuerdo el declarante, que se adjunte toda esa documentación.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Una tarifa media de 38,91, en global, que considero que es una tarifa de mercado. Sí facturamos 2.156.000 euros por 57.000 horas de desarrollo desde junio de 2012 hasta agosto de 2015, lo que nos da un volumen de cliente de ejercicio fiscal de unos 700.000-750.000 euros al año, que representa el 50 por ciento de la facturación de From Design en su época. Y luego, si quieren, les traigo un extracto de la hoja que enviábamos a la CIO de Davalor Salud. Cada vez que vencía un mes, íbamos a facturar donde hacíamos el desglose de horas por cada uno de los técnicos involucrados, si tenía o no tenía vacaciones, si hacía o no viajes, si tenía horas extras, un esfuerzo total, una tarifa por perfil, un total por persona y un total acumulado. Precios de mercado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Nos parece muy apropiado que adjunte toda esa documentación para acreditar o no si uno de los declarantes principales aquí ha faltado a la verdad en esta afirmación, así como en otras.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Luego ya entran las consideraciones de cada uno, que diga que 38,91 es una tarifa muy alta o muy baja. Eso ya depende, pero son tarifas de mercado, y actualmente, los proyectos que desarrollo en mi nueva etapa profesional puedo decir que son precios bastante más altos, los que facturamos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Vamos resumiendo.

En esta última etapa, en la que dice que todavía figura como socio, ¿conoce la apuesta, la empresa Panorama Holding?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, la conozco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y qué nos puede decir sobre ella?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No lo sé. Realmente, el modelo de negocio, yo creo, en mi opinión, que está muerto. Realmente, una máquina que tiene un coste tan alto, con un ROI, que ahora mismo no sé en cuánto está, pero creo que he llegado de hacer cálculos de un ROI a siete años para la óptica, nadie compra un dispositivo teniendo un ROI a siete años, sería volver a financiar otro proyecto o ser otro financiador, el cliente también sería un financiador. Realmente, ahora, con la situación concursal, no sé cómo queda, pero antes de la situación concursal, Davalor Salud no es que necesitase 1, 2 o 3 millones, es que necesitaba 34 o 40 millones para salir al mercado, primero, para pagar sus 18-19 millones que tienen con sus acreedores, y luego, para rematar ese proceso de fabricación del dispositivo, sobre todo, porque uno de los puntos fuertes del plan de viabilidad es que la nueva compañía va a desarrollar una máquina más pequeña y más efectiva en nueve meses, cuando en siete años no se ha podido desarrollar la de verdad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Qué más sobre la existencia, la representación, el volumen de Panorama Holding?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Lo desconozco, no he mirado mucho su propia gama. Viene de fuera, vienen del norte, y parece que tienen buenas intenciones, o no, no lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Se lo pregunto, aunque ya prácticamente vamos a conocer la respuesta, por lo que ha ido diciendo, pero el promotor afirmó que tenía no sé si plena confianza, o mucha confianza, en que iban a cobrar todos los proveedores, que los inversores no iban a perder su dinero y que, además, el proyecto iba a continuar sin ningún problema, a pesar de que la empresa estaba en in articulo mortis, casi, pero…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Es muy dudoso que nadie cobre aquí lo que ha puesto. Primero, la nueva compañía tiene que sacar a desarrollar todo el negocio; segundo, tiene que vender; y tercero, tiene que tener ánimo de distribuir esos dividendos para que cobren los que no van a tener ningún derecho de cobro después del concurso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Le hago una afirmación, a ver si la puede corroborar o la tiene que matizar.

La compañía Davalor Salud hoy, a enero de 2019, está muerta, y la compañía ya estaba en una situación prácticamente parecida, con menos volumen de deuda, en junio de 2015.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, por lo menos con el ejercicio fiscal de 2014, la empresa estaba en quiebra.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: De acuerdo. No hay más preguntas. Muchas gracias.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Sánchez de Muniáin.

Habida cuenta de que, a lo largo de su interrogatorio, ha solicitado al señor compareciente para que pueda disponer de la documentación que trae al resto de la Comisión, les pregunto si desean hacer un breve receso para poder hacer copias de esa documentación, o continuar, de

manera que también se facilite esa documentación, pero a posteriori. ¿Continuamos? De acuerdo.

Por lo tanto, tiene la palabra, por el Grupo Parlamentario de Geroa Bai, el señor Eraso. Nahi duzunean.

SR. ERASO SALAZAR: Gracias, señor Presidente. Gracias, señor Escudero. Buenas tardes, ya.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Buenas tardes.

SR. ERASO SALAZAR: Buenas tardes. Muchas gracias por todas las explicaciones que ha dado en esta Comisión y por responder con toda la claridad y certeza que ha sido posible a las preguntas que le ha hecho el portavoz de Unión del Pueblo Navarro.

Ya ha dicho que figura como administrador mancomunado de Davalor Software.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Por qué? ¿No se disuelve esa sociedad, no hay interés por parte del promotor? ¿Cuál es el sentido?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Porque no me he movido. Realmente, quien tiene que dar el paso soy yo, y mientras estuviese Davalor Salud vivo, quería estar en medio.

SR. ERASO SALAZAR: Davalor Software se constituye el 7 de enero de 2010, y usted deja de tener relación con el tema de Davalor Salud en el año 2012.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo paso a un segundo plano, salgo de la primera línea por decisión del Consejo de Administración de From Design, voto mayoritario de los tres consejeros, incluido yo, y paso a un segundo plano. En junio de 2013, se produce una dilución en el capital, por el que Davalor Software para a tener un 5 por ciento en lugar de un 30 por ciento, y ese 25 por ciento se reintegra en Juan José Marcos Muñoz.

A partir de ahí, entre mi desaparición de la primera línea en Davalor Salud como de esa dilución, me convierto en un accionista, sí, socio fundador, yo la firmé, pero en un mero proveedor.

SR. ERASO SALAZAR: El nivel de confianza entre usted y el señor Marcos, evidentemente, cayó en picado.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, en primer momento de Juan José Marcos Muñoz hacia mí, y luego, por los roces, al revés.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Usted creía en el proyecto Davalor Salud?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Por supuesto, si no, no hubiese constituido la compañía.

SR. ERASO SALAZAR: ¿En qué fecha dejó de creer?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: En el momento en el que la fecha de junio de 2014 no se iba a cumplir. El proyecto empezaba a crecer y a crecer de forma desorbitada, se empezaban a

añadir más componentes, se complicaba más. Hay una parte importantísima en el proyecto, y es que la máquina se iba a instalar en un montón de ópticas por todo el mundo, pero cuando el coste del mantenimiento, que va a depender de un proveedor local, y la dificultad y la tecnología que se requiere para el mantenimiento es tan grande que necesitas no a un equipo de baja cualificación, que son los que hacen un soporte más de máquina, sino que requieres de un equipo formado en las últimas tecnologías y con un nivel de conocimiento brutal, entonces, ya se hace inviable.

La máquina tenía tantos componentes, entre ellos una wifi de seguridad ultrasegura, con un montón de componentes, con incluso hasta tres servidores dentro de una misma máquina, hace que encontrar proveedores locales para el mantenimiento de esos sistemas sea imposible; por lo tanto, la comercialización es inviable.

SR. ERASO SALAZAR: Entiendo que usted ya veía la inviabilidad de este proyecto. Entonces, ¿qué opinión tiene que, por ejemplo, la Universidad Politécnica de Cataluña y Tekniker siguieran confiando en el proyecto y apostando por él, siendo también agentes tecnológicos, entiendo?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Cada uno es libre de tener su propia opinión. La mía es un *pain to market* lo más reducido posible, porque si no la competencia te va ganando terreno. No hay que olvidar que el mundo de la optometría está controlado por grandes fabricantes, con bolsillos llenos y llenos de recursos para hacer exactamente lo mismo. Luego, cada mes que pasa en que no llega uno al mercado es una pérdida bastante grande.

Tekniker es un centro tecnológico que vive de su tecnología, y como he comentado, como Tekniker y como centro tecnológico, su grueso de ingresos viene por subvenciones y poco de sus ingresos viene por venta de su tecnología, tendrá su modo de pensar. Y la UPC tendrá su otro modo de pensar. Pero, desde mi punto de vista, que creo que puedo tenerlo…

SR. ERASO SALAZAR: Por supuesto.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: …hace inviable que el modelo de negocio salga hacia delante. Soy especialista en desarrollar ideas de negocio, y no tropezarme, pero sí en caer de diez y doce pisos de altura, porque ideas tengo continuamente. Entonces, algunas ya sé que no van a salir.

Tenía muchísima confianza en el proyecto, tenía muchísima confianza en el promotor, lo que pasa es que la relación personal con el promotor es muy complicada, y el proyecto creció desmesuradamente hasta hacerlo inviable económicamente, no digo tecnológicamente, inviable económicamente.

SR. ERASO SALAZAR: Usted ha dicho que era secretario del consejo de Davalor, y cuando vio las cuentas del año 2014…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Hubo que analizarlas en profundidad.

SR. ERASO SALAZAR: Se publicaron en junio de 2015. ¿A esas se refiere?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí.

SR. ERASO SALAZAR: Es que como ha dicho «2014», no vayan a ser las cuentas de 2013, que se publicitan.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: El ejercicio fiscal de 2014, del que se elabora la memoria y las cuentas para presentar a lo largo de 2015, con fecha tope julio 2015. Esas son.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces, usted era secretario cuando ya no tenía la misma relación que había tenido en un principio.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, figuraba como secretario.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Y por qué seguía figurando como secretario?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Porque nadie me había destituido como secretario, como sí se hizo después al negarme firmar esas cuentas.

SR. ERASO SALAZAR: Entiendo que, en el tiempo que usted estuvo trabajando con Davalor, habría tenido contactos con otras empresas tecnológicas de este mundo.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Del mundo Davalor, se refiere.

SR. ERASO SALAZAR: Sí. ¿Esas empresas cómo veían el proyecto?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Con la misma ilusión que lo veíamos todos nosotros, lo que pasa es que siempre, paso a paso, cada uno iba aguantando más o menos. Como he dicho, colaborábamos con muchos de los proveedores, porque nosotros, dentro del desarrollo que hacíamos, estábamos siempre en medio de absolutamente todo. ¿Había que integrar con el RP? Pues había un proveedor para el RP, y nosotros movíamos datos desde la máquina hasta el RP. ¿Había que integrar con la máquina específica de visión? Pues había un proveedor de Tekniker con el que nos teníamos que integrar. Nosotros nos relacionábamos con todo.

Debo decir también que muchos de los proveedores aguantaron y aguantaron porque además eran inversores como empresas del proyecto. Entonces, cuando un cliente no solo tiene las facturas en deuda, sino que además ha puesto la empresa dinero como inversor, es que ya la ecuación no pasa de dos grados, empieza a tener tercer y cuarto grado. Son ecuaciones muy complejas.

SR. ERASO SALAZAR: Entiendo perfectamente los motivos por los cuales D2D instó ese concurso, porque, al final, una empresa de tamaño medio con un importante número de empleados que tienen que cobrar… La situación era esa, pero sí que es cierto que otras empresas, como esa que hemos comentado, Tekniker o la misma Universidad Politécnica de Cataluña sí que declararon que, a pesar de la deuda que tenía con ellos, confiaban en el desarrollo del producto y que iban a seguir mientras que hubiera posibilidad.

Por lo tanto, sí que, de alguna manera, esa expresión que dijo el señor Marcos de que los proveedores saben que son financiadores del proyecto, hasta que llega el límite es una certeza.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Creo que cuando un proveedor se convierte en financiador es por un acuerdo tácito entre las dos partes, no por una imposición, que es lo que venía haciéndonos

Davalor Salud a nosotros. O sea, hay dos grandes fases. En el momento en el que un cliente te debe una factura, no eres automáticamente su financiador, eres su acreedor, y te conviertes en su financiador si hay un pacto entre las dos partes. Con D2D no había ese pacto, porque el desprecio era bastante mayúsculo hacia nuestras necesidades y nuestros problemas financieros. Solo recibíamos comprensión por la parte de dirección financiera, no por el administrador o socio mayoritario.

Creo que debería tener en cuenta ese pequeño matiz: un proveedor financia un proyecto si hay pacto; si no lo hay, no lo financia, yo no me convierto automáticamente en financiador de absolutamente nadie, salvo que yo lo decida.

SR. ERASO SALAZAR: Le repito que comprendo perfectamente las necesidades que pudiera tener su empresa en ese momento, y que llegar a 400.000 o 390.000 euros de deuda para una empresa de ese tamaño, es muy importante, muy peligroso.

Le iba a preguntar cómo habían sido los primeros contactos de usted con el señor Marcos. Ya ha dicho que a través de CEIN, no se lo voy a preguntar.

Usted es, desde enero de 2010, director general de D2D hasta abril de 2017, en que…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Yo fundo D2D en 2007 hasta marzo de 2017, cuando me sustituye como administrador el administrador concursal. Sigo siendo director general porque es un mero formalismo, y como socio tengo que hacer todo lo posible por ayudar al administrador concursal en su labor.

SR. ERASO SALAZAR: No es importante, porque esta empresa ha caído en concurso de acreedores, no interesa en esta Comisión. ¿D2D pasa luego pasa a ser Einzelnet?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No. D2D nunca pasó a ser Einzelnet porque D2D está liquidada. Yo, como todos ustedes, tengo la extraña costumbre de comer tres veces al día, y eso es Einzelnet. Einzelnet me contrata en abril de 2017.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Einzelnet se hace cargo de trabajadores de D2D?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No.

SR. ERASO SALAZAR: Yo es que sí que fui a buscar esta firma en internet, y el enlace sale con la de D2D, directamente.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Es una redirección, porque seguro que no hay dominio todavía.

SR. ERASO SALAZAR: No es importante, en cualquier caso.

Nos vamos a septiembre de 2015, que es la fecha más importante de la que vamos a hablar en esta Comisión de Investigación, cuando el personal técnico de Sodena, las técnicas de Sodena, elaboran un informe, informe que, además, ha comentado usted, hace un momento técnicamente el producto era una cosa, financieramente era otra. Eso es lo que viene a decir el informe. El informe viene a decir eso, que el producto era tecnológicamente muy interesante y que, económicamente, la situación era crítica. Eso era junio de 2015, y aquí se trata de buscar una culpabilidad –entre comillas– del Departamento de Desarrollo Económico, de Sodena, o

del señor consejero, porque en septiembre de 2015 se concede 1 millón de euros de préstamo puente a la firma Davalor Salud.

Yo incido en eso, en que económicamente la situación era crítica, pero tecnológicamente se consideraba que el proyecto era importante, y así lo dijo también el Consejo de Administración de Sodena anterior, al que nombró el señor Ayerdi.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Si me permite, he hecho tres apreciaciones. He dicho que, tecnológicamente, el proyecto es muy interesante porque industrializa un trabajo que ahora mismo se hace manualmente, y la industrialización no consiste en dejarlo en la clínica optométrica, que tenemos unas doscientas clínicas optométricas en España, sino trasladarlo a la óptica, que tenemos nueve mil, es decir, el punto de venta crece bastante.

Económicamente, ha quedado claro, la empresa estaba en una situación crítica. Lo que he dicho es que, además, mi valoración económica del plan de viabilidad del proyecto, es decir de cómo vender, porque podemos hacer la máquina más maravillosa del mundo, pero si no tenemos capacidad para venderla… Es lo que realmente hacía inviable el plan de negocio. Al final, una máquina que cuesta ciento y pico mil euros, más un mantenimiento, más un equipo de soporte en local, hace que sea inviable vender. Si ya nos cuesta vender un dispositivo de estos en el mundo, imagínense una máquina que pesa 1.100 quilos y lleva tres servidores dentro. El soporte y el equipo de mantenimiento necesario en cada óptica, en cada ubicación del mundo en la que se coloquen esas máquinas, hace que el plan de negocio sea inviable económicamente. No hablo solo de la empresa, sino de la inviabilidad de poder vender una máquina y colocarla a ofrecer servicios de optometría avanzada en una óptica en Querétalo, por ejemplo.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces, entiendo que usted, al ir perdiendo, no capacidad de decisión, pero sí de participación en Davalor Salud, tampoco será conocedor, ni a lo mejor puede valorar el plan de viabilidad y el plan de negocio que se hizo con posterioridad a la aportación del millón de euros de Sodena.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No, yo solo valoro cómo crece la máquina, porque aunque he perdido peso en lo que son las tomas de decisiones de Davalor Salud, sí estoy en el día a día de cómo evoluciona el proyecto, sí visito el DRC de Terrassa en 2014 –tengo fotografías–, sí participo con mis equipos, hasta que dejamos de trabajar para Davalor Salud en agosto de 2015, es decir, yo no pierdo el hilo con el proyecto, sigo interesado en el proyecto y sigo pensando que es un buen proyecto, pero veo los graves problemas que afectan a ese proyecto, y le digo, no soy un experto emprendedor ni un experto innovador. Yo he hecho mis pinitos, monté una empresa, me ha tocado tumbarla, me ha tocado enterrarla, sigo teniendo mis ideas de negocio, sigo teniendo mis proyectos, y no voy a ser la persona con mayor valor técnico o con mayor formación para criticarlo, pero sí veo dónde están los puntos flacos, y esos puntos flacos son bastante grandes y bastante visibles.

SR. ERASO SALAZAR: En el mismo 2015, es en septiembre cuando ustedes instan el concurso de acreedores. Ha hablado de los vencimientos de 1 de agosto…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: 1 de julio, 31 de julio, 2 de septiembre.

SR. ERASO SALAZAR: Y ya con ese impago del 3 de septiembre es cuando ya deciden claramente presentar este concurso. Aquí se abre un plazo de negociación. El señor Marcos creo que habló de diez días hasta que pudieron satisfacer la deuda con ustedes. Usted ha dicho quince, porque ha hablado del 18 de septiembre. No es importante, en cualquier caso.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Se recoge a trámite el 4 de septiembre, y a partir de ahí, diez días laborables que, con dos fines de semana, se convierte en 18 el último día.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces, Davalor Salud fue haciendo pagos, y en esa fecha, 18 de septiembre, terminan el último, de 167.000 euros. El señor Marcos de memoria no sabía si eran 170.000, no lo recordaba claramente.

Lo que sí ha dicho usted, a preguntas del portavoz de UPN, que le ha preguntado si con ese millón de euros que Sodena le concedió se había liquidado su deuda.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Solo puedo decir que recibo trasferencias.

SR. ERASO SALAZAR: Pero usted ha comentado que alguien le dijo que de ese millón no se pudieron hacer pagos a ustedes.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No, yo he dicho que desconozco, que puede haber sido de ese millón o de la devolución de IVA. Solo les digo lo que me comunicó el director financiero, sea verdad, o sea mentira, o sea una forma de tranquilizarme. Lo único que puedo decir es que, en la cuenta de From Design, entró esa cantidad en ese día. ¿De dónde vino? A mí, en ese momento, me vino muy bien.

SR. ERASO SALAZAR: No me cabe la menor duda, y a los trabajadores, si no habían cobrado, seguramente mucho mejor.

No voy a extenderme mucho más, porque creo que usted ya ha explicado aquí todo su recorrido y toda su relación con Davalor. Sí me gustaría que nos comentara un poco todo el tema tecnológico que desarrolló Davalor, todo el tema de las patentes, los programas, cuáles desarrollaron ustedes, o con Davalor Software, cuáles desarrolló Davalor con su personal.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Davalor Software hace una cosa, y Davalor Salud hace otra, y tienen como común denominador un proveedor tecnológico, que en el caso de Davalor Software fue a coste cero, y en el caso de Davalor Salud fue a coste cero hasta junio de 2012, y proveedor con factura y pagos hasta que surgió.

¿Qué hicimos durante esos tres años de desarrollo? Hicimos absolutamente de todo, porque el núcleo de todo el software de la máquina lo desarrolló From Design. Explico. El árbol decisional, que toma la decisión de qué presentar al usuario en función de un estímulo y en función de unas variables captadas por el ojo era un desarrollo de From Design, es decir, integrábamos con las cámaras, integrábamos con los sensores, integrábamos con la base de datos y hacíamos una lógica que nos decía: «Ahora presenta este juego, ahora presenta esta pantalla o ahora presenta este estímulo». Toda esa parte.

Además, tenemos la parte que se llama de *back office*, donde íbamos almacenando las sesiones que se iban generando con los distintos clientes. Esto se comunicaba con un *back-end*

central situado en la nube, también desarrollado por nosotros, que se integraba, finalmente, con el RP para los procesos de facturación.

Desarrollamos también la tableta del óptico, es decir, en la óptica tenemos X máquinas, con X pacientes, y tenemos un, dos, tres, cuatro ópticos optómetras que controlan cada una de las máquinas y cada una de las sesiones en tiempo real con una aplicación en la tableta, y pueden monitorizar, es decir, lo mismo que están viendo las cámaras observando los ojos del paciente, lo ven en tiempo real y ven cómo está funcionando, si es para una foria o para un ojo vago, cómo está reaccionando el ojo a los estímulos. Desarrollamos absolutamente todo lo que se llama el *core* de negocio de Davalor Salud.

También la matriz de trazabilidad industrial, es decir, la máquina va a tener versiones, va a tener piezas, las piezas van a tener firmware, el firmware va a tener versiones, y hay que establecer una matriz de trazabilidad para saber que este firmware es específico con esta versión y esta pieza es compatible con esta máquina de cara al mantenimiento posterior para que, en una reparación de una máquina, no se instale una máquina con un firmware que no sea compatible con eso.

Le puedo ir diciendo y puedo ir enumerando todo lo que hicimos, que justifican 57.000 horas de desarrollo durante más de tres años, y todo esto no porque fuésemos escogidos aleatoriamente, ni al azar, sino simplemente porque ese trabajo ya lo habíamos desarrollado con otros clientes de calado, éramos proveedores de referencia de Gamesa Eólica.

SR. ERASO SALAZAR: Entiendo que gran parte de todos estos programas y todo este trabajo se habría visto reflejado en patentes.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No, el software no se patenta en España.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces, las patentes que…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: El software tiene una cosa que se llama «propiedad intelectual», que corresponde al autor, en este caso From Design. Ahí empezamos ya en lo retorcido que podamos hacer la interpretación de la ley, y que se transmite en un contrato esa propiedad intelectual y esos derechos de explotación al cliente. No existe un contrato de trasmisión de estos derechos de propiedad intelectual y explotación del cliente, aunque todo es interpretable.

SR. ERASO SALAZAR: Por tanto, ¿todos esos derechos pertenecían a D2D?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Si miramos el punto de vista de Juan José, pertenecían a Davalor. Si miramos el punto de vista de From Design, pertenecían a From Design, y esto solo se resuelve en un sitio, y se llaman los juzgados (RÍE) donde la ley manda, pero una vez D2D liquidada, ya no tiene ningún sentido.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Y todas las patentes que tiene Davalor registradas?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Las patentes proceden de lo que es el diseño industrial de la máquina. Ahí ya les puedo asegurar que Juan José es un auténtico experto en diseño de patentes, era su trabajo anterior. Ahí ya podemos entrar en el chismorreo en el que las

patentes están a nombre de Davalor Consultoría cuando las pagaba Davalor Salud, pero eso no me compete.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Sería capaz de decir si ese número importante de patentes que tiene Davalor Salud se puede cuantificar económicamente de alguna manera, si puede tener algún valor en el mercado?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Si hay modelo de negocio y hay alguien que lo quiera utilizar, tendrá valor. Si nadie va a desarrollar absolutamente nada, el valor de algo que nadie quiere, tiende a cero. ¿Cuantificarlo? No soy un experto en patentes. Si, de repente, viene un Siemens o un Philips, que es una empresa muy fuerte en el mundo de la óptica, y decide que quiere sacar una máquina, a lo mejor tiene valor. Si a Philips no le interesa, porque ya construye su propia línea de máquinas en el ámbito tradicional de la optometría, cuanto menos interese a la competencia, menor es el valor de esas patentes.

Si hasta este momento Davalor Salud, o quien ostente ahora los derechos, no ha tenido a nadie que se aproxime a pedir o a adquirir esas patentes, entiendo que su valor es nulo. Pero, ya le digo. No soy un experto.

SR. ERASO SALAZAR: Muy bien, señor Escudero. Por mi parte, le vuelvo a agradecer su presencia aquí y su colaboración con esta Comisión. Mucha suerte en el futuro.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko, muchas gracias, señor Eraso.

Continuamos con el Grupo Parlamentario de Euskal Herria Bildu Nafarroa. Señora Izurdiaga, cuando quiera.

SRA. IZURDIAGA OSINAGA: Muchas gracias, señor Presidente. Buenas tardes a todos. Bienvenido, señor Escudero. Gracias por su colaboración y por la información que nos está facilitando.

Nuestro grupo solo le vamos a hacer unas preguntas. Creo que ya ha habido un recorrido, usted ya ha expuesto cuál ha sido su relación con la empresa Davalor, nos ha ido contando la evolución que ha tenido. Sí que ha manifestado en varias ocasiones que, en el año 2012, se produjo un deterioro en la relación con el señor Marcos. Quisiera conocer cuáles fueron los motivos de que esa relación se deteriorase.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Aquí entramos en el mundo de las subjetividades. Yo le voy a explicar los motivos desde mi punto de vista. Juan José Marcos les podrá explicar los que son suyos.

Me ha costado mucho darme cuenta y he llegado a la conclusión –y no soy el único, por eso creo que voy acertado– que Juan José Marcos valora a las personas cuando están a su lado y literalmente le hacen la pelota, y cuando le hacen una oposición, ya sea frontal, ya sea con argumentos, argumentada, entonces pasamos a ser personas despreciables y que no aportamos ningún valor a sus ideas. Ese es el resultado de por qué nadie acompaña a Juan José Marcos Muñoz hasta el final, porque se van cayendo por el camino. ¿Por qué se van cayendo

por el camino? Porque, al final, o se enfrentan con distintas opiniones o directamente descubren que Juan José Marcos Muñoz no es la persona que parecía ser. Yo, realmente, tengo que reconocer que me he equivocado, por lo menos, hasta en dos ocasiones bastante graves en toda mi trayectoria valorando a Juan José Marcos Muñoz.

La relación de deterioro surge porque mi consejo de administración dice que no debo seguir estando en la primera línea de Davalor Salud. Esto le contraría bastante y, a partir de entonces, soy una persona despreciable para él. Ya está, nada más, pero de lo que se olvida es de valorar cómo surge la idea de Davalor Software, cómo surge la idea de Davalor Salud, quién estaba con él cuando nadie le hacía caso, cuando nadie le escuchaba, y quién le ha apoyado en esa parte de emprendimiento simbiótico, y no parasitario, como es lo que, al final, constituye una relación con Juan José Marcos Muñoz.

Le digo, hablo esto desde mi subjetividad, que es lo único que puedo decir hoy aquí sobre este aspecto.

SRA. IZURDIAGA OSINAGA: Realmente, lo que queríamos saber era si estaba basado en motivos personales o si realmente estaba basado en…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Una frase de Juan José Marcos Muñoz es que nunca mezcla lo profesional con lo personal, nunca, jamás lo mezcla, hasta que lo personal invade lo profesional, y entonces, puede su ego.

SRA. IZURDIAGA OSINAGA: Le agradezco la claridad de su respuesta. Por nuestra parte, no vamos a formular más preguntas. Muchas gracias, eskerrik asko.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko zuri, Izurdiaga anderea.

En ausencia del Grupo Parlamentario de Podemos-Ahal Dugu-Orain Bai, le corresponde el turno de palabra al grupo parlamentario socialista. Por tanto, señor Garmendia, cuando quiera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Presidente. Muchas gracias, señor Escudero, por sus preguntas. Sobre todo le voy a dar las gracias por la claridad con la que ha respondido al portavoz de Unión del Pueblo Navarro, porque a nosotros nos ha arrojado muchísima luz sobre lo que pasó, que le tengo que comunicar que, principalmente, en esta Comisión de Investigación, se está analizando lo que pasó entre junio de 2015 y septiembre de 2015, y veo que no somos los únicos que entendemos que ahí hubo una etapa clave, sino que también entendemos que su empresa, D2D, fue una etapa clave, tan clave que usted nos ha informado de que hubo una amenaza o presentación de preconcurso sin pagar las tasas… Nos ha parecido muy interesante.

Vamos a retrotraernos un poquito más adelante, porque usted trabajó desde el punto de vista tecnológico. En esta Comisión hemos tenido acceso a los balances, a los planes de negocio, en fin, a un montón de documentación, que no podemos sacar por motivos de confidencialidad en algunos casos, pero después de leerlos, y por los conocimientos tecnológicos que podamos llegar a tener, creemos que los proveedores –no estoy hablando de D2D, estoy hablando del resto de proveedores, estoy hablando de grandes empresas, multinacionales–, tenemos la

sensación de que el proyecto es muy grandilocuente, es decir, que parece que se tiró con pólvora del rey, que se contrató a empresas del sector muy caras.

¿Usted cree que el proyecto estaba sobredimensionado?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Totalmente. Vamos a poner un ejemplo, y esto es el día a día de todas las empresas tecnológicas. Sacamos un producto, un software, ya que está de moda la nube, lo vamos a colocar en la nube. ¿Dónde lo alojamos? Lo alojamos en un sitio pequeñito, barato, hasta ver cómo funciona, y según va funcionando, lo hacemos crecer. No, directamente nos vamos al CPD de Alcalá de Henares de Telefónica, el sitio más inexpugnable, un TIC nivel 4 plus, que es lo más moderno que hay en Madrid, y nos compramos una celda de no sé cuántos metros cuadrados, de 20 metros cuadrados. Eso cuesta un dinero bastante grande. Y aún no hemos salido a producción, aún no hemos vendido ni una máquina, y aun no tenemos ni un servicio, pero, sin embargo, tenemos una de las mayores infraestructuras tecnológicas que pueda haber. En ese CPD de Alcalá de Henares, ahora, en mi nueva etapa profesional, veo cuentas con muchos millones de facturación, porque es un sitio caro de costear.

La situación tradicional hubiese sido: Nos montamos Amazon –lo siento, tengo que nombrar marcas–, que ha crecido muy grande y tienes un pago por uso. Construyes un sitio pequeñito, donde vas alojando tus sistemas, y tienes un coste por uso hasta ver si tus ventas acompañan lo que van a ser tus gastos generales asociados al proyecto. No, directamente vamos a montar el CPD más grande.

Vamos a montar un RP. ¿Y qué montamos como RP? Pues cuál vamos a montar: SAP. ¿Para qué vamos a montar uno más pequeño, si esto va a ser un proyecto milmillonario? Pues montamos un SAP. ¿Todos somos conscientes de lo que cuesta implantar un SAP en una organización? Salvo que hablemos de *SAP Business One*, orientado a pyme, SAP, para gran empresa, hablamos de millones de euros, de 1, 2, 3 millones de euros. ¡Y empezamos por ahí! Cualquier empresa del sector *retail* –y hablo de ejemplos, sin dar nombres–, que factura 130 millones de euros, tiene una implantación de SAP de 3 millones de euros. Eso es lo que cuesta implantar un SAP.

Entonces, realmente, sí, se sobredimensionó toda la parte tecnológica, desde el CPD, desde la implantación de SAP, desde la construcción de las tripas de la máquina, con tres servidores de gama alta, con una wifi ultrasegura, protegida por mil sistemas de encriptación, sí.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Podría seguir poniéndole muchos ejemplos. Lo que estoy intentando de alguna forma, por eso le hago esta pregunta, es desmontar que esto era una *startup*, porque básicamente, en opinión de este grupo parlamentario, una *startup* no tiene como, en este caso, deudores a Microsoft, a Oracle, a, efectivamente, ese CPD de Alcalá de Henares, que se lo iba a comentar, porque es un lujo. Es verdad que son las empresas más sólidas y más consistentes tecnológicamente, pero que hay otras, para empezar, que ofrecen soluciones parecidas, pero mucho más económicas.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Por supuesto.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Por eso, la intención de estas preguntas –no le voy a nombrar todos los proveedores–, pero es que esta empresa dejó de ser *startup* hace muchísimo tiempo para ser un negocio, y desconocemos el porqué, y por eso lo tenemos que investigar.

Estas decisiones de elegir estos proveedores –si me lo permite– de alta gama, ¿dónde se tomaban? Porque ha contado que la CIO empezó a trabajar en 2013… ¿No eran ustedes los asesores tecnológicos?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No, esto se toma ya en Davalor Salud, con el personal de Davalor Salud. Fuimos los asesores tecnológicos en la etapa temprana de desarrollo del producto, lo que sería 2012. Yo voy a comentar un chascarrillo. En una reunión con diez, doce o catorce personas y varios proveedores externos, se me ocurrió proponer como motor de base datos MariaDB. MariaDB es una base de datos del mundo *open-source*, estable, se utiliza en muchos entornos de producción. La respuesta de uno de los proveedores externos fue: «Ya está Andrés con las ideas de bombero torero». Entonces, como comprenderán ya veíamos todos por dónde iban. Se montó un Oracle, se montó un SAP.

¿De quién venían las decisiones? Nosotros, como proveedor en nuestra área de conocimiento, solo asesorábamos en la parte de tecnología de desarrollo de los proyectos a medida, de los productos a medida, en los que éramos –vamos a decirlo– dueños y señores, porque llevábamos tanto tiempo, no solo como proveedores, sino también en la etapa coste cero, y porque ya lo habíamos demostrado en otros entornos.

Luego, cómo se vestía ese proyecto, si se iba al CPD de Alcalá, si se montaba un SAP o si se desmontaba, son decisiones que tomó la propia dirección de Davalor, compuesta por quienes fueren.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Nosotros, ahí, queríamos demostrar, de alguna forma, que este fue un proyecto, en algunos momentos, faraónico. Es lo de menos, pero para nosotros era bastante importante.

Vamos a centrarnos –porque ya se han hecho casi todas las preguntas– en ese verano tan importante, que es el de 2015, y al que ya le digo que se van a centrar todas las conclusiones de esta Comisión de Investigación, a buen seguro.

¿A usted le informan, en algún momento, desde Davalor Salud, que se está negociando con el Gobierno de Navarra?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí, se nos comunica que están negociando una línea de financiación con el Gobierno de Navarra. Eso era un deseo durante muchísimo tiempo. Sí se nos comunica que se había intentado –yo mismo participé en las reuniones de 2012– con Sodena buscar inversión profesional, como he comentado antes.

Sí se comunica porque, además, Juan José Marcos Muñoz, en las *newsletter* que distribuía a sus accionistas dentro del ámbito de *stacker*, que estaban todos menos los que éramos originarios y socios fundadores suyos, sí va dando noticias de que se negocia con tal, se negocia con cual. Lo que no recuerdo es si, en algún momento, se habla de la cantidad, pero sí. Directamente de boca de Juan José Marcos Muñoz, no, pero sí vía *newsletter*. Creo que si se

analizan las *newsletter*, se verá que se publicó que se estaba negociando una inversión del Gobierno de Navarra.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Usted vive en Navarra, sabe algo de política, sabe que ha habido un cambio de gobierno, que ese gobierno tomó posesión la segunda quincena del mes de julio. Se tenía que negociar… Y usted sabe perfectamente que, aunque se lo diga una comunicación de *stacker* o de quién sea, usted sabe perfectamente que, en Sodena, las cosas no van tan rápido.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Por supuesto. Todo tiene un proceso, y una entrada de información, un análisis tanto de plan de negocio, viabilidad, estados financieros. Por supuesto, sé que no es una decisión rápida.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Ahí es donde yo quiero llegar. Si a usted le tranquilizan, entre comillas, me gustaría saber la fecha en la que le comunican que están negociando con el Gobierno de Navarra y también qué le dicen exactamente, «estamos hablando con tal». ¿Nos puede decir en qué fecha y exactamente qué le dicen?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: La fecha exacta no se la puedo decir, pero lo que sí le puedo decir es que no meto un concurso forzoso sin pagar la tasa si no espero negociar y cobrar. Si hubiese deseado tumbar la empresa porque no había ánimo de cobro, le aseguro que el concurso se hubiese emitido, se hubiese introducido en el juzgado, con la casa convenientemente pagada, simplemente para liquidar Davalor Salud en ese momento.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Perdone que le insista, en ningún momento estoy intentando… Simplemente quiero que nos quede muy claro.

A usted, para tranquilizarle, ¿cuándo le comunican y en qué términos que están negociando con el Gobierno? ¿Antes del 3 de septiembre? En este proceso, ese 3 de septiembre, me parece una de las fechas absolutamente claves, porque si usted hubiese pagado esas tasas, no estaríamos hablando ahora aquí, porque se hubiese entrado en acreedores. Antes del 3, después del 3, ¿en qué términos le dicen que «no se preocupe usted», o si se lo dicen en estos términos, «señor Escudero, que estamos negociando con el Gobierno de Navarra»?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Que me digan que va a entrar el dinero del Gobierno de Navarra, no recuerdo una conversación así. Lo que sí recuerdo es que, durante agosto, cuando la situación ya es crítica porque van dos pagarés vencidos, nos queda un tercero y los juzgados están cerrados, recuerdo muchas llamadas de teléfono, muchas horas de conversación, muchas reuniones en la sede de D2D, no en la de Davalor Salud, con personas de Davalor Salud que nos dicen que hay una inminente entrada de dinero y un posible apoyo del Gobierno de Navarra, pero no sé ni los métodos, ni los medios, ni cuándo, y por supuesto, no lo puedo demostrar porque son conversaciones.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Si usted no sabía que venía de Sodena, tampoco tenía por qué saber que las cosas en Sodena no funcionan así, porque a cualquiera que haya trabajado con Sodena, yo mismo, sabe perfectamente que, en la normalidad, tardaría meses y meses en concederse este crédito.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí. Yo mismo, después, con Sodena tuve un proyecto BI y me costó cerca de tres meses llegar a formalizarlo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: A partir del 16-17 de septiembre, ya sale en prensa lo que ha pasado, todo este follón que se ha montado, que a Davalor se le concede el préstamo… Ahora le hablo como empresario, como emprendedor, ha dicho BI, etcétera: ¿Usted se siente agraviado con el hecho de que a una empresa se le dé con esta facilidad y a usted, como ha dicho ahora mismo, haya tardado más?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Imagínese… Sí, claro. Empresas en situación crítica hemos estado muchas, años anteriores, otros años, otras han cerrado, otras no, otras han sobrevivido. Si ha habido trato de favor y que se trate con trato de favor a una empresa, la verdad es que me molesta bastante, sí.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Ese es uno de nuestros puntos, también. Nosotros claramente vemos que aquí se ha tratado de forma discriminatoria a la totalidad de las empresas navarras, excepto a Davalor, y no entendemos por qué, y lo denunciamos, y lo denunciaremos, y desde luego se lo repetiremos las veces que haga falta al Vicepresidente.

No sé preocupe porque Davalor pone encima de la mesa como garantía las patentes, lo que nos llama mucho la atención, que el mismo señor Marcos, que encima es experto en patentes, dijo que era una garantía débil, pero aquí siempre se ha hablado de que la garantía que se ha puesto han sido las patentes. Sin embargo, por lo que usted sabe, por lo que usted está diciendo, esas patentes no pertenecen a Davalor Salud.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Las primeras patentes me consta que están escrituradas o están bajo la tutela de Davalor Consultoría. Creo que son las cuatro o cinco primeras patentes. El resto, no lo sé. Lo que no sé es si el acuerdo engloba que también las patentes están a nombre de Davalor Consultoría. Es una maniobra que quedó un poco extraña y Juan José tuvo que explicarlo a todos los inversores, por qué Davalor Salud tiene un desarrollo tecnológico, unas invenciones, y registra las patentes a nombre de otra compañía, que es cien por cien suya y que no está en el ámbito de Davalor Salud. Eso, cuanto menos, choca.

SR. GARMENDIA PÉREZ: A nosotros nos llama poderosamente la atención que el Gobierno haya defendido este movimiento, esta acción a partir de la garantía que le ofrecían las patentes cuando pertenecen a otra empresa, además unipersonal, por lo que sabemos. En fin, ya llegaremos a nuestras conclusiones.

Sí que nos llamó la atención –no sé si usted tiene algo que añadir a esta pregunta, que entiendo que es bastante complicada, señor Escudero– es que el otro día estuvo aquí el señor Marcos y apareció como un ferviente defensor de la posición del Gobierno de Navarra en su momento, de todo lo que hizo y todo lo que está haciendo ahora mismo el Gobierno de Navarra.

¿Por qué cree que tiene esa actitud ahora mismo el señor Marcos?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No lo sé, no sé cuáles son los motivos. Sé también que, en el pasado, cuando ha demostrado fervor por una persona ha sido, primero, por interés, pero

ahora mismo no sabría decir. Cuando demostraba fervor por Andrés Escudero, era por mero interés, porque Andrés Escudero estaba detrás de él y apoyándole en todo. Cuando dejó de mostrar fervor por Andrés Escudero es porque ya Andrés Escudero no le hacía ni caso, o le hacía menos caso, o no le hacía el caso que él quería. Y lo mismo con todas las personas y con todas las organizaciones y todas las entidades y todo aquello que estaba alrededor de su mundo. Cuando hay algo que le interesa, Juan José Marcos Muñoz muestra fervor, y cuando ya no le interesa, muestra desprecio. Es una dualidad, es 0-1, es muy binario.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Por nuestra parte no tenemos nada más que preguntar, simplemente certificar con usted que se ha tirado con pólvora al rey, que era lo que queríamos constatar.

Le agradecemos lo que ha desmenuzado de las cuentas de 2014, que se presentaron en junio de 2015 –este punto es importantísimo–, es decir, que el Gobierno de Navarra lo tenía encima de la mesa y que a nosotros nos ha dejado estupefactos, y que, desde aquí, el grupo parlamentario socialista muestra su absoluta estupefacción y rechazo cuando vemos que cobraba 150.000 el señor Marcos, que 150.000 iban a Davalor Consultoría, y que había un préstamo a Davalor Salud que no sabemos cifrar, pero que debe de rondar los 100.000 euros, que también se puso encima de la mesa.

Por lo tanto, nosotros, desde aquí, denunciamos la situación, lamentamos absolutamente el desagravio comparativo con el resto de empresas, que usted certifica y que nosotros, desde luego, hemos denunciado, que se haya seleccionado una empresa a dedo, y el resto de empresas navarras estén en situaciones igual de lamentables o más y no se esté yendo a su rescate, también, por supuesto, tecnológicas, como esta, y poco más.

Le adelantamos que su intervención nos ha gustado mucho, nos ha clarificado muchísimos puntos, y le agradecemos mucho su sinceridad, su trabajo, y desde luego, su apuesta por esclarecer aquí, de primera mano, siendo usted un socio principal, lo que está pasando. Muchas gracias.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Garmendia.

Continuamos con la Agrupación de Parlamentarios Forales del Partido Popular de Navarra. Señor García, cuando quiera.

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Muchísimas gracias, Presidente. En primer lugar, agradecemos sus palabras y su claridad también, porque, efectivamente, ha dado luz a muchísimas de las preguntas que nosotros hoy también planteábamos o queríamos plantear en esta Comisión. Ha dado luz y claridad a ciertas cuestiones que entendíamos, y muchas en contradicción a lo que se planteó la semana pasada por el señor Marcos, que hay una serie de contradicciones. Entenderá que nuestro grupo considera que muchas de ellas han sido resueltas por su parte. En algunas de las preguntas voy a repetirme, porque ya se ha dado respuesta a ciertas cuestiones que nosotros también nos planteábamos.

Usted ha hablado que en una de las dos reuniones que usted planteaba o tuvo con Sodena hace años, en una, estuvo solo con el señor Marcos, y en otra también participó –creo que usted ha dicho– Javier Baztarrika, en esa segunda reunión. ¿Es así?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Sí.

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Conocemos que Javier Baztarrika era deudor, proveedor, interesado en el proyecto, y me gustaría saber si también era inversor.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Lo desconozco. Sé los detalles de los inversores que conozco porque estaban próximos a mí, pero desconozco si Javier Baztarrika o su empresa, Iniciativas Innovadoras, ha sido inversora. Habría que preguntarlo o ver las inscripciones de la inversión.

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Entonces, no sabe si verdaderamente Javier Baztarrika era inversor.

¿Cuál es la relación, a día de hoy, con Davalor Salud? ¿Existe alguna deuda pendiente? Entiendo que no.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No, deuda pendiente no existe, porque no es una deuda registrada contablemente, es una deuda…, no sé cómo llamarla, «colateral», «moral»… Con Davalor Salud mi única relación ahora mismo es que sigo siendo administrador de Davalor Software, y por tanto, como Davalor Software, tengo una serie de acciones en Davalor Salud y ya está, no hay nada más, pero visto que Davalor Salud esté en concurso y será liquidada en breve, eso y nada, creo que es lo mismo.

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Efectivamente, ha dicho usted bien, en su primera intervención, sobre el hecho de que hay una deuda moral, de unos 167.000 euros, que tiene unas costas bancarias, etcétera, que, efectivamente, hay que sumar a los casi 400.000 euros que tenía de deuda por Davalor.

A eso es a lo que ahora voy a hacer referencia. ¿Considera en este caso que, prácticamente, la totalidad del préstamo que concede Sodena a Davalor Salud básicamente era para quitar, eliminar deuda? Usted ha dicho, además, que creía que el pago que le hacen de la deuda pendiente que tiene era por contradevolución del IVA, pero coincide mucho con…

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Eso es lo que nos comentaron. Realmente, en aquel momento, como les he hecho antes un detalle de las empresas con las que Davalor tenía deuda, había empresas muy fuertes que tienen… Ya les he dicho que nuestro método fue excepcionalmente drástico y duro, pero hay otros que tienen otros métodos. Por ejemplo, no creo que Telefónica dudase en darle al botón de apagado de todo el sistema de alojamiento si hay un impago reiterado, porque Telefónica es un proveedor muy grande; Davalor Salud para Telefónica es una china, y Telefónica resuelve estas cosas de esta forma.

Me imagino que todos estaríamos ahí llamando a la puerta de Davalor: «¿Cuándo me pagas?», «¿Cómo me vas a pagar?» y si «¿Me lo vas a pagar todo?».

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Efectivamente, hay coincidencia en las fechas, en el día que se le concede el préstamo de 1 millón por parte de Sodena a Davalor Salud y la fecha de pago, el 18,

que es cuando terminaba el plazo para retirar el concurso de acreedores, y ahí hacer efectiva la deuda que existía pendiente.

Quizás no va a poder dar una respuesta más allá del conocimiento que pueda tener. De las condiciones que se le pide por parte de Sodena para darle ese préstamo, en unos primeros términos, que luego fue denegado, y luego, al final, concederle ese préstamo, ¿qué condiciones cambian o qué ha cambiado para que luego se les dé? ¿Qué cree usted que ha podido cambiar?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: ¿Para no concederlo en una primera instancia y concederlo después? No tengo ni idea, no estuve ahí participando. Lo siento, no le puedo responder a esa pregunta.

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Podemos leer, en cierta medida, que, más allá de la viabilidad que se le pueda dar al propio proyecto, también puede influir cualquier tipo de relación vinculada con el entorno de Sodena. ¿Cree usted que pueda…?

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: No lo sé. Ahí me está pidiendo que tire piedras al aire. No lo sé. Realmente no le puedo contestar esta pregunta.

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Perfecto.

Poco más que añadir. Insistimos en que se ha dado luz a muchísimas de las cuestiones y a muchas preguntas que existían, y evidentemente agradecemos toda la información que se nos ha facilitado. Muchas gracias.

SR. ESCUDERO APESTEGUÍA: Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Gracias a usted, señor García.

Concluimos con el portavoz de la Agrupación de Parlamentarios y Parlamentarios Forales de Izquierda-Ezkerra. Señor Nuin, cuando quiera.

SR. NUIN MORENO: Gracias, señor Presidente. Por nuestra parte, simplemente queremos agradecer al señor Escudero su colaboración y su presencia hoy aquí, en colaboración con la Comisión. No hay más preguntas por nuestra parte.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Nuin.

Como se ha propuesto otras veces, ¿sus señorías desean hacer uso de un segundo turno de repregunta? En ese caso, solo resta agradecer aquí las explicaciones que ha ofrecido el señor Escudero en calidad de compareciente en esta Comisión de Investigación.

No habiendo más comparecencias para esta sesión, se levanta la sesión. Buenos días.

(Se levanta la sesión a las 14 horas y 21 minutos).