DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura | Pamplona, 13 de febrero de 2019 | NÚM. 10

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 13 DE FEBRERO DE 2019

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia de D. Salvador Beltrán Codina, Eve consultores.

(Comienza la sesión a las 9 horas y 6 minutos).

Comparecencia de D. Salvador Beltrán Codina, Eve Consultores.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Egun on, foru parlamentari jaun-andreok. Buenos días, señorías. Comenzamos esta sesión de la Comisión de Investigación parlamentaria sobre las actuaciones desarrolladas por la empresa pública Sodena. En el día de hoy, corresponde la comparecencia del señor Salvador Beltrán, representante de Eve Estrategia. Anuncio que el objeto o el alcance de la investigación por la que se le ha convocado es el análisis del procedimiento llevado a cabo para la concesión de diversos préstamos por la empresa pública Sodena a la empresa Davalor Salud SL.

Asimismo, anuncio que la citación ha sido realizada según lo dispuesto en el artículo 62 del Reglamento del Parlamento de Navarra, y que de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 502 del Código Penal, esta Presidencia debe recordar al convocado ante esta Comisión parlamentaria de Investigación que tiene la obligación de decir la verdad, así como recordarle la referencia expresa al respeto de los derechos reconocidos por la Constitución, que le asisten, y especialmente a la intimidad y el honor de las personas, al secreto profesional y a la cláusula de conciencia.

Hechas esas consideraciones previas, evidentemente, doy la bienvenida al señor Beltrán al seno de esta Comisión. Antes de comenzar con el turno de los portavoces, también le doy la opción para que pueda hacer, si así lo desea, un primer turno de presentación o de exposición inicial. Por lo tanto, señor Beltrán.

SR. BELTRÁN CODINA: Ante todo, quiero agradecer la invitación a la par que soy consciente, digamos, de mi responsabilidad en la atención a las preguntas que puedan plantearme. Quiero que sepan que, tal como ha expresado el Presidente de la sesión, lo que voy a hacer sencillamente es atender a la verdad con todas las consecuencias de mi intervención. Soy Salvador Beltrán, ya lo ha dicho el señor Presidente, y represento a una empresa que se llama Eve Estrategia.

También quiero decir que en su momento representé a una empresa –la sigo representando– que se llama EVER. Las dos tienen como punto de unión el hecho de que los socios de Eve pertenecen a ambas. EVER, que significa Entidad de Valoración Estrategia y Reestructuración, es una empresa en la que Eve Estrategia participa como socia junto con otras dos empresas, una que se llama Iberia Abogados y otra que se llama Sayma.

Sayma es una empresa más conocida, quizá, en el norte, porque tiene oficinas –aunque creo que aquí en Pamplona no tiene– en todo lo que es Euskadi, en las tres demarcaciones territoriales y también en Madrid. Es una sociedad que se dedica a la auditoría y también al tratamiento de la Administración Concursal.

Eve Estrategia por sí es una sociedad que tiene varios socios, todos profesionales, abogados y economistas. Está radicada en Barcelona, y la base de su actuación profesional es siempre la reestructuración de empresas en crisis y el tratamiento de empresas a través del ejercicio de la administración concursal. Este es nuestro *expertise*. A partir de aquí, hemos entrado en

contacto con la empresa Davalor, a través de la cual hemos realizado nuestras funciones profesionales en Navarra. Y otras cuestiones.

Aquí somos conocidos también porque en su día fuimos nombrados administradores concursales de una sociedad que se denomina Koxka Technologies. Sin otras cuestiones, me atengo a sus preguntas para ir contestando.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias por la explicación, señor Beltrán. Comenzando por el grupo con mayor representatividad de esta Cámara, Unión del Pueblo Navarro, señor Sánchez de Muniáin, cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Muy buenos días, señor Salvador Beltrán. Muchas gracias, Presidente. Bienvenido a esta Comisión. En primer lugar, ya a la primera pregunta ha avanzado su respuesta, que es básicamente que nos describiese cuál es su actividad. Usted se dedica principalmente a la ayuda profesional a las empresas en crisis, principalmente dirigida a la reestructuración, de deuda, lógicamente. También la estrategia y supongo que también a la elaboración de planes de viabilidad. ¿En esa labor estratégica tienen también la misión de colaborar en el ámbito nacional o internacional para encontrar las mejores soluciones para las empresas a las cuales ustedes asesoran?

SR. BELTRÁN CODINA: En el ámbito nacional, desde luego. En el ámbito internacional, en pocas ocasiones. Tratamos de colaborar con otras compañías que tengan sedes en otros países, pero la verdad es que no hemos tenido que realizar ninguna búsqueda internacional en este caso concreto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Cómo entran en relación con Davalor Salud y, en concreto, con su promotor, Juan José Marcos, si es que entran en relación con Juan José Marcos?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí, claro. Pues mire, nosotros, como he explicado, fuimos nombrados –y somos todavía, porque el concurso de Koxka no está cerrado– administradores concursales de Koxka. Saben que la solución del concurso fue la adquisición de la unidad productiva por parte de una sociedad navarra que estaba formada, básicamente, por los antiguos directivos de la misma Koxka, una sociedad que se llama Proyecto K.

Con esta sociedad hubo una relación intensa de trabajo, pero, al final, fue la mejor oferta la que se presentó, en competencia con otra oferta que habían presentado los trabajadores, y una vez que ellos ya se habían hecho cargo de lo que eran todas las instalaciones de Koxka y de su maquinaria, resultó que se celebró el aniversario de la fundación –no recuerdo qué aniversario, si era el cuarenta o el treinta; no lo sé, perdonen– y fuimos invitados a esa fiesta, para entendernos.

En esa fiesta estaba el señor Ignacio Razquin; estaba también la señora Pilar Irigoien; había otros socios a los que ya conocíamos de Proyecto K, y, por alguna razón que yo desconozco en este momento, estaba también el señor Marcos. Hablando distendidamente después de las presentaciones que hubo de lo que había sido la empresa Koxka y del nuevo proyecto, tomando, supongo, un refrigerio, se nos acercaron –no recuerdo, estábamos hablando todos– la señora Pilar Irigoien y el señor Razquin, creo, y nos presentaron al señor Marcos.

Ambos conocían al señor Marcos. Yo sé que el señor Razquin es acreedor también de la sociedad Davalor Salud, y había un conocimiento con terceras personas. Estábamos mi socio, Juan Rojas, y yo ese día, y nos dijeron: Mira, os vamos a presentar a este señor, Juan José Marcos, porque entendemos que podría precisar de vuestros servicios en la medida en que precisa de un análisis de viabilidad de su empresa. Y nosotros dijimos: Pues muy bien, de acuerdo, muchas gracias. Nos dimos los teléfonos y al cabo de una semana nos encontramos en Barcelona, en Tarrasa, en la sede catalana de Davalor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, fue la propia señora Irigoien quien les acercó y les presentó, como ella también reconoció aquí, al promotor de la empresa, Juan José Marcos.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí. A ver, había bastantes personas. Y sí, Pilar Irigoien, efectivamente, nos presentó, y creo que el señor Razquin estaba también allí, y se conocían. No era una persona que solamente conociera la señora Pilar Irigoien. Había otras personas y estuvimos hablando un rato. Pero, básicamente, la cuestión fue sencilla. Se nos presentó y quedamos para encontrarnos en Barcelona.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Recuerda en qué fecha era esa fiesta aniversario, aproximadamente?

SR. BELTRÁN CODINA: No. La fecha no la recuerdo. Pero vamos a ver, mire. Yo ahora, si es tan amable…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Con que me diga «principios de año» o «finales de no sé qué año».

SR. BELTRÁN CODINA: Ya hacía fresquito, debía de ser en otoño del año 16. Esto fue en septiembre-octubre del año 16. No, en octubre no, en septiembre debía de ser.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Con lo cual, la señora Irigoien ya era directora gerente de Sodena, en 2016.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, efectivamente, sí. Sí, sí, ella estaba allí, en la fiesta de Koxka, representando a Sodena.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ella estaba en esa fiesta de Koxka como gerente de Sodena.

SR. BELTRÁN CODINA: No sé si ella estaba allí como representante, pero estaba allí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, ustedes conocen a la señora Irigoien no en esa fiesta, precisamente, sino que la conocen a raíz del proceso de Koxka, donde el equipo que resultó adjudicatario de los activos y que se iba a hacer cargo, por lo tanto, de la continuidad de la empresa, en ese equipo, estaba la señora Irigoien. Y por las noticias públicas que tenemos, ¿la adjudicación de Koxka al equipo, entre otros de la señora Irigoien, se produce, aproximadamente, en mayo de 2015? ¿Puede ser?

SR. BELTRÁN CODINA: Perdone, no lo he preparado porque pensaba que no tenía nada que ver. Pero es probable, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y en octubre de 2016, la señora Irigoien, a la cual conocen ustedes de esa circunstancia, como directora gerente, les presenta al promotor de Davalor Salud.

SR. BELTRÁN CODINA: No, a ver, a ver. La señora Pilar Irigoien no sé si actuaba en ese momento como directora gerente. Nos vino a ver como persona conocida. Supongo yo que conocería al señor Marcos, pero no sé si lo conocía como directora gerente o en calidad de qué, o de persona interesada en que un proyecto de carácter industrial y de investigación navarro estuviera atendido por algún profesional, y ella confiaba en nosotros porque había tenido una experiencia ya positiva cuando estuvimos en el tema de Koxka.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, obviamente. Yo resaltaba la circunstancia de que en ese momento la señora Irigoien ya era gerente de Sodena, con independencia de que a esa fiesta o a ese evento acudiese por su relación anterior con Koxka o con el equipo de Koxka o invitada oficialmente como gerente de Sodena.

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente, cuando Pilar Irigoien fue nombrada directora gerente de Sodena nos llamó para decir que ella abandonaba el Proyecto K. Fue así, para decir: No voy a estar más con vosotros porque ahora tengo un cargo que me impide, por razones obvias de compatibilidad, estar en un proyecto industrial. Y lo sabíamos, nos habían avisado mucho antes de la fiesta, por supuesto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y cuando les presenta al promotor, al señor Marcos, ¿hablan de la empresa, me dice usted, hablan de las posibilidades de esa empresa, les presenta un poco…?

SR. BELTRÁN CODINA: No. La verdad, si quiere que le diga, estábamos celebrando, digamos, un aniversario de Koxka. No nos pareció que ese fuera el momento para iniciar conversaciones de carácter profesional sobre otra empresa, y quedamos citados para encontrarnos en Barcelona, que fue al cabo de una semana como mucho. Fue breve el plazo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que después de esa presentación ya conciertan una cita, que se produce tan solo una semana después.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, porque él nos dice que tiene instalaciones en Barcelona, en Tarrasa exactamente, que tiene que ir allí la semana siguiente, y nos pregunta si tenemos inconveniente en acudir a sus instalaciones. Nosotros miramos la agenda, dijimos que no, y ese mismo día ya quedamos citados.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y ya ahí acuden con el promotor Juan José Marcos. Allí ya la señora Irigoien no participa.

SR. BELTRÁN CODINA: No, no, por supuesto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es una reunión profesional.

SR. BELTRÁN CODINA: La primera reunión profesional se produce en las instalaciones que hay en Tarrasa en la Universidad Politécnica de Cataluña, y estamos presentes exclusivamente el señor Marcos, el señor Rojas y yo mismo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿En ese evento –volvemos a una semana antes–, una vez que la señora Irigoien les pone en contacto, hablan de una posibilidad, a pesar del ambiente distendido, de colaboración?

SR. BELTRÁN CODINA: ¿De colaboración entre quién, perdone?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entre ustedes, como despacho profesional, obviamente, y el señor Marcos o su empresa.

SR. BELTRÁN CODINA: Bueno, él nos expresa su preocupación por determinados aspectos de la viabilidad de su proyecto y nos dice –porque nos presentan Pilar y el señor Razquin– que confía en la palabra de estas personas para tener a unos profesionales conocedores de la forma en que se puedan alcanzar soluciones de carácter de reestructuración. Esta es la presentación. Allí no se habla más, y entonces, en la reunión… Bueno, a lo mejor nos explica en qué consiste su proyecto. Ese día supimos que el proyecto tenía como objeto la construcción de un equipo que pudiera tratar las dificultades visuales. Esto sí, pero nada más. No entramos para nada en hablar.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Si cuando les habla de las circunstancias de su empresa el señor Marcos, si le dice o les aproxima la posibilidad de que ustedes les pudieran asesorar o llevar a cabo esa labor profesional, cuando se refiere a las circunstancias de su empresa, eso que acaba usted de comentar, ¿qué les cuenta sobre su empresa?

SR. BELTRÁN CODINA: Le repito, estábamos en un ambiente festivo y nadie quería estar hablando de otro tema. No hicimos un aparte ni nada. Sencillamente nos dimos los teléfonos y las tarjetas y quedamos para un día de la semana siguiente en Tarrasa. Nada más ese día.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y ya tras esa reunión, en esa reunión, o en el curso de esa reunión, tienen resuelta la decisión, la finalidad de colaborar, de establecer esa colaboración profesional, tanto por su parte como por parte de Davalor? ¿En la reunión de Tarrasa?

SR. BELTRÁN CODINA: La reunión de Tarrasa ya sí es una reunión larga. Estuvimos dos horas; nos explicó en qué consistía su proyecto; nos explicó dónde entendía él que tenía dificultades; nosotros entendimos que estaba dentro de nuestro *expertise* poder prestarles servicios profesionales, y ese día dijimos que le prepararíamos una carta de encargo y un contrato, sí. Que posteriormente fue firmado –mire, aquí sí que tengo la fecha– el día 25 de octubre de 2016.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Es un contrato o un acuerdo de colaboración?

SR. BELTRÁN CODINA: Si es usted tan amable y me explica la diferencia…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En el seno de esta Comisión pedimos documentación a diversos organismos y personas –también a ustedes–, particulares y responsables. Entre ellos pedimos documentación al administrador concursal. La documentación concreta que pedimos era el contrato de EVER o Eve Estrategia con Davalor Salud, y nos remitió un acuerdo de colaboración en el que no aparecían aspectos relativos a la relación contractual propiamente

dicha. Es decir, a las funciones de cada uno y los honorarios a percibir. Esos aspectos que se supone que deben firmar en un contrato. Cuando nos interesamos por esto, la respuesta es que no disponía el administrador concursal de ese contrato, o no disponía de ninguna otra información relevante más relativa a eso.

SR. BELTRÁN CODINA: Vamos a ver. Mire, nosotros, si hacemos contrato o acuerdo de colaboración –perdone, no entiendo la diferencia–, es evidente que lo que se contrata son los servicios profesionales. Nosotros tenemos firmados tres contratos con Davalor. Me permitirá que no los ponga a su disposición. Para mí forman parte de la relación directa que existe entre profesional y cliente y, por lo tanto, sujeta al secreto profesional. Lo que pudo entregarles el administrador concursal, él sabrá y es conocedor perfectamente de hasta dónde puede llegar su capacidad para entregar datos. Yo no entrego contactos ni tampoco le explicaré exactamente en qué consistían mis consejos cuando los di.

Ahora bien, sí que le digo que hay tres contratos. Un primer contrato firmado entre EVER – EVER, la primera sociedad, en la que participan también estas dos firmas, una Sayma y otra Iberia Abogados– y el contrato es entre EVER y Davalor Salud, de fecha 25 de octubre de 2016. Hay otro contrato que firma la sociedad en la que estamos solos Juan Rojas y yo, y Gloria Díaz, que es la profesional que es nuestra letrada. Lo firma Eve Estrategia con Davalor Salud. Este contrato es de fecha 1 de diciembre de 2016. Y un tercer contrato, que se firma el 28 de febrero de 2018, entre Eve Estrategia y Davalor Salud.

Los dos primeros contratos, por fecha, verá usted que tienen que ver, en el ámbito temporal, con la aparición de Sodena en un segundo préstamo. Porque, por lo que yo sabía, en el momento en que fuimos conocidos Sodena ya había prestado una cantidad, y luego prestó una segunda cantidad. Bueno, no prestó una segunda cantidad, fue prestando una serie de cantidades, de forma escalonada, siguiendo un protocolo que había sido firmado entre Sodena y Davalor. Nosotros aquí no intervinimos, por supuesto.

Cada uno de estos contratos tiene todos los elementos que deben figurar en un contrato, que son las personas que lo firman, la calidad en la que firman estas personas, la fecha, el objeto del contrato, las responsabilidades de cada parte, el presupuesto –o los honorarios en este caso– y también figuran los problemas que pudiera haber para que se pudiera producir la resolución de un contrato. Nada más. Están completos. Desde el punto de vista de documento, es un documento contractual. Desde el punto de vista contractual, el documento es completo en los tres casos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Usted dice: El administrador concursal hay cosas que sabrá él lo que puede y lo que no puede dar.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, yo no voy a entrar en eso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En algún momento, el administrador concursal, cuando le hemos pedido un tipo de información que él entendía que no debía o no podía dar, nos lo ha transmitido así y ya está. Pero, en este caso, sí que nos ha dado esos acuerdos de colaboración. De hecho, aquí estoy comprobando las fechas, y sí que hay uno relativo, de fecha 1 de diciembre de 2016. Es decir, coincide la fecha con lo que comenta usted.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y hace remisión al acuerdo de 25 de octubre.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, le explicaré por qué, todo tiene su explicación.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sin embargo, ahí habla de las funciones a desarrollar, pero ahí no establece ni honorarios ni…

SR. BELTRÁN CODINA: Lea, si es tan amable, el final, las tres últimas líneas del contrato.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: «Hará de inmediato entrega, al resto de acreedores, de la documentación relativa a la adhesión a los parámetros previstos en el *mail* que se adjunta en el anexo 2 al presente…».

SR. BELTRÁN CODINA: A ver, hay una referencia a los…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: «Los honorarios profesionales han sido establecidos en el punto 2 del apartado Honorarios y gastos de contrato de representación de servidores…».

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: «… de Davalor Salud» y tal.

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente, eso es.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sin embargo, nosotros nos interesamos por ese contrato y el administrador nos responde que no consta.

SR. BELTRÁN CODINA: A ver, vamos a ver. Tenga usted en cuenta que quien presenta la documentación en un concurso es la concursada. A nosotros, el administrador concursal no nos ha pedido nunca estos documentos, porque nosotros ni estamos concursados ni formamos parte del concurso. Sí, somos acreedores, además.

Tenga en cuenta que el administrador concursal, cuando la empresa entra en concurso, tiene la obligación de enviar a todos los acreedores lo que se llama la «comunicación de créditos». Y, por lo tanto, el mismo administrador concursal envía una carta a todos los acreedores. Nosotros figuramos como acreedores de Davalor Salud por el tercer contrato, que ahora le explicaré. Pero no por el primero ni por el segundo.

Entonces, la cuestión es tan sencilla como que si no figuramos como acreedores en el primer y en el segundo contrato, a lo mejor Davalor consideró que no tenía por qué entregar estos contratos. Lo que pasa es que posteriormente fueron entregados. Yo lo sé. Posteriormente a la respuesta, Miguel Ángel Álvarez me llamó y me dijo: Oye, Salvador, no dispongo de estos contratos, y le digo: No te preocupes, yo te los envío. Haz lo que consideres oportuno. Pero fue con posterioridad, porque esto me lo dijo Miguel Ángel. «Oye, que me piden esto y no lo tengo». «Bueno, pues yo si quieres te lo envío. Luego tú haz lo que consideres oportuno».

Yo, si quiere, le puedo explicar, sin entrar para nada en todas… Bueno, usted tiene uno, pero los otros dos son muy sencillos. Es decir, en el primer contrato, nosotros lo que contratamos

con Davalor Salud –hablo de EVER, el día 25 de octubre– es la elaboración de un plan de viabilidad; el seguimiento y control de este plan de viabilidad; la elaboración de un informe de carácter jurídico relativo también a los aspectos que podían darse por determinadas relaciones con acreedores, y la búsqueda de un acuerdo de refinanciación con la totalidad de los acreedores.

Cada uno de estos apartados tiene una cantidad asignada de honorarios y en este contrato la única cifra que se llega a percibir es la cifra de 25.000 euros, IVA incluido. Es decir, unos veintidós mil euros y pico más IVA. 20.660 más IVA, que son 25.000.

Esta cantidad que se percibe ha sido cobrada y no volvió a facturarse nada más, sabiendo que tampoco percibiríamos, porque la sociedad estaba en situación de dificultades financieras. Por lo tanto, este despacho ya sabía perfectamente –igual que muchos otros, como tendré ocasión de explicar posteriormente– lo que se sucede cuando la empresa deudora es una *start-up,* que es el caso, una *start-up* especial, pero *start-up*. Lo que hacen muchos acreedores, y nuestro caso es el mismo, es esperar, sencillamente, como si estuviéramos ahí dando la financiación del proyecto, porque, al final, lo que vale es el proyecto.

No hemos cobrado nada más. Es decir, Eve Estrategia no ha cobrado ni un euro de sus dos contratos posteriores. El segundo, que es el primero, el que tiene usted copia, que es de 1 de diciembre, está ocasionado justamente por la concesión del préstamo o crédito de Sodena a Davalor. ¿Qué pasa en ese momento? Cuando nosotros hablamos con Davalor, le decimos: Mira, vamos a hacerte un plan de viabilidad y vamos a hacer un seguimiento de este plan de viabilidad. El plan de viabilidad tenía un precio, está en el contrato. Y el seguimiento del plan de viabilidad tenía unos honorarios de carácter mensual.

Este seguimiento era seguimiento de todos los gastos que se iban generando mes a mes y de aquellos gastos que debían realizarse al mes siguiente, y así como de qué es lo que tenía que pagarse en cada momento. Esto estaba hecho con independencia de la obtención del préstamo. Porque cuando hicimos este contrato, el préstamo todavía no se había obtenido.

El señor Marcos nos dijo que estaba en negociaciones con Sodena, y fruto de estas negociaciones, Sodena impuso una serie de condiciones. Entre estas condiciones, que no sé si ustedes las conocen o no, pero tampoco podré explicarlas porque estoy sujeto al secreto profesional…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Disponemos de las actas del consejo de Sodena y en algún caso sí que salen… En un momento se desestima dar un nuevo préstamo, y posteriormente, en otro consejo, se acuerda dar otro nuevo préstamo con una serie de condiciones dirigidas a la captación de…

SR. BELTRÁN CODINA: Si usted me dice estas condiciones, yo no tengo ningún inconveniente en confirmarle mi conocimiento de estas condiciones. No ahora, con posterioridad. Si quiere, yo le explico un poco cómo fue esto.

Efectivamente, cuando hicimos el primer contrato con Davalor, no había todavía ningún préstamo. Bueno, había habido un préstamo anterior, este de un millón de euros. Pero esto para nosotros era un hecho, un dato, y no teníamos nada más que decir. En cambio, cuando se

produjo la solicitud del segundo préstamo, sí que es verdad que el señor Marcos nos dijo: Mira, para obtener este préstamo Sodena nos impone una serie de condiciones. Nosotros dijimos: Qué condiciones son, y vamos a ver cómo podemos nosotros ayudar en que estas condiciones se cumplan.

Efectivamente, entre estas condiciones había, por ejemplo, que el sueldo de todos los directivos se bajara a la mitad. Y, entre otras condiciones también, que todas las cantidades que se pudieran realizar como pagos a terceros de Davalor, estuvieran intervenidas por un tercero. Intervenidas significa lo mismo que viene a significar en los procesos concursales la palabra intervención, que es que el interventor jamás propone, pero siempre tiene derecho de veto.

Me explico. ¿Quién propone realizar determinados gastos? Pues lo propone el administrador de la sociedad. Hay que comprar tal cosa, hay que contratar a tal persona, hay que contratar a tal sociedad para que haga determinados servicios. Y el interventor lo único que puede hacer es decir: Mira, esto te lo prohíbo. Esto está fuera del alcance de lo que se ha previsto, etcétera. Por lo tanto, nosotros, en este sentido, lo que hacíamos era intervenir.

¿Cómo se llevó a cabo esta intervención? Pues esta intervención se llevó a cabo mediante la constitución de una cuenta corriente fiduciaria a nombre de Eve Estrategia en la que se ingresaba el dinero que provenía de Sodena y de esta cuenta se realizaban los pagos a las personas y sociedades que habían sido contratadas para continuar con el proyecto, para que el proyecto siguiera adelante, siempre que se cumplieran las condiciones de que estos servicios y compra de bienes estuvieran previstos en el plan de viabilidad que nosotros mismos habíamos elaborado.

Y, si quiere, luego le explicaré un poco, en grandes trazos, en qué consistía este plan de viabilidad, para que se entienda un poco nuestra función profesional. Plan de viabilidad que fue conocido por Sodena, evidentemente, y que fue una de las bases para que se realizara el préstamo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ahora continuamos. Como en otras ocasiones, luego lo formalizaremos. Al conocer que una información de que no se disponía en un determinado momento por parte de la administración, del administrador concursal, y de la que ahora parece ser que se dispone, como son los contratos, los solicitaremos a la administración concursal, con independencia de que a lo largo de la jornada formalicemos esta solicitud.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): De acuerdo, señor Sánchez de Muniáin, queda constancia de su solicitud, a la espera de petición por escrito y firmada, se acepta sin ningún problema.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Muchas gracias. Es decir, que ustedes, la única cantidad que realmente perciben –otra cosa es la que generen o que tengan derecho a percibir en función de los contratos– es la de veinticinco mil euros realmente abonados.

SR. BELTRÁN CODINA: IVA incluido, sí. Lo digo porque de esto, cuatro mil euros hemos tenido que pagar a la Hacienda pública, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, ustedes, una vez que entran en relación y comienzan a desarrollar las gestiones para su cliente, para Davalor, hablan, obviamente, de préstamos de Sodena, que prácticamente el principal ingreso que durante ese tiempo va teniendo la cuenta de…

SR. BELTRÁN CODINA: Hay otra condición que pone Sodena, perdón, que es que sus ingresos vayan acompañados de otros ingresos realizados por inversores, que tiene que ir a la par.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Cierto.

SR. BELTRÁN CODINA: O sea, que cumplen los inversores, evidentemente, porque si no, Sodena no aportaba el dinero.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Básicamente, los inversores que ya lo eran con anterioridad a todo esto, a esta historia.

SR. BELTRÁN CODINA: Alguno nuevo, quizá, pero sí, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En esas gestiones, ¿vuelven a estar con personal de Sodena? ¿Ustedes ya entran en contacto con personal de Sodena?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí. Cuando hemos hablado, en algunas reuniones en las que se negociaba la concesión del préstamo y nos llaman para que demos nuestra opinión, y mientras –y esto viene al caso porque es el segundo contrato– se produce la gestión del préstamo, estamos en contacto con tres personas, básicamente. La primera, doña Pilar Irigoien, como usted ha dicho, la directora gerente, y las otras dos personas que son del equipo habitual, supongo yo. Son la señora María Eugenia Lecumberri y el señor Carlos Sarobe.

Entre los tres forman un equipo profesional potente. Esto tengo que decirlo, porque a lo largo de mi carrera profesional he conocido muchos equipos de sociedades de inversión y de sociedades de préstamos tanto públicas como privadas, y la realidad es que su actuación profesional, tengo que decirlo, es absolutamente impecable. La señora Pilar Irigoien, supongo yo que como mandato que tiene, porque está en un servicio público en el que alguien le da instrucciones de lo que tiene que hacer, tendiendo puentes para alcanzar estos objetivos. La señora María Eugenia poniendo todas las barreras de seguridad y de prudencia a todos los acuerdos que pudieran alcanzarse, y el señor Carlos Sarobe revisando todos los aspectos puntuales con una meticulosidad encomiable de todo lo que se estaba realizando.

Es decir, uno tiende puentes, el otro pone barreras y el otro revisa todos los tornillos para que nada se caiga. Esta es la realidad, y hemos tenido una relación yo creo que profesionalmente impecable. Esta es la verdad, y estoy agradecido a ellos por poder haber colaborado en un proyecto que entiendo que, con todas sus dificultades, todavía está vivo y que esperemos que pueda llegar a buen puerto. Hablo del proyecto de Davalor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El proyecto, no la empresa. La empresa está…

SR. BELTRÁN CODINA: Si me permite, le explicaré nuestro punto de vista como profesionales de la reestructuración empresarial. Si quiere se lo explico ahora. Verá, a nosotros, como profesionales de la reestructuración empresarial, nos importa mucho más el proyecto

empresarial que el NIF. Y cuando digo el NIF, estoy hablando, para entendernos, del nombre y de los propietarios que están detrás del nombre.

Una empresa, o un proyecto empresarial, para nosotros tiene sentido en la medida en que los denominados *stakeholders* o los agentes interesados en la vida de este proyecto sigan manteniendo viva la llama del proyecto.

El proyecto de Davalor es un proyecto dificultoso porque aúna cuestiones de carácter técnico-mecánico con carácter técnico-informático. Es un proyecto especialmente interesante porque es disruptivo –y esto no lo digo yo, lo han dicho técnicos en la materia, e incluso alguno de los inversores con los que hemos contactado– y yo creo que es un proyecto del que todos deberíamos estar orgullosos de que se produzca en nuestro país.

Otra cosa es que desde el punto de vista empresarial estas dificultades puedan ser soslayables o no. Nosotros hemos hecho lo posible –y explicaré cómo– para que este proyecto llegue a buen puerto. Evidentemente, hay personas afectadas, pero también, por otra parte, estas personas afectadas en ningún caso pueden decir –entiendo yo– que se les ha engañado. Porque nos encontramos ante una *start-up*, una empresa que jamás ha facturado nada, solamente está todavía en fase de construcción de su proyecto. Y lo que podemos considerar es si ha sido acertada o no la forma en que se ha tratado de llevar a buen puerto todo este proyecto empresarial.

Evidentemente, si nosotros hacemos un plan de viabilidad, está claro que lo que nosotros hacemos es modificar algunas cosas que se estaban haciendo y que, desde nuestro punto de vista, eran mejorables.

¿Qué es esto que nosotros entendemos que era mejorable, y por eso presentamos este plan de viabilidad? Pues muy sencillo. Lo primero que intentamos hacer es decir: Mire usted, hemos observado –esto, cuando hablamos con Davalor– que ustedes tienen un proyecto en el que pretenden salir de la línea de salida y llegar a la meta todo a la vez, siempre actuando como si fuera un ejército en línea, actuando sin perder jamás el orden ni la compostura. Mire, esto es imposible. Por lo tanto, hay que cambiar la visión. No se puede actuar de forma que todas las líneas vayan avanzando en paralelo. Hay que hacer cuñas, hay que buscar puntas de flecha, alcanzar objetivos parciales y, una vez alcanzado este objetivo parcial, los que hayan alcanzado el objetivo parcial, tirar del resto del proyecto para que vaya adelante.

En esto consiste nuestro plan de viabilidad. Lo que nosotros establecemos en el plan de viabilidad, sin entrar en detalles, es marcar unas fases o hitos que tienen que conseguirse. Y la primera fase o primer hito es muy sencillo: demuestren que una sola máquina es capaz de, estando situada en el mercado –no en el laboratorio–, realizar las funciones para las que ha sido construida. Este es el objetivo y para llegar a este objetivo se necesita una cantidad de dinero, y este es el dinero que presta Sodena conjuntamente con las aportaciones de otros socios que tienen que financiar exclusivamente esta punta de lanza.

Por lo tanto, lo que hacemos es determinar cuáles son los gastos estrictamente necesarios para alcanzar este objetivo a través de esta punta de lanza, abandonando otras líneas de

trabajo que se pretendía que avanzaran en paralelo. Se abandona todo esto y se dice: Vamos a conseguir este objetivo.

Y este objetivo se consigue. Se consigue porque se ponen tres máquinas en tres instalaciones privadas y empiezan a realizar diagnósticos que son certeros. Estos han sido la base para que, con posterioridad –también hablaremos de ello–, este inversor –que ahora ha presentado ya su oferta vinculante para la adquisición de los activos que tiene la empresa– teste, a través de profesionales que han venido de Rusia, que esta máquina realmente produce estos efectos y que tiene estas cualidades.

Esto ha sido testado con éxito. No se hubiera podido llegar a este test si Sodena, conjuntamente con otros inversores, no hubiera realizado este apoyo financiero a la empresa Davalor. Esto sería un erial. Sería como las Bardenas Reales, más o menos. No lo es. En este momento, alguien está apostando fuerte por este proyecto. Por lo tanto, es un proyecto, para nosotros, vivo.

Entonces, que el señor Marcos tenga la propiedad, o no, de esto… la habrá perdido. Como cualquier empresario que pierde cuando se da una situación concursal con liquidación. Pero a nosotros nos interesa el proyecto, de verdad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Agradezco esa visión suya del proyecto, pero no es más cierto que la realidad es que en los juzgados de lo mercantil está acordada ya firmemente la liquidación de la empresa Davalor Salud, y también que dos acreedores de cierta importancia, o que lo han sido, una vez abierta la pieza de calificación culpable o no culpable, han instado ya la culpabilidad de la empresa. Y en concreto, también de su administrador, el señor Marcos.

Y en esta fase de culpabilidad, que usted conocerá, estos dos acreedores –al menos dos ya– han alegado ciertas prácticas –ellos lo dicen– fraudulentas o engañosas que pueden atestiguar, según su visión, que han colaborado en que la empresa llegue a esta situación a la que ha llegado. Es decir, a su muerte empresarial, como certifica la liquidación de la misma. Y que, efectivamente, hay dos acreedores de cierta importancia, que están instando a la culpabilidad y que están alegando operaciones fraudulentas. Eso contrasta con la visión que usted nos ha comentado ahora de que todo saldrá adelante, de que no nos preocupemos, de que estamos en una buena situación.

¿Cómo cree usted –y ya no le estoy preguntando sobre las posibilidades futuras de ese proyecto, de esa tecnología– que son las posibilidades de cobro de todas las personas que tienen contraídas deudas por diversos motivos o impagos con Davalor Salud en estos momentos? Si son remotas, si son cercanas.

SR. BELTRÁN CODINA: Si me permite, y primero de todo. Soy conocedor, porque somos también el despacho que lleva el concurso de Davalor como despacho de abogados. La letrada Gloria Díaz es la letrada del concurso que ha presentado toda la documentación para que el concurso pudiera llevarse a cabo, en los juzgados, con todos los requerimientos legales. Entonces, evidentemente, somos conocedores de estas dos alegaciones que puede presentar cualquier interesado. Primero tienen que demostrar que son interesados.

Tengo que decir que uno de ellos no es acreedor de la sociedad porque cobró. No sé si se le debe algo, yo creo que no. Pero si se le debe algo, se le deben cantidades ínfimas. El señor Escudero.

Deloitte sí es acreedor, pero si quiere podemos hablar también de Deloitte, porque son compañeros o, por lo menos, colegas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Perdone, una precisión. Ustedes hoy siguen siendo la representación legal de la empresa en el concurso.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, lógicamente tiene una visión…

SR. BELTRÁN CODINA: Interna, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: … de parte, porque son la representación legal del señor Marcos.

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente, nuestra compañera, Gloria Díaz, es la abogada que lleva este tema. Por lo tanto, sí, esto está contratado. Y, justamente, la deuda que Davalor mantiene con Eve Estrategia tiene causa en esta representación; una parte de la deuda.

Decía que una cosa es que determinados interesados que tienen que demostrar su interés en el concurso puedan presentar alegaciones explicando a la Administración Concursal cuáles son sus puntos de vista en relación con esta pieza de calificación, que puede ser culpable o fortuita, efectivamente.

La pieza de calificación de culpabilidad está tasada. Es decir, solamente se puede basar en determinados aspectos que marca la propia ley concursal y que ahora sería prolijo enumerar, pero que los documentos presentados como alegaciones pretenden hacer coincidir sus pretensiones justamente con lo que marca la ley.

Lo que marca la ley es lo siguiente: en principio se establece que cualquier interesado pueda presentar alegaciones. Estas alegaciones entran en conocimiento de la Administración Concursal. La Administración Concursal tiene que elaborar un informe y, una vez elaborado este informe, puede determinar a su señoría su visión de que el concurso sea culpable o fortuito. Luego, la fiscalía también tiene que emitir un informe. Y con esa documentación, su señoría, si ve que tanto la fiscalía como la Administración Concursal deciden que el concurso es fortuito, da por cerrada la sección sexta. Y si el concurso es culpable, entonces da audiencia –porque se tiene que abrir lo que se llama un «incidente concursal»– al concursado para que presente sus alegaciones en defensa de sus intereses.

Muy bien. A ver. Nosotros podemos también, en este momento, presentar alegaciones siendo conocedores, incluso con carácter previo, a la presentación del informe de la Administración Concursal. Muy bien. Haremos uso de esta prerrogativa y expondremos, ante el administrador concursal nuestro punto de vista.

Mire, de los temas que sacan los dos documentos a los que usted ha hecho referencia, hay cosas que se van a caer por su propio peso. Por ejemplo, el señor Escudero incluso llega a decir que nosotros podemos ser cómplices necesarios en la medida en que hemos intervenido en una salida fraudulenta de dinero.

Bueno, vamos a ver, el Administrador Concursal sabe perfectamente que, de la misma manera que Sodena aportaba dinero a una cuenta corriente de Eve Estrategia para que Eve Estrategia interviniera y realizara los pagos, cuando Panorama, interesada en aportar dinero, aportó dinero sin que nadie se lo exigieran –porque no tenía ninguna obligación de aportar dinero, solamente creyó en el proyecto–, para evitar problemas y para tener una protección frente a determinados acreedores que tienen capacidad para obtener, cuando hay dinero, por delante de otros acreedores –alguno de la Administración Pública, evidentemente, y de sus posibles embargos–, dijo que quería también que este dinero se protegiera porque quería solo quería que fuera utilizado –como ha sido en todos los casos, incluido Sodena, y esto es normal– no para pagar a antiguos acreedores, sino para pagar las necesidades para que el proyecto siga adelante.

Entonces, lo que se hizo fue que la misma cuenta corriente que había sido utilizada por Eve Estrategia para realizar los pagos ordenados por Sodena, fue exactamente la misma cuenta corriente a la que fue a parar este dinero para pagar todo aquello que seguía siendo necesario y que estaba financiado por Panorama.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Le resumo básicamente. Tampoco nos vamos a entretener mucho con esto porque se ventila en el juzgado.

SR. BELTRÁN CODINA: No, se lo digo porque esto se cae por su propio peso, vamos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Permítame, usted es normal que, como abogado de parte, piense que lo que alega la otra parte se va a caer por su propio peso.

SR. BELTRÁN CODINA: Ya lo verá.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Igual en este caso, no lo sé. Pero, lógicamente, también las otras partes están alegando esta circunstancia. Se lo he puesto yo justo cuando usted ha dicho que el proyecto iba a salir adelante y todo estaba en una situación muy buena o relativamente buena.

SR. BELTRÁN CODINA: Muy buena, no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: O relativamente optimista. Y yo le he dicho que esta situación no es tan relativamente optimista cuando el juzgado de lo mercantil ha acordado ya la liquidación de la empresa, aquí nadie ha cobrado y al menos dos interesados, por el momento, han instado la calificación de culpable de la empresa.

En concreto, uno de ellos alega no solo eso, sino que alega incumplimiento del deber de solicitar concurso cuando lo debía haber solicitado; alega falta de depósito de las cuentas en los tres ejercicios anteriores; alega la comisión de irregularidades contables relevantes que han

impedido la comprensión de la situación patrimonial, y alega también la salida fraudulenta de bienes del patrimonio del deudor, que creo que eso es lo último a lo que se refería.

Pero el otro también alega…

SR. BELTRÁN CODINA: Deloitte, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Deloitte… Bueno, yo tampoco quiero…

SR. BELTRÁN CODINA: No, si es conocido, vamos, no es problema.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Deloitte alega la calificación de culpable debido a la agravación del estado de insolvencia por la actuación dolosa del órgano de administración concursada; la existencia de irregularidades contables acontecidas en los estados contables; el incumplimiento del deber de solicitar la declaración de concurso y el incumplimiento de los deberes legales de aprobación y depósito de cuentas.

Es decir, que son unas alegaciones de dos acreedores que exceden quizás de ese aspecto que ha comentado usted. Que, en cualquier caso, lógicamente, usted, como representante legal, tiene la obligación y la convicción de contestarlas, pero en cualquier caso será el juzgado de lo mercantil quien tenga que decidir si se han producido estos hechos, y si estos hechos acarrean la calificación de culpable.

SR. BELTRÁN CODINA: A ver, vamos a ver. Quien va a hacer unas primeras alegaciones será la Administración Concursal. Y una vez hechas estas alegaciones, si la Administración Concursal dice que esto es fortuito –puede decirlo, porque esto son alegaciones de terceros; tan interesados, según su punto de vista, como lo pueda estar yo, pues son de parte–, ya será la Administración Concursal, que forma parte del órgano judicial, y su señoría, el juez –o la jueza en este caso–, determinará si hay o no culpabilidad y también instará una sentencia que podrá marcar o no dos tipos de cuestiones. Una cuestión económica y una cuestión de carácter de inhabilitación. Estas son las posibilidades que hay.

En cualquier caso, lo que quiero decirle es que el tema que tiene que ver con la declaración de culpable o no, o de fortuito del concurso, es una cuestión que tiene que ver con lo que dice usted, porque se ha puesto a liquidación la sociedad. La liquidación de la sociedad no la ha marcado el juez, no. Yo se lo digo porque la ley concursal es muy clara. Quien solicita la liquidación es el propio concursado.

Mire, la liquidación nunca la puede solicitar el juez. El juez la aprueba si se le solicita. Y las únicas personas que pueden solicitar la liquidación son el propio concursado –en cualquier momento, que es lo que ha hecho– y la Administración Concursal solo si la empresa ha cesado su actividad. Es decir, si la empresa está en actividad, el administrador concursal no puede solicitar la liquidación. Si la empresa no tiene actividad, sí.

¿La empresa estaba activa? La empresa, a pesar de que parece que ahora no hay actividad –en este momento no hay, porque no tiene personal–, pero cuando el administrador concursal se hizo cargo de la administración de esta empresa, en ese momento había personal que estaba trabajando todavía. Por lo tanto, no podía pedir la liquidación. La liquidación la solicitó la

concursada. Lo que no sé es a qué viene todo esto, si tiene mucho sentido en relación con Sodena. Supongo que usted me sabrá llevar hacia donde pretende.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ahora vamos a seguir con esa circunstancia. La relación que tiene es que usted ha dado esa visión, probablemente porque lo tenga que hacer así, y que coincide con la del promotor también. Él dijo que estoy iba a salir adelante, incluso dijo: Allá estaremos. Todos los que han pasado por aquí han dicho que las posibilidades de cobro son remotas, y ahí está el dinero de Sodena.

SR. BELTRÁN CODINA: Vale.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Yo no sé si el proyecto resucitará de alguna forma una vez liquidada la empresa, de qué forma y en qué lugar. No lo sé.

SR. BELTRÁN CODINA: Yo se lo explicaré, señor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Probablemente usted tenga pensado cómo se va a hacer, pero eso no es, en este caso, el interés nuestro ni tampoco el de esta Comisión. El caso es que ahí hay un dinero de Sodena que hoy por hoy no se va a recuperar, y prácticamente todos, con la excepción del promotor, nos dijeron que había unas posibilidades de cobro remotas. Incluso el Vicepresidente, el señor Ayerdi, responsable y Presidente de Sodena, dijo que eran remotas. Incluso también la Directora Gerente, la señora Irigoien, también dijo que eran unas posibilidades remotas.

Por eso sí que nos interesa cuál es el resultado de esa liquidación respecto de Sodena. ¿Cuáles cree que son las posibilidades de cobro de todos los acreedores? También de Sodena, pero de todos los acreedores.

SR. BELTRÁN CODINA: Ahora explicaré un poco. En este momento ya ha sido presentado un documento ante la Administración Concursal en el que consta una oferta vinculante por parte de un inversor denominado Panorama, como ustedes conocen.

O sea, la oferta vinculante ya ha sido presentada. No voy a comentarles el contenido exacto de esta oferta vinculante, pero sí que les diré que en esta oferta vinculante hay una parte fija de precio y una parte variable. En primer lugar, lo que debemos marcar es qué significa un precio y qué significa o cuál es el objeto de la adquisición.

Evidentemente, en todos los procesos de liquidación aquellas personas interesadas en presentar una oferta la presentan por los activos sin tener en cuenta los pasivos, salvo que haya activos que garanticen ellos mismos alguna deuda. Por ejemplo, en el caso de deudas hipotecarias, pueden estar garantizadas por bienes inmuebles u otros bienes.

En este caso, sí hay algunas deudas que están garantizadas por pignoraciones sobre bienes muebles o sobre patentes, por ejemplo, que garantizan determinadas deudas. Por lo tanto, estas deudas van a tener que ser atendidas por el nuevo propietario, porque si no tuvieran esta carga, la mantendrían. Es decir, no se pierde la carga que acompaña a determinados bienes cuando estos garantizan deudas.

Muy bien. La cuestión es la siguiente. En esta oferta vinculante se establece una parte fija de precio y una parte variable. Tanto la parte fija como la parte variable deben ser entregadas a la Administración Concursal, y la Administración Concursal, con esta cantidad, tendrá que seguir lo que marca la ley concursal, que es pagar primero los créditos contra la masa, y después, si hay un sobrante por encima de los créditos contra la masa, pagar los créditos denominados «concursales», que son aquellos previos a la declaración del concurso.

Nosotros entendemos que el inversor en este momento ha hecho una oferta que cubre perfectamente los créditos contra la masa y que, por lo tanto, la parte variable, si el negocio funciona correctamente, también deberá dar pie a que se pueda pagar parte o todo de los créditos concursales.

¿Cuál es la probabilidad remota? La probabilidad es mayor que cero. Yo, si es remota o próxima, no sabría decírselo. Todo depende de la bondad del proyecto y de la forma en que el inversor lo pueda explotar. Y le aseguro que una forma de ayudar a que esto no tenga éxito es, seguramente, echar al público unas previsiones negativas o nefastas.

Yo creo que todos deberíamos estar como una piña apoyando el proyecto. Puede ser que ustedes no estén de acuerdo en la actuación del señor Marcos. Muy bien, ¿y qué quieren que hagamos? No sé si están de acuerdo o no, pero en lo que deberíamos estar todos de acuerdo es en que el proyecto, que es un proyecto nacido en Navarra –con inversores por una parte, y por otra parte con trabajadores e ingenieros navarros y también algunos de la Universidad Politécnica de Cataluña–, es un proyecto que se ha demostrado que funciona.

Y ahora el único problema que tiene es que todavía no hemos podido demostrar que se puede convertir en un negocio en el ámbito del mercado. Por lo tanto, en el ámbito comercial. Este es el reto que hay hoy en día. Hoy en día el reto es comercial, porque que la máquina funciona esto ya se sabe, es conocido. Ha sido testado por muchas personas. Este es el tema.

Ahora, ¿Sodena va a cobrar o no? Yo entiendo que la obligación de Sodena, como la de todas las entidades públicas de inversión, es apoyar proyectos de estas características. Proyectos novedosos, proyectos que incorporen el conocimiento y la tecnología de una región, que es lo que ha hecho este proyecto.

Por lo tanto, yo estoy encantado con la actuación de Sodena –ya hablo como ciudadano ahora–. Yo creo que es lo que tiene que hacer Sodena. Otra cosa es que, en algunos casos, se pueda recuperar la inversión, y en otros, no. Estamos hablando de una *start-up*, eso es lo que tiene que quedar claro a todos. No es un negocio que diga: Oiga, mire, estoy poniendo dinero en una fábrica de tornillos que ya lleva veinte años, que está en un mercado maduro y que lo que quiero es a ver si se puede recuperar. No, aquí no hay nada maduro, es algo totalmente disruptivo. No es un mercado maduro. Es un mercado novedoso en todo el mundo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El objeto de aquí no es, desde luego, ni el señor Marcos ni tampoco, obviamente, ustedes. Es controlar la legalidad y la licitud de las actuaciones. En principio del Vicepresidente Ayerdi, y de sus responsabilidades sobre Sodena respecto a la empresa Davalor.

Comprendo que ustedes estén encantados, como ha dicho, de la actuación de Sodena con respecto a Davalor. También comprendo, como ha dicho usted, que la continuidad del proyecto dependerá de la viabilidad del negocio.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, claro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Claro, pero eso advertía también Sodena en un informe técnico. Porque Sodena ha ayudado a muchas empresas, pero siempre las ha ayudado sobre unas posibilidades previas técnicas. Esto es lo que les ha distinguido. Aquí, como reconoció el propio Vicepresidente, se apartó de los informes técnicos para asumir una decisión diferente. Claro, en junio de 2015, antes de que ustedes…

SR. BELTRÁN CODINA: Perdone una cosa, cuando habla de informes técnicos, ¿habla de informes económicos, financieros o de informes técnicos de ingeniería?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Me refiero a los informes que los técnicos de Sodena, de todas las disciplinas, elevan al consejo de administración para que los consejeros tomen la decisión.

Entonces, en el 2015, antes de que ustedes entrasen aquí, ya advertían esos mismos riesgos que usted acaba de decir. «Esto dependerá de las posibilidades del negocio futuro». Lo que pasa es que, además, decían unas cosas más. La compañía en este momento estaba sobrevalorada; advertían de que el 78 por ciento ya de la deuda estaba vencido y exigible desde tres meses antes de producirse esa decisión; advertían de que la compañía estaba en una situación crítica ya en 2015, y advertían también de que eran unas previsiones que distaban de ser realistas. Claro, no son las previsiones que ustedes luego han manejado, pero eran unas previsiones que las pueden ver y que quizá las hayan visto en los planes de viabilidad anteriores. Tanto de beneficios como de ventas, que se cifraban en miles de millones ya para estas fechas.

Por lo tanto, esa situación de «depende de qué va a ser el negocio» ya se daba. Pero ojo, que aquí esto está ya muy muy en unas condiciones prácticamente no sé si de quiebra técnica, según el promotor. Él vino aquí y dijo: Si fuera cierto ese informe, si me lo tuviera que creer… Estaría en quiebra técnica ya en el 2015. Y lo dijo así, textualmente.

Claro, hoy estamos ya con la empresa en el juzgado de lo mercantil, con la empresa liquidada, con la empresa debiendo dinero prácticamente a todos los que han trabajado y trabajan con ella, y con dos intervinientes que están alegando ya las prácticas que le he relatado.

Quiero decir que esa situación que usted dice ahora ya se estaba advirtiendo en el año 2015, y esto también explica buena parte del sentido de esta Comisión de Investigación. Usted cree… Ha dicho, que «no ayuda nada que se hable mal de Davalor». Ni de Davalor ni de ninguna empresa. Pero ¿usted cree que esta Comisión de Investigación está entorpeciendo o es inadecuada para la viabilidad de la empresa? Porque usted ha deslizado que el que se hagan públicas estas previsiones…

Claro, nosotros con las previsiones siempre intentamos referirnos a papeles y preguntarle aquí. ¿Usted cree que esta Comisión está perjudicando a la viabilidad de la empresa?

SR. BELTRÁN CODINA: No, esta Comisión es perfectamente legítima en la medida en que analice la actuación de un organismo público como Sodena, faltaría más. Otra cosa es que, como todo, a veces, fíjese, estamos hablando de Sodena y ha salido –fíjese bien lo que ha salido– la pieza de calificación concursal de Davalor en la que Sodena no tiene nada que ver aquí. Sencillamente.

Porque mire, podría haber salido perfectamente bien el proyecto y hasta el punto incluso de que se llegara a una situación en la que se comercializara correctamente la maquinaria, y a lo mejor la empresa podría entrar en concurso, como tantas otras. Es que Koxka entró en concurso y ahora ha renacido de nuevo. ¿Algo se hizo mal? Sí, no, ¿qué paso? Oiga, mire, nosotros en Koxka sabemos lo que pasó, y hemos hecho una pieza de calificación dura, porque hubo gente que se llevó el dinero. Pero es que aquí nadie se ha llevado ningún dinero. Aquí lo único que se ha tratado de hacer ha sido echar para adelante el proyecto. Pues ya está, esta es la cuestión.

Ahora, dicho esto, si usted me pregunta si yo entiendo esta Comisión de Investigación parlamentaria, oiga, al contrario, es perfectamente legítima. Si yo creyera otra cosa no estaría aquí. Si estoy colaborando es precisamente porque quiero que todo salga a la luz perfectamente. Y, para mí, la actuación de Sodena ha sido impecable. No solamente desde el punto de vista técnico, que lo es, sino también desde el punto de vista político. Porque a mí me gusta –y ahora hablo como ciudadano, no como profesional– que las instituciones de mi territorio apoyen proyectos que son novedosos y que puedan dar riqueza al país. Esto es así.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, eso no es discutible. Sodena tiene y debe apoyar en este tipo de proyectos empresariales. Lo que estamos discutiendo es si Sodena debe apoyar este tipo de proyectos empresariales apartándose del criterio técnico.

SR. BELTRÁN CODINA: Si me lo permite, voy a repetirle…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Le estoy diciendo nuestra versión, usted me ha dicho la suya. Si debe hacerlo apartándose del criterio técnico y, por lo tanto, quebrantando la igualdad de oportunidades de otros operadores empresariales que también pueden tener proyectos interesantes. Porque Sodena ha existido y por supuesto va a seguir existiendo y prestando una muy buena labor a la sociedad navarra y al desarrollo. Como lo indican no solo sus estatutos, sino hasta su propio nombre.

Lo que se está estudiando por nuestra parte y es también uno de los objetos de esta Comisión es si en esta ocasión concreta se han respetado los criterios que una empresa pública tiene que asumir para ayudar a un determinado empresario en igualdad de oportunidades con otros, o si estos han sido quebrantados o si se han saltado las alarmas que debían haberse observado antes de tomar una decisión. Esto es lo que por nuestra parte se desea investigar. Y aquí, lógicamente, tendremos que concluir según la información que obtengamos de sus testimonios.

SR. BELTRÁN CODINA: Si me permite… ¿Me permite un segundo? Porque esto es importante. Quiero decir que desconozco los informes que hayan podido ser elaborados internamente por

Sodena. Los desconozco con absoluta sinceridad. No he tenido acceso a ellos ni nadie me ha hablado de ellos.

Sé que en su momento, puesta sobre la mesa la posibilidad de la concesión de un préstamo, hubo un procedimiento de negociación. Y este procedimiento de negociación –ya lo he dicho antes– fue impecable tanto por las exigencias que había por parte del prestamista como por los cambios que hubo que realizar en la sede del prestatario.

También quiero decir otra cosa. Quiero decir que para mí el hecho de que Sodena haya realizado esta inversión en una sociedad como Davalor… No sé, ya digo, no voy a entrar ahora en si ha incumplido o no la emisión de determinados informes. Pero lo que sí digo es que Davalor es una *start-up* con unas características muy especiales, y es que como decía, Davalor ha llegado a donde ha llegado precisamente porque los *stakeholders*, es decir, toda la gente interesada por el proyecto, han apoyado. Empezando por los que han aportado capital, continuando por los propios trabajadores y siguiendo, sobre todo, por los propios acreedores.

Mire, son acreedores de esta sociedad IBM. Son acreedores de esta sociedad Google. Son acreedores de esta sociedad la Telefónica. Y todos estos saben perfectamente. No cobraban y seguían manteniendo su situación de acreedores a la espera. Es decir, había, lo que se llama una «novación tácita del crédito». Esto es muy importante en las sociedades que son *start-ups,* porque si no hay una novación tácita del crédito, lo que sucede es que, automáticamente, en la vía de primera instancia de los juzgados empiezan aparecer demandas normales por reclamación de deudas. Es que esto es lo normal.

No ha sucedido así hasta el final. ¿Y por qué no ha sucedido? Porque todo el mundo sabía con quién se estaba jugando los cuartos, hablando en términos coloquiales. Todo el mundo sabía dónde estaban. ¿Y dónde estaban? Apoyando a una *start-up.* Incluidos los profesionales que ahora han puesto estas alegaciones en la fase de culpabilidad.

Mire, solamente le voy a decir una cosa. Ellos mismos dicen: Oiga, es que Davalor estaba en situación de insolvencia antes de empezar el 2015. Eso dicen. Y están realizando contratos y emitiendo facturas contra Davalor por valor de casi cuatrocientos mil euros –espere, que se lo explico– en los años 2015 y 2016. Y si mira usted –porque ellos mismos lo ponen– la secuencia de las facturas que van emitiendo, verán que cuando una queda impagada, al cabo de tres meses elaboran otro trabajo, lo facturan y tampoco lo cobran. Y al cabo de seis meses, otro.

A ver si nos entendemos. Si uno no cobra, no vuelve a trabajar para esa empresa. Si no cobra y vuelve a trabajar, es que está haciendo una novación tácita de su crédito. ¿Por qué? Por dos razones solamente. La primera, porque esperan cobrar en el futuro. La segunda, y probablemente mucho más importante, porque esperan que en el futuro esto tenga éxito y sean unos profesionales de referencia que puedan acoger muchos más negocios, mucha más base de negocio.

Y esto les pasa a los que han presentado esta declaración o estas alegaciones y nos pasa a nosotros mismos. Oiga, yo tampoco he cobrado por mi trabajo. ¿Por qué? Porque espero, en el futuro seguir teniendo de cliente… ¿a Davalor Salud? No, evidentemente, pero sí al que pueda sucederle en las funciones porque lleve a cabo el proyecto. Esto es así. Así y para todos.

Incluso los socios, los que han sido socios hasta ahora también esperan que en algún momento determinado alguien pueda entender que merecen un trato especial por parte del nuevo inversor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bueno, esa es la versión que usted sostiene. Nosotros no tenemos esa documentación ni esa información, ni tampoco nos interesa en esta Comisión, y la que usted hará valer y deberá valer en los juzgados de lo mercantil conforme a su propio criterio. Que, además, coincide con la que mantiene el propio promotor, según el cual los acreedores venían a ser financiadores de la empresa y lo hacían conscientemente. Esa es la versión suya y del promotor. En cualquier caso, aquí no nos vamos a entretener.

Usted ha dicho: Firmamos un segundo contrato en diciembre a la vista de unas condiciones que iba a exigir Sodena.

SR. BELTRÁN CODINA: sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Claro, casualmente, porque cuando aquí se producen cosas coinciden fechas. Ese contrato se firma el 1 de diciembre de 2016.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bueno, pues el 1 de diciembre de 2016, qué casualidad, el mismo día, se reúne el consejo de Sodena, el mismo día, para otorgar otro préstamo con las condiciones que usted dice. Es decir, ¿usted conocía previamente la decisión del consejo de Sodena de otorgar un nuevo préstamo?

SR. BELTRÁN CODINA: A ver, no. A ver si nos entendemos. Yo no conozco nada relativo a las decisiones de Sodena, por supuesto. No me consultan, faltaría más.

Aquí la cuestión es la siguiente. Mire, antes de que se preste hay un proceso de negociación. Y en este proceso de negociación a Davalor se le imponen una serie de condiciones. Estas condiciones ya son conocidas, porque supongo que alguien ya las habrá explicado. Una condición es que se rebaje al 50 por ciento el sueldo de los directivos; otra condición es que la cuenta a la que vaya a parar el dinero de Sodena esté intervenida. Todo esto se conocía, evidentemente. Y todo esto, porque estas son condiciones que se imponen en un procedimiento de negociación que dura varios días, esto no es instantáneo, lo que hace Davalor a Eve Estrategia es decirle: Mira, en cualquier caso, si se nos concede esto, estas van a ser las condiciones. Por lo tanto, quiero contratar contigo que tú realices una serie de funciones que son necesarias para que Sodena pueda realizar el préstamo.

Muy bien, pues lo que hacemos nosotros es sacar del ámbito del contrato con EVER la gestión de estos fondos y la intervención de estos fondos. Lo sacamos de este ámbito y hablamos con nuestros socios de EVER y les decimos: Mirad, en estos momentos vamos a hacernos solo nosotros cargo de una serie de funciones que tenemos que prestar para Davalor. Funciones que en principio vienen a cuenta de una exigencia que ha sido establecida por un nuevo prestamista a Davalor.

Muy bien, pues nosotros firmamos este contrato de manera que establecemos una base sólida para que Sodena pueda prestar, porque es una exigencia propia. Pero yo no sabía nada, ¿cómo voy a saberlo? El consejo podía haber dicho: Oiga, pues mire, incluso con estas bases sólidas, no se presta. Estaba en su legitimidad. ¿Cómo voy a saber yo esto?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pues ya le digo, el mismo día y, además, ahí la señora Irigoien informa de palabra, porque no está elaborada la documentación, de una reunión del día anterior. Es decir, si eso fue el 1 de diciembre, el día anterior, el 30 de noviembre, de una reunión con los representantes de Davalor Salud y un inversor que actuaba también en representación de otros posibles inversores. Y en función de eso, expone al consejo una serie de condiciones que –supongo que usted las conoce, que no conoce por el acuerdo, según me ha dicho– son aportaciones máximas de 1,5 millón en proporción a 3 inversores privados, 2 a 3 Sodena. Inversores de 0,5 millones igual a 2,5 millones de euros –5 de diciembre de 2016–. Y otras condiciones que van dirigidas al destino de las aportaciones. El primer pago para atender los gastos de personal; el segundo, para permitir la negociación con proveedores. Esas son las condiciones. Quiero decir, esas condiciones son las que usted dice «yo tengo unas condiciones que quizá las pueda decir», y yo le he dicho que nosotros las conocemos por Sodena. ¿Coinciden?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Son esas básicamente?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí, vamos a ver. Lo que me gustaría es que quedara claro que ni yo ni nadie de la firma a la que represento somos conocedores antes de la toma de decisión del consejo de Sodena de la concesión del préstamo. De lo que evidentemente somos conocedores es de las condiciones, porque evidentemente han sido negociadas antes de la concesión, evidentemente. Han sido negociadas y somos conocedores del contenido de las negociaciones. Faltaría más. Claro que somos conocedores. Pero una cosa es que seamos conocedores de la condición que se impone y otra cosa es que seamos conocedores de que la votación será positiva. Eso no lo sabíamos, faltaría más, no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Simplemente le digo que me llama la atención que justo en el mismo día en que ustedes –según ha comentado usted– acomodan un nuevo contrato a esas condiciones, ese mismo día en la sede de Sodena se están acordando esas mismas condiciones y un nuevo préstamo. O sea, no hay un intervalo de días. Es decir, que ustedes, cuando acomodan un nuevo contrato supongo que sabrán o tendrán idea de por dónde iba a ir la decisión de Sodena. Sin más. Porque si ya firman un contrato y todo…

SR. BELTRÁN CODINA: Lo que sabíamos eran las condiciones. Nosotros cumplimos las condiciones, pero en la junta o en el consejo de Sodena podían haber votado positiva o negativamente. No lo sé, porque yo no estaba.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En las gestiones previas que llevan a cabo con Sodena participaba, según ha dicho, la señora Irigoien, que hacía las labores de puente, de facilitador. Y luego iba acompañada de dos técnicos de Sodena que iban ajustando al máximo…

SR. BELTRÁN CODINA: Los tornillos, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Exactamente. ¿En algún momento están con el Vicepresidente, el señor Ayerdi?

SR. BELTRÁN CODINA: No lo conozco personalmente. Si usted me presenta a cinco personas aquí, soy incapaz de reconocerle, se lo aseguro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que las negociaciones las llevaban directamente con la señora Irigoien.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, y con María Eugenia y con Carlos, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bueno, vamos a hablar ahora de Panorama Holding.

SR. BELTRÁN CODINA: Muy bien.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por si acaso usted dice que qué tiene que ver con Sodena. Bueno, tiene que ver con Sodena…

SR. BELTRÁN CODINA: Depende, no lo sé. Usted haga una pregunta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Le voy a decir en qué tiene que ver con Sodena. En el convenio anticipado que se acuerda y se firma ante notario, firman tres intervinientes en primer lugar. El señor Marcos, la señora Irigoien y el representante de una empresa de muebles, M-40 creo que es. A esa firma de ese convenio anticipado se adjunta un plan de viabilidad, o va apoyado sobre un plan de viabilidad y sobre una propuesta que sustenta Panorama Holding. Por lo tanto, tanto la señora Irigoien como la propia Sodena conocen la participación y las condiciones de Panorama Holding. Le digo esto para establecer la relación no entre Sodena y Panorama Holding, sino el conocimiento de las relaciones de Sodena sobre Panorama Holding. ¿Cuándo entran en relación con este fondo o con sus representantes? ¿En qué fechas? Digo en qué fechas para que me diga el día exacto.

SR. BELTRÁN CODINA: Mire, yo ahora le explicaré. Nosotros, si me permite, un poco para hacer historia de cómo ha ido…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es el Presidente el que tiene que regular esto, o sea, que…

SR. BELTRÁN CODINA: Pues si el señor Presidente me permite… Vamos a ver, mire. En primer lugar, nuestro trabajo como reestructuradores, como he dicho, no se limita solamente a cumplir unos requisitos de carácter formal. Nosotros también buscamos acuerdos. Estos acuerdos son de refinanciación con los acreedores y también de búsqueda y acuerdos con potenciales inversores.

Nuestro despacho encontró a un potencial inversor, que era un fondo de inversión americano. Tuvo reuniones también con nosotros y esto, por lo que sea, no llegó a buen puerto. A partir de ese momento, sí que se vio que ya Sodena no tenía que cumplir con más compromisos derivados del contrato de préstamo y estoy cayó bastante en vía muerta. Sabíamos que habíamos alcanzado el objetivo del test técnico. Sabíamos que la máquina funcionaba, que los programas eran capaces de entrenar correctamente a las personas que tenían dificultades de visión no derivadas de problemas en el globo ocular, sino derivadas de problemas de carácter

neurológico. Esto se sabe, esto es conocido, el test ha sido positivo, y el problema es que nos faltaba dinero para empujar el proyecto hacia su nueva fase, que era su comercialización.

En esta situación, un buen día se presentan –y es verdad– unos inversores que dicen que vienen de Letonia y que representan a una empresa denominada Panorama. Esta es la verdad, se presentan y se les pregunta cómo nos han conocido. Dicen que nos conocían por referencias. Nosotros no los fuimos a buscar ni sabíamos de su existencia. Hablo como despacho profesional. Y que habían estado conociendo el proyecto porque estaban buscando inversiones en Europa, inversiones de carácter tecnológico, porque quieren entrar en Europa. Están en Europa, porque Letonia es un país europeo, pero representan a inversores rusos y supongo yo que de otras exrepúblicas soviéticas. En definitiva, lo que nos vienen a decir es: Estamos interesados en adquirir participaciones importantes de Davalor.

Nosotros, cuando se presentan, les explicamos cuál es la situación de Davalor, las dificultades que tiene Davalor y entienden que hay una situación de gravedad, para entendernos, que solamente se puede curar con aportaciones de liquidez. Hacen unas aportaciones de liquidez importantes, casi un millón de euros –no alcanza– y la única cosa que nos dicen es que quieren tener alguna protección sobre este dinero. Lo que no quieren es que este dinero, que en principio tiene que servir para que el proyecto avance, sirva para pagar a antiguos acreedores. Es que esto lo dice todo el mundo, incluso, naturalmente, todos los inversores que van poniendo dinero nuevo. No quieren que con dinero nuevo se paguen antiguas deudas, sino que se aumente o se vaya para adelante en el proyecto. Es totalmente normal.

Y aparecen ellos como nuevos acreedores, claro. Si pongo dinero para que esto tire para adelante, me pongo en la misma situación que los antiguos acreedores. Cada uno pone dinero sabiendo que no lo va a cobrar a corto plazo, y que estás apostando para que el proyecto sea exitoso en un futuro. Muy bien, hasta aquí es lo que hacen los señores de Panorama. Entonces, ¿en qué momento sucede esto? Pues esto sucede a finales del 2017. Puedo mirarlo en mi agenda.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ustedes dicen: Ellos vinieron… ¿Conocían o habían tenido alguna relación profesional con el señor Roman Zeglovs?

SR. BELTRÁN CODINA: Jamás. No, no. No había conocido nunca.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Quien se dirige en ese momento, a finales de 2017, ¿es el señor Roman Zeglovs?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí. Viene él acompañado de una persona que es un financiero del grupo. Dos personas vinieron. En la primera reunión que yo tuve con ellos vinieron dos personas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y ustedes se habían relacionado alguna vez o conocían la existencia de la empresa de abogados letona llamada Inlat?

SR. BELTRÁN CODINA: No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por su actividad.

SR. BELTRÁN CODINA: No. No, no, le aseguro que no, cien por cien no. No conozco para nada a Inlat. No sé por qué me lo pregunta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pues porque, tal y como manifiesta la empresa en su página web, es un despacho de abogados, un despacho jurídico dirigido y representado por el señor Zeglovs, que cuenta entre sus clientes o colaboradores con clientes españoles o colaboradores españoles. Y por eso se lo pregunto.

SR. BELTRÁN CODINA: No, no. Es la primera vez que lo veía. Ni sabía de la existencia de Inlat y, si quiere que le diga la verdad, nunca hemos hablado de esta empresa con el señor Zeglovs.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, es que, además, alguno de los domicilios de esta empresa coincide con alguno de los que están relacionados en algunas de las ofertas de Panorama Holding, que como sabe, han variado a lo largo del tiempo. Es decir, que el señor Zeglovs, si algún día tenemos a bien que comparezca, nos aclarará si él ejerce como gestor de un despacho de abogados que realiza inversiones de otros países en otros países o si representa a un empresario a una empresa que se dedica a…

SR. BELTRÁN CODINA: Lo único que puedo decir es que ante mí y ante mis socios siempre se ha presentado como representante de Panorama con poderes para actuar en nombre de Panorama. La empresa esta, Inlat, la desconocemos totalmente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ustedes, como expertos en legislación de otros órdenes, también en el ámbito internacional, ¿conocen las ventajas o no sé si privilegios fiscales que la legislación letona ofrece para la creación de empresas o fondos *holding*?

SR. BELTRÁN CODINA: Personalmente, tengo que decir que no tengo ni idea. Primero, no soy un experto internacional, nunca lo he pretendido. Yo soy experto en planes de viabilidad y en temas concursales. No sé nada de fiscalidad internacional, se lo aseguro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, ustedes, una vez que contactan y ven ahí posibilidades e incluso que está dispuesta a hacer desembolsos, ¿quién informa a Sodena de todas estas circunstancias y posibilidades en torno a Panorama Holding?

SR. BELTRÁN CODINA: ¿Quién informa…?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: A Sodena. En algún momento alguien informa a Sodena de que hay una empresa, un fondo, denominado Panorama Holding, que está decidido a intervenir o a participar.

SR. BELTRÁN CODINA: Vamos a ver, yo creo que la sucesión de los momentos es tal como se lo diré ahora. Cuando se conoce a Panorama Holding –evidentemente; si no, no hubiera puesto dinero– no se piensa todavía en una situación concursal por parte de la administración de Davalor, y lo que se pretende es mantener este crédito tácito por el total de estos acreedores, buscando, por nuestra parte, una refinanciación y un acuerdo de refinanciación por parte de la mayoría de los acreedores.

En este escenario se encuentra cómodo Panorama y lo único que pretende Panorama es primero aportar una cantidad de dinero que se tiene que pagar a los trabajadores para que

sigan trabajando. Una parte muy importante del dinero que aporta Panorama se destina a pagar los salarios para que no se caiga todo, porque si se van los trabajadores se pierde el conocimiento acumulado por parte de estos trabajadores en todo el proyecto.

Lo que dice este inversor es: Lo que quiero es conocer a las personas que hasta ahora han sido decisivas en el desarrollo del proyecto. Le decimos: Mira, si quieres puedes tener reuniones con los que han aportado dinero. No sé si se les presenta a unos de los inversores. Ellos, lo que quieren al final es ver si realmente la máquina funciona, y nos dicen que en breve harán trasladar a determinados científicos del mundo de la óptica y de la oftalmología, que vienen de Letonia y de Rusia hasta los laboratorios y hasta las tiendas donde estaban ubicadas estas máquinas para que comprueben su eficacia.

Esto se produce. Vienen con todos los gastos pagados por ellos, evidentemente, y la opinión de este cuerpo técnico venido básicamente de Rusia es favorable. Es decir, que dan una opinión favorable al proyecto propiamente dicho desde el punto de vista técnico.

Todo esto lleva su tiempo, dura un par de meses. Entre tanto, llega un momento en que se presenta la demanda de concurso necesario ante el juzgado. En ese momento, lo que se trata de dilucidar es si Davalor se opone o no a este concurso necesario. ¿Hay argumentos para oponerse? Sí, ya lo he expresado en repetidas ocasiones. A pesar de que desde el punto de vista estrictamente literal…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Perdone que le interrumpa, simplemente para recordarle la pregunta.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Quién informa a Sodena de esta circunstancia de la existencia de Panorama Holding?

SR. BELTRÁN CODINA: Recuerdo la pregunta. Perdone. Quiero explicar todo esto para ver en qué situación se produce esta presentación. Entonces, lo que digo es que se produce la entrada de una demanda de concurso necesario, y Davalor lo que hace es tratar de analizar si le conviene o no ir a concurso. En principio, está claro que el administrador no quiere, se resiste, pero, al final, se llega la conclusión de que lo mejor es precisamente aceptar que se vaya al concurso y que en el concurso ya se procederá con los métodos y procedimientos de carácter concursal a la entrada de este inversor.

Y, fíjese, lo que hay es una primera reunión en que este señor quiere conocer el juzgado y conocer a la jueza para que pueda explicar que él sí que está pretendiendo alcanzar acuerdos con los acreedores y llegar a una situación de las que se denominan «de aplicación del artículo 100.2». Es decir, lo que sería una especie de convenio, pero que en el convenio habría una persona que estaría encargada de darle cumplimiento. Una persona distinta de los propios propietarios de Davalor.

Se presenta Panorama ante su señoría. Se le solicita a su señoría que la vista… porque cuando hay una solicitud de concurso necesario lo que tiene que hacer su señoría, en este caso la jueza del concurso, es abrir una vista oral para que tanto el que solicita el concurso como la

pretendida concursada puedan exponer sus argumentos a favor o en contra de la apertura del concurso, de la declaración de concurso. Y se solicita a su señoría que nos dé un tiempo, porque lo que queremos es allanarnos, tal como fue, al concurso, presentar un convenio anticipado con todos los acreedores, y decir que se acepta el concurso pero que se irá a un convenio. Esto es lo que se hace.

Su señoría entiende los argumentos, dice que no va a venir en quince días o en tres semanas y nos da un plazo. Entonces, marca una fecha para la apertura de esta vista y lo que en definitiva se hace es tan sencillo como que este tiempo se aprovecha para que nosotros vayamos a buscar profesionalmente, y este es el origen del tercer contrato, aprovechar profesionalmente para ir a visitar a todos los acreedores y enseñarles el convenio para que lo acepten.

En ese momento es cuando Sodena es conocedora de este convenio. O sea, que esto viene un poco antes de la apertura del concurso. Es conocedora del convenio y, por lo tanto, sabe de la existencia de Panorama. Nosotros vamos a ver no solo a Sodena, vamos a ver a cien acreedores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que hasta que está el concurso ya instado, hasta que está el convenio anticipado ya pergeñado o construido en torno a esa propuesta de Panorama Holding, hasta ese momento nadie de Davalor Salud –me estoy refiriendo al promotor–, ¿nadie de su representación, nadie de Eve Estrategia ni de EVER informa a Sodena sobre la existencia o la participación posible de Panorama Holding?

SR. BELTRÁN CODINA: La relación con Sodena siempre ha sido fluida, por lo menos por mi parte y por la parte de Eve. Por lo tanto, que nosotros hayamos dicho a Sodena que hay un interesado que está poniendo dinero, sí, pero…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Eso es lo que interesa, ¿quién y cómo se produce esa información?

SR. BELTRÁN CODINA: Son conversaciones telefónicas que se pueden producir, no tengo una fecha exacta. Lo que es seguro es que no hay una reunión formal para explicar esto. Evidentemente, en la medida en que Sodena podía estar interesada, que Sodena supo que nosotros habíamos tenido conversaciones con un fondo de inversión americano con presencia en España y que esto no había llegado a un puerto…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, sí, pero este no es el caso. Me estoy refiriendo a este nuevo inversor o posible inversor. Usted dice: Formalmente se lo comunicamos como convenio anticipado, al igual que con otras… pero ¿antes transmitieron a Sodena que había una empresa o un fondo llamado Panorama Holding, antes incluso de instar el concurso?

SR. BELTRÁN CODINA: Antes de que se instara el concurso por parte de este acreedor sí, claro. Seguramente hablamos por teléfono.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Eso le he preguntado. ¿A quién informaban? ¿A la directora gerente, a los técnicos?

SR. BELTRÁN CODINA: A Pilar Irigoien.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ahí queríamos llegar. Con anterioridad a la declaración del concurso ustedes habían informado a Pilar Irigoien de que había un inversor letón que se llamaba Panorama Holding que estaba dispuesto a participar en Davalor.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí. Ahora, si usted me dice: ¿Hay una carta escrita formalmente? No. Pero vamos, me parece una cuestión casi de cortesía, teniendo en cuenta que Sodena había aportado dinero porque estaba interesada en la marcha del proyecto, que se le informe. «Oye, mira, justamente, y de forma inesperada –porque esto es verdad, por mi parte fue inesperado– ha surgido esta posibilidad, os ponemos en conocimiento. Y ya está».

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Otro apartado que queríamos conocer es el relativo al incumplimiento de las cuentas. ¿Conocían ustedes las cuentas de Davalor Salud?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, claro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Cuándo las conocen?

SR. BELTRÁN CODINA: Cuando contactamos con ellos. Cuando les pedimos que nos dieran las cuentas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, ¿conocían que estaban sin aprobar y sin presentar?

SR. BELTRÁN CODINA: Que estaban sin presentar no lo sabíamos, pero es igual. Les pedimos las cuentas y nos ponen en contacto con…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Las cuentas de 2015 se depositan creo que en marzo de 2017. Ustedes ya desde 2016 están y conocen las cuentas.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero ¿saben que esas cuentas no están aprobadas ni presentadas en el Registro Mercantil, en concreto las cuentas de 2015?

SR. BELTRÁN CODINA: ¿Aprobadas qué significa? Porque quien aprueba las cuentas es la junta. Quien las formula es el consejo de administración o el administrador, quien las aprueba es la junta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El hecho constatable es que no están depositadas. Probablemente tampoco estuviesen aprobadas ni formuladas a la vista de que el propio auditor del año 2015 nos dijo que no las pudo auditar en el año 2016 porque no se las facilitaron.

SR. BELTRÁN CODINA: Una cosa es que no se faciliten, y otra cosa es que no estén formuladas ni aprobadas. Cada cosa es una cosa distinta. No me atrevo a hacer afirmaciones.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, sí, pero generalmente suele ser primero, como dijo también el auditor, cuando a ejercicio vencido se le van avanzando al auditor en primer lugar; después, una vez que se audita –una auditoría voluntaria, por supuesto– se formulan y se aprueban por el consejo y después se depositan.

SR. BELTRÁN CODINA: No, no, no. Yo soy auditor. Primero se conocen por parte del órgano de administración. El órgano de administración, suponiendo que la fecha de cierre sea 31 de diciembre, el órgano de administración tiene hasta el 30…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Que es el señor Marcos.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, el órgano de administración, hablo en general.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, pero en este caso había un administrador único, que es el señor Marcos.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, el señor Marcos, en este caso. Tiene tiempo hasta el 30 de marzo para formular cuentas. El auditor –fíjese bien, el auditor– no tiene que tener conocimiento de las cuentas anuales si no están formuladas. Otra cosa es que tiene que tener conocimiento de la contabilidad. Pero una cosa es la contabilidad, que son todos los diarios, todos los asientos que hay, porque si no, no podría trabajar. Y muchas veces se trabaja con anterioridad incluso al cierre. Muchas veces, no; hoy en día se trabaja con anterioridad al cierre.

Pero lo que son las cuentas anuales, el auditor no puede trabajar con cuentas anuales que no estén formuladas, porque si no, estaríamos trabajando sobre vacío. Entonces, el auditor emite su informe y este informe es preceptivo que vaya acompañando a las cuentas anuales en el día de la junta general para su aprobación por los socios. Lo digo para que no haya dudas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por lo tanto, el auditor debe conocer las cuentas antes de que vayan a la aprobación por parte de los socios. Y el auditor de las cuentas de 2015 ya dijo que a ejercicio vencido, en el año 2016 ni tan siquiera le facilitaron las cuentas. Le pregunto a usted. Usted dice: Nosotros conocíamos las cuentas. Entran aproximadamente a finales de 2016. ¿Conocen que eran unas cuentas no depositadas; conocían que la empresa estaba faltando a su obligación legal de depositar las cuentas en el Registro Mercantil?

SR. BELTRÁN CODINA: Nosotros lo que hacemos siempre, normalmente, es que cuando tenemos un nuevo caso, a través de las herramientas tipo Axesor y otras que hay, accedemos a todo lo que hay en el registro. Y, por lo tanto, sabíamos que no estaban depositadas, efectivamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: O sea, que ustedes, a finales de 2016, conocían que todavía no estaban depositadas las cuentas correspondientes a 2015

SR. BELTRÁN CODINA: Exacto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Exigieron de alguna manera a su cliente que se pusiese al corriente de esta obligación, por otro lado, relativamente básica?

SR. BELTRÁN CODINA: Permítame que no conteste a esta pregunta, acogiéndome al secreto profesional.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Conocían que esa falta de obligación se mantenía no solo en las cuentas relativas a 2015, sino también en las de 2016, en las de 2017 –era cuando ya se declara el concurso, todavía estaba a tiempo de formular, en el semestre de 2018–? Es decir,

que no solo el 2015, sino el 2016, siguen también sin depositar las cuentas. En el 2017 están ustedes ya trabajando con ellos y ya tenían que tener…

SR. BELTRÁN CODINA: En nuestro contrato no figura el asesoramiento contable ni financiero.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Yo no le estoy haciendo responsable de la formulación de las cuentas. Yo le pregunto si conocía el incumplimiento relativo a 2015 y también relativo a 2016.

SR. BELTRÁN CODINA: Claro que lo conozco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por motivos de secreto profesional, de confidencialidad, no me quiere responder a si ustedes realizaban una actitud activa en pro de si le habían reclamado a su cliente que presentase las cuentas.

SR. BELTRÁN CODINA: De ese tema no voy a hablar. Pero conocer, evidentemente, lo conocía, sí. Si no, sería yo un mal profesional, si no sé esto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y conoce que un convenio anticipado, por ejemplo, no podría haber sido admitido si no tuviese las cuentas de los anteriores ejercicios presentadas.

SR. BELTRÁN CODINA: El convenio se firma en sede concursal. Entonces, lo que teníamos claro, lo que teníamos clarísimo, es que si se iba a aprobar el convenio estas formalidades tenían que estar cumplidas, efectivamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, una vez declarado el concurso o por lo menos con el concurso ya instado, es cuando aparecen depositadas las cuentas en muy pocos días, casi casi en el mismo día, o con muy pocos de antelación, las de 2016 y las de 2017. O sea, el incumplimiento que se iba arrastrando, de repente en una semana se deposita.

SR. BELTRÁN CODINA: Esto son hechos, claro. Contra los hechos no hay opiniones.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: De otra manera hubiera sido imposible seguir avanzando en el proceso.

SR. BELTRÁN CODINA: Estamos hablando de hechos; son hechos, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Si me permite, vamos a pasar ahora a una cuestión a la que antes se ha hecho referencia, y que la vamos a intentar concretar un poco más. Usted ha dicho: A finales de 2017 contactamos con Panorama Holding. En concreto con el señor Zeglovs, y dice que tiene la representación de unos inversores rusos y todo eso.

Al poco tiempo, el 16 de enero, Panorama Holding realiza un ingreso contable por valor de seiscientos cincuenta mil euros en la cuenta de Davalor, en la cuenta del Banco Sabadell de Davalor. ¿A qué obedece ese ingreso?

SR. BELTRÁN CODINA: Ya se lo he explicado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿A qué obedece y cuál es su función?

SR. BELTRÁN CODINA: Ellos entienden que el proyecto, para mantenerse vivo, precisa liquidez, y lo que hacen es hacer una aportación de liquidez. Tras esta aportación de liquidez, con todo este dinero quieren que se vayan pagando cosas necesarias para que el proyecto avance. Igual que hizo Sodena en su día, poner dinero para que el proyecto avanzara. El dinero de Sodena no servía para pagar acreedores antiguos, servía para que el proyecto avanzara. Y esto ha sido siempre así. Y para que el proyecto avance, pone este dinero; a esto responde. Otra cosa es qué se hace con este dinero cuando entra. Ya lo veremos. Dígame.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Panorama Holding hace este desembolso, y nosotros le preguntamos, le pedimos información al Vicepresidente, entre otras le pedimos el contrato entre Panorama Holding y entre Davalor, si le constaba. Y nos dice que no consta que haya ninguna relación contractual.

SR. BELTRÁN CODINA: ¿El Vicepresidente de…?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El Vicepresidente del Gobierno, el señor Ayerdi, en información, que también es Presidente de Sodena, y nos dice que no le consta ningún contrato entre Panorama Holding y Davalor Salud. ¿Existe algún contrato?

SR. BELTRÁN CODINA: Claro. Si alguien pone dinero, no lo pone sin un documento. Otra cosa es que ya le digo yo cuál es la función de este dinero, es financiar…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No, me estoy refiriendo al documento. ¿Existió un contrato entre Panorama Holding y Davalor?

SR. BELTRÁN CODINA: Ese contrato yo no lo he intervenido, yo no estuve en su redacción.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero existe, a usted le consta que sí.

SR. BELTRÁN CODINA: Hombre, claro. Debe existir, sí. Bueno, vamos a ver. Ahora, si me pregunta si lo tengo, no lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: «Debe existir». Es decir, le concreto la pregunta…

SR. BELTRÁN CODINA: Hay cosas que hacía el administrador con plena legitimidad de sus funciones que yo tampoco tenía por qué conocer.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, usted presupone que hay un contrato entre Davalor Salud y Panorama Holding.

SR. BELTRÁN CODINA: No creo que nadie haya puesto dinero sin firmar un contrato, esto no lo creo. Vamos, por lógica.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es que a nosotros también nos llama la atención que al final de diciembre contactan o vienen estos señores…

SR. BELTRÁN CODINA: Pero la pregunta es ¿qué tiene que ver esto con Sodena? Ahora sí que yo no lo entiendo. Perdone, es que yo no lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Quizá lo comprenda a lo largo de esta Comisión, pero yo voy a seguir haciendo preguntas.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, vale, vale.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y si algunas cuestiones que me puede preguntar se las digo y otras las irá viendo.

SR. BELTRÁN CODINA: Muy bien.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, usted presupone que entre final de 2017 y el 16 de enero de 2018 ha mediado un contrato. Antes de que, como usted ha dicho, Panorama Holding desembolse seiscientos cincuenta mil euros usted presupone que hay un contrato. Aunque no lo ha visto.

SR. BELTRÁN CODINA: O el mismo día.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: O el mismo día, me da igual.

SR. BELTRÁN CODINA: Tiene que haber algo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Usted lo presupone, usted no lo ha visto.

SR. BELTRÁN CODINA: Yo no he visto este contrato exactamente. Sé que hubo una entrada de dinero, sí que se me explicó, y sé que lo normal es que haya un contrato. Pero yo no he visto este contrato, es la verdad.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Se lo digo porque nosotros lo hemos pedido a quien se lo podemos pedir y de este contrato tampoco conocemos nada. Ni tan siquiera la constancia de que sea. Usted supone que sí, pero todavía nadie nos dice que haya y que preexista al desembolso. Le he preguntado a qué obedece ese desembolso por si me decía: A la cláusula equis del contrato en vigor. Pero bueno, eso no lo puede decir porque no conoce ningún contrato.

SR. BELTRÁN CODINA: No, pero sí sé a qué obedece. Obedece al interés que muestra el inversor –porque esto sí que lo estuvimos hablando– y le dijimos que o había dinero rápido o esto no podía soportarse más, y que si queríamos que el proyecto siguiera adelante, era necesario aportar dinero. Que los inversores ya estaban agotados y que los préstamos de carácter público también estaban agotados. Y, por lo tanto, que si quería él entrar a participar poco o mucho en el proyecto, faltaba dinero. Y lo aportó.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Cuál era el destino y la función de ese dinero? ¿Cuál fue?

SR. BELTRÁN CODINA: Se lo he dicho. Mantener el proyecto. Pagar salarios y pagar servicios prestados por terceros para que el proyecto siguiera adelante. Ya se había alcanzado la fase primera, que es la que nosotros habíamos establecido en nuestro plan de viabilidad. La primera fase, que es esta punta de flecha –a la que antes me refería–, alcanzaba el objetivo de que pudiera demostrarse que la máquina funcionaba perfectamente y que cumplía con sus objetivos técnicos y médicos, para entendernos. Ahora lo que faltaba era demostrar que esta empresa tenía capacidad para comercializar estos conocimientos. Se pretendía poner en

comercialización esta máquina y estos procedimientos. Porque la máquina es lo que se ve, pero detrás de la máquina hay montones de dinero invertidos en programas y proyectos que la máquina utiliza, pero que no los ve nadie.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y por qué motivo, ese mismo día que entran los 650.000 euros de Panorama Holding, el 16 de enero, salen 552.000 euros procedentes de la cuenta de Davalor Salud a la cuenta de Eve Estrategia?

SR. BELTRÁN CODINA: Ya se lo he explicado antes, por la misma razón, exactamente por la misma razón por la que Sodena dice que todo el dinero que aporta al proyecto de Davalor quiere que esté intervenido por Eve Estrategia.

Este dinero, de la misma manera que entra en la cuenta, que es una cuenta fiduciaria que está en el Banco de Santander, que todo el mundo conoce, sirve para que luego, cuando nosotros vayamos indicando cuáles son los pagos estrictamente necesarios para que el proyecto avance, entonces se usan para pagar estos gastos. Es así, no hay otra historia ni explicación.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, entonces ustedes son responsables, cuando menos, del destino de esos…

SR. BELTRÁN CODINA: Nosotros somos responsables del control de que esto vaya a parar al destino adecuado, sí. Somos interventores, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Claro, y son los administradores de esa cuenta.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí. Los únicos que tenemos firma somos nosotros. El señor Juan Rojas y yo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Llegan 650.000 euros y salen 552.000.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, porque los otros ciento y pico serían pagos de aquel día. Pero los pagos posteriores, a efectos de evitar posibles usos no convenientes para el proyecto –no ilegítimos, sino no convenientes para el proyecto–, este dinero se aparta y se lleva a una cuenta corriente de carácter fiduciario, que todo el mundo conoce y sabe, que solo tiene un uso, pagar el proyecto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿En concreto, a qué se destina, además de a pagar a los trabajadores? ¿Solo a pagar a los trabajadores?

SR. BELTRÁN CODINA: No, no. A los trabajadores y aquellos gastos necesarios e imprescindibles. Por ejemplo, esta máquina necesita energía eléctrica. Pues, oiga, a pagar la factura de la luz. Necesita pagar una serie de facturas de Telefónica para la transmisión de datos. Tenga en cuenta que esta es una máquina que está en un sitio concreto. Por ejemplo, en una óptica, pero los que leen todos los resultados del diagnóstico están en otro sitio, están en las oficinas de Davalor. Esta transmisión de datos tiene que pagarse por las autovías de la información, que están en manos de Telefónica. Etcétera. Hay otros gastos, por supuesto. Todos según lo establecido en el plan de viabilidad, como he dicho antes.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Disculpe un momento, señor Beltrán, y señor Sánchez de Muniáin. Hace unos diez minutos y hace una media docena de preguntas se le ha requerido a ver cuál era la relación directa o el procedimiento de Sodena. Ha anunciado que ya iríamos viendo y yo, desde este punto, sigo sin verla. Por eso le urgiría también a que busque usted esa relación, si no la tiene, o que reoriente sus preguntas, también, al objeto de la comparecencia, que es el «procedimiento llevado a cabo para la concesión de diversos préstamos por la empresa pública Sodena a la empresa Davalor Salud», y no la propia liquidación de la empresa. O, en cualquier caso, el destino de los seiscientos cincuenta mil euros de Panorama Holding, que a todos nos parece muy interesante. Pero habida cuenta de que el compareciente le ha preguntado dónde está la relación directa con Sodena, le urjo, por favor, a que la halle.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, lo he avanzado en este primer bloque de preguntas, en el sentido de que Panorama Holding y su plan de viabilidad son conocidos y admitidos y asumidos en concreto por la gerente de Sodena en el protocolo notarial que firma para el convenio anticipado. Lo que queremos saber es qué hay detrás, qué está ocurriendo con Panorama Holding para luego ponerlo en relación con el conocimiento que de Panorama Holding tenía o debía tener Sodena. ¿De acuerdo? Bien.

Entonces, ese día hay un ingreso de 650.000 euros y salen 552.000. Veo que entre tanto hay unos pagos de *renting*, no sé si también el Banco de Sabadell, que es la cuenta, también aprovechó para limpiar…

SR. BELTRÁN CODINA: Se trata de evitar estas cosas. Ya digo que son legítimas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: … alguna cosa pendiente.

SR. BELTRÁN CODINA: Alguna deuda, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Usted recuerda los pagos que se hicieron con cargo a ese desembolso de Panorama Holding, además de las nóminas de los trabajadores?

SR. BELTRÁN CODINA: Primero, no recuerdo. Segundo, el administrador concursal dispone de ellos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Recuerda si entre esos pagos a terceros, como ocurrió en otra ocasión anterior, se realizó algún pago a la empresa Davalor Consultoría?

SR. BELTRÁN CODINA: A Davalor Consultoría es probable que se le realizaran pagos. Ahora le explicaré cuál es la relación de Davalor Consultoría y Davalor Salud, si usted…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿De ese desembolso de Panorama Holding fue inmediatamente…?

SR. BELTRÁN CODINA: Hay unas cantidades que se pagan regularmente a Davalor Consultoría, que son consideradas necesarias para el avance del proyecto. Y le puedo explicar perfectamente cuáles son. Davalor Consultoría es propietaria antes del nacimiento de Davalor Salud de determinadas patentes necesarias para el avance del proyecto. Por otra parte, Davalor Consultoría es la que paga –porque no puede ser de otra manera, porque los fondos

líquidos de Davalor Salud son escasos– los viajes que hace el señor Marcos en su vehículo en atención a las necesidades del proyecto.

Estos pagos son trasladados como facturas a Davalor Salud, que los atiende. Y, por otra parte, de aquellas patentes de las que Davalor Consultoría es propietaria con anterioridad al nacimiento de Davalor Salud, hay un acuerdo entre Davalor Salud y Davalor Consultoría que viene a ser lo que en términos de derecho romano sería un contrato de comodato. Bueno, en derecho romano y en el derecho actual español también.

Un contrato de comodato consiste en que Davalor Consultoría permite el uso de las licencias derivadas de estas patentes a Davalor Salud, y Davalor Salud se compromete a pagar el mantenimiento de estas patentes. Es decir, es como un contrato de comodato en el que el comodatario paga solamente el mantenimiento del buen estado de los bienes cedidos por el comodante.

No hay una renta en la que Davalor Consultoría obtenga rendimiento. Sencillamente, Davalor Salud se hace cargo de los gastos de mantenimiento de unos activos. En este caso, unas patentes.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ya, pero a nosotros nos vuelve a sorprender que, así como ocurrió con el millón de euros que prestó Sodena –antes de que ustedes entrasen–, de ese desembolso que hace Panorama Holding quien primero cobra es la empresa propiedad del administrador único. Usted, como han hecho otros representantes del administrador, lo han justificado diciendo que se le debía ese dinero, que era un dinero casi imprescindible. Claro, pero en ese momento se le debía dinero, como cuando el millón de euros, al señor Marcos, a su empresa y a muchos más intervinientes. Entre ellos, por ejemplo, también a Sodena. A muchos más intervinientes. Y siempre, de nuevo, la empresa del señor Marcos es la que primero cobra cuando entra dinero en Davalor Salud.

SR. BELTRÁN CODINA: A ver si vamos a ver dónde va a parar el dinero. Porque, mire, el dinero que entra en Davalor Consultoría no es un dinero que pueda generar dividendos que puedan llegar al bolsillo del señor Marcos. Se lo digo, porque si no, no nos explicaríamos… El dinero que entra en Davalor Consultoría es un dinero que va a parar a pagar a ABG, que es la empresa de gestión de patentes, las patentes.

Mire, si usted no paga las patentes, lo que pasa es que las patentes se pierden. Y si se pierden las patentes, perdemos uno de los activos más importantes que hoy tienen valor en Davalor Salud. Por lo tanto, es que es el conjunto. No es que estemos pagando a Davalor Consultoría, el dinero se queda en Davalor Consultoría y este dinero luego servirá para que el señor Marcos luego viva mejor. Oiga, no. No nos engañemos. Y esto es lo que todos sabemos.

Y por esto Panorama, que ya no es Sodena, es Panorama, un señor que pone dinero, lo primero que quiere saber es dónde va a parar este dinero. Pues va a parar a algo que también le interesa, que es el mantenimiento de las patentes. Porque si él quiere comprar los activos, uno de los activos principales que tiene Davalor Salud son estas patentes. Y si no se pagan los derechos para mantener las patentes, se pierden las patentes. Por lo tanto, es algo que hay que proteger.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, pero es que no conocemos… Como no conocemos cuánto dinero, y por qué concepto.

SR. BELTRÁN CODINA: Yo se lo explico.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ya, pero usted me ha dicho: A pagar, por ejemplo, viajes del señor Marcos.

SR. BELTRÁN CODINA: Los viajes del señor Marcos son tan necesarios como el salario de los…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Serán muy necesarios los viajes del señor Marcos. No vamos a decir que sean viajes de ocio ni de lujo ni de nada de nada. Lo que cuestionamos es que quien primero cobra, aunque sea deudor, y deudor legítimo, en esta ocasión vuelve a ser el señor Marcos. Y cobra antes que otros proveedores que tenían la desgracia de no poder beneficiarse de esas entradas de dinero. Bien sea de Sodena o bien sea, en este caso, de este fondo de inversión.

SR. BELTRÁN CODINA: Señor Sánchez de Muniáin, si es tan amable, me gustaría que entre todos supiéramos distinguir entre créditos, legítimos todos ellos, pero vencidos, y gastos necesarios para continuar. No se utilizó el dinero de Panorama para pagar deudas antiguas al señor Marcos. No. Se utilizaban para pagar los viajes que tenía que hacer en ese momento. Es que no hay otro. Entonces, oiga, ¿se tiene que desplazar a Tarrasa el señor Marcos? Sí; pues se le paga el viaje. ¿Se tiene que desplazar a Madrid? Sí; pues se le paga el viaje. No hacía muchos más viajes, la verdad. No estamos hablando de grandes cantidades. ¿Hay que pagar el mantenimiento de las patentes? Sí. Se paga.

Al señor Marcos no se le pagaban deudas antiguas. Por ejemplo, el sueldo del señor Marcos es conocido, es de ciento cincuenta mil euros anuales brutos. Cuando entra Sodena a prestar el dinero, una de las condiciones que le afectan a él y a otros directivos… No qué.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Eso no es así, eso es con el segundo préstamo. Sodena entra en 2015, y la primera vez en que se reduce el sueldo es dos años después, en el 2017.

SR. BELTRÁN CODINA: Tiene usted razón, sí. Tiene usía razón –perdone que le rebaje el tratamiento–. Usía tiene razón. Vamos a ver, mire. Aquí hay una cuestión. Tengo que tratarle de su señoría, ¿no?

Vamos a ver. Para mí, la intervención de Sodena, perdone que yo hable por mi experiencia, y sé que hubo un préstamo anterior, pero yo solamente he trabajado con anterioridad y a partir del segundo préstamo, que es el que yo conozco. Acepto perfectamente la corrección. Cuando entra Sodena no se rebaja el sueldo al señor Marcos, pero en la segunda aportación, efectivamente, una de las condiciones que se pone es rebajar el sueldo.

Esta rebaja del sueldo, desde el punto de vista legal, no es una rebaja de sueldo definitiva, sino que dice: Si usted algún día recupera la capacidad de pago, usted forma parte de los acreedores. Por lo tanto, el señor Marcos es acreedor de estas cantidades que dejó de percibir mientras Sodena estaba apoyando el proyecto de Davalor.

Lo que quiero decirle es que siendo acreedor, el señor Marcos, por estas cantidades, el señor Marcos nunca ha percibido del dinero que le entró de Panorama la deuda que Davalor tenía con él por la rebaja en su salario. Esto no ha sucedido. Por lo tanto, no se ha pagado a él con preferencia a otros acreedores. Los acreedores que estaban a su mismo nivel como acreedores concursales o acreedores antiguos han tenido la misma suerte que él. Es decir, no han cobrado. Y él tampoco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bueno, permítame que, hasta que conozcamos exactamente, que también lo deberemos pedir, toda la relación de pagos conforme a este desembolso, permítame que ponga en duda lo que usted me dice todavía…

SR. BELTRÁN CODINA: No, no, me parece muy bien.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Lo cierto es que de nuevo una de las primeras beneficiarias de esas entradas significativas de dinero es la empresa que es del señor Marcos.

SR. BELTRÁN CODINA: Vale. Me parece que no voy a incidir más. Si usted quiere tener la última palabra, me parece muy bien. Dígame.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En cuanto a ese dinero que ustedes administran, que son ustedes responsables de la cuenta, lo aporta el fondo Panorama. ¿Ustedes conciertan con este fondo cuál es la finalidad concreta de este dinero?

SR. BELTRÁN CODINA: No sé si antes me he explicado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En diciembre vienen unos señores letones. Fruto de unas conversaciones entra un dinero de ese fondo en Davalor. De Davalor va a Eve Estrategia. ¿Tiene información puntual y anticipada ese inversor de a qué va a ser destinado? Ya me ha explicado usted que quería que se destinase a gastos necesarios para la continuidad, no a pagar deudas antiguas. Bien, eso sí.

SR. BELTRÁN CODINA: Se le muestra el plan de viabilidad. Se le dice que los siguientes pasos que hay que pagar en el plan de viabilidad son estos. Él acepta y nuestro trabajo consiste, al igual que consistió cuando Sodena prestaba su dinero, en delimitar exactamente los pagos a aquello que está previsto en el plan de viabilidad. Y por eso Panorama confía en que nosotros actuemos con lealtad al dinero que no es nuestro.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que sin asegurarse de la finalidad concreta, del destino concreto al cual va a ir ese desembolso, Panorama, un fondo al que ustedes no conocían de nada…

SR. BELTRÁN CODINA: Debo explicarme mal. Estoy diciendo que Panorama era conocedora del plan de viabilidad que tenía Davalor, que había sido elaborado por nosotros con el apoyo de las personas que estaban en Davalor, por supuesto. Nosotros no nos inventamos los planes de viabilidad de nada. El plan de viabilidad se elabora conjuntamente. Dirigido por nosotros, pero elaborado también por las personas que están trabajando en Davalor. Ese plan de viabilidad no era más que la continuación del plan de viabilidad que ya conocía Sodena. No hemos cambiado de plan de viabilidad, es el mismo.

Cuando Panorama muestra su interés en adquirir una participación relevante de Davalor –porque al principio no saben cómo está Davalor, no saben nada hasta que no se lo vamos explicando–, lo que decimos es que si queremos que aquello en lo que están interesados en invertir siga teniendo valor, hay que seguir financiando el plan de viabilidad. Saben perfectamente en dónde hay que gastar el dinero porque se lo decimos. Entonces nos dicen: Muy bien, haceos cargo vosotros del dinero y aquellos pagos necesarios para continuar con el proyecto, aquí tenéis el dinero para pagarlo. Ya está.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No conocían con carácter previo el destino concreto. Pues esto va a ir a nóminas, esto va a ir a esto.

SR. BELTRÁN CODINA: Le estoy diciendo que sí, que lo conocían.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: O sea, que con carácter previo dijeron: Destinaremos este dinero a nóminas, este dinero a la empresa Davalor Consultoría, este dinero a esto otro y a esto va a ir destinado el dinero que ponen ustedes.

SR. BELTRÁN CODINA: Claro, claro. Sí, sí, sí. Es que no podía ser de otra forma.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Eso fue aceptado por Panorama Holding de antemano.

SR. BELTRÁN CODINA: Claro, si lo único que Panorama Holding nos dijo fue: Oye, queremos que continuéis interviniendo esta cuenta. Porque si no, podía suceder lo que ha dicho su compañero, es decir, que por ejemplo –o usted, usía lo ha dicho– el Banco de Sabadell también cogió algo que se le debía.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bueno, no sé, yo…

SR. BELTRÁN CODINA: No, no, es que es probable. Pero también había otras instituciones legitimadas para acceder a este dinero, que se hubieran pagado créditos antiguos, que es lo que no se quiere.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: De hecho, ese mismo día 100.000 euros no llegaron a la cuenta de Eve Estrategia. Entran 650 y ese mismo día salen 550 y 98.000 euros ya no llegan.

SR. BELTRÁN CODINA: No sé si usted está avezado en las cuentas con peligro de ser embargadas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No.

SR. BELTRÁN CODINA: Los embargos vienen en una fecha.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, sí.

SR. BELTRÁN CODINA: En la fecha que viene, lo que hace el banco es cerrar los pagos, porque dice: Tengo que atender a un embargo. Mientras tanto, si cuando llega dinero no hay una orden, el dinero lo puedes usar. Lo puedes usar todo. Por eso salió todo. No salió una parte, no. Salió todo. Y lo que llegó a la cuenta de Eve Estrategia fue el saldo. Lo que no se había podido pagar aquel día, que serviría para ir haciendo pagos ulteriores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Recuerda a cuánto asciende aproximadamente la cantidad abonada a Davalor Consultoría con cargo a ese desembolso?

SR. BELTRÁN CODINA: No, lo siento. No tengo los papeles, pero si usted me lo pide, se lo puedo enviar por correo, no es problema.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Estos pagos, obviamente, están también en poder del administrador concursal.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, claro, sí. Está la contabilidad completa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bien, retomamos el convenio anticipado. Se produce concurso, y quién plantea la posibilidad de presentar un convenio anticipado. La plantean ustedes, según he entendido. En principio el administrador era renuente a admitir el concurso, sino simplemente a oponerse, y son ustedes los que plantean el concurso.

SR. BELTRÁN CODINA: Vamos, a ver. Lo explico para que el procedimiento quede claro, porque si no, no se sabe muy bien cuál es el papel que puede tener un profesional.

Los profesionales podemos explicar de la mejor manera posible el contenido de la ley a nuestros clientes, y nuestros clientes son los que toman la decisión, conociendo los pros y los contras que puedan asistirles en cada momento. En el momento en que hay presentada una demanda de concurso necesario, lo que se plantea es que el concurso solo tiene dos soluciones en España. Una solución es el convenio. La otra es la liquidación. Eso son lo que se llaman las soluciones del concurso. La solución menos traumática para todos es el convenio. Y la solución más traumática, sobre todo para los socios de una sociedad, es la liquidación. Porque al perderse el NIF, los socios pierden todo el valor que tienen en esa sociedad. Los socios. Los socios, en principio siempre prefieren ir a un convenio antes que ir a una liquidación, si se puede.

Nosotros explicamos todo esto de una forma detallada para que el administrador único de Davalor pueda tomar su decisión. Y el administrador único, después de escucharnos toma una decisión conocida, que es la de presentar una propuesta anticipada de convenio. Y nos encarga a nosotros que visitemos a todos los acreedores para darles la explicación pertinente y tratar de convencerles de que la mejor solución es el convenio.

Por lo tanto, ¿quién toma la decisión? La decisión la toma el administrador único de Davalor. ¿Por qué toma esta decisión? Porque entiende que de esta manera defiende mejor los intereses de la compañía y de sus socios. ¿En qué se basa? En las explicaciones que nosotros le damos. ¿Hay posibilidades de alcanzar este convenio? Nosotros entendemos que sí hay posibilidades. ¿Nos encarga Davalor la búsqueda de este convenio? Sí. ¿Cumplimos nosotros con nuestro encargo? Sí. Porque conseguimos firmas suficientes, que superan el 50 por ciento del valor de los créditos que permiten alcanzar este convenio. Esta es la situación. Por los pelos, hay que decirlo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por eso le había hecho la pregunta. Ya lo sé, y, además, es así, que decide el administrador. Pero ustedes son quienes plantean esa posibilidad como asesores.

SR. BELTRÁN CODINA: La posibilidad la plantea la ley, porque cuando vas a concurso solo tienes…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Acogerse a esa posibilidad. Ante las posibles soluciones, a oponernos o a negar lo que sea, su consejo es…

SR. BELTRÁN CODINA: No, yo no le diré cuál es mi consejo. Me asiste el secreto profesional. Yo lo que explico a mi cliente son las consecuencias positivas y negativas de cada una de las vías. Y él, con pleno conocimiento de causa, lo que hace es decidir que quiere ir a convenio.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y a usted le parece bien. ¿O tampoco?

SR. BELTRÁN CODINA: No, ni bien ni mal. Yo soy un profesional, y mi cliente decide con pleno conocimiento de causa. Lo que debo hacer es hacerle entender que esta es una solución perfectamente legal y legítima. Y decir: ¿Qué necesitas? ¿Necesitas que yo vaya a ver a todos los acreedores para conseguir que te apoyen el convenio? ¿Sí? Pues venga, vamos para adelante.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Como usted no me quiere decir tampoco si son ustedes los que sugieren acogerse a esa posibilidad…

SR. BELTRÁN CODINA: Es que no podemos. Que nosotros damos conocimiento a nuestro cliente, por supuesto. Somos buenos profesionales, yo creo, y no le escondemos nada.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sin embargo, ustedes sí que acompañan a Davalor Salud a presentarse ante Sodena para explicar la situación de la empresa, el concurso de acreedores y que el administrador desea optar por este convenio, y que, además, invita a Sodena a suscribir el convenio anticipado.

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente, esta es una reunión que tuvo lugar no sé qué día, pero me acuerdo perfectamente. Estaban las tres personas a las que he citado. Joan Rojas y yo mismo, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por parte de Sodena, ¿quiénes estaban?

SR. BELTRÁN CODINA: Pilar Irigoien, María Eugenia Lecumberri y Carlos Sarobe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y por parte de Panorama Holding, ¿había algún representante?

SR. BELTRÁN CODINA: Ese día no. Creo. No lo sé. Conocieron al inversor, sí, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Pilar Irigoien conoció a Roman Zeglovs en algún momento?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, sí, creo que sí. Creo que sí. Perdone que…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ya, ya, ya. De serlo, sería en ese entorno.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, en el entorno de la solicitud. Ya le digo que Roman Zeglovs estaba interesado en conocer a determinados acreedores, incluso estaba interesado en conocer a su señoría la jueza, y la conoció, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí. Yo le he preguntado por Sodena.

SR. BELTRÁN CODINA: Él mismo era el que estaba interesado. Él nos pedía que le presentáramos a determinados acreedores supongo yo que porque en su interés estaba. También estuvo muy interesado en visitar las instalaciones industriales donde se produce la máquina. Y que también es acreedor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Si en algún momento los representantes de Panorama Holding conocieron a Sodena –bueno, a la gerente de Sodena– a la vista de que iban a suscribir un convenio anticipado en el que la participación de Panorama Holding era determinante…

SR. BELTRÁN CODINA: Era esencial, sí, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bien. Eso se firma. Se presenta ante el juzgado. ¿Por qué el 23 de agosto se constituye la compañía Entrenador Automatizado de Visión?

SR. BELTRÁN CODINA: ¿Por qué? Porque es la compañía española. Panorama Holding tiene en su idea que el inversor quiere que sea un inversor navarro, radicado en Pamplona. No sé, ahora voy a hablar por boca de terceros. Pero no sé, me imagino que Panorama lo que quiere es estar en Europa, en la Europa occidental –para entendernos, porque ellos son europeos– con sociedades bien asentadas en cada uno de los territorios en los que en el futuro puedan invertir. Les interesa el proyecto, entienden que es un proyecto tecnológico que puede tener muy buena repercusión y quieren estar presentes aquí. Entonces, no quieren que el inversor venga de un país báltico, sino que quieren tenerlo más cerca.

Y fíjese que esta sociedad, Entrenador Automatizado de la Visión, es una sociedad que es unipersonal. Solo tiene un socio, y este socio es Panorama. O sea, que es como si fuera una filial, para entendernos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Usted, como conocedor y operador en esta materia, conoce que una de las conclusiones, una de las consecuencias de un convenio anticipado, una de las múltiples consecuencias, es que el administrador no pierde las facultades de control de su propia compañía.

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente. Pero, si me permite, ya le he dicho que en este caso lo que se planteaba era un convenio en el marco del artículo 102 de la ley concursal, que es lo que se llama «convenio de asunción». Es una jerga profesional, en la ley no aparece en ningún sitio este nombre, pero explica muy bien lo que significa. Lo que significa es que se llega a un convenio y alguien asume, digamos, la responsabilidad de su cumplimiento. Por eso se fundó EAV, porque EAV es la que, tras la adquisición de participaciones de Davalor tuviera la responsabilidad de cumplir el convenio. Pero bueno, esto no llegó al caso. Pero EAV sigue viva.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En el plan de viabilidad o en el plan de negocio que se adjunta al convenio anticipado, se habla de que Panorama Holding intervendrá a través de una

Newco, que según el promotor era la abreviatura de «nueva compañía». Es decir, usted entiende que cuando el 23 de agosto Panorama Holding constituye la compañía Entrenador Automatizado de Visión ¿esa es la *Newco*?

SR. BELTRÁN CODINA: Esa es la que todo el mundo entiende que será la *Newco*, claro. Sí, sí, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y conoce que esa compañía tiene como presidente de Entrenador Automatizado de Visión al señor Zeglovs?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y conoce que la compañía nombra administrador, miembro de su consejo, al señor Marcos?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí. Sí, sí, lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Y por qué un mes después de constituir Entrenador Automatizado de Visión, presidida por el señor Zeglovs y administrada por el señor Marcos, Panorama Holding desiste del convenio al que se había comprometido? ¿Por qué ocurre eso o por qué entiende usted que ocurre?

SR. BELTRÁN CODINA: ¿La pregunta concreta es…?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El 23 de agosto se constituye Entrenador Automatizado de Visión, y un mes después…

SR. BELTRÁN CODINA: Por qué se desiste, ¿no?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Se constituye una compañía en la que el presidente es el señor Zeglovs y el administrador es el señor Marcos, de nuevo. Y un mes después Panorama Holding…

SR. BELTRÁN CODINA: Envía una carta diciendo que desiste.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Que se queda en papel mojado el convenio.

SR. BELTRÁN CODINA: Que no apoya el convenio.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Eso se llama desistimiento.

SR. BELTRÁN CODINA: Que no apoya el convenio pero que presentará oferta vinculante –que presenta inmediatamente, si no es el mismo día– para la adquisición de todos los activos de la sociedad en fase de liquidación y que el precio que está dispuesto a pagar se parece mucho –evidentemente es distinto, pero se parece mucho– a lo que estaba planteado en el convenio.

Mire, es muy fácil de explicar. Ya le he explicado –a usted, a usía y a la Comisión– que Panorama estaba y mostraba realmente mucho interés en llegar a acuerdos con todos los agentes que habían intervenido en el crecimiento del proyecto tanto si eran trabajadores como si eran empresas contratadas, como si eran empresas prestamistas.

Estaba muy interesado en conocer a todo el mundo, porque tenía –y sigue teniendo– mucho interés en que este proyecto goce de la máxima colaboración en el territorio y goce de la máxima colaboración en sus instituciones.

¿Y eso por qué? Porque ellos saben perfectamente que a un inversor extranjero sin experiencia y sin otra pata puesta en el país echar para adelante un proyecto que ya nace con plomo en las alas –porque esta es la verdad–, le va a costar muchísimo. Por lo tanto, quiere que todo el mundo esté agrupado y quiere que todo el mundo actúe como una piña.

Aquí los *stakeholders* quiere que sean eso, *stakeholders*, sostenedores del proyecto. Y quiere que lo sean. ¿Qué pasa? Hay una pieza que falla. Esta pieza, que es una pieza que nosotros tampoco atinamos a comprender por qué falla, es UPC. UPC es el generador de la mayor parte de toda la tecnología que incorporan al proyecto. Entonces, resulta que un señor que es inversor, que dice: Bueno, yo estoy dispuesto a apoyar un convenio para que todo el mundo pueda salir sin merma de su crédito, y resulta que el principal apoyo tecnológico que yo tengo, y que necesito, no me apoya, voy a tener que buscar científicos en otras universidades, no sé, en Rusia, en Moscú o en otras universidades, o en Bolonia… Suponiendo que haya facultad de física óptica, no lo sé.

Pero piensas, a ver dónde estoy. Y dice: Oiga, vamos a hacer una cosa. Yo me apoyo en la pared con una escalera. En este momento estoy en el escalón más alto y estoy con la brocha. Si me quitan la escalera me voy a quedar colgado de la brocha a tres metros de altura. ¿Sabe qué? Me bajo un metro. Y se baja dos o tres escalones. Esto es lo que hace. Se baja tres escalones y dice: Mire usted, el convenio me obliga a mí a pagar el cien por cien de los créditos concursales y de los créditos contra la masa. ¿Sabe qué? Voy a hacer una oferta en la que yo pagaré un precio, y este precio tiene una parte fija y una parte variable. Con la parte fija sé lo que voy a pagar, y con la parte variable, hasta donde alcance. Hasta donde alcance, pero ya no me juego más. Si no alcanza no voy a poner dinero.

Esto es lo que hace él. ¿Y por qué lo hace? Porque dice: Oiga, o aquí hay una piña o si no hay piña, yo qué quiere que haga. Tomo mis medidas de precaución. Me bajo dos escalones y, si me caigo, me hago menos daño. Por lo menos, no me rompo los pies. No sé si…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, sí. Sin embargo, esa no fue la explicación que dio su representado, el señor Marcos, aquí…

SR. BELTRÁN CODINA: No sé, no sé lo que dijo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: … cuando le preguntamos: ¿Por qué desiste del convenio Panorama Holding? Nos dice: Porque no quería hacerse cargo de las deudas antiguas. Y nosotros le preguntamos: Pero ¿es que entonces Panorama Holding no conocía la legislación concursal española cuando va a firmar ese convenio anticipado? Y la respuesta del señor Marcos fue: No. Es decir, no la conocía en profundidad. Esa es la razón por la que Panorama Holding se retira del convenio anticipado. ¿Usted conoce esa respuesta del señor Marcos? ¿Qué tiene que decir al respecto?

SR. BELTRÁN CODINA: No, no la conocía. Tengo que decirles que no he escuchado ni he visto –y me lo han ofrecido– la totalidad de los vídeos. No he escuchado ninguno, esta es la verdad. He querido venir aquí sin ningún prejuicio.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En cualquier caso, en la web del Parlamento están todas las grabaciones y puede…

SR. BELTRÁN CODINA: No, de verdad que confío en su palabra. En cualquier caso, yo esto tampoco lo he hablado con el señor Marcos. No he querido tener ningún tipo de prejuicio ni de previsión acerca de lo que está sucediendo.

Mire, usted me ha dicho que el señor Marcos contestó a la misma pregunta que usted me hacía a mí diciendo que el señor Zeglovs, de Panorama, no quería hacerse cargo de las deudas antiguas. Tengo que decir que esto no es la verdad exacta, porque las cosas tienen matices. Entre cero y cien, mire usted todo lo que hay.

Primero, el señor Zeglovs o Panorama siempre ha sabido que estaba dispuesto a pagar un precio. Porque, al final, el precio no es hacerse cargo de las deudas. Este no es el precio. El precio es «yo pago tanto», y este «yo pago tanto», una cantidad es fija y otra es variable. Y con estas cantidades el administrador concursal, cuando las perciba, ya sabrá lo que tiene que hacer. O sea, que en ningún caso, cuando alguien adquiere una unidad productiva en el seno de un procedimiento concursal está diciendo o señalando: Quiero que se pague esto. Porque de la misma manera que dice: Quiero que se pague esto, puede decir: No quiero que se pague esto otro. Esto no forma parte de la capacidad de decisión del inversor. El único que puede decidir qué se paga y qué no se paga es el administrador concursal, y está sujeto a la ley. Está sujeto a la ley, con algunas limitaciones que nos dan dolores de cabeza por la aparición de un nuevo artículo 176 bis en el que no voy a entrar ahora porque no viene al caso.

Pero mire lo que quiero indicarle. El señor representante de Panorama, el señor Zeglovs, lo que hace, precisamente, es decir: Estoy dispuesto a pagar un precio. El precio que estaba dispuesto a pagar en convenio sabía que era el precio para liquidar la totalidad de la deuda, porque en convenio no se paga un precio. En convenio lo que hay que hacer es atender a las deudas, con o sin quita.

Él sabía perfectamente que el convenio decía que no había quita. Sabía perfectamente que no había quita. Entonces, sabía perfectamente esto, lo que pasa es si estaba dispuesto a asumirlo con todas las consecuencias. Lo que a lo mejor no sabía era que esta exigencia era trasladable a Panorama. Esto se le explicó mal o el día que se le explicó no lo entendió bien, porque tenemos dificultades con el idioma.

Ahora bien, es que él está dispuesto a que del dinero que él pague se paguen las deudas. Pues puede ser de otra manera. Él está dispuesto ahora a pagar un precio. Cuando estás en convenio no pagas un precio, sino que atiendes deudas. Al cien por cien, al cincuenta por cien, depende de la quita. Cuando estás en liquidación pagas un precio, y este precio no tiene finalidad que pueda marcar el inversor. Quien marca la finalidad del dinero que percibe el concurso, que entra en la masa del concurso, lo gestiona el administrador concursal.

Entonces, no puede decirse jamás que él no quería hacerse cargo de las deudas antiguas. Esto no es exacto. No quería hacerse cargo de la totalidad de las deudas antiguas, pero eso no es que no esté dispuesto a pagar un precio. Algo tendrá que pagarse de las deudas antiguas. Pero ¿no quería hacerse cargo? Vale, pues ya está. De la totalidad es de lo que no quería hacerse cargo con responsabilidad patrimonial de Panorama. Esto es lo que no quiere. Entonces dice: Voy a bajarme un par de escalones. Pero este par de escalones lo baja por lo que le he dicho. Entre otras cosas, porque no encuentra una connivencia, en el proyecto, de todos los operadores, de todos los *stakeholders*, y uno muy importante, además. Que es lo que nunca hemos entendido nosotros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, ¿se refiere usted a la Universidad Politécnica de Cataluña?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Vino aquí un representante de la misma. Le preguntamos por la situación de convenio anticipado. Nos dijo que hubo una no sé si tensa o dura –no sé qué término expresó, pero un término como poco agradable– reunión. Que tras una tensa o dura reunión con su empresa, con su despacho, con Eve Estrategia, realizaron las comprobaciones oportunas, encargaron los correspondientes informes jurídicos y llegaron a la conclusión de que era inadmisible ese convenio anticipado. ¿Usted conoce ese hecho?

SR. BELTRÁN CODINA: A ver, vamos a ver.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Perdón, esa concatenación de hechos que nos relató aquí el representante de la Universidad Politécnica de Cataluña.

SR. BELTRÁN CODINA: Los conozco porque quien asistió a esta reunión fue mi socio y entre mi socio y yo hay una fluidez absoluta. Por lo tanto, el mismo día me explicó que no había llegado a un acuerdo, que no pudo convencerles de algo que a nuestros ojos es obvio. Pero bueno, cada uno es libre de tomar sus decisiones.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sin embargo…

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Disculpe un momento, señor Sánchez de Muniáin. Casi son las doce del mediodía. Llevamos tres horas de Comisión y, como hemos hecho en otras sesiones, les propondría a sus señorías hacer un breve receso de quince minutos.

SR. BELTRÁN CODINA: Por mi parte, aquí yo no entro en el procedimiento.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): De acuerdo, cuando llegue al término del bloque de dos preguntas haremos el receso.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: La Universidad Politécnica de Cataluña dice que se descuelga del convenio. Sin embargo, a pesar de eso, se firmó el convenio. Con lo cual, Panorama Holding era conocedor de que ya la Universidad Politécnica de Cataluña no estaba en el convenio. ¿Es así?

SR. BELTRÁN CODINA: A ver si nos entendemos. A ver, a ver. ¿Qué significa «sin embargo, y a pesar de eso, se firmó el convenio»?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pese a que, como les comentan a ustedes, la Universidad Politécnica de Cataluña desestima formar parte del convenio anticipado. Ustedes lo conocen. Supongo que también lo conocerá Panorama Holding, porque sabe que ahí ya no participa, y aun así, se firma ese convenio.

SR. BELTRÁN CODINA: ¿Con quién? No, es que el convenio no se firma como si fuera… El convenio se firma con cada uno de los acreedores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Quiero decir que Panorama Holding era conocedor ya, en el momento en que se va suscribiendo el convenio, y con sus correspondientes adhesiones, era conocedor de que la Universidad Politécnica de Cataluña ya no estaba ahí.

SR. BELTRÁN CODINA: A ver, a ver si yo… Perdone, a ver si puedo explicar un poco el procedimiento, porque si no, parece como si Panorama Holding, en un momento determinado, puede decir: Ahora ya no quiero firmar el convenio. No, es que vamos a ver, mire: el convenio se plantea personalmente a cada uno de los acreedores. Nuestro trabajo es explicarlo. Yo estuve en San Sebastián, en Bilbao, en Orio. No sé, fui a muchos sitios, a una serie de acreedores, a explicarles el convenio para que lo firmaran.

Afortunadamente, a todos los que yo fui a ver conseguí convencerlos. No fue así con otros acreedores, pero esto es, digamos, que cuando tú lanzas un convenio buscas, por lo menos, alcanzar el 50 por ciento. ¿De acuerdo? Es lo que buscas. Una vez alcanzado este 50 por ciento, la empresa está en disposición de situarse frente al concurso y decir: Mire, la solución del concurso es un convenio. Ahora, este convenio el problema es que necesitaba no solamente de la aprobación de Panorama Holding para acogerse a este artículo 100.2, sino que necesitaba también que Panorama tuviera una actitud de responsabilidad del cumplimiento del cien por cien. Entonces fue cuando él dijo: Bueno, yo estaría dispuesto a asumir responsabilidades si todo el mundo hace piña, pero si me falla uno de los principales, yo no puedo hacer nada más.

Pero vamos, que la maquinaria de búsqueda de consenso seguía funcionando. Es que le voy a decir una cosa: a los que yo fui a ver en Orio, por decir algo, yo les convencí cinco días antes de esta reunión y firmaron diez días después. Porque sencillamente iba a verles, hablaba con ellos y les decía: Cuando podáis, aquí tenéis el documento y tenéis que ir a un notario y firmarlo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿En qué momento conoce entonces Panorama Holding que la Universidad Politécnica de Cataluña no está o no participa de ese convenio?

SR. BELTRÁN CODINA: Pues probablemente al día siguiente o dos días después. Nosotros esto lo ponemos en conocimiento del administrador de Davalor y el administrador de Davalor se lo comunica a Panorama no sé cuándo, pero no mucho más tarde, no tengo ni idea.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero ¿antes o después de que se adjunte el convenio al proceso de concurso?

SR. BELTRÁN CODINA: Es que, a ver, el convenio está en marcha. Hay personas que aportan, porque el funcionamiento es el siguiente: yo voy a ver a un acreedor. A este acreedor le convenzo y le digo: Pues mira, lo que tienes que hacer ahora es ir al notario, firmar este documento, que es el convenio, y cuando lo tengas firmado por el notario lo tienes que entregar en el juzgado.

No sabíamos si alcanzaríamos el 50 por ciento o no. Lo conseguimos sin necesidad de tener el acuerdo de la UPC. Pero cuando Panorama sabe que no tiene el acuerdo de UPC da un paso atrás y dice: ¿Dónde estoy? Entonces plantea, y cuando la Administración Concursal le dice: Oye, ¿sabes que tienes que…? Entonces él dice: ¿Sabes qué? Yo desisto. No es que desista el mismo día, desiste cuando la Administración Concursal le envía un escrito, y le dice: Oye, te tienes que responsabilizar, con un documento firmado de aval o de lo que sea, de que… Y el otro dice: No, no, ya no lo veo claro. Voy a bajar dos escalones. Pero seguirá haciéndose cargo de las deudas. No directamente. Pagará un precio y con este precio se pagarán deudas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Resuelta esta cuestión, quedamos a las…

SR. BELTRÁN CODINA: Muchas gracias. Hasta ahora.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): De acuerdo. Muchas gracias, señor Sánchez de Muniáin. Tal y como ha venido siendo costumbre en otras sesiones y lo acordado, haremos un breve receso, les propongo, de quince minutos. Por lo tanto, a las 12 horas y 20 minutos nos volvemos a ver en esta sala de Comisiones. Hasta entonces, se suspende la sesión.

(Se suspende la sesión a las 12 horas y 3 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 12 horas y 27 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Buenos días, señorías. Se reanuda la sesión de esta Comisión de Investigación. Estaba en uso de la palabra el portavoz de Unión del Pueblo Navarro, el señor Sánchez de Muniáin. Por tanto, puede proseguir. Cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Nos hemos quedado analizando la participación en el convenio anticipado relativo al concurso de acreedores, un convenio que se adhiere, se presenta en el juzgado y que, al tiempo, un mes después, una de las participantes de este convenio, uno de los pilares sobre los que se sustenta ese convenio, que es la participación de la empresa Panorama, desiste del mismo.

Habíamos visto que uno de los motivos que aduce usted por cuenta de Panorama era la no participación de la Universidad Politécnica de Cataluña. Ya hemos tratado este asunto. Ahora, retomamos cómo el 23 de agosto el señor Zeglovs constituye una compañía, Entrenador Automatizado de la Visión. Esa es la compañía por la cual el fondo Panorama va a hacer la oferta de activos de Davalor Salud y nombra como administrador de esa compañía al señor Marcos. Con lo cual, si esa compañía, Entrenador Automatizado de la Visión se hace cargo de los activos de Davalor Salud, el señor Marcos volverá a ser administrador, de alguna forma, de la compañía que suceda a Davalor Salud, si eso se lleva a buen término. ¿Cree usted que es así?

SR. BELTRÁN CODINA: Entiendo que la participación del señor Marcos en la administración de EAV tiene un sentido estrictamente temporal, porque hay que hacer una serie de gestiones, que todavía hoy no han finalizado, cuando el principal representante de una sociedad es una persona extranjera en este país. Lo sé por otras experiencias. En este momento, en el despacho estamos llevando el caso de unos inversores argentinos que están adquiriendo una cadena de panaderías en Cataluña, y realmente ha habido muchos problemas, porque antes solamente se pedía el IAE a los extranjeros que querían residir en España, pero ahora, cualquier extranjero que quiera realizar una inversión, aunque no quiera residir, necesita el IAE, son cuestiones de control de tráfico de capitales. Obtener el IAE no es sencillo. Cualquiera que sepa los trámites que hay que cumplir, sabe que es complicado.

Como sabíamos que tampoco podía haber capacidad de disposición, sí que se propuso, ya que el señor Marcos estaba un poco en una situación de poder tener interés y acceso a la documentación, que fuera él, pero desde el primer momento ya se planteó que en el momento en que la situación fuera a una solución, él dimitiría, como así ha sido, ya ha dimitido, porque en este momento ya no es necesaria su actuación como persona que tenga que realizar determinadas gestiones en favor de EAV.

Nunca ha sido socio, y en este momento tampoco tiene ningún tipo de poder. Por lo tanto, el único apoderado en este momento es el señor Zeglovs, y ya está. No es una cuestión que haya tenido mayor trascendencia. Ahora bien, si de lo que tratamos es de una cuestión de carácter especulativo, qué hubiera pasado si… No hubiera pasado nada. Si se hubiera alcanzado el convenio, el señor Marcos, salvo que sus socios le dijeran que él no contaba con la confianza de sus socios, hubiera seguido siendo el administrador de Davalor, y Davalor hubiera sido una sociedad que continuaría, solo que continuaría teniendo un socio mayoritario, que sería esta EAV, porque en convenio la sociedad no se liquida. No obstante, como estamos en un escenario de liquidación, no tiene ningún sentido que el señor Marcos esté aquí, porque no va a ser administrador de Davalor tampoco, y por lo tanto, ya no estábamos. Yo sabía que no estaría, ni en un caso, ni en otro. Estuvo de forma transitoria para…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Hasta qué fecha estuvo? ¿En qué fecha cesó?

SR. BELTRÁN CODINA: Pues ahora no… Hace un mes y medio, quizás. Tiene que perdonarme por el tema de las fechas, pero…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, sí. Es decir, en fecha posterior a… El 24 de septiembre de 2018, seguía siendo.

SR. BELTRÁN CODINA: El 24 de septiembre, ¿qué fecha es? ¿Qué punto de referencia hay?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Cuando, según sus palabras, Panorama Holding se baja dos peldaños, desiste del convenio, y…

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, efectivamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En ese momento, todavía siendo el administrador de…

SR. BELTRÁN CODINA: No. Los artículos hay que… Es un administrador, él es uno.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Cuántos miembros había en el consejo de administración?

SR. BELTRÁN CODINA: Había tres miembros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Había tres miembros. Uno, el señor Zeglovs…

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, otro el…, y otro, este que… Es un abogado de Pamplona, creo. No recuerdo su nombre, perdone. Son tres administradores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El señor Zeglovs, el señor Marcos y un abogado de Pamplona, pero ahora no recuerda el nombre.

SR. BELTRÁN CODINA: No le conozco, pero de la confianza, supongo, del señor Marcos y del señor Zeglovs, imagino, sino no tiene ningún sentido.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No conocíamos este dato.

SR. BELTRÁN CODINA: Pueden verlo en las escrituras, deben estar en el Registro Mercantil. No digo nada que no sea público.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Por lo tanto, el señor Marcos participó en las maniobras del desistimiento del convenio anticipado y la oferta de Panorama Holding.

SR. BELTRÁN CODINA: Yo creo que no. El señor Marcos…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Era el administrador, representaba a la compañía por la cual iba a invertir.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, formaba parte del consejo de administración, pero, francamente, no creo que estuviera interesado, como es normal… Tenga en cuenta que esta decisión significa que el señor Marcos pasaba de ser accionista de una sociedad viva a ser un accionista de una sociedad liquidada, por lo tanto, un valor cero del total de sus acciones, igual que el resto de accionistas. Le seguro que no estaba interesado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Informaron de estas circunstancias a los representantes de Sodena, que la empresa *Newco* en realidad iba a ser EAV y que en EAV había unos administradores, uno de ellos, un abogado de Pamplona, otro de ellos, el propio señor Marcos?

SR. BELTRÁN CODINA: No lo recuerdo. Si me pregunta, yo no informé de esto, yo personalmente, no. Sí que alguna vez hablé con doña Pilar Irigoien para decirle de la existencia de Panorama, de que Panorama tenía un vehículo en España, todavía en aquel momento ni sabíamos el nombre, porque cuesta buscar el nombre, y nada más.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y, ¿no le dijeron que en ese vehículo, uno de los copilotos era el propio…?

SR. BELTRÁN CODINA: Yo he dicho que yo no lo dije, no digo que no se le dijera. No lo sé.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En la oferta que hace en ese momento, creo que es el 24 de septiembre, el número de registro de la compañía, de Panorama Holding –eso lo hemos comprobado también por diversa documentación que hemos solicitado– no coincide con el de Panorama Holding, sino que es de otra empresa, en concreto de la empresa SL Holding, es decir, es otra compañía, es decir, es otro instrumento similar al de Panorama, SL Holding, con diferente domicilio, pero con el mismo administrador, otra vez el señor Zeglovs.

SR. BELTRÁN CODINA: Perdone, estoy descolocado, no sé de qué me habla. Se lo digo sinceramente, no sé de qué me habla. Repítame el argumento, por favor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Panorama Holding desiste del convenio anticipado. Panorama Holding transforma su participación en el convenio anticipado en una oferta de adquisición de activos. El administrador concursal entrega esa oferta de adquisición de activos, y sin embargo, lo registra con otro número, con otro CIF, el CIF europeo, o lo asimilable, que no coincide con el de Panorama Holding, sino que es de SL Holding, que también es del señor Zeglovs.

SR. BELTRÁN CODINA: Lo siento, desconocía este…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Desconoce ese hecho.

SR. BELTRÁN CODINA: Para mí. No lo sé, puede ser un error material subsanable, imagino, porque lo desconozco. Lo que usted me dice es la primera vez que lo oigo y nadie me ha comentado nada. Sería subsanado por…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En ese caso, la explicación la podrá decir el representante, el señor Zeglovs. Podría ser un error numérico o un error material si coincidiese con otra compañía que nada tiene que ver, pero es que casualmente es otra de las compañías que aparece, pero distinta a Panorama Holding.

SR. BELTRÁN CODINA: Material en el sentido… Un traspapeleo, ¿no? No lo sé. Desconozco. Cualquier cosa que diga… Prefiero estar callado porque no sé de qué hablo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Finalmente, dos cuestiones. Aunque intuya su respuesta, ¿no le parece que todo este ir y venir de compañías, de empresas, de ofertas son, al fin y al cabo, maniobras o actuaciones que tienden a dilatar la situación y que están dirigidas a mantener al señor Marcos en el control de la compañía a pesar de la deriva de Davalor Salud?

SR. BELTRÁN CODINA: Primero, le aseguro que la dilación del proceso es lo último que interesa a Panorama. Panorama justamente está interesada exactamente en lo contrario, y cada vez que hablamos y me dice: Este procedimiento concursal en España es muy largo, esto es demasiado largo; nosotros queremos tomar ya nuestra posición, poder iniciar nuestro trabajo con nuestros asesores para ver si esto lo podemos empezar a fabricar aquí, en España, con un tipo de producción más sencillo… Esto es verdad, porque creen que la máquina tal como está planteada es excesivamente grande y cara, y por lo tanto, quieren hacer un proyecto nuevo –esto ya se ha hablado–.

Ahora que viene al caso, quería decir una cosa. El señor Zeglovs, por lo que me ha indicado, a pesar de que la decisión la pudiera tomar en un momento determinado diciendo: Si no apoyo a todo el mundo, no puedo comprometerme a pagarlo todo, esto no significa que quiera romper puentes con UPC, al contrario, está muy interesado en que UPC continúe en el proyecto, lo que pasa que tenemos que rehacer puentes. Bueno, para eso está la capacidad negociadora. ¿Por qué? Sencillamente porque tiene todo el conocimiento técnico, o sea, han estado trabajando unos años y hay muchas personas con capacidad para que este proyecto siga adelante impulsado por estas personas que son de UPC. Por tanto, el señor Zeglovs continúa teniendo interés en alcanzar acuerdos de colaboración con UPC. Lo digo porque quizás se podía malentender de mis palabras que se habían roto nexos de unión. No, no es la pretensión, todo lo contrario. Estaba diciendo que no hay ningún interés en dilatar el procedimiento, al contrario.

Segundo, si todo esto está hecho para que el señor Marcos dirija… El señor Marcos, en este momento, desgraciadamente para el proyecto, no dirige nada, porque es que no hay nadie trabajando, ha habido un ERE de extinción del cien por cien del proyecto, o sea, que no hay nadie trabajando, no dirige nada, como no se dirija a sí mismo… Otra cosa es si se retoma, pero si se retoma, el señor Marcos será, probablemente, porque así lo ha expresado el inversor de Panorama, una pieza que pretenderán que apoye al proyecto y que siga… No sé, al frente de la empresa es muy difícil, pero al frente de una especie de oficina técnica del proyecto, creo que sí, que es lo normal. Si yo fuera el inversor, no desaprovecharía los conocimientos del señor Marcos. Otra cosa es que seguro que el señor Zeglovs querrá poner su equipo directivo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Le voy a reformular mi pregunta, porque yo no iba tanto por la decisión de Panorama Holding, sino que lo que le quería preguntar es si las decisiones, las actuaciones del señor Marcos en todo este proceso, el previo al concurso, durante el concurso y a día de hoy, con su asesoramiento y su participación, y también con la participación de Sodena, no están dirigidas a dilatar el procedimiento, es decir, ¿Sodena qué hace, como otros acreedores? Hacer firmar una espera en el vencimiento de los préstamos hasta el año 2023. A la vez, eso queda en papel mojado por las propias decisiones del convenio anticipado, que se viene abajo, pero luego resulta que el señor Marcos vuelve a aparecer como administrador o uno de los administradores de esa empresa que va a concurrir por la venta de activos.

Es decir, las decisiones del señor Marcos, con su asesoramiento y con la participación de Sodena, ¿no cree, al final, y con este ir y venir de compañías, convenios anticipados que desisten, tienden a dilatar el proceso, no Panorama, sino las decisiones del señor Marcos, con su asesoramiento y con la participación de Sodena, a dilatar el proceso, a que no termine de estallar, a esa especie de huida hacia delante y, además, que pasa siempre por el control, o cierto control, de la compañía, no solo un asesoramiento técnico –no estamos hablando de eso– por parte del señor Marcos?

SR. BELTRÁN CODINA: Vamos a ver, mire. Cuando usted habla de la compañía, supongo que se refiere a Davalor Salud. Davalor Salud es una empresa que está en concurso de liquidación y, por lo tanto, el cargo de administrador está sustituido por el administrador concursal, o sea, la única persona que controla Davalor Salud en este momento es don Miguel Ángel Álvarez,

administrador concursal, nadie más, y conociendo al señor administrador concursal como le conozco profesionalmente, sé que no va a delegar sus funciones, o sea, que él es el administrador concursal, con todas sus responsabilidades asumidas.

Por lo tanto, el señor Marcos hoy no es nadie en Davalor Salud; nadie quiere decir nadie. Es un socio, como cualquier otro socio. Entonces, esta dilación en el procedimiento no tiene ningún sentido, y el único que puede estar interesado en que esto tarde más o menos podría ser Panorama, y le aseguro que a Panorama lo que le interesa es, justamente, que no exista dilación. ¿Por qué? Porque si ha gastado dinero en que vengan unos científicos a España, lo que quiere es que este dinero, cuanto antes, pueda tener su recuperación. Por lo tanto, cuanto antes él reinicie sus actividades adquiriendo estos activos, antes podrá recuperar el dinero que ha invertido. Si no hubiera puesto nada… pero sí, ha puesto dinero, ha puesto mucho dinero. Entonces, su interés es recuperarlo cuanto antes. Es que si no, no tiene ninguna lógica todo esto.

Que todo esto, a través de nuestra participación como asesores, se ha planteado como que el control de la empresa sigue en manos del señor Marcos, lo siento, pero no se sustenta, no tiene ningún sentido. Primero, nosotros podemos asesorar al señor Marcos, pero no le vamos a asesorar para que siga manteniendo el control, porque sería tanto como decir que nosotros no tenemos ni idea de qué es un concurso. El señor Marcos ha perdido el control, lo ha perdido al cien por cien y, por lo tanto, no podemos asesorar nada al respecto, al contrario.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, lo ha perdido bien a su pesar, porque con el convenio anticipado, si se hubiese materializado, no lo habría perdido y lo podría recuperar si, vía el acuerdo que suscriba con este fondo, llegase a buen término, cosa que de momento está por ver, pero yo no he preguntado por el posible resultado, sino por la orientación de las actuaciones concurrentes, en este caso, del señor Marcos, su asesoramiento y la participación de Sodena.

SR. BELTRÁN CODINA: Pero es que no entiendo qué tiene que ver Sodena aquí. Como no lo entiendo, no…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pues, ya le digo yo.

SR. BELTRÁN CODINA: Tendrá que explicarme para que me desaparezcan las brujas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: La señora Pilar Irigoien, por parte de Sodena, como otros acreedores, firma una espera de los créditos, es decir, dilata, aplaza el cobro de los préstamos al 2023.

SR. BELTRÁN CODINA: Pero esto era en el seno del convenio. El convenio ha desaparecido, no existe.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Eso cae en agosto, pero ahora resulta que hay una empresa, en la cual el señor Marcos tiene una participación equis, o ha tenido el señor Marcos, que es justo…

SR. BELTRÁN CODINA: No, cero participaciones.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Bueno como participación no me refiero a una participación dineraria, ni en forma de accionista, que no lo sé.

SR. BELTRÁN CODINA: Ya le digo yo que no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Una participación personal, desde el mismo momento en que el señor Marcos es administrador de la compañía que quiere comprar lo que quede de Davalor Salud. Es decir, quedarán deudas, etcétera, pero en esa compañía va a estar de nuevo el señor Marcos.

SR. BELTRÁN CODINA: No, ya no, ya le digo que ha dimitido.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ya no, porque hasta hace un mes y medio ha estado, y ha estado en todo ese ir y venir de ofertas, convenios anticipados…

SR. BELTRÁN CODINA: Espero que lo que yo le diga usted lo entienda como que yo le estoy diciendo la verdad, porque si lo que me… O sea, yo le he dicho una cosa y usted me está negando lo que yo le digo. No me gusta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Qué le he negado de lo que usted alega?

SR. BELTRÁN CODINA: Yo le digo que el señor Marcos estuvo transitoriamente, que desde el primer momento todo el mundo sabía que tenía que salir, por dos razones, si se llegaba al convenio saldría porque él seguiría siendo administrador de Davalor, y que si no se llegaba al convenio, él tenía que salir porque ya no tenía nada que hacer en EAV, entre otras razones, porque la ley concursal ya dice que una persona, física o jurídica, no puede adquirir una sociedad en liquidación si ha formado parte de su consejo de administración previamente. Por lo tanto, él ya no adquiere, es imposible que EAV tenga como miembro del consejo de administración al señor Marcos, porque si no, la oferta sería nula, probablemente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es incompatible legalmente, pero lo ha estado durante todo el proceso…

SR. BELTRÁN CODINA: Pero ya le estoy diciendo que cuando él fue nombrado administrador de esa sociedad lo fue con carácter transitorio, porque el señor Zeglovs no podía estar en Pamplona día sí, día también, y entonces se le encargaron una serie de gestiones solo para que la sociedad estuviera en disposición de poder operar.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Esa es una versión, pero…

SR. BELTRÁN CODINA: Es mi versión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Esa es su versión, que usted es el representante legal del señor Marcos, entre otros, y lógicamente, cuando alguien quiere encargar unas gestiones a alguien, no necesariamente lo tiene que nombrar administrador de su empresa.

SR. BELTRÁN CODINA: Bueno, por si tiene que ir al registro, tiene que poder tener firma…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero no necesariamente.

SR. BELTRÁN CODINA: No necesariamente, pero lo vieron así y lo hicieron.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Nosotros podemos tener una empresa donde sea y podemos encargarle a una persona que gestione por nuestra cuenta sin necesidad de que esa persona nos represente en el consejo de administración.

SR. BELTRÁN CODINA: De una manera u otra, hay que darle poderes. ¿Sabe cuál es el problema? Que el señor Zeglovs, para que sus poderes sean efectivos, tiene que disponer del NIE, y tardó mucho tiempo en tener el NIE, pero no por su culpa, sino porque así es como está Europa hoy en día. Dar NIE cuesta, porque estamos en una situación tendente a que en no entren extranjeros en Europa. No pasa nada. Todas las policías de toda Europa actúan igual. Estos sí que dilatan, mucho, además.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Una última cuestión ya. Cuando le requerimos al administrador concursal, nos comenta que no hay contratos con su compañía, con su despacho, le preguntamos qué honorarios, nos comunica que ustedes declaran una deuda de doscientos cincuenta mil euros respeto de Davalor Salud, y tal declaración la hacen con el concurso a punto, o sea, con el concurso instado, pero unos días antes de que se declare.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Por qué en ese momento? Y, ¿a qué obedece?

SR. BELTRÁN CODINA: No tengo ningún inconveniente en explicarlo, y se entenderá fácilmente. Nosotros estamos trabajando con el tercer contrato. He dicho que teníamos tres contratos. Un primer contrato a nombre de EVER –¿se acuerda?–; un segundo contrato, que ya lo hace EVE Estrategia, y lo único que hace EVE Estrategia es tratar de acomodar las exigencias que impone Sodena a Davalor para obtener el crédito; y el tercer contrato es un contrato que ya nace de la situación posterior a la instancia de un concurso necesario por parte de un acreedor. ¿Qué dice este contrato? Este contrato, básicamente, lo que dice es que Davalor encarga a EVE Estrategia la elaboración y el seguimiento de todo el procedimiento concursal, y luego, Davalor encarga también a EVE Estrategia la negociación con todos los acreedores del convenio anticipado.

Evidentemente, previamente le ha encargado, también en el mismo encargo, que elaboremos unas bases para este convenio, es decir, lo que es la redacción del convenio, que está redactado por nosotros, y luego, nosotros nos dedicamos a negociar con todos los acreedores, y por último, estamos en situación también de elaborar toda la documentación que se precisa para el concurso, porque tenga en cuenta que, a pesar de que la demanda del concurso es una demanda de concurso necesario aportada por un tercero, lo que está claro es que toda la documentación necesaria que debe aportarse al juzgado es exactamente la misma que se exige parar un concurso voluntario. Por lo tanto, se necesita hacer la historia económica, se necesita justificar la situación de endeudamiento, de falta de liquidez… Todo esto hay que hacerlo, y esto forma parte de un contrato en el que Davalor contrata a nuestra asesoría jurídica, y por otra parte, Davalor contrata también a nuestra asesoría económica para negociar.

Estos dos trabajos que se llevan a cabo y a buen puerto, porque hemos hecho todo nuestro trabajo, tienen un presupuesto superior a los doscientos cincuenta mil, pero, al final, teniendo en cuenta que se trata de un concurso, lo que hacemos es adecuar la factura por la presentación del concurso a lo que normalmente consideramos que van a ser los honorarios que pueda obtener la Administración Concursal, porque en la práctica concursal habitual, los jueces no consideran adecuado que los asesores jurídicos de la concursada presenten una factura superior a los honorarios que corresponden al administrador concursal.

No sé si me explico. Nosotros hicimos una previsión de honorarios que luego rebajamos al ver que los honorarios que podían corresponder a la Administración Concursal serían inferiores a nuestra previsión, y por lo tanto, la suma de estas dos son estos doscientos cincuenta mil euros, doscientos cincuenta mil euros que sabemos que no cobraremos. Además, ya le explico ahora que hemos hecho otra cosa, que es que por la parte del trabajo realizado para la presentación de toda la documentación relacionada con el concurso, tenemos derecho a considerar que nuestro crédito sea crédito contra la masa, es decir, que se cobre con anticipación a otros derechos de otros acreedores, que son los acreedores antiguos, pero no lo hemos considerado oportuno, solo por una razón adicional –y esto, el administrador concursal lo sabe–, nosotros hemos renunciado a nuestro derecho preferente y nos hemos puesto como acreedores concursales, no acreedores contra la masa, por una razón: porque en aquel momento todavía estábamos pendientes de saber si votaríamos o no. Por lo tanto, ya se consideró que queríamos estar con capacidad de voto en el convenio. Ya le he dicho que se aprobó por los pelos. No se necesitaba, finalmente, pero por si…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, ustedes acomodan esos honorarios por las razones que ha explicado, renuncian a esas otras facultades con el fin de tener peso en el convenio anticipado.

SR. BELTRÁN CODINA: El legítimo, sí, perfectamente legítimo. Lo pueden hacer los bancos, incluso aunque tengan créditos con hipoteca. Perfectamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Porque, de otra manera, quizás no se hubiese conseguido la…

SR. BELTRÁN CODINA: No, se aprobó por los pelos, pero nuestro peso no era necesario, sin nuestro voto también se alcanzaba más del 50 por ciento.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Peso, y sobre todo, ustedes ganan voto en ese proceso.

SR. BELTRÁN CODINA: A ver si me explico. En un proceso concursal, se puede optar… es una economía de opción. Nosotros confiamos en el proyecto, esta es la verdad, si no, no estaríamos trabajando como hemos trabajado cobrando veinticinco mil euros después de trabajar tres o cuatro personas con una cierta intensidad durante dos años; entenderá que esto no es precio. En este momento, se opta por eso, ya está, es una opción que el administrador concursal conoce, que es legítima y que hicimos por si era necesario. Finalmente, afortunadamente no fue necesario, pero esto es lo que hay, estamos como acreedores, igual que otros acreedores, digamos que como el fontanero, para entendernos, estamos igual.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y esos doscientos cincuenta mil euros, ¿corresponden, entonces, según he entendido yo, exclusivamente al tercer contrato?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí. Los otros están renunciados.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En el tercer contrato, se plantea: Nos viene un concurso necesario, y por lo tanto, lo que hay que hacer es tener el asesoramiento legal oportuno, la representación legal ante el concurso, y además, llevar a cabo todas las medidas y negociaciones que corresponda al interés de la empresa… De su cliente, claro.

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente. A interés de la concursada, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: A eso corresponden los doscientos cincuenta mil euros.

SR. BELTRÁN CODINA: No. Una parte corresponde al trabajo que hemos realizado para obtener el acuerdo de las personas que firmaron el convenio. ¿Sí?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿A todos los que firman el convenio, Sodena, M-40…?

SR. BELTRÁN CODINA: Todos, todos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y ustedes cobran por ese trabajo.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí. Nosotros nos desplazamos por toda España y tenemos un equipo que ha conseguido alcanzar un convenio. Tenga en cuenta que no es fácil, y es un trabajo que no está ni bien ni mal pagado, es un precio.

La otra parte corresponde a los trabajos de carácter jurídico para presentar toda la documentación necesaria para que el convenio pueda estar documentado y, ¡ojo!, y el seguimiento del convenio, o sea, el trabajo que estamos haciendo ahora forma parte de este… en el concurso, no aquí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero todos esos derechos nacen del tercer contrato.

SR. BELTRÁN CODINA: Efectivamente, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Hasta entonces ustedes solo cobran veinticinco mil euros…

SR. BELTRÁN CODINA: Y ya está, y hemos renunciado a todo lo demás.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Desde que firman el primer contrato, en octubre del 2016, el segundo contrato, en diciembre…

SR. BELTRÁN CODINA: El segundo contrato, perdone, ya lo ha visto, no es un adicional al primero; el segundo contrato es una derivación del primer disparo, o sea, no incrementa los honorarios previstos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sin embargo, solo obtienen veinticinco mil euros, y no tienen nada más que reclamar.

SR. BELTRÁN CODINA: Exacto, sí.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y, conforme al tercer contrato, generan unos honorarios de doscientos cincuenta mil euros en los días previos a la declaración de concurso por esa razón que usted ha dicho, incluso sabiendo que no los van a cobrar, como dice usted.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, es un problema fiscal. Tenemos que pagar IVA, y tenemos que pagar… que luego…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que les va a costar dinero.

SR. BELTRÁN CODINA: No. Se lo explico tranquilamente. No nos va a costar dinero porque cuando la empresa entra en concurso automáticamente todos los créditos se consideran perdidos, incluso en convenio, y entonces, si logras cobrar, se considera que es un ingreso extraordinario del ejercicio en el que cobras. Por otra parte, el IVA tampoco hay que pagarlo, porque puedes hacer una factura rectificada, o sea, no perdemos dinero.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ustedes, además de su condición de proveer estos servicios, ¿tienen la condición de inversores o participan en el proyecto de Davalor?

SR. BELTRÁN CODINA: No. Me gusta mucho que me haga esta pregunta porque, efectivamente, todos los acreedores, de una forma velada, si quiere, estamos actuando como inversores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Perdón, le hablo por ustedes. Deje a los demás acreedores, porque algunos acreedores…

SR. BELTRÁN CODINA: No, nosotros no hemos puesto dinero…

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, pero yo le pregunto por ustedes, porque otros acreedores les están llevando a los tribunales para acusarles de determinadas cosas.

SR. BELTRÁN CODINA: Nosotros no hemos puesto ni un euro en el capital de la sociedad. Ahora bien, es lo que le decía, estamos haciendo un acuerdo tácito de novación de nuestro crédito en bien del proyecto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Mi pregunta era concreta.

SR. BELTRÁN CODINA: No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ya me la ha respondido también. Ustedes no participan como accionistas, como inversores, en ninguno de los vehículos de inversión.

SR. BELTRÁN CODINA: No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ni han participado, no como despacho profesional, ni a modo personal, ni nada.

SR. BELTRÁN CODINA: Nada. No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No hay más preguntas. Muchas gracias por todas las respuestas. Damos paso al siguiente…

SR. BELTRÁN CODINA: Muy amable. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Sánchez de Muniáin. Le corresponde ahora el turno de palabra, por el Grupo Parlamentario Geroa Bai, al señor Eraso. Beraz, nahi duzunean.

SR. ERASO SALAZAR: Muchas gracias, señor Presidente. Buenas tardes ya, señor Beltrán. Muchas gracias por la comparecencia, y, sobre todo, después del extenso interrogatorio que le ha realizado el portavoz de Unión del Pueblo Navarro, gracias por las prolijas respuestas. Creo que todas las preguntas que yo podía tener aquí ya las ha ido usted desgranando en el trascurso de esta mañana.

Voy a hacer un repaso de todas las notas que he tomado en las respuestas que ha dado al portavoz de Unión del Pueblo Navarro, empezando en otoño del 2016, en la fiesta de Koxka, cuando la señora Pilar Irigoien le presenta al señor Marcos y le dice la situación, en cierta manera, les pone en contacto para que, con posterioridad, ustedes acuerden trabajar en conjunto.

¿Usted ha trabajado en alguna otra ocasión con la empresa pública Sodena o ha tenido contactos con algún miembro o algún presidente de Sodena, o algún cargo político del Gobierno de Navarra en su relación profesional?

SR. BELTRÁN CODINA: La única persona con la que he tenido relación anterior a este tema de Davalor ha sido con doña Lourdes Goicoechea, con quien me une una amistad, porque nos conocimos a través de Koxka, y después alguna vez me ha invitado por San Fermín a estar aquí, sí, pero es la única persona que conozco que haya tenido relación con el Gobierno. De Sodena, no he conocido nunca ni a presidentes ni a vicepresidentes. A Pilar Irigoien, sí, porque la conocía de Koxka también.

SR. ERASO SALAZAR: Después nos ha relatado un poco cómo inicia la relación con Davalor Salud, los tres contratos que se firman, la situación de cobro en el primero y cómo está ahora en el tercero. Ha valorado también sus contactos con Sodena, con la señora Irigoien, la señora Lecumberri y con el señor Sarobe. Nos gusta su creencia de que el proyecto está vivo. Es lo que nos han ido transmitiendo en las sucesivas comparecencias que ha habido aquí. Sí que han dicho que el producto ya está terminado; el problema, como ha dicho usted, es comercial, en todo caso, de sacarlo al mercado, pero que el producto ya está terminado.

Luego, de cara ya a su acuerdo con Davalor Salud, se ha hecho un pequeño inciso en la situación económica, que ya venía reflejada en un informe del año 2015, un informe que hicieron las técnicas de Sodena, que usted ya ha dicho que no conocía, un informe que tecnológicamente valoraba muy bien el proyecto, pero económicamente muy mal, decía que la situación de Davalor era crítica, pero sí que es vedad que, en ese informe, el señor Marcos hacia una previsión de ventas a escala mundial, lo que era un poco exagerado. Me ha parecido interesante su argumento al decir que ustedes lo que pretendían era poner objetivos menores, bajar el proyecto a la Tierra, no como el señor Marcos lo veía, a escala mundial, que había que

empezar por casa, que creo que esa es también la visión que tiene Panorama Holding, de empezar a trabajar poco a poco para ir ganando una cuota de mercado modesta para luego ir creciendo.

Luego, el señor Sánchez de Muniáin ha enlazado con el tema del concurso, con la pieza de calificación de culpabilidad, etcétera. De ahí no vamos a decir mucho. Y ya en su papel como representante legal de Davalor Salud en este proceso, se ha hablado de las búsquedas de inversores, se habla del americano que no cuajó y del letón, a finales del 2017.

Voy a hacer un inciso con lo que ha comentado el señor Sánchez de Muniáin de los números de registro, etcétera. No lo había visto hasta ahora, pero he mirado por encima, y sí que es verdad… Hay aquí dos informes, Panorama Holding, y SSL Holding, pero SSL Holding pone como miembro a un señor que se llama Sergey Syropyatov, de nacionalidad rusa, que entiendo que, a lo mejor, es el ruso que vino con el señor…

SR. BELTRÁN CODINA: El señor Sergey es el principal accionista de Panorama.

SR. ERASO SALAZAR: Sergey Syropyatov, expresidente del consejo de Panorama Holding, nos lo ponen aquí.

No sé si el número de registro sería correcto o no, pero sí que hay una relación clara entre las dos.

SR. BELTRÁN CODINA: A este señor le conozco, estuvo en nuestros despachos en Barcelona, sí.

SR. ERASO SALAZAR: Luego ya nos hemos ido a la constitución de la *Newco*, donde también se ha hecho bastante hincapié en el papel que ha podido representar el señor Marcos. Creo que él lo dejó bastante claro. Cuando compareció aquí, él argumentó que era lógico que el inversor letón lo tuviera en cuenta por ser él el que conocía el proyecto, que era el padre de ese proyecto, del desarrollo, y tenía un sentido que él estuviera al frente, como parte involucrada, pero también dijo que, en el momento que estuvo aquí, ya no era administrador de EAV y que ya no tenía más relación, pero sí dijo que si en algún momento determinado, porque él espera que el proyecto siga y que salga hacia delante, si necesitaban de él y si lo contrataban como trabajador, en el puesto que fuera, él estaría encantado de volver para seguir trabajando en ese proyecto.

En cuanto a las preguntas que le iba a hacer, ya le he dicho que la verdad es que están todas ya contestadas. Me gustaría incidir de su gabinete si EVE o Ever tuvieron ocasión de contactar directamente con proveedores tecnológicos o con empresas ópticas que estaban colaborando o estaban dispuestas a colaborar con el proyecto de Davalor Salud.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí. Las tres personas que estamos trabajando en EVE, el señor Juan Rojas, Gloria Díaz y yo mismo, nos repartimos el trabajo, y yo tuve una reunión, junto con Juan Rojas, al principio de todo esto, con los de la Universidad Politécnica –Juan Rojas tuvo más reuniones, yo solamente tuve una–, y luego, Juan y Gloria tuvieron reuniones con proveedores de carácter tecnológico. Yo no, yo siempre me he dedicado más a proveedores de carácter industrial, que es el mundo que mejor conozco.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces, eran conocedores no solo de las dificultades, de la necesidad de un plan de vialidad, pero sí eran conocedores también de…

SR. BELTRÁN CODINA: Todo el mundo sabía dónde se estaba, nadie se engañaba, nadie se llevaba a engaño.

SR. ERASO SALAZAR: En la planificación de la estrategia que hicieron ustedes para Davalor Salud, ¿participó Sodena o les presionó de alguna manera para que el plan fuera encaminado en alguna dirección en concreto?

SR. BELTRÁN CODINA: Perdone, ¿puede repetirme la pregunta? Es que me he perdido al principio.

SR. ERASO SALAZAR: Le quiero decir si en ese plan de viabilidad que ustedes prepararon para Davalor tuvo participación Sodena o si Sodena les dijo: Yo quiero que este plan vaya encaminado en una fase, en dos fases, en tres fases…

SR. BELTRÁN CODINA: No, qué va, al contrario. Ellos exigían un plan de viabilidad, que fue preparado por las personas que conocían el proyecto en Davalor, más nosotros. Aquí no tuvo ninguna intervención nadie más. Luego se lo dimos a conocer y entendieron lo que estábamos proponiendo, claro.

SR. ERASO SALAZAR: Con lo cual, a partir de empezar esos trabajos, el contacto con Sodena, de una forma u otra, era continuo.

SR. BELTRÁN CODINA: Durante el tiempo en que Sodena prestaba el dinero, que saben que no lo prestó todo de golpe, que lo iba prestando de forma escalonada, sí, claro. Tenemos correos electrónicos continuos, quizás en un día nos podíamos cruzar cuatro o cinco correos, sí. Si no se entendía algo, pedían… Fueron muy meticulosos. Tengo que expresar que si algún día yo tuviera que confiar alguna inversión a unos profesionales, se la confiaría a ellos, porque son meticulosos, perfectos, muy bien, muy buena relación.

SR. ERASO SALAZAR: Ojalá en algún momento determinado que usted necesite, pueda venir y se le pueda ayudar en un proyecto tecnológico y estratégico…

SR. BELTRÁN CODINA: A ver si es verdad. Lo dudo, porque lo mío son los papeles.

SR. ERASO SALAZAR: Por mi parte, simplemente me queda agradecerle la mañana que nos ha dado y desearle buen viaje de vuelta a Barcelona.

SR. BELTRÁN CODINA: Si me permite, me gustaría puntualizar un poco algunas cosas que ha dicho. Usted ha dicho que el producto ya se podía dar por terminado. Me gustaría ser un poco más preciso. Lo que podemos decir en ese momento es que el producto propiamente, como la unión entre una máquina que tiene movimientos mecánicos y físicos y un conjunto de programas que son capaces de interpretar los problemas de visión que tiene una persona, en el aspecto de diagnóstico, podemos decir que está terminado en un 90 por ciento.

Tengan en cuenta que los problemas de visión que tiene una persona pueden derivarse de básicamente de tres orígenes distintos. Un primer origen, que es el que todo el mundo

conocemos, son los defectos que pueda haber en el globo ocular. Si su esfericidad no es correcta, seremos miopes o tendremos presbicia. Todos estos defectos se curan sencillamente con unas lentes, es decir, con las lentes se nos adapta la visión. Esto genera una información, esta información pasa a través del nervio óptico al cerebro. En el cerebro, nuestras neuronas están capacitadas para entender esta información que le llega e interpretarla y generar órdenes. Pues hay personas, por la razón que sea, que o bien no reciben correctamente la información, a pesar de que el globo ocular es perfecto, pero no les llega perfectamente la información. A otras personas, les llega perfectamente la información pero no son capaces de interpretarla correctamente, y hay otras personas que, aunque lo interpreten todo correctamente, luego no se dan las órdenes adecuadas.

Todos estos problemas son neurológicos y no se curan con intervenciones, se corrigen con entrenamiento. El entrenamiento que hace esta máquina es un entrenamiento que se basa en juegos de tres dimensiones, como si fueran juegos a los que juegan nuestros hijos en las máquinas, en los ordenadores, pero son juegos mucho más avanzados, porque trabajan en tres dimensiones reales. Cuando te equivocas, la máquina te dice: Te has equivocado, y te corrige, de manera que te enseña a leer de nuevo, por así decirlo, la información que le llega de los ojos.

Eso son múltiples programas de entrenamiento. No todos están desarrollados, o sea, todavía hay mucho trabajo de desarrollo, por eso no se puede decir que la máquina esté acabada. La máquina funciona, ya tenemos un par de casos que han sido tratados con éxito, de niños que no podían leer y que, después de varias sesiones de entrenamiento, han sido capaces de leer con fluidez, y no tenían ningún problema en el globo ocular, sencillamente su cerebro no era capaz de leer correctamente. Esto ha sido tratado y curado, entonces, hay éxito. Ahora, ¿la máquina está terminada? No, porque todavía faltan muchos tratamientos por desarrollar. Podemos decir que, en la parte de diagnóstico, tenemos el 90 por ciento; en la parte de tratamiento, a lo mejor estamos solamente en un 50 por ciento. Falta mucho por trabajar.

Perdón, solamente una cosa también. Ya sé que probablemente el señor Marcos dijo que estaba al frente de EAV, ya que es quien mejor conoce… Él seguramente dirá esto porque está convencido de que es así. Yo pienso que él es una pieza fundamental en la continuidad, porque conoce perfectamente el proyecto y porque lo ha diseñado desde el principio, pero eso no le hace imprescindible en EAV. Cuando él está en la administración de EAV, de forma transitoria, además, es porque se necesita a alguien que realice toda una serie de gestiones, y como él puede ir a cualquier sitio sabiendo que, en realidad, está representando al proyecto, es lo que sucede, pero creo que su papel en EAV no está en el seno de un consejo de administración. Probablemente, si el proyecto va hacia delante, estará en el seno de un consejo directivo, como director de lo que sea, director técnico o lo que sea, pero no será propietario.

SR. ERASO SALAZAR: Él dijo eso, que estaría a disposición de trabajar, pero fuera ya del ámbito en el que estaba.

SR. BELTRÁN CODINA: Quiero decir que mi interpretación difiere de la suya, no pasa nada, no nos peleamos.

SR. ERASO SALAZAR: No, no. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko, muchas gracias a usted, señor Eraso. Continuamos con el Grupo Parlamentario de Euskal Herria Bildu Nafarroa. Tiene la palabra el señor Ramírez. Nahi duzunean.

SR. RAMÍREZ ERRO: Eskerrik asko, presidente jauna. *Bon dia* y, nada, este grupo parlamentario no tiene ninguna pregunta. Gracias.

SR. BELTRÁN CODINA: Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko zuri, Ramírez jauna. Continuaremos con el grupo parlamentario socialista. Tiene la palabra el señor Garmendia. Cuando quiera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Presidente. Muchas gracias, señor Beltrán por su presencia aquí. *Bon dia*.

SR. BELTRÁN CODINA: *Bon dia*.

SR. GARMENDIA PÉREZ: La verdad es que no pensábamos que esta comparecencia iba a ser tan larga. De verdad, ha sido muy extenso el portavoz de Unión del Pueblo Navarro. No tenemos muchas más preguntas, pero sí que queremos saber alguna cosa. Pensamos que usted venía aquí de una forma, entre comillas, imparcial, como un auditor externo contratado. Hemos visto que eso no es así, que se nos han asemejado sus intervenciones como si estuviese el señor Marcos aquí, incluso nos ha hablado de novación tácita de crédito, que es algo que se ha discutido en esta Comisión, que solo ha dicho una vez, y esto mismo lo ha dicho el señor Marcos. ¿Usted ha preparado esta reunión con el señor Marcos? ¿Esta comparecencia la ha preparado directamente con el señor Marcos?

SR. BELTRÁN CODINA: No. Otra cosa es que el señor Marcos puede haberme indicado algunas cosas relativas a su intervención, pero, desde luego, le aseguro, primero de todo, que mi independencia profesional está siempre por encima de cualquiera de mis clientes, porque yo llevo treinta y cinco años siendo profesional independiente; evidentemente, trabajo en bien de mis clientes, pero soy independiente. Se lo digo porque me gustaría que quedara claro.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Entiéndame lo que le he dicho. Usted está aquí, pero está representando a un cliente, a un cliente por el que usted…

SR. BELTRÁN CODINA: No, estoy aquí representando a mi compañía, no representando a mi cliente. Mi cliente se puede representar solo. Yo represento a mi firma. Ustedes, sus señorías, pueden hacerme las preguntas que consideren oportunas, pero, desde luego, sé a quién represento, represento a mi firma, y cuando contesto, contesto porque es lo que yo he vivido y por lo que yo tengo por norma actuar siempre, que es partiendo de lo que yo sé y de lo que conozco. No sé cuáles son todas las opiniones del señor Marcos, pero me parece claro, en algún momento acabo de decir que no coincidimos. Por lo tanto, no es que haya preparado la reunión con él, todo lo contrario, le dije: No quiero leer nada, no quiero ver ninguna de las películas o de los cedés que se puedan presentar; vengo aquí a contestar las preguntas que se me planteen. Evidentemente, el señor Marcos es mi cliente, pero es más mi cliente Davalor y el proyecto que el señor Marcos, mire lo que le digo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo no…

SR. BELTRÁN CODINA: Es que como me dice que hablo aquí como si fuera el señor Marcos… Pues, no.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Lo que le quiero decir es que usted está respondiendo muchas cosas igual que nos ha respondido el señor Marcos, pero deje que yo haga mi intervención. Usted lo puede rebatir, por supuesto, faltaría más. Usted incluso nos ha explicado cuál es el verdadero funcionamiento de la máquina de una forma bastante explícita, qué busca, etcétera, y nos llama la atención. Nosotros no tenemos nada en contra de usted, ¡faltaría más!, bastante que ha venido hasta aquí, pero, al final, es su cliente, esto está claro, usted está representando a su empresa, pero es su cliente, y en algunas cosas usted está hablando como su cliente y está influenciado por su cliente. Nosotros no tenemos mucho que preguntarle también por eso. No sé si tiene algo que decir. Claramente, yo actuaría como usted.

SR. BELTRÁN CODINA: Hágame una pregunta y contestaré.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Pero si usted mueve la cabeza o afirma… yo le dejo hablar también, si quiere. Las preguntas se las voy a hacer ahora, pero primero déjeme que ponga en contexto, y que cuando le veo cómo ha intervenido y cómo ha defendido a la firma, incluso nos ha explicado cuál es el fin último de Davalor y dice que el proyecto como tal va a continuar, o puede continuar, o que tiene recorrido, usted está defendiendo a su compañía, por supuesto, y hablando en nombre de su compañía, por supuesto, pero no se le olvida, porque muchas veces es difícil quitarse una máscara y ponerse otra, que tiene un cliente. Y hace bien, no le digo yo que no, pero no tenemos muchas preguntas que hacer, entre otras cosas, por eso, porque usted está actuando también con un ojo puesto en su cliente. Nada más, no tenemos nada más que decir. No sé qué ve de extraño en esto. ¿Ve algo de extraño en mi intervención?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí. Usted puede preguntarme lo que considere oportuno. Ya me ha preguntado si para preparar mi comparecencia lo había preparado conjuntamente con el señor Marcos. La respuesta es rotundamente no. Otra cosa es que el señor Marcos me ha puesto en sobre aviso de determinadas preguntas que se le hicieron a él, pero que él me ponga en sobre aviso de determinadas preguntas no quiere decir que yo la haya preparado con él, no la he preparado para nada.

Evidentemente, todo esto y lo he escrito en mi manera de escribir, que es telegráfica, y nada más, aquí estoy para contestar. Otra cosa es que usted me diga que yo actúo, o que estoy aquí como si no fuera una presencia independiente, y le dijo que sí, que mi presencia es independiente, que puede preguntarme lo que quiera, que si tengo que decir algo en contra de mi cliente, no tengo ningún inconveniente, si es algo que tiene que ver con la verdad.

Mi cliente, que es Davalor, está muerto, Davalor es una sociedad muerta, va a liquidación, no tengo cliente en este momento. Sin embargo, lo que sí sé que tengo en la mano es la posibilidad de apoyar un proyecto, que será un proyecto que, en este momento, la única persona que parece que quiere continuar con él es un inversor que se llama Panorama. Yo procuraré apoyar que este proyecto siga para adelante porque creo en él. Ya está, nada más.

Usted puede considerar que el señor Marcos es mi cliente, pero en realidad, mi cliente es la compañía. En la compañía hay muchas más personas que el señor Marcos. En segundo lugar, entiendo que el señor Marcos, a pesar de los errores que puede haber cometido, puede ser una persona válida en el futuro proyecto que va a echar para adelante Panorama. Es una opinión, esto es mi opinión, pero yo no sé si Panorama contará con el señor Marcos o no, no tengo ni idea.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo tampoco, y le digo que haría muy mal en hablar mal de su cliente, ya se lo digo yo, pero es un tema personal. Si usted es tan independiente que puede incluso hablar mal de su cliente, hágalos si quiere…

SR. BELTRÁN CODINA: No, mal no.

SR. GARMENDIA PÉREZ: …pero usted ha dicho que… En fin, no voy a entrar en esta discusión. Esto es una recomendación personal: no hable mal de sus clientes.

SR. BELTRÁN CODINA: Yo no he dicho que hablaré mal de mi cliente, no hablare mal de nadie. Lo que he dicho es que puedo decir cosas que no convengan a mi cliente. Esto no es hablar mal de mi cliente. Hablar mal es una cosa, y decir, si se atienen a la verdad, cosas que pueden ser no convenientes para el señor Marcos, sí, las diré, si se atienen a la verdad, porque soy independiente.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Con Sodena ha hablado de algo de esta intervención en esta Comisión? ¿Ha tenido algún contacto para preguntar qué le iban a preguntar? Ha dicho que sí, que precisamente con el señor Marcos sí que ha hablado, y el señor Marcos le ha dicho algunas preguntas que le podrían caer –dicho de una forma semejante a un examen–. ¿Con Sodena ha hablado algo sobre esta Comisión?

SR. BELTRÁN CODINA: ¿Si he hablado con Sodena? ¿Con alguna persona de Sodena, quiere decir?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sí. No se puede hablar con Sodena. Efectivamente, con alguna persona de Sodena.

SR. BELTRÁN CODINA: Sí, he hablado con una persona, con Pilar Irigoien, exactamente, y me ha dicho: Salvador, vas a recibir esta… Más o menos me ha avisado un poco de las preguntas que podía tener, pero nada más. Yo no le he dicho ni qué voy a contestar, ni nada de nada, porque sé perfectamente dónde está la realidad de las cosas. Tampoco veo… Parece que es lo normal.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Le voy a contar un poco, señor Beltrán. Aquí hay, entre comillas, dos partes, porque esta es una Comisión de Investigación donde se está intentando dilucidar un préstamo que se ha dado en unas circunstancias ya constatadas como atípicas –no lo digo yo, lo ha dicho el Consejero–, y nosotros lo estamos intentando investigar aquí. Entonces, hay una parte que dice que se ha hecho siguiendo todos los procedimientos, y bien, y que es normal, y hay otra parte que considera que tal. Hombre, como usted ha hablado solo con la parte que dice que es normal, hubiera estado bien, ya que ha hablado con tanta gente, que hubiera hablado con alguien del otro pensamiento. Por eso le digo que sus repuestas están

influenciadas y que no tenía interés… Que sí, que se lo digo yo, pero que es una apreciación mía.

SR. BELTRÁN CODINA: Pues no, no están influenciadas, se lo aseguro.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Yo considero que sí, pero tampoco tiene mucho interés, porque casi todo el mundo que ha pasado por aquí, las tiene influenciadas, no se preocupe, es normal.

Hemos hablado de cómo conoció al señor Marcos, pero, ¿cómo llegó una empresa como la suya eminentemente de Barcelona a Navarra? ¿Cuál fue su primer contacto? ¿Lo recuerda o no lo llevó a cabo usted?

SR. BELTRÁN CODINA: El primer contacto, perdone, ¿con quién?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Con Navarra, en Navarra.

SR. BELTRÁN CODINA: Es probable que usted no conozca nuestra firma, pero le aseguro que en España es bien conocida. EVE nace en el año 2005. EVE es la primera firma en España que elabora una guía para futuros administradores concursales en el año 2004, cuando sale la nueva ley concursal. En aquel momento, EVE todavía no estaba fundada, pero los socios de EVE, los fundadores, organizan el primer curso para nuevos administradores concursales en el Colegio de Economistas de Cataluña. A partir de aquí, los cursos del Colegio de Economistas de Cataluña han sido conjuntamente realizados con el Colegio de Abogados de Barcelona, algo que es insólito, porque que colaboren dos colegios no es lo normal. Allí se ha conseguido, y se ha conseguido justamente a través de nuestras buenas formas de negociar, porque, efectivamente, interesa tanto a abogados como a economistas esta profesión.

Después de esta primera guía, hemos escrito tres guías más, que son de conocimiento en la profesión y también de los jueces, de todos los jueces de España. En el último libro, que también es una guía práctica para la Administración Concursal, que se editó por el Colegio de Economistas en el año 2018, han participado doce jueces de toda España.

Por lo tanto, desde hace quince años nosotros somos conocidos en toda España como administradores concursales. Nuestra firma ha llevado más de doscientos concursos, entre otros, el de Fagor, aquí, en Gipuzkoa. Su señoría nos conoce. Nosotros, lo que hacemos es preparar y presentar nuestra documentación para que en cualquier caso que haya un concurso en el que el juez o la jueza considere que podemos intervenir, y cuando salió el concurso de Koxka, tuvo a bien llamarnos. Aquí sí que no hacemos nada, presentamos un papel, decimos: Estamos a su disposición, y ya está, nada más. Y nos llamó, igual que nos han llamado de Almería, de Madrid, de Toledo, de Gipuzkoa, de Vizcaya. Ahora, hace un mes y medio, la jueza, doña Olga, del número 2 de lo mercantil de Vizcaya, nos nombró en otro concurso.

SR. GARMENDIA PÉREZ: No hay ninguna complicación en eso. Simplemente, me faltaba esa información y se lo agradezco. Lo de Fagor…

SR. BELTRÁN CODINA: Lo digo, porque… Ya sé que me estoy poniendo medallitas, pero bueno…

SR. GARMENDIA PÉREZ: Está muy bien, además, el minuto de publicidad siempre es necesario también, no pasa nada.

Lo de Fagor lo habíamos visto en su página web, lo tienen como noticia, y nos parece muy bien, pero quería saber de dónde venían. Esto es un poco porque, efectivamente, en ese evento en el que la señora Irigoien le presenta al señor Marcos, como usted ha dicho, les sale un cliente, un cliente bueno, y nos llama la atención. Nos llama la atención cómo una Administración Pública presenta a una empresa y, de alguna forma, esa empresa se la lleva como cliente. Creemos que va en contra, entre comillas, de lo que tiene que hacer una Administración y de la libre concurrencia. De alguna forma, se estaba ayudando a esa empresa, y que se señale a ustedes como quien pudiera hacer la estrategia que iba a exigir la propia Sodena para seguir adelante, nos llama la atención, ¿qué quiere que le diga?

SR. BELTRÁN CODINA: Perdone…

SR. GARMENDIA PÉREZ: No le he preguntado nada, pero nos llama la atención. Yo le hubiese mandado a la señora Irigoien una cesta de Navidad en agradecimiento.

SR. BELTRÁN CODINA: Pues no, no le hemos enviado nada. Lo sabe perfectamente.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Ya, supongo que no, porque solo nos faltaría descubrir eso en esta Comisión de Investigación. No tengo nada más que preguntarle.

SR. BELTRÁN CODINA: Si me permite contestar…

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sí, conteste.

SR. BELTRÁN CODINA: La señora Irigoien presenta a unos profesionales, en principio, de reconocido prestigio, merecido también, creo esto es de mi cosecha, a una persona, que es un industrial de este territorio que está en dificultades. Que luego sea cliente nuestro o no va a depender exclusivamente de las condiciones y de las explicaciones que nos pueda dar, de las condiciones que pongamos nosotros y de las condiciones que nos pueda dar este señor. Por lo tanto, de la misma manera que puede presentarme a mí, puede presentar a otros muchos.

Segundo, la señora Irigoien no está procurando que el señor Marcos contrate a unos profesionales que le arreglen la situación para que pueda dar un préstamo a una empresa. Todo esto es ciencia ficción, lo siento. Esto no va así. La señora Irigoien nos dice: Aquí hay un señor que tiene unas dificultades; mirad si os ponéis de acuerdo o no. Punto, se acabó, pero ya le digo que, de la misma manera que me presentó la señora Irigoien, podía haber presentado también, que estaba allí presente, el señor Rafkin, porque también le conocían, y además, el señor Rafkin es socio de Davalor, o acreedor, no lo sé.

Otra cosa es que «la señora Irigoien ya tuviera en la cabeza»… Esto es falso, sencillamente porque no estaba todavía en la mente de nadie cuando nos conocimos que se tuviera que pedir otro préstamo. Nosotros hicimos un plan de viabilidad y dijimos: Vamos a buscar prestamistas. Esto se sabía, pero no es que, «vamos a ver si lo hacéis vosotros para que podáis vestir el santo». No. Lo siento.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Me parece perfecto, pero ya me gustaría a mí, en el sector privado, desde luego, que un Gobierno me pusiese en contacto… Me hubiese gustado, pero ya es mi ciencia ficción. Déjeme con mis ciencias ficciones y mis cosas, que ya veremos cómo luego lo engarzamos.

Hay una pregunta. Es un tema menor, pero… Usted dice que vienen los letones, junto con algunos rusos, a España a conocer si la máquina funciona o no. ¿A qué máquina vienen? ¿Se acuerda? Solo hay tres máquinas en España. ¿Se acuerda a qué máquina vinieron?

SR. BELTRÁN CODINA: Sí. Creo recordar que vieron primero la que estaba en Tarrassa, lo que sería el laboratorio, y luego estuvieron viendo la que estaba funcionando creo que en Tolosa, o en Tudela, ahora no recuerdo bien.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Nada más.

SR. BELTRÁN CODINA: Perdón. He dicho Tolosa, pero… Perdónenme, Tudela.

SR. GARMENDIA PÉREZ: No se preocupe, es Tudela.

SR. BELTRÁN CODINA: Tolosa está en Gipuzkoa.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Se lo tenía que haber dicho yo. Había tres: hay una en Majadahonda, en Madrid y otra en Tudela.

SR. BELTRÁN CODINA: Creo que fueron a la de Tudela, porque supongo que algunos técnicos aprovecharon para ir a la fábrica donde se fabrican, que está allí, en Peralta.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Señor Beltrán, agradecemos de verdad su intervención y la mucha información que nos ha ofrecido, sobre todo, en su primera intervención. Nada más. Le deseamos una buena estancia en Navarra. A su disposición. Gracias.

SR. BELTRÁN CODINA: Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Garmendia. Continuamos con la Agrupación de Parlamentarios y Parlamentarias Forales del Partido Popular de Navarra. Señor García, cuando quiera.

SR. GARCÍA JIMÉNEZ: Muchísimas gracias, Presidente. Nosotros no tenemos ninguna pregunta. Efectivamente, dada la larga intervención y las preguntas que se han planteado por parte de otro portavoz, han quedado solventadas, solucionadas y dadas por respuestas diferentes dudas que pudiéramos tener a este respecto. Sin más, agradecemos las aportaciones que ha hecho en esta Comisión. Muchas gracias.

SR. BELTRÁN CODINA: Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor García. Anuncio igualmente que se ha excusado ante esta Presidencia el portavoz de la Agrupación de Parlamentarios y Parlamentarias Forales de Izquierda-Ezkerra. Por tanto, lo hago constar, ya que enviaba su disculpa tanto al compareciente como al resto de compañeros de Comisión. Siendo el último de los portavoces, pregunto a sus señorías si alguien desea hacer alguna repregunta o abrir el

segundo turno de preguntas. En ese caso, solo resta agradecer aquí las explicaciones y datos ofrecidos por el señor Beltrán. Agradecemos su presencia. No habiendo más comparecencias calendarizadas para esta sesión, se levanta la sesión.

SR. BELTRÁN CODINA: Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Disculpen, no se levanta la sesión. Muy brevemente, para dar cuenta, discúlpenme, tanto de la recepción de la petición que anunciaba el portavoz de Unión del Pueblo Navarro de información sobre los contratos firmados con Davalor Salud y EVE Estrategia, que se ha solicitado que se entregara por escrito, y así ha sido, se recibe en la Mesa, y de la misma manera, del grupo parlamentario de Euskal Herria Bildu Nafarroa, se hace entrega también de una petición de información relativa al *master plan* elaborado por Patali al objeto de implementar un museo del automóvil en Navarra y la factura girada por Patali S.L. por la realización de dicho *master plan*, que igualmente se da cuenta de que se recibe en esta Mesa. Ahora sí, discúlpenme, vuelvo a agradecer al señor Beltrán por la comparecencia que ha protagonizado esta mañana.

No habiendo más asuntos que tratar, se levanta la sesión. Buenas tardes.

(Se levanta la sesión a las 13 horas y 41 minutos).