



DIARIO DE SESIONES
DEL
PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura

Pamplona, 27 de febrero de 2019

NÚM. 14

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 27 DE FEBRERO DE 2019

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia de D. Román Zeglov, miembro del Consejo de Panorama Holding.

(Comienza la sesión a las 15 horas y 25 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Buenas tardes. Se reanuda la sesión de esta Comisión de Investigación parlamentaria sobre las actuaciones desarrolladas... ¿No se oye? Buenas tardes, señorías. Se reanuda la sesión de esta Comisión parlamentaria sobre las actuaciones desarrolladas por la empresa pública Sodena. ¿No? Solucionado este pequeño problema, señorías, se reanuda la sesión de esta Comisión de Investigación parlamentaria sobre las actuaciones desarrolladas por la empresa pública Sodena. En el día de hoy corresponde la comparecencia del señor Román Zeglov, representante de la empresa Panorama Holding, al que aprovecho para dar la bienvenida. Me gustaría darle las gracias y la bienvenida a esta Comisión. Gracias por acudir para darnos estas explicaciones que le hemos pedido.

Le recordaré al compareciente cuáles son los objetos de la comparecencia por la que se le solicita, que es el análisis del procedimiento llevado a cabo para la concesión de diversos préstamos por la empresa pública Sodena a la empresa Davalor Salud S.L. Le recuerdo que la citación ha sido realizada según lo dispuesto en el artículo 62 del Reglamento del Parlamento de Navarra. Y, asimismo, 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 obligación de decir la verdad. Y de la misma manera le recuerdo que viene amparado –aunque no sé si será el caso– por aquella referencia expresa al respecto de los derechos reconocidos por la Constitución y especialmente a la intimidad y el honor de las personas, al secreto profesional y a la cláusula de conciencia.

Hechas estas primeras advertencias y, como suelo hacer con todos los comparecientes que vienen a esta Comisión de Investigación, ofrezco el primer turno de palabra al compareciente para que pueda hacer las explicaciones que considere oportunas de cara a hacer una presentación. Por tanto, cuando quiera.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Damas y caballeros, estoy encantado de estar hoy aquí para conocerles a todos ustedes. Nosotros recibimos una solicitud oficial para participar en el trabajo que está siendo realizado por parte de la Comisión de Investigación, una Comisión formada por el Parlamento de Navarra, y estamos dispuestos a participar y colaborar, estamos dispuestos a ofrecer todas las explicaciones necesarias a la Comisión. Y por eso estoy aquí.

Pero me gustaría que tengan en cuenta unos cuantos temas que son importantes para nosotros. Nosotros somos una entidad de negocios. Somos una empresa y estamos ahora inmersos en una transacción de inversión y por esta razón, en primer lugar, hemos pedido que esta sesión sea una sesión secreta, una comparecencia secreta. Esta ha sido nuestra solicitud. Yo no sé si es el caso o no, pero a veces cuando un tema o una información pueda tener un efecto sobre nuestros intereses de negocio o quizás pueda afectar a una persona con la que colaboramos dentro del proyecto, yo tengo que tratar ese tema como un tema sensible y, por esta razón, quizás no vaya a poder ser todo lo abierto que me gustaría ser con la Comisión, si hablamos de estos temas, por supuesto.

Entonces, en primer lugar, me gustaría entender si esta sesión es una sesión secreta, privada, o si es una sesión pública. Eso es lo que me gustaría saber, en primer lugar.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Zeglov. Por el grupo parlamentario de Unión del Pueblo Navarro, señor Sánchez de Muniáin, cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Buenas tardes. Bienvenido, señor Zeglov. Esta es una sesión pública...

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Perdón. Entonces, es una sesión pública.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, sí, es que estaba en la idea de que como el compareciente había preguntado si la sesión era pública, el Presidente le iba a notificar antes de darnos la palabra que efectivamente es una sesión pública.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Perdona, me ha pillado distraído. Efectivamente, debo indicar al señor Zeglov que la decisión tomada por los diferentes portavoces que componen esta Comisión ha arrojado una mayoría de portavoces favorables a que la Comisión sea abierta. Y, por tanto, así debe celebrarse atendiendo a la propia literalidad del reglamento de la Cámara. Y, por tanto, comenzando el turno de los portavoces tiene la palabra, por Unión del Pueblo Navarro, el señor Sánchez de Muniáin. Cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Buenas tardes, de nuevo. Comenzamos con las preguntas que estimamos que le debemos hacer. Señor Zeglov, ¿es usted director legal de la empresa de abogados INLAT Law Firm con domicilio en Riga en la calle Gertrudes, 7?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Creo que he entendido la pregunta. Creo que me está preguntando acerca de mi posición anterior, el lugar de trabajo anterior. Yo soy el CEO y también miembro del consejo de la empresa Panorama Holding, y estoy en este puesto desde junio de 2017. Antes de esta fecha, mi trabajo anterior fue dentro de una empresa legal de abogados ubicada en la dirección que usted ha mencionado.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Gracias. ¿Con cuántos trabajadores o empleados cuenta la empresa Panorama Holding?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No puedo contestar a la pregunta con una precisión total porque Panorama Holding es un *holding*, con lo cual, tenemos diferentes entidades filiales o entidades participadas. Con lo cual, tampoco puedo dar una cifra exacta del número de personas que son empleadas por Panorama Holding y las personas que son empleadas por las diferentes empresas participadas. Pero nosotros tenemos una plantilla de veinte.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entre los servicios que presta el *holding* al que usted ha dicho pertenecer, Panorama Holding, ¿se prestan servicios a clientes, por ejemplo, españoles o de otros sitios? Servicios consistentes en la creación de compañías *holding* en Letonia.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No, no diría que esta declaración sea del todo precisa. No sé si he entendido bien la pregunta, pero para ser precisos Panorama Holding es una empresa de inversiones que invierte fondos en

diferentes proyectos comerciales, y que tiene, además, una serie de entidades participadas, donde Panorama Holding es accionista principal o accionista minoritaria o coaccionista. Con lo cual, no son servicios. Nosotros realizamos una actividad de inversión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y ¿es cierto que el fondo Panorama tuvo desde su constitución, el 25 de mayo de 2013, hasta el 7 de septiembre 2017, su domicilio social en la firma de abogados que he comentado antes, en la calle Gertrudes, 7, tal y como se expresa en la página web relativa al efecto?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí, es correcto. Porque históricamente es como yo establecí mis relaciones de negocios con Panorama Holding. Panorama Holding estaba cooperando con la empresa de abogados en la que yo estaba trabajando. Y, con el paso del tiempo, yo cambié mi posición de ser un empleado de la empresa de abogados a ser un empleado de Panorama Holding. En fuentes públicas se puede ver que desde 2017 Panorama Holding ha cambiado su sede principal y, hoy en día, su domicilio social está en uno de los edificios que es propiedad de Panorama Holding.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y ¿es el fondo Panorama, como ha dicho usted, una compañía *holding* cuyo objetivo es la canalización de fondos de distintas personas para la inversión en empresas, en el sentido de canalizar diferentes fondos de empresas o de entidades jurídicas como fondos de inversión en otras empresas?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No, no diría que es del todo correcto. Panorama Holding no es un fondo, es una empresa, un *holding*. También tiene un capital social que está registrado y es el capital social que se invierte en los diferentes proyectos de negocio. Panorama no es una entidad intermediaria que canaliza los fondos de inversores terceros. Nosotros podemos cooperar con otros socios, es verdad, pero normalmente eso quiere decir que nosotros participamos como accionistas en diferentes *joint ventures*. No sé si lo he explicado bien o no sé si he entendido bien la pregunta. Quizás no la he entendido del todo bien.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, en parte sí. Vamos a ver si lo podemos aclarar un poco más. ¿Cuál es la estrategia de inversión del fondo Panorama Holding? ¿En qué invierte? ¿En qué sectores determinados invierte? ¿Invierte en deuda, invierte en capital...?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Panorama Holding regionalmente invertía en proyectos que tenían que ver con el desarrollo de propiedades en el sector inmobiliario en Letonia y en Alemania. Sin embargo, tomamos la decisión –un poco más tarde– de que, en vez de realizar proyectos de inversión tradicionales, íbamos a probar a invertir en diferentes proyectos tecnológicos. Y, por esa razón, el proyecto que está siendo analizado en esta Comisión es nuestro primer intento serio de invertir en una *start-up* tecnológica. Esa es la inversión que queremos hacer en Davalor Salud S. L.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Quién toma las decisiones de inversión? ¿Quiénes son los principales inversores del fondo o cuántos inversores hay en el fondo?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Panorama Holding es una sociedad anónima. Hay dos miembros del consejo de directores. Uno soy yo. Y

luego también tenemos un consejo de directores con tres miembros que representan a los accionistas principales de Panorama. Y tenemos un accionista principal privado. Es decir, es una empresa privada con un accionista principal.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Cuáles o cuántas son las principales inversiones o empresas tecnológicas en las que ha invertido Panorama?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Como he dicho antes, este es el primer proyecto de inversión en una empresa tecnológica. Esta es la primera vez que hemos invertido en una *start-up* tecnológica. Es decir, es el primer proyecto relacionado con ese proyecto tecnológico.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Trabaja usted o la empresa INLAT en la que antes ejercía como abogado, con la empresa española EVE Estrategia o EVER o Davalor Consultoría?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Si usted se refiere a mi experiencia previa, le puedo decir que cuando yo trabajaba en la empresa de abogados no teníamos ningún proyecto en España y no teníamos tampoco ningún socio o personas con las que habíamos firmado un contrato en España. Cuando me convertí en miembro del consejo de Panorama Holding, a través de esta empresa, Panorama Holding, empecé a trabajar con este proyecto en España. Con lo cual, no tiene nada que ver el bufete de abogados, sino que es un proyecto que solo atañe a Panorama Holding.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Cómo se pone en contacto bien con el administrador de Davalor, el señor Marcos, o bien con la empresa EVE Estrategia o EVE Consultoría o EVER?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Después de recibir una información inicial acerca del proyecto creado por Davalor Salud –algo que ocurrió justo antes de que nosotros entráramos en España o de que viniéramos España–, estábamos interesados en este producto porque este negocio, el sector de la oftalmología, es un sector con diferentes conexiones con nuestras conexiones en Letonia. Nosotros en Letonia tenemos relaciones con diferentes clínicas de oftalmología. Entonces, en 2017 una de las personas que nos había ayudado en España –porque estábamos intentando buscar inversiones en el sector inmobiliario– nos presentó al señor Marcos. Yo vine a visitarle a Barcelona. Y, si no recuerdo mal, todo esto ocurrió a finales de diciembre de 2017. Ahí es cuando yo le conocí por primera vez en persona.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: No he entendido bien qué persona o personas les presentaron, si fue alguien relacionado con Davalor Salud, si fue alguien relacionado con la empresa de consultoría EVE Estrategia, o qué persona o entidad les puso en relación.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No. Se trató de un trabajo en un proyecto en el sector inmobiliario que realizamos en Madrid. En ese contexto.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿El señor Marcos en algún momento ha sido inversor o accionista o ha participado en el fondo Panorama Holding?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No. Ni antes ni ahora.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Con qué motivo usted prestó o transfirió desde Panorama a Davalor Salud la cantidad de seiscientos cincuenta mil euros –creo que en enero de 2016–? ¿Se trataba de un préstamo para ayudar a la continuidad de la actividad? ¿Se lo habían indicado así?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Me temo que se equivoca en las fechas. Inyectamos liquidez en este proyecto por primera vez en 2018 – quizá fue a finales de 2017–. Pero yo creo que fue a principios de 2018.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Estaba equivocado. Es en diciembre de 2017 y no en enero.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Cuál es la pregunta entonces?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Con qué motivo? ¿Qué destino tenía ese préstamo? ¿Por qué realizaron ese préstamo o ese desembolso y a qué iba a ir destinado? ¿Iba a ir destinado a favorecer la continuidad de la empresa o a qué finalidad?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí, tiene razón. Eso es correcto. En primer lugar, conocimos el proyecto empresarial, el producto, la tecnología y el concepto empresarial de Davalor Salud a finales de diciembre de 2017.

Tuvimos que hacer una *due dilligence* respecto a este proyecto para entender cuál sería la forma adecuada de invertir en él y cuál sería la forma adecuada de gestionar el riesgo relativo a esa inversión y cuál sería la forma adecuada de obtener información suficiente respecto al proyecto.

No obstante, nos dimos cuenta de que la empresa tiene una situación financiera complicada y, además, problemas crecientes con el personal. Y, por esa razón, decidimos como paso inicial en este proyecto de inversión, que apoyaríamos el proyecto de forma parcial. Y, por lo tanto, de hecho, nos interesó mantener la actividad de esa empresa para entender bien cuál es la posición de la empresa y cuál es la mejor manera de invertir en ella.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Quiere decir que, como consecuencia de esa *due dilligence*, usted obtuvo información suficiente para concluir que en ese momento la empresa ya estaba en una situación muy, muy crítica. Debía dinero a los trabajadores, debía nóminas a los trabajadores, arrastraba ya una situación de deuda importante –luego, además, se confirmó porque estaba ya muy cercano a la fase de concurso– y, aún y todo, decidí desembolsar seiscientos cincuenta mil euros ¿con qué destino? ¿Pactó o acordó el destino con el administrador de la empresa en algún momento, el destino de sus seiscientos cincuenta mil euros?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Respecto al estado de la empresa, quisiera decir que el hecho de que la empresa requiera y necesite

liquidez, como tal, no resultó nada extraño porque es una *start-up*. No lo olvidemos. Las *start-up* son negocios que requieren desarrollar determinados productos para comenzar una actividad empresarial. Antes de empezar a obtener dinero a través de las ventas y sus actividades empresariales necesitan apoyo. Obviamente tienen obligaciones. Necesitan liquidez, por una parte, y, por otra parte, para un inversor es fácil entrar en la empresa o en una empresa que está en una situación difícil, que requiere liquidez. Es más fácil entrar así que entrar en un negocio ya estable y bien desarrollado y bien establecido.

Entonces, para cuando nosotros realizamos la primera inyección de liquidez en Davalor, no habíamos terminado nuestra investigación respecto a la empresa. No habíamos tomado ninguna decisión definitiva y firme respecto a nuestra inversión, a cómo hacer nuestra inversión, a cuál sería el futuro de este proyecto, en definitiva. Se trataba de una inyección inicial de liquidez que permitió pagar determinadas obligaciones que tenía la empresa y que, en definitiva, permitió a la empresa continuar existiendo.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Decía que todavía no consiguieron tener toda la información. Sin embargo, para esa fecha consiguieron algo tan básico como saber que en esa fecha... Las cuentas de 2015 las había depositado con dos años de retraso, en marzo de 2017. Pero, en la fecha en la que ustedes hacen la *due dilligence*, no tenía ni aprobadas ni depositadas las cuentas correspondientes a 2016 ni tampoco las de 2017, aunque todavía era el año del ejercicio. ¿Conocía esa circunstancia?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Lo lamento, pero no entiendo muy bien la pregunta. ¿La puede reformular?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Conocía que la empresa no tenía cuentas aprobadas ni depositadas –en concreto las correspondientes al año 2016–, ya que su decisión estaba en torno a diciembre de 2017?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Lo lamento. No puedo responder a esa pregunta de manera muy precisa porque, insisto, para obtener la información necesaria respecto al proyecto, necesitábamos distintos elementos relacionados con la empresa. Tuvimos que conocer la tecnología, había que comprobar la propiedad intelectual de la empresa, había que comprobar la situación con los miembros del personal, había que comprobar qué situación había o qué problemas potenciales de márketing había... Y uno de sus elementos obviamente era el estado financiero de la empresa.

Entonces, no puedo ser muy preciso respecto a cuáles eran los recursos financieros de la empresa y qué sabíamos entonces, en primavera de 2017. Sí le puedo decir que estábamos en ese proceso de obtener información. Ese proceso duró varios meses. En general, nosotros tomamos las primeras decisiones respecto a cómo entrábamos en este proyecto, empezamos también a debatir con los acreedores, hicimos una propuesta de acuerdo... Y todo eso ocurrió después de que la empresa –si no recuerdo mal– ya hubiera entrado en concurso de acreedores.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí. Me estoy refiriendo al momento anterior, cuando ustedes desembolsan los seiscientos cincuenta mil euros. Realizan una *due dilligence* y

entonces usted nos dice que en ese momento no tenían la información financiera completa. Sin embargo, pesar de todo, deciden desembolsar seiscientos cincuenta mil euros.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] En aquel momento entendíamos que el concepto empresarial, el producto relacionado con Davalor Salud, tenía un gran potencial empresarial. De hecho, combina tres elementos: salud, una tecnología moderna y que permitía almacenar datos. Esos elementos son muy prometedores para nosotros.

Y, por esa razón, en cuanto nos dimos cuenta de la esencia del proyecto, nos sentimos muy motivados al respecto y consideramos la posibilidad de entrar en ese proyecto. Por lo tanto, buscamos la posibilidad de entrar en ese proyecto teniendo cuenta el riesgo legal, el riesgo financiero existente, etcétera.

Lo que no ha cambiado desde principios de 2018 es nuestra firme convicción del potencial de este tipo de empresas. Nos interesa participar en este proyecto y apoyarlo. Y, por esa razón, pusimos en marcha este proceso. El evento que ha comentado es una fase dentro de ese proceso. Este proceso, además, no ha finalizado a día de hoy.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Conoció usted que ese mismo día que realiza ese desembolso, de esos seiscientos cincuenta mil euros quinientos cincuenta y dos mil se transfieren a EVE Estrategia? ¿Conocía esa circunstancia o que iba a ser así?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No lo recuerdo con precisión. No recuerdo los detalles del uso de esa cantidad por parte de Davalor Salud. Lo que sí sabemos es que esa inyección nos permitió mantener nuestra relación con Davalor Salud y con sus representantes. Esas personas clave se mantuvieron en la empresa hasta que se entró en concurso de acreedores. Entonces, imagino que esa cantidad se repartiría y se utilizaría debidamente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Entonces, tampoco conoce qué parte de esa cantidad fue a la empresa Davalor Consultoría, propiedad del administrador, el señor Marcos.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No tengo toda esa información en relación con esa transacción. No la tengo aquí conmigo. En cualquier caso, ¿qué puedo decir de memoria, en general? Puedo decir que decidimos realizar una inyección de liquidez inicial en el proyecto, en Davalor Salud. En concreto, el objetivo era apoyar a la empresa antes de finalizar nuestro proceso de investigación. Así lo hicimos y no hemos tenido ningún comentario respecto a cómo se utilizó ese dinero.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, ¿ustedes realizaron esa transferencia sin asegurar que el dinero prestado iba a buen fin? ¿Sin asegurar a usted y a los inversores?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Por supuesto que todo esto entrañaba un riesgo para nosotros. Cualquier inversión en la empresa entrañaba un riesgo porque Davalor Salud es una *start-up*. Insisto, es una actividad totalmente normal. Por lo tanto, realizamos esta inversión y firmamos un documento de inversión inicial en el que se indicaba que estábamos en un proceso de diligencia debida y que nos

considerábamos inversores potenciales en el proyecto. Por lo tanto, pienso que todo esto es una actividad totalmente normal.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Una vez que se le comunica –supongo que en torno al mes de abril– que se había instado un concurso de acreedores necesario, conforme a la legislación concursal española, ¿quién le plantea la posibilidad de firmar un convenio anticipado –bueno, no de firmar, sino de constituir un convenio anticipado– apoyándose en sus compromisos, en su plan de proyecto de viabilidad y los compromisos de Panorama Holding?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS]¿Podría reformular esa pregunta y hacerla más específica?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí. Una vez que se declara el concurso y le notifican a usted... ¿Quién le notifica, quién le comunica a usted que hay un concurso solicitado, un concurso de acreedores solicitado?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS]¿Se refiere al proceso de insolvencia?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Sí, en concreto al concurso de acreedores instado, creo que en fecha 6 de abril de 2018.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Desde que entramos en el proyecto nos comunicábamos regularmente con Juan José Marcos. Él era nuestra persona de contacto y la persona que nos daba la mayor parte de la información relativa al producto. Por supuesto, hemos tenido apoyo legal en España, hemos tenido un equipo que nos ha ido informando, un equipo de letrados –cuatro letrados en concreto– que nos ha ido informando sobre la empresa.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y ¿quién le plantea, una vez instado el concurso, o quién le comunica que van a proponer al juzgado de lo mercantil un convenio de acreedores apoyado sobre sus compromisos de inversión a medio plazo?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Se refiere a quién inicia el procedimiento del convenio anticipado de acreedores? ¿Se refiere a ese procedimiento? Se refiere a eso ¿verdad?

Respecto a ese convenio anticipado de acreedores, cuando Davalor Salud entra en concurso de acreedores obviamente nosotros revisamos nuestras opciones, las opciones que teníamos dentro del marco legal, sin duda, y que nos permitirían adquirir los activos de Davalor Salud y también proceder en el proceso de desarrollo de este proyecto empresarial.

La primera acción que barajamos, de acuerdo con el asesoramiento legal que recibimos en aquel momento por parte de nuestros asesores en España, fue intentar acordar con la mayoría de los acreedores el procedimiento por el cual los activos de Davalor Salud y todo lo relacionado con Davalor Salud –incluyendo la propiedad intelectual, incluyendo también los trabajadores clave– cómo se podrían adquirir por parte de un nuevo inversor. Eso, por una parte.

Y, por otra parte, entender y ofrecer apoyo a los acreedores que habían invertido en el desarrollo de este producto en el periodo anterior. Estos fueron nuestros objetivos.

Por lo tanto, nosotros formamos o realizamos una oferta a los acreedores y esa oferta la realizamos con el apoyo de nuestro equipo legal. Hablamos con cada uno de los acreedores y nos dimos cuenta, después de ese proceso, de que teníamos el apoyo de la mayoría de los acreedores. No obstante, definimos los acreedores que, en nuestra opinión, eran críticos para el proyecto, intentamos cooperar con ellos, pero nos dimos cuenta de que no nos daban su apoyo. No daban el apoyo a este convenio anticipado de acreedores. Y, por esta razón, tuvimos que reconsiderar toda la situación y tuvimos que buscar el modo de mitigar ese riesgo relacionado.

Por todo ello, decidimos cambiar de opción –que también entraba dentro del marco legal–, que sería realizar una oferta vinculante para adquirir los activos de Davalor Salud. La esencia de esa oferta incluye los elementos sustanciales de ese convenio anticipado de acreedores, todo hay que decirlo. Entonces pensamos que habíamos encontrado una manera de tener en cuenta el interés razonable de los acreedores previos en el proceso. Por lo tanto, realizamos esta oferta al administrador del modo que prescriben los reglamentos legales existentes. Y lo que sabemos de esta oferta es que tiene que ser considerada por el tribunal competente.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Usted ha dicho que hablaron con todos los acreedores. ¿Qué relación establecieron con la sociedad pública Sodena, dependiente del Gobierno de Navarra? ¿Quién llevó la relación o con qué representante de esta sociedad hablaron ustedes?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No puedo contarle qué tipo de contactos se establecieron con Sodena porque contactar con los acreedores y obtener su apoyo para este convenio anticipado, todo esto, no lo realicé yo, lo realizó nuestro equipo legal. Era su tarea, su labor ponerse en contacto con todos los acreedores. Y ellos eran los encargados de hablar acerca de la esencia de la propuesta. También era su trabajo recibir los documentos que requería el juzgado. Pero todo ese trabajo, toda esa labor la realizó el equipo legal. Con lo cual, no puedo contestar acerca del proceso de negociación con cada acreedor.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Nos puede decir ¿quién era su equipo legal? ¿Era EVE Estrategia? ¿Participaban o colaboraban con ellos? Se lo pregunto para saber cómo ha contactado Sodena con Panorama Holding.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No voy a contestar a esta pregunta porque, claro, no tengo autorización para dar información de las relaciones entre los abogados y los clientes. Mi equipo legal no me ha autorizado para revelar esta información. Con lo cual, mucho me temo que no voy a poder contestar a la pregunta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Dice usted que había acreedores críticos, es decir, acreedores que no se adhirieron al convenio y que, por lo tanto, seguían exigiendo sus derechos por otra vía, y otros acreedores que no eran críticos sino favorables a su convenio. Entre esos favorables estaba Sodena. ¿Les informaron sobre esa relación con Sodena y el

Gobierno de Navarra en algún momento anterior los representantes, bien sea de Davalor Salud o a través de su equipo de abogados?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] A ver cómo puedo contestar a esta pregunta. En aquel entonces estábamos esperando los resultados de las negociaciones con los acreedores. Tampoco entramos mucho en detalle acerca de las negociaciones con cada acreedor a título individual. Yo personalmente nunca planteé preguntas específicas a mi equipo legal acerca de lo que estaba ocurriendo con Sodena en particular. Entonces, lo que yo sé es que Sodena era un acreedor y nosotros verificamos la información. Y en esa información aparecía Sodena como acreedor de una suma de 2,6 millones de euros. Sabíamos también que Sodena era una entidad con una conexión con el estado de Navarra. Entendíamos que esta entidad antes había brindado apoyo al proyecto y también entendíamos por qué, porque Davalor Salud era una *start-up*, nosotros también estamos de acuerdo en que es un proyecto merecedor de un apoyo por parte del Estado. Con lo cual, para nosotros, quedaba patente, quedaba claro por qué el Estado decidió apoyar este proyecto porque, en nuestra opinión, es un negocio muy prometedor y debería poder convertirse en una buena empresa con sede aquí, en Navarra, con una posición financiera fuerte.

Pero, claro, mientras el proceso seguía adelante con algunos acreedores a favor y otros en contra, mientras todo eso se resolvía, nos interesaban mucho más los que no nos daban su apoyo, los acreedores que no estaban a favor. Nos centramos mucho más en ellos. Nos parecía muy importante recibir el apoyo de la Universidad Politécnica de Cataluña, que había realizado parte de la investigación que tenía que ver con el desarrollo del dispositivo y la tecnología. Y, de hecho, fue una pena que, al final, la universidad no brindara su apoyo porque era uno de los acreedores o de las entidades clave y queríamos ganar su apoyo. Lamentamos mucho no haberlo hecho, no haber podido recibir su apoyo.

Pero en cuanto a Sodena y la posición actual de Sodena, yo mismo no entré mucho en detalles porque, como he dicho antes, en aquel entonces decidimos que era mejor, que era más importante completar, terminar el proceso del convenio anticipado de acreedores y, luego, sustituirlo con esta oferta vinculante.

Entonces, en general, para nosotros los acreedores eran muy importantes, no solo por razones legales, porque sabíamos que necesitábamos el apoyo de ciertos acreedores para poder terminar el concurso de acreedores, poner fin al concurso de acreedores. Y entendíamos que había muchas personas en Navarra, en España y en otros países en la comunidad de negocios que, como nosotros, pensaban que era un proyecto de negocio que prometía muchísimo —y que promete mucho—, que necesitaba y necesita apoyo, y que estaban dispuestos a apoyar el proyecto. Con lo cual, para nosotros era un proyecto importante.

Nos hizo pensar que nuestra decisión principal de seguir adelante con la inversión era en principio una decisión acertada. Sin embargo, también nos dimos cuenta de que había ciertas personas con las que estaría bien cooperar con ellas y esperábamos cierto apoyo por su parte. Pero nos dimos cuenta de que, al final, habían tomado la decisión de no brindar su apoyo al convenio anticipado de acreedores. He hecho lo que podido para contestar bien la pregunta.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: El promotor, el señor Marcos, explicó esta misma situación bajo otro punto de vista. Y se lo voy a intentar explicar. El promotor, el señor Marcos, dijo que ustedes inicialmente decidieron participar en el convenio anticipado. Sin embargo, con posterioridad, dado su desconocimiento en profundidad de la legislación española, retiraron el apoyo a la vista de que ustedes no querían hacerse cargo de las deudas antiguas, sino de la inversión futura. Obviamente en un concurso de acreedores quien participa en un convenio anticipado asume también la carga anterior. ¿Eso es así?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Yo creo que será difícil para mí comentar lo que dijo el señor Marcos aquí en esta sala porque la verdad es que no hablamos con el señor Marcos acerca de lo que él contó en la Comisión. Antes de recibir la solicitud de comparecer hoy, nosotros habíamos pensado que todo ese procedimiento no tenía nada que ver con nosotros como inversores. Entonces, yo no sé lo que el señor Marcos les dijo y, de hecho, el señor Marcos... Es verdad que nosotros estamos en comunicación con él y, de vez en cuando, también le pedimos cierta información o algún consejo o le preguntamos su opinión, porque él es la persona que ha contribuido, y mucho, al desarrollo de esta tecnología y al proyecto de negocio.

Pero en el proceso de tomar nuestras decisiones no dependemos solamente de la información que nos proporciona el señor Marcos. Nosotros debatimos esta situación con nuestro equipo legal, con nuestros asesores, y luego tomamos las decisiones necesarias con base en nuestra comprensión de la situación. Esto es importante.

¿Cuál fue nuestro enfoque principal en este proyecto? En teoría, como inversores en negocios y en empresas, siempre queremos evitar cualquier tipo de riesgo potencial. De hecho, una de las opciones evidentes para nosotros, para poder invertir en este proyecto, sería simplemente intentar deshacernos de todos los acreedores, inversores previos, adquiriendo los activos de Davalor Salud a través de algún procedimiento de concurso de acreedores, etcétera, y abandonar todas las obligaciones previas del proyecto.

Pero, con base en nuestra experiencia práctica, entendemos también que para poder seguir adelante con un proyecto, para adquirir los activos y luego desarrollar el proyecto en el futuro, necesitamos a muchas personas, necesitamos a los empleados, a contratistas, el apoyo y la comprensión de las autoridades locales, etcétera. Y, por esa misma razón, nosotros entendíamos que había que buscar alguna solución para, por un lado, seguir apoyando este proyecto, también para intentar minimizar los riesgos financieros en la medida de lo posible y, en tercer lugar, para invertir lo menos posible y también para satisfacer los intereses de los demás que también habían estado implicados en este proyecto anteriormente –y quizás van a poder contribuir al mismo proyecto en el futuro–. En esencia, estas eran las razones por las que nosotros tomamos las decisiones que tomamos.

Y luego, entrando más en detalle de la situación con Davalor Salud, nos dimos cuenta de que durante el desarrollo anterior del concepto de negocio Davalor Salud había ganado el apoyo de diferentes personas, de diferentes entidades legales... Y entendimos que existe un grupo considerable de contratistas potenciales, de empleados potenciales... que creen en ese proyecto. Y para nosotros sería muy beneficioso mantener todas estas relaciones. Y, por eso, hemos optado por una solución que nos permitiría, por un lado, gestionar los riesgos, porque

es verdad que existen algunos riesgos importantes a la hora de desarrollar este proyecto, pero también mantener las relaciones con los acreedores, con los colaboradores previos, para permitirles recibir ingresos gracias al desarrollo futuro del proyecto. Por esta razón hemos empezado con este convenio anticipado.

Yo no sé si estoy utilizando los términos legales correctos, pero eso es lo que entiendo, que sería el convenio anticipado. Y la esencia de este convenio es que nosotros íbamos a hacer una oferta e íbamos a debatir esta oferta con todos los acreedores para poder obtener el apoyo de la mayor parte de los acreedores para esta oferta. Este era el procedimiento que nosotros iniciamos como una manera, como un vehículo para adquirir los activos de Davalor Salud durante el concurso de acreedores que se estaba llevando a cabo según la normativa vigente.

Y después, después de cierto tiempo, cuando nos dimos cuenta de que solo teníamos el apoyo de algunos acreedores y que los demás no nos daban su apoyo, tuvimos que replantearnos la situación y tuvimos que elegir. Teníamos diferentes modelos legales, diferentes opciones ante nosotros, y decidimos mantener la esencia de nuestro enfoque realizando una oferta vinculante al administrador de Davalor Salud, y si esa oferta era aceptada por parte de los tribunales, nosotros podríamos adquirir de forma legal los activos de Davalor Salud y a la vez demostrar a las personas con conexión al proyecto en un tiempo previo que estábamos intentando cumplir y satisfacer sus intereses.

Nuestro concepto entonces ¿cuál es? Hemos formado una empresa en España, una sociedad anónima, que es el Entrenador Automatizado de la Visión. En Panorama Holding tenemos una participación en esta sociedad anónima que hemos constituido en España. Y nuestro plan es realizar una parte importante de las acciones o de las actividades de negocio bajo el nombre de esta sociedad en Navarra, desarrollar el proyecto en Navarra. Queremos seguir estando en Navarra. Estamos intentando utilizar la misma sede, el mismo edificio donde antes estaba instalada Davalor Salud. Estamos intentando mantener relaciones con los exempleados de Davalor Salud. Queremos contratarles de nuevo. Ese es el plan. Estamos intentando apoyar ese proyecto para seguir adelante con ello, con la misma organización que antes, en la medida de lo posible y mientras sea apropiado, útil y factible, por supuesto.

Y vamos a intentar convertir este proyecto en un modelo de negocio rentable que vaya a dar unos ingresos suficientes a las partes implicadas y vamos a utilizar parte de estos ingresos para cubrir las deudas contraídas antes por Davalor Salud.

Quizás yo no sea muy preciso a la hora de utilizar los términos legales correctos porque yo no soy abogado español, evidentemente, pero, en general, esta es la esencia de nuestro enfoque.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Conocemos la oferta porque la han explicado aquí. Ustedes inicialmente hacen un convenio anticipado y posteriormente desisten y hacen una oferta de compra de activos. Y en esa oferta dicen que pagarán a los deudores con los ingresos futuros del negocio que reconstruyan a partir de la quiebra de Davalor, de la liquidación de Davalor. Ustedes nombran como uno de los tres administradores de la sociedad al promotor de Davalor Salud en el mismo momento en el que ya estaba abierto el concurso. ¿Por qué motivo llevan a cabo esa decisión?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Nosotros constituimos una empresa que se llama EVE que iba a formar parte del convenio anticipado. La esencia del convenio anticipado es justamente lo que yo acabo de describir. Se pretendía cooperar...

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: En la traducción hay una pequeña confusión en el orden de las iniciales de la empresa. En la traducción hemos oído EVE y supongo que se referirá a EAV.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Es Entrenador Automatizado de la Visión.

SRA. INTÉRPRETE: Pedimos perdón. Es EAV. Pedimos perdón desde la cabina de interpretación. La empresa se llama EAV.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] En principio, esta sociedad solo iba a ser una parte o un socio en el acuerdo con Davalor Salud. Según lo que nos dijeron nuestros abogados, el señor Juan José Marcos podía ser uno de los gestores de esta nueva sociedad. Es un consejo que nos dio nuestro equipo legal. Nosotros dijimos que teníamos que tener una representación mayoritaria porque éramos los inversores mayoritarios, pero sí queríamos colaborar con el señor Juan José Marcos en el futuro. Porque, en mi opinión personal, el señor Marcos ha contribuido mucho a este proyecto. Él tiene una creencia personal firme en ese proyecto, y nosotros compartimos esta creencia. Y yo personalmente aprecio mucho lo que ha realizado el señor Marcos, todo lo que ha conseguido. Él ha invertido muchísimo esfuerzo, muchos conocimientos... Y, de hecho, ha asumido riesgos a título personal para desarrollar este proyecto. Entonces, nosotros queríamos mantenerle, retenerle como una de las figuras clave a la hora de desarrollar el proyecto.

Y en aquel entonces nosotros queríamos llegar a un acuerdo con Davalor Salud. Es lo que pensábamos que iba a pasar y por eso tomamos esta decisión. Pero, claro, cuando nosotros realizamos la oferta vinculante y abandonamos ese concepto de llegar a un acuerdo con los acreedores, nuestros abogados nos aconsejaron que el señor Marcos ya no podía ser miembro del consejo de esta nueva sociedad. Es lo que nos dijo nuestro equipo legal y, por eso, le destituimos de su posición.

Nosotros entendemos que Davalor Salud estaba en concurso de acreedores y que había que poner fin o terminar o cumplir este proceso de concurso de acreedores. A nosotros nos interesa mucho más la parte del proceso que tiene que ver con la adquisición de los activos de Davalor Salud en cuanto a nuestra oferta vinculante. Va a ser uno de los temas que se va a resolver en los tribunales aquí en Pamplona. Y nosotros queremos formar parte de lo que viene, de la historia futura de esta empresa. Entonces, la parte más importante de nuestras decisiones legales dentro de este proceso tiene el propósito único de minimizar nuestros riesgos legales potenciales.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, ustedes confiaron y confían en la persona del señor Marcos para que sea su gestor y uno de sus representantes máximos. Sin embargo, en el momento en que deciden hacer una oferta para comprar la empresa o la unidad productiva de

la empresa, en lugar de concurrir a ese convenio anticipado, les advierten de la incompatibilidad de que el señor Marcos figure en su consejo de administración. ¿Es así?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No. No consideramos al señor Marcos como representante de Panorama Holding. Nosotros somos inversores y tenemos que contratar personal que nos ayude en el desarrollo del proyecto. Por tanto, entendemos que el señor Marcos tiene un conocimiento técnico profundo porque él dirigía el equipo técnico. Y, por lo tanto, esa es la razón por la que analizamos la posibilidad de cooperar con él. Pero si el señor Marcos por razones legales no puede ser, por ejemplo, un miembro del consejo de la nueva empresa que desarrolla este proyecto, por una razón de conflicto de intereses o por cualquier otro riesgo legal, entonces, nuestra decisión empresarial es sustituirle por otra persona.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, ustedes sustituyen al señor Marcos de su consejo de administración en el momento en que les notifican que podría quedar sin efecto la oferta de compra realizada por Panorama Holding al estar formando parte de la oferta el administrador único de la compañía quebrada o liquidada.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Por ser precisos... Estamos entrando en la parte más legal de la historia y yo aquí no soy el más competente, probablemente. Según yo lo entiendo, durante el término de ese acuerdo Davalor Salud no queda liquidada. Es una entidad que continúa existiendo y forma parte de nuestro acuerdo. Entonces –si entendemos que Davalor Salud existe y que está dirigido por Juan José Marcos–, lo que pensamos es que continúe en el desarrollo del producto y que pueda formar parte del consejo de la empresa. Si esto es posible, entonces decidiremos que forme parte del consejo de la nueva empresa.

Pero si cambiamos el modo en que planeamos adquirir los activos de Davalor, desde el punto de vista legal, a la hora de realizar ese cambio nuestros asesores legales nos dicen: Juan José Marcos no puede seguir al frente del proyecto. Y entonces, si no puede ser el líder del proyecto por cualquier razón –incluso porque él mismo nos diga no está cansado de este proyecto y que quiere hacer otra cosa–, nuestra decisión será sustituirle.

Pero, de nuevo, insisto, por ser claro, yo no tengo ningún problema en mi relación con Juan José Marcos. Mi opinión personal es que hizo todo lo que pudo. Es la persona que reunió todos los elementos de esta *start-up*. Es la persona que llevó a la *start-up* a la situación en la que se logra un producto registrado, patentado, que se puede mostrar a los potenciales clientes e inversores. Si no fuera por él, no habríamos atravesado ese proceso porque nosotros hemos visto un dispositivo con licencia, ni hubiéramos podido mostrárselo a nuestros asesores técnicos ni nos hubieran dicho que este dispositivo es científico y que tiene potencial empresarial como dispositivo médico.

Es decir, si tenemos en cuenta todos estos problemas que hemos mencionado y que tuvo que atravesar Juan José Marcos para poder organizar este proyecto y para poder llevarlo al estado en el que un inversor potencial pueda ver que ya hay algo ahí, que ya hay algo disponible, que se puede mostrar y entender, a mí me parece que ha hecho un gran trabajo. Creo que ha hecho lo que ha podido. Por esta razón, mi opinión personal es que tenemos que cooperar con

Juan José Marcos mientras esté interesado en el proyecto y mientras crea en el éxito de este producto. Dentro de nuestra estrategia, nosotros nos basamos en su conocimiento técnico. Desde luego que sí. Yo estoy siendo franco, totalmente franco. Si quieren detalles adicionales estoy dispuesto a dárselos.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Es decir, que siguen confiando en el señor Marcos como gestor suyo, pero formalmente, a día de hoy, es ilegal que el señor Marcos sea administrador de la compañía en la que ustedes participan y que es la que está haciendo la oferta de compra de lo que queda de Davalor Salud.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Lo que está haciendo es reformular mi respuesta. Juan José Marcos no es gestor, no tiene ningún puesto, no tiene ninguna autoridad corporativa. Juan José Marcos, en definitiva, es una persona con la que queremos cooperar. Aún no hemos establecido los términos de esta cooperación. En un periodo de tiempo su puesto fue miembro del consejo de la empresa que creamos, pero con posterioridad, teniendo en cuenta distintos aspectos legales que no puedo establecer aquí con precisión... En general, entiendo que Juan José Marcos tiene problemas a la hora de combinar ambos puestos. Y, por lo tanto, para nosotros sería mejor no mantener relaciones con él como uno de los CEO. Por esa razón decidimos retirarle. Y en este momento no tiene un puesto específico, no tiene ninguna autoridad, no es representante de Panorama Holding. Es una persona con la que nos interesa cooperar. Decidiremos el modo en que queremos cooperar con él.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Respecto a esa transferencia que hace usted en diciembre de 2017, seiscientos cincuenta mil euros entran un día y el mismo día salen quinientos cincuenta y dos mil a EVE Estrategia. Me ha dicho que no se aseguraron totalmente de la situación financiera, que asumieron riesgos... Ni tan siquiera podían saber la situación relativa a la presentación de cuentas. Asumieron también ese riesgo al hacer ese desembolso. Entonces, ¿no es más cierto que esa transferencia pudiese ser una señal para aseverar la solvencia del fondo Panorama y que luego podría ser recuperada de alguna forma dada la relación con EVE Estrategia?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Podría reformular la pregunta, por favor?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: A la vista de los riesgos que asumieron al hacer ese desembolso de seiscientos cincuenta mil euros, ese desembolso, en realidad ¿pudiera ser una señal para aseverar la solvencia del fondo de Panorama en espera de que a través de la posible relación con EVE Estrategia pudiese ser recuperada de alguna manera?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Podría formular la pregunta de una manera más sencilla? Lo lamento. ¿Se refiere a si entendemos que era una inversión arriesgada? Si es así, sí. La respuesta es sí. De hecho, tenemos unos costes. Venir aquí nos implica unos costes que contribuyen al proyecto. En definitiva, entendemos que se trata de una inversión arriesgada, sí.

Para tener éxito en esta inversión tenemos que resolver algunos asuntos. En primer lugar, tenemos que completar el procedimiento, la adquisición de Davalor Salud, de los activos de Davalor Salud, si no, no podremos continuar con el proyecto. En segundo lugar, si tenemos éxito con esta primera fase, tenemos que llevar a cabo nuestra estrategia empresarial. Y no puedo dar elementos específicos respecto a esta estrategia. Pero, en general, todo esto forma parte de nuestras obligaciones dentro de esta oferta vinculante. En tercer lugar, tenemos que encontrar unas estrategias de márketing adecuadas.

Entonces, tenemos muchas cosas por delante aún para lograr beneficios. Todos los fondos invertidos aquí están en riesgo. Y entendemos que, si no trabajamos activamente y si no tenemos los apoyos suficientes y necesarios, incluyendo el apoyo de las autoridades locales, no vamos a tener éxito en este proyecto y como resultado de ello podemos perder esa inversión.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿A qué apoyo de las autoridades locales se refiere en estos momentos con la empresa en liquidación?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] En mi opinión, necesitamos que se entienda por parte de las autoridades locales que somos inversores, que estamos intentando desarrollar un proyecto empresarial ubicado en el territorio de Navarra. Por lo tanto, las actividades empresariales relativas al desarrollo de este proyecto se ubicarán también en Navarra y se llevarán a cabo en Navarra. Por lo tanto, esperamos al menos comprensión por parte de las autoridades locales y esperamos también una actitud positiva respecto de lo que hacemos. Porque por supuesto que somos empresarios y queremos obtener beneficios, pero también quiero que entiendan nuestro enfoque, porque no nos estamos concentrando en cómo ganar dinero únicamente, estamos teniendo en cuenta también las relaciones existentes y estamos intentando mantener buenas relaciones a nivel local, con las entidades locales, con las empresas locales.

Por supuesto, si hubiera alguna posibilidad de solicitar algún apoyo financiero, haremos todo lo posible por optar a esas ayudas. Si podemos lograr financiación o coinversores o apoyo de entidades europeas que estén dispuestas a apoyar este proyecto, obviamente vamos a apostar por todo eso. Esto es lo que los inversores hacen. Y eso es lo que queremos hacer nosotros.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: La pregunta a la que me refería y con la que no conseguíamos entendernos era: el día que usted hace esa transferencia de seiscientos cincuenta mil euros, con esos riesgos –usted ha asumido que era un desembolso arriesgado en ese momento y nosotros lo entendemos así–, ese mismo día, de esos seiscientos cincuenta mil euros salen de la cuenta de Davalor Salud quinientos cincuenta y dos mil a EVE Estrategia. Usted, por razones que podemos entender, por razones de confidencialidad o por lo que sea, no nos ha querido desvelar la relación entre Panorama Holding con EVE Estrategia, la relación con ese despacho de consultores. Por eso le hacíamos la pregunta de si usted espera recuperar parte de esa inversión, parte de ese desembolso, a través de la relación con EVE Estrategia.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Lo lamento. He volado muy temprano, me he levantado muy pronto esta mañana y estaré cansado y no he entendido muy bien la pregunta. Pero quiero ser muy franco porque esto es lo

que más ayuda. Si quiere confirmar que estamos cooperando con EVE Estrategia como uno de nuestros asesores legales locales, sí. Estamos cooperando con EVE Estrategia. En cuanto a la operación inicial, no recuerdo todos los detalles con nitidez. Lo lamento. Y, por lo tanto, prefiero no contestar en lugar de contestar mal. Si intenta reformular la pregunta de una manera mucho más específica, intentaré dar una respuesta sencilla también.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Creo que no vamos a ahondar en esta pregunta. Simplemente un último detalle. En la oferta de activos que usted hace, el número de identificación fiscal corresponde no a Panorama Holding sino a otra compañía denominada SSL Holding. ¿Es un error o este fondo también está relacionado con los fondos que administra Panorama Holding o usted mismo?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] SSL Holding es una empresa letona y es uno de los accionistas principales de Panorama Holding. Entonces, si en la preparación de algunos documentos alguien ha mezclado ambos números de identificación fiscal, pues es algo que puede ocurrir, es un error que se puede dar. Pero Panorama Holding es la entidad que inicialmente está realizando la inversión. La entidad española Entrenador Automatizado de la Visión es cien por cien propiedad de Panorama Holding. Panorama Holding es la única entidad que, en nombre de nuestro grupo de empresas, ha invertido fondos en este proyecto en relación con Davalor Salud. Y, por esa razón, si aparece otro número de identificación fiscal, yo creo que es un error técnico.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Y, por último, la legislación letona ¿ofrece ventajas fiscales para la creación de compañías? Y obviamente ¿ese es uno de los recursos que utilizan ustedes y sus fondos a la hora realizar las inversiones?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Me está usted preguntando si Panorama Holding está aprovechando diferentes beneficios fiscales gracias a la inversión en proyectos españoles? ¿Eso es lo que usted me está preguntando? ¿Cuál es la pregunta exactamente?

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Si tiene importancia el hecho de que la legislación letona ofrezca diversas ventajas, privilegios o beneficios fiscales a la creación de compañías.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Panorama Holding es una empresa letona. También tenemos nuestra sede fiscal en Letonia. Nosotros pagamos nuestros impuestos en Letonia. Entonces ¿es bueno para nosotros invertir fondos en España para beneficiarnos de algunas ventajas fiscales? La respuesta es no. Es una inversión normal y corriente, y tampoco veo ninguna diferencia a la hora de invertir en una empresa o en una filial alemana o española. Para nosotros no existe ninguna diferencia. No recibimos mayores ventajas fiscales. Para mí no hay ninguna ventaja fiscal en esta inversión.

Nosotros pagamos nuestros impuestos, como todos los demás, de forma normal sobre los beneficios que nosotros obtenemos gracias a nuestras actividades inversoras. En cuanto a las filiales que tenemos en Alemania, en Letonia o en España, estas entidades pagan impuestos en los países donde están registradas. Tienen sus sedes fiscales en sus países.

Entonces, si la pregunta es si esta inversión específica en este proyecto específico en España nos da a nosotros ciertas ventajas fiscales, entonces la respuesta es no. La esencia de nuestra inversión es desarrollar el proyecto, convertir el proyecto en un buen negocio para generar beneficios. Nosotros no dependemos de ningún tipo de ayuda fiscal por parte de las autoridades letonas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Muchas gracias. Por nuestra parte hasta aquí han llegado las cuestiones que queríamos hacerle. Muchas gracias por su participación y suerte con el proyecto.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Gracias. A mí también me gustaría darles las gracias a todos ustedes por haberme brindado esta oportunidad de estar aquí para explicar nuestra perspectiva... ¡Ah! No hemos terminado todavía.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Sánchez de Muniáin. Continuamos con el grupo parlamentario de Geroa Bai. Tiene la palabra el señor Eraso.

SR. ERASO SALAZAR: Muchas gracias, señor Presidente. ¿Le puede decir al señor Zeglov que se ponga los cascos, por favor? (PAUSA).

Gracias, Presidente. Muchas gracias, señor Zeglov, por comparecer en esta Comisión de Investigación del Parlamento de Navarra. Quiero manifestarle, en primer lugar, la satisfacción de nuestro grupo político al ver que usted existe de verdad y que Panorama Holding no es una empresa de ciencia ficción porque se ha llegado a dudar de estos extremos por parte de ciertas personas.

Nosotros no nos vamos a extender mucho en las preguntas porque, si teníamos pocas, prácticamente ya las ha respondido en el transcurso de su exposición esta tarde. Yo sí le querría preguntar si fue el Evaluador Automatizado de la Visión, el proyecto de Davalor Salud, lo que motivó que usted y el señor Marcos se conocieran, o si ya habían tenido algún contacto anterior.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Una vez más, nosotros conocimos al señor Juan José Marcos a finales de diciembre de 2017. Antes ni siquiera habíamos oído su nombre. Hace unos meses debatimos la información acerca del desarrollo del proyecto de Davalor Salud, como parte de otros posibles proyectos. Lo hicimos con nuestros socios en el sector de la oftalmología. Uno de nuestros socios nos presentó al señor Marcos en Madrid. Con este socio nosotros habíamos cooperado en diferentes inversiones potenciales en el sector inmobiliario en España. Pero luego decimos que este proyecto para nosotros era mucho más interesante.

SR. ERASO SALAZAR: Muy bien. Usted realizó una visita a las instalaciones de Davalor Salud. ¿Recuerda usted en qué fecha fue y qué personas estuvieron presentes en la misma?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] La primera visita, en la que conocí al señor Marcos y recibí una información inicial por su parte sobre el proyecto no fuimos a las instalaciones de Davalor Salud en Pamplona. Fuimos a un centro de

investigación y demostración en Terrassa, cerca del Barcelona. Ahí tenían un prototipo del dispositivo, que estaba disponible para la investigación que estaban realizando ahí. Y nosotros conocimos al señor Marcos ahí. Conocí al señor Juan José Marcos y también conocí a la señora Anna Puig, que era una de las personas que estaban trabajando en este centro en Terrassa. También conocí a dos miembros del equipo investigador que representaban a la Universidad Politécnica de Cataluña. Este fue el equipo que en general presentó el concepto, la tecnología, y explicó las capacidades de la máquina. Fueron ellos quienes hicieron una presentación inicial acerca de los resultados financieros posibles de este proyecto de negocio.

SR. ERASO SALAZAR: Bien, gracias. Entonces, entiendo que en todo este proceso, desde que usted conoce el proyecto, en ningún momento ha habido ninguna intermediación, ni ningún contacto de Panorama Holding con algún responsable de la Administración del Gobierno de Navarra.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Perdón, nos estábamos confundiendo con tanto nombre. Desde diciembre de 2017, he estado en contacto directo con el señor Juan José Marcos acerca de los diferentes temas que tenían que ver con el proyecto, la tecnología, los datos, la situación de Davalor Salud, etcétera. También intentamos buscar diferentes asesores independientes para ayudarnos a la hora de hacer un análisis general de la información que recibimos.

SR. ERASO SALAZAR: Iba a entrar en el préstamo de seiscientos cincuenta mil euros, pero como ya se ha hablado mucho de él, lo vamos a obviar. Lo que a nosotros nos queda meridianamente claro es el interés que Panorama Holding tenía por ese proyecto. Lo entendemos así porque no es fácil arriesgar esa cantidad de dinero en un proyecto que, como usted ha dicho, es una *start-up* y está en un proceso de creación. Nos quedamos con eso, con el interés que se mostró en ese momento y que se ha venido demostrando con posterioridad.

Luego, pasaríamos al concurso necesario de acreedores. Ya se ha hablado también de la propuesta de convenio, con lo cual, lo vamos a obviar. Tengo aquí una copia de la carta de inversión –usted la conoce a la percepción– y puedo entender que la firma que se refleja en ella es la suya. Sí que es verdad que en esa carta no consta ninguna fecha. Se lo iba a preguntar, pero, al final, viene todo más o menos en el mismo periodo de tiempo. Con lo cual, no creo que sea muy importante.

He entendido de su exposición que esta carta de compromiso ante los acreedores –una vez instado el concurso– era una oferta, un compromiso para que los acreedores se sumaran a la oferta hecha por Davalor Salud, una propuesta que no llegó a buen puerto.

Luego, usted ha hablado de la creación de la *NewCo*, del Entrenador Automatizado de la Visión, una empresa con un capital de quinientos mil euros. ¿Está desembolsado en su totalidad el capital de esta sociedad?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Todavía no. No se ha desembolsado todo. Hemos registrado un capital social de quinientos mil euros y hemos desembolsado el 25 por ciento de esta cantidad hasta la fecha. De hecho, no hay ninguna necesidad de desembolsar el restante de forma inmediata, porque la primera ocasión

en la que vamos a necesitar estos fondos será cuando el tribunal acepte esa oferta vinculante y así podamos adquirir los activos de Davalor Salud. En general, vamos a incrementar el capital social de esta empresa. Ese es nuestro plan. Vamos a tener que invertir más fondos en el futuro, pero solo lo haremos si realmente hace falta. No vamos a tener estos fondos. Desembolsaremos los fondos en cuanto tengamos un acuerdo con la persona a cargo del concurso de acreedores. Es entonces cuando haremos la inyección y los fondos estarán disponibles entonces.

SR. ERASO SALAZAR: Correcto. Usted ha dicho que EAV hace una oferta al juzgado de lo mercantil para adquirir los activos de Davalor Salud y se está a la espera de la respuesta. ¿Le ha dicho su equipo de abogados más o menos en qué fecha puede estar esto resuelto?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Según lo que entiendo, teníamos que presentar una oferta vinculante al administrador como parte del concurso de acreedores. Lo hicimos tres o cuatro semanas antes del plazo. Yo firmé la oferta y esta oferta fue presentada ante el administrador del concurso de acreedores. El administrador concursal tiene que presentar la oferta al tribunal y el tribunal es el encargado de decidir si se acepta o no la oferta, si se confirma o no la oferta. Si se confirma, tenemos que concluir un acuerdo notarial con el administrador concursal y luego tenemos que establecer las condiciones establecidas en la oferta y en el acuerdo notarial.

Y por eso me siento tan confuso con toda la situación. Nosotros hemos presentado la oferta, pero todavía no sabemos si va a ser aceptada o no. Pero ya nos están haciendo preguntas acerca de qué vamos a hacer si se acepta o no. Pero todavía no ha sido aceptada esta oferta.

¿Qué es lo que vemos con claridad? Para poder seguir adelante con un proyecto de este tipo, el primer paso sería adquirir la propiedad intelectual relevante, porque en estos momentos la nueva sociedad, Entrenador Automatizado de la Visión, no tiene la autoridad para fabricar diferentes dispositivos porque esos dispositivos están protegidos por la patente que pertenece a Davalor Salud. Con lo cual, el primer caso sería adquirir los derechos a la propiedad intelectual. Y luego vamos a poder seguir con los siguientes pasos.

SR. ERASO SALAZAR: Muy bien. Yo quería terminar preguntándole por el plan de actuaciones futuras, en caso de que la adquisición llegara a buen puerto, pero entiendo que, aunque tengan ya un plan previsto, este no es el lugar –por confidencialidad– para contarlo. Entonces, por mi parte simplemente quiero reiterar el agradecimiento y sus explicaciones en esta Comisión, y desear que el proyecto de EAV vaya a buen puerto. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Eraso. Continuamos con el grupo parlamentario de Euskal Herria Bildu Nafarroa. Tiene la palabra el señor Ramírez. Nahi duzunean.

SR. RÁMIREZ ERRO: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Eskerrik asko Presidente jauna. *Labvakar*. Estoy intentando decir buenas tardes en la lengua letona. No sé si lo he dicho bien. Bienvenido al Parlamento de Navarra. Gracias también por todas las respuestas y por toda la información que nos ha proporcionado. Yo creo que usted ha explicado muy bien cuál ha sido su intención. Nuestro grupo no está de acuerdo con los demás

grupos. No estamos de acuerdo con la votación o los votos emitidos por los otros grupos. No entendemos por qué no ha podido ser una sesión secreta. Pero nosotros creemos que en este tipo de sesiones usted tiene todo el derecho del mundo de explicar todos estos temas en condiciones de mayor intimidad y privacidad.

Quiero hacerle un par de preguntas. Usted ha definido Panorama Holding como un negocio, una entidad de negocios, una entidad empresarial que invierte en distintos tipos de proyectos. Su primer intento de invertir en proyectos tecnológicos es Davalor Salud porque antes han invertido más en el sector inmobiliario. Eso es lo que me ha quedado claro. Ha definido este proyecto de Davalor como un proyecto empresarial prometedor porque considera que en el futuro será interesante para sus inversores. Y, además, ha afirmado que su decisión es continuar con este proyecto y que este proyecto siga conectado con Navarra. ¿Es así?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí. En primer lugar, por razones técnicas. Históricamente es un proyecto que tiene muchos elementos que lo relacionan con Navarra. Es decir, es un proyecto español: la mayor parte de la documentación está redactada en español, la mayor parte de las personas clave relacionadas con el proyecto son españolas, la producción de los dispositivos se ha planeado realizarla en España –por una empresa española, por Jofemar–. Por lo tanto, hay muchas relaciones y muchos elementos que relacionan este proyecto con España, por una parte. Y, por otra parte, queremos utilizar y aprovechar este potencial. Y, por ello, nos parece una decisión lógica que sea una empresa española con el objetivo de adquirir los activos de Davalor y con el objetivo de continuar con el proyecto.

Por supuesto que no vamos a entrar en detalle en la estrategia, en el plan empresarial y financiero que nosotros tenemos, pero, en general, hemos establecido una empresa española para poner en marcha actividades empresariales relacionadas con esta empresa. Necesitamos, para ello, adquirir la propiedad intelectual, por eso hemos realizado una oferta vinculante al administrador concursal.

Si la oferta es confirmada por el tribunal competente eso nos va a relajar mucho y vamos a poder comenzar nuestras actividades. El comienzo de nuestras actividades en general pasará por el desarrollo de ese dispositivo, añadiendo algún potencial más, cambiando ligeramente la tecnología. Contrataremos al personal necesario para llevar a cabo estas tareas y pensamos empezar con el uso comercial de este dispositivo lo antes posible. Por lo tanto, en general, ese es el plan que tenemos. Utilizaremos las mismas instalaciones en Pamplona que Davalor Salud utilizó antes. Llevaremos a cabo un acuerdo de servicio en Davalor Salud y utilizaremos las soluciones que ya han sido elaboradas por el equipo anterior de Davalor Salud.

Debo añadir que tenemos problemas que superar. Estos problemas están relacionados con el hecho de que las decisiones judiciales a veces requieren mucho más tiempo del que se piensa. Entonces, nuestro plan original tenía en cuenta que pudiéramos empezar la actividad a finales de año, pero no ha sido así. Ya estamos casi en primavera y estamos en la misma situación. Esa es, en general, la situación. Ese es nuestro plan en cuanto a todo lo que puedo decir al respecto. Me parece algo bastante obvio.

En cuanto a soluciones específicas, etcétera, vamos avanzando. Según se vaya desarrollando la situación vamos a reconsiderar nuestras soluciones anteriores y nuestras decisiones anteriores. Pero en principio vamos a continuar como habíamos previsto. Muchas gracias.

SR. RAMÍREZ ERRO: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Solamente le haré una pregunta más. ¿Sabe que hay tres dispositivos en marcha en distintos lugares? No sé si lo sabía y no sé si sabe dónde están ubicados estos dispositivos.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí, sí lo sé.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Podría decirnos o contarnos cómo funcionan? ¿Cómo están funcionando?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] En cuanto a las unidades prototipo que ya están utilizándose en el mercado, tenemos un dispositivo con la máxima experiencia –en cuanto a uso potencial comercial–, que se encuentra en las instalaciones de una óptica en Madrid, Cottet. Los otros dispositivos están en centros de demostración en Terrassa. Estos dispositivos, en cualquier caso, han funcionado durante varios meses con éxito a nivel comercial. Desgraciadamente, debido al hecho de que ha habido un concurso de acreedores en Davalor Salud, ha habido consecuencias. Una de ellas es que Davalor Salud ha tenido que despedir a su personal y el uso de los dispositivos se ha detenido.

Ahora se nos solicita retirar este dispositivo que ya no funciona. Cottet, en general, estaría interesado en cooperar, en continuar cooperando. Pensamos que podemos continuar con las actividades a finales de año. Ahora ya estamos en marzo y tampoco podemos permitirnos apagar el dispositivo y que esté ocupando un espacio comercial. Por lo tanto, no tenemos un equipo con experiencia previa y no hay personal contratado por EAV para gestionar esa situación.

Por lo tanto, en ocasiones, tenemos no problemas generales, sino más bien problemas más prácticos del día a día, que debemos tratar y que nos llevan a tomar decisiones. Sí que hemos obtenido resultados prácticos relativos al uso del dispositivo en la óptica Cottet. La demanda del servicio es creciente. El concepto empresarial en cuanto a la organización del servicio de este equipamiento y su uso, y el apoyo técnico, el servicio técnico que requiere, la emisión de diagnósticos verificados por el optometrista... Todo esto demuestra que el concepto funciona. Me refiero a eso.

Si hubiéramos logrado cien dispositivos en marcha, quizá no estaríamos aquí. Para nosotros quizás sea difícil entrar en un proyecto que tenga tanto éxito o que hubiera tenido tanto éxito. Estaríamos en otro tipo de negocio. No en este.

Por una parte, está bien que los prototipos funcionen porque se puede demostrar que funcionan, se comprueban, se ven, etcétera. Y, por otra parte, no hay muchos, por desgracia. No podemos decir que el uso comercial de los dispositivos se haya puesto en marcha en realidad. Quizá haya sido un periodo de ensayo más bien. Pero estamos como estamos, en definitiva.

SR. RAMÍREZ ERRO: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muchísimas gracias y muy buena suerte con el proyecto. No tengo más preguntas. Gracias.

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

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Presidente. [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muchas gracias, señor Zeglov por comparecer hoy aquí. Agradecemos mucho su esfuerzo y las respuestas que está dando. Yo represento al grupo socialista de este Parlamento. En primer lugar, quisiera empezar diciendo que lamentamos que esta sesión sea abierta, pero era necesario que fuera así, que esta sesión fue abierta, porque es cuestión de cortesía con los medios de comunicación y también tiene que ver con la transparencia. Y para nosotros la transparencia es esencial. Si uno dice la verdad, las cosas siempre son más fáciles. Mi primera pregunta sería: ¿Por qué solicitó una sesión secreta?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Bien, aún no se ha confirmado nuestra oferta por parte del tribunal competente. Por lo tanto, no podemos debatir en público temas que, primero, deben considerarse a nivel judicial porque no sabemos cómo afectará la información pública a la decisión judicial. El tribunal obtiene información y recopila información del modo que considera adecuado y luego toma una decisión. Esa es una de las razones.

En segundo lugar, obviamente, yo no sabía qué tipo de preguntas se me iban a plantear. Por lo tanto, por esa razón... Quizás si me hubieran preguntado detalles de nuestra estrategia previa o si me preguntaran sobre cuáles serían nuestros subcontratistas a la hora de organizar la producción de los dispositivos... Si entraran en información técnica o si preguntaran respecto a los miembros del personal que íbamos a contratar o las personas clave... Ese tipo de información es muy sensible para nosotros. Por lo tanto, es importante cuidarla.

También diré que no veo problemas respecto a una sesión abierta. Yo quiero ser abierto. No tengo nada que ocultar. Pero también diré que nos ha llevado mucho tiempo entrar en este proyecto. Hemos hablado con mucha gente relacionada con el proyecto, etcétera. Por tanto, tampoco es ningún secreto lo que queremos hacer en general.

De nuevo, quisiera enfatizar que nuestro enfoque es muy directo, muy razonable y muy sincero. No buscamos evitar ningún problema que hubiera con anterioridad con esta empresa. Queremos aclarar nuestro interés empresarial y evitar riesgos, pero, por otra parte también, queremos mantener buenas relaciones con las personas que apoyan el proyecto y que potencialmente van a apoyarlo en el futuro. ¿Por qué? Es muy sencillo, porque necesitamos subcontratistas, necesitamos trabajadores, necesitamos personas que nos ayuden en el máquetin del dispositivo. Por lo tanto, en general, no queremos encontrarnos en una situación en la que haya muchos miembros del público en general que digan que hemos perdido dinero debido a este proyecto, y que cualquiera que continúe adelante con el proyecto deba ser considerado culpable por lo anterior. Me parece bastante lógico.

Y esto tiene que ver con nuestra experiencia en cuanto a relaciones empresariales reales que hemos tenido. Hay que evitar cualquier tipo de riesgos reputacionales, por así decirlo, para poder obtener apoyos en el futuro. Si no, sería mejor quizá al adquirir los activos, abandonar Navarra de una vez por todas y desarrollar esta idea empresarial en algún otro lugar. Y

nosotros no queremos hacer eso. Por lo tanto, debo ser delicado en mis respuestas cuando se trata de temas que pudieran afectar a nuestra actividad en el futuro.

En cuanto a todo lo demás, intento dar toda la información que se me pide. Respecto a la presencia de la prensa, en teoría, cuando logremos llegar a una fase determinada de este proyecto y desarrollemos el nuevo proyecto y pongamos en marcha las actividades de márketing, entonces nosotros mismos pediremos una rueda de prensa. Pero ahora estamos en el principio de este camino y, por lo tanto, debo decir que no estoy preparado para realizar ninguna declaración a la prensa ahora mismo.

Por ello, si nos sentamos aquí alrededor de esta mesa y se me dice que simplemente tengo que compartir mi conocimiento con ustedes, en esa situación me siento mucho más cómodo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí, no lo dudo. Como sabe, no estamos investigándole a usted, como sabe, estamos simplemente intentando entender qué ha ocurrido con esta empresa y estamos intentando investigar a este Gobierno. Este grupo no ha solicitado su presencia hoy aquí, su comparecencia, pero queremos aprovechar el hecho de que usted haya comparecido. Y, por lo tanto, me gustaría realizarle algunas preguntas, preguntas sobre Davalor, preguntas sobre la situación actual. Pero va a ser muy rápido, No se preocupe.

En primer lugar, quisiera decirle que ustedes con los fondos de su empresa pueden hacer lo que quieran. No estamos intentando decirle dónde tienen que invertir o no invertir. Sencillamente queremos saber qué ha ocurrido aquí, en este Parlamento, como, por ejemplo, cuando la Presidenta del Gobierno de Navarra, Uxue Barkos, afirmó en sesión plenaria aquí que su empresa –eso fue hace un año– iba a asumir las deudas de Davalor. ¿Esto es cierto?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Bueno, Juan José Marcos nunca estuvo autorizado a realizar ninguna declaración respecto a Panorama Holding. Entonces, podemos hablar sobre cómo él entiende la situación o ve la situación.

(La Sra. Intérprete dice: Creo que el compareciente ha confundido Barkos con Marcos).

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] En cuanto a una entidad empresarial, una empresa, no sería razonable establecer ninguna obligación que no estuviera relacionada con el desarrollo futuro de este proyecto. Por lo tanto, no estamos interesados en establecer ninguna obligación previa en este proyecto. ¿Qué le interesa a Panorama Holding? Si Panorama Holding cree que este proyecto es prometedor...

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Debo insistir en que no estamos hablando del señor Marcos, sino de Uxue Barkos, la Presidenta del Gobierno de Navarra. Ella fue la que realizó esta declaración. Ha habido un error y me gustaría aclararlo. La Presidenta Uxue Barkos afirmó en este Parlamento en una sesión plenaria que su empresa iba a pagar la deuda de Davalor. Eso fue hace un año. Y mi pregunta es si esto es cierto o no.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No sé nada respecto a esta declaración. Eso no es algo que hayamos debatido de ninguna manera. Por lo tanto, no puedo comentarlo. Lo lamento.

En cuanto a Panorama Holding y su actividad actual, sí que hemos puesto en la mesa una oferta vinculante. Si esa oferta se confirma, entonces tendremos algunas obligaciones que se detallan en la oferta. A nosotros no nos interesa contraer ninguna obligación adicional ni ningún riesgo adicional, por razones empresariales, sencillamente.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] La mayor parte de nosotros no solo somos políticos, también hemos trabajado en empresas y, por lo tanto, para nosotros fue una sorpresa escuchar esta declaración y ver que una empresa europea estaba dispuesta a pagar esta deuda. ¿Conoce usted el montante de la deuda de Davalor en la actualidad o hace un año?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] De nuevo, yo puedo hacer comentarios relativos a nuestra oferta vinculante. En ella afirmamos claramente la postura que tenemos respecto a los acreedores de Davalor. Y nuestro objetivo es abonar la deuda de Davalor Salud en un periodo de tiempo determinado, utilizando el *cash flow* de la nueva compañía creada para desarrollar este negocio. Eso, por una parte.

Ya he explicado varias veces y en varias ocasiones por qué hemos tomado esta decisión, que formalmente no es muy típica en las actividades empresariales habituales. Normalmente no se contraen obligaciones adicionales, pero en este caso en concreto decidimos que podría ser una buena solución porque por una parte teníamos que formular la oferta vinculante de forma que fuera aprobada por el administrador concursal y por el juez –porque, si no, no tendríamos éxito, no se iba a aceptar la oferta–. Y, por lo tanto, decidimos que podíamos asumir algunas obligaciones limitadas relativas a este asunto que estarían o que encajarían en nuestro plan empresarial. Pero obviamente no estamos dispuestos a asumir obligaciones adicionales.

Y si cualquier persona hace cualquier comentario respecto a Panorama Holding y a lo que haremos o no haremos, yo creo que es mejor preguntarle a Panorama Holding directamente y basarse en documentos que incluyan los objetivos empresariales de Panorama Holding. Me parece lo más sencillo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Usted tiene que entender por qué estamos aquí. Esta es una Comisión política. Aquí no estamos intentando saber si ustedes desarrollan sus actividades empresariales bien o mal. Estamos intentando aclarar ciertas cosas que han dicho otros políticos aquí, en este Parlamento. Y queremos saber si ustedes han hecho alguna promesa a Juan José Marcos o a cualquier otra persona, alguna promesa de que en el futuro su empresa va a poder satisfacer las deudas.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No. Insisto, es la primera vez que he tenido contacto con cualquier figura política aquí en Navarra. En segundo lugar, en cuanto a la esencia, a los contenidos de nuestro proyecto, existen los documentos pertinentes que explican nuestras intenciones. Si nuestra oferta vinculante se

acepta, en cuanto terminemos con el administrador concursal, cuando lleguemos a un acuerdo ante notario, nosotros vamos a satisfacer el acuerdo.

Nunca hemos nombrado ningún tipo de representante para asumir cualquier obligación financiera en nombre de Panorama Holding. Yo soy la única persona responsable de este tipo de transacciones aquí en España. Por lo cual, ustedes me pueden preguntar a mí directamente lo que está dispuesta a hacer o no la empresa Panorama Holding, pero si cualquier otra persona hace cualquier otro tipo de declaración, yo no puedo comentar nada al respecto.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Entonces le pregunto a usted directamente.

SR. ZEGLOV: Nuestras intenciones se explican en la oferta vinculante –que todavía no es vinculante porque no se ha aceptado–. En cuanto al contenido de esa oferta vinculante, si existe una información oficial que dice al público cuál es el contenido, antes de que sea aceptada esa oferta por parte del tribunal, deberíamos saberlo porque a mí me parece que es una información privilegiada y no quiero hablar más de ella.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Entonces, voy a intentar reformular la pregunta. ¿Desde el principio el plan fue constituir una nueva empresa?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] La constitución de la nueva empresa, de la nueva sociedad, siempre ocurre de la misma forma. Es una medida técnica, siempre. Si quieres empezar con actividades de negocio en España, la mejor manera de hacerlo es constituir una sociedad española para realizar tales actividades. Es una medida técnica.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muy bien. Pero, como usted sabe, aquí estamos hablando de más de tres mil personas en España que han invertido su propio dinero en este proyecto y que han perdido estos fondos. Hablaremos de esto más tarde.

Cuando usted recibió nuestra carta, la carta de este Parlamento, ¿cuál fue su reacción? ¿Usted sabe por qué está aquí?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Mi reacción fue muy sencilla. La primera cosa que hice fue redactar una carta diciendo que entiendo que existe una investigación que busca esclarecer ciertos hechos y eventos que ocurrieron antes de que nosotros entráramos en el proyecto, y yo dije bien claro en esta carta que yo no soy la persona adecuada para contestar o facilitar información acerca de estos eventos, porque tengo una información parcial –a veces no sé nada de estos eventos–. Yo recibí una solicitud, una convocatoria para comparecer hoy aquí. Y yo entiendo que, si existe una necesidad legal, debo comparecer. Entonces tomé la decisión de comparecer, de venir aquí a explicar lo que sé –aunque sea, como he dicho antes, una información parcial–.

Una de las razones que me llevó a tomar esta decisión es que nosotros entendemos que vamos a comenzar este proyecto en Navarra. Con lo cual, las autoridades locales, las

autoridades de Navarra tendrán un interés legítimo en nuestro proyecto. Y yo quería demostrar nuestra disposición a ayudar a proporcionar todo el apoyo que podamos ofrecer a las autoridades de Navarra.

Y también consideramos que este proyecto, si, al final, logramos desarrollarlo según nuestros planes, será un plan importante para Navarra. Será un proyecto que contribuirá al entorno empresarial de Navarra. Y, por esta misma razón, estamos más que dispuestos a desarrollar el proyecto y a aprovechar cualquier oportunidad de entrar en contacto con las autoridades de Navarra. Y también de excluir o poner fin a cualquier sospecha de que no estemos dispuestos a proporcionar información, etcétera. Y, por esa misma razón, no tenemos más remedio que comunicarnos entre nosotros. Y lo haremos.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Lo apreciamos mucho. Apreciamos enormemente estas palabras, pero no es el asunto de esta Comisión. Entonces, después de recibir la carta, ¿usted llamó directamente a su abogado, a Juan José Marcos o a cualquier otra persona?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Yo compartí esa información con nuestros asesores legales en España y recibimos su opinión acerca de lo que sería apropiado y lo que no. Pero en términos generales –y para serles sinceros–, yo ya había decidido que íbamos a cooperar, que nos íbamos a comunicar con ustedes.

Yo solo pedí asesoramiento legal adicional en el siguiente tema, porque no es el momento adecuado para nosotros para compartir información acerca de este proyecto. Hemos presentado una oferta legal y, una vez que sea aceptada esa oferta, tendremos menos riesgos legales. Entonces, yo hubiera preferido posponer este proceso de aquí a un mes porque yo creo que la situación habría sido más clara. Pero ustedes me han convocado, me han pedido que venga aquí a comparecer para dar explicaciones y eso es lo que he intentado hacer.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Eso quiere decir que usted no quiere hablar acerca de la situación actual de la actividad empresarial? Ahora, por ejemplo, ustedes están desarrollando nuevos auriculares, nuevas imágenes... ¿No lo quiere comentar?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Una vez más, ¿qué quiere saber usted acerca de nuestras actividades de negocio?

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] La situación actual. ¿Alguien está trabajando, por ejemplo, con una nueva innovación o en un nuevo proyecto con –no me acuerdo muy bien del nombre– el Entrenador Automatizado de la Visión?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] En cuanto a las actividades de negocio, una vez más, no podemos comenzar nada antes de adquirir la propiedad intelectual. No podemos hacer nada. Hemos intentado hacerlo constituyendo esta nueva sociedad que va a adquirir esta propiedad intelectual, y hemos presentado una oferta vinculante al administrador concursal. Yo creo que hemos sido la única entidad que ha hecho

una oferta similar. Y ahora estamos a la espera de lo que diga el juez. Y no podemos comenzar ninguna actividad de negocios hasta saber si se ha aceptado o no la oferta.

En cuanto al plan de negocio, tenemos nuestro plan de negocio. También tenemos un plan técnico que dice qué es lo que vamos a hacer después de adquirir la propiedad intelectual. Estamos preparados, tenemos los planes y ya está.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Usted ha contestado bien a la pregunta y ya ha explicado por qué están interesados en este negocio. Pero ¿no hay competidores? ¿No existe la competencia?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Estamos interesados en este proyecto de negocio. Yo creo que eso es algo más que evidente. En segundo lugar, el hecho de que este proyecto prometa mucho y se pueda organizar para formar un buen negocio no es ninguna garantía de que vayamos a tener éxito. Con lo cual, es un proyecto arriesgado para nosotros. Para tener éxito con ese proyecto tenemos que hacer muchas cosas. Tenemos mucho trabajo por delante. Ya he explicado ciertas cosas que tenemos que realizar para tener éxito con este proyecto. Entonces, ya está. No sé qué más añadir.

En cuanto a la situación actual, según los contactos que hemos realizado con partes interesadas o potencialmente interesadas en colaborar con el proyecto, por ejemplo, subcontratistas potenciales, coinversores potenciales, personas que estarían potencialmente interesadas en cofinanciar el proyecto... nos hemos dado cuenta de que sí existe un interés teórico para desarrollar el proyecto.

Pero, claro, estas partes interesadas ¿qué necesitan? Necesitan ver que el proyecto haya llegado a una fase determinada. Y ahora mismo, para cada inversor potencial o parte potencial interesada, todavía es un proyecto teórico. No es más que un concepto. Para desarrollarlo necesitamos un equipo, necesitamos realizar inversiones y necesitamos soluciones técnicas. Y no tenemos nada de eso.

Por esta razón, yo preferiría tener el apoyo, por ejemplo, del Banco Europeo de Inversiones. Pero el banco no apoyaría ese proyecto a no ser que tuviéramos un equipo y unos resultados iniciales, etcétera. Con lo cual, entendemos que para no perder los fondos que ya hemos invertido y para conseguir ciertos resultados, en estos momentos necesitamos hacer la adquisición y necesitamos crear el equipo que va a llevar el proyecto a la siguiente fase según nuestros planes. Y, luego, por supuesto, vamos a poder contar con el apoyo de muchas más personas. Muchas más que ahora, por ejemplo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Yo creo que ha quedado más que claro que usted cree en el proyecto. ¿Le puedo preguntar si Juan José Marcos ahora, hoy en día, está trabajando para Panorama Holding? ¿Sí o no?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Juan José Marcos es una persona a la que, en mi opinión, necesitamos. Le necesitamos para este proyecto. No tenemos ningún contrato con él, no hemos firmado ningún contrato con él y tampoco hemos firmado ningún acuerdo de colaboración con Juan José Marcos. Y eso ya es una información sensible que le acabo de dar.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Entonces, Juan José Marcos no recibe ningún salario, ni de usted, ni de Panorama Holding.

SR. ZEGLOV: No.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Es esta su primera conexión profesional con España o contacto profesional con España?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Desde que empecé a trabajar en Panorama Holding hemos barajado o considerado un par de proyectos de inversión en el sector inmobiliario, hemos recibido diferentes ofertas para participar en diferentes proyectos financieros que tienen que ver con el establecimiento de diferentes entidades financieras dentro del sector inmobiliario. Sin embargo, decidimos no realizar estas inversiones. De hecho, nos sentimos bastante satisfechos con las actividades que tenemos en los estados bálticos y en Alemania. Pero decidimos asignar algunos fondos que teníamos libres para invertirlos en este proyecto. Entonces, no es el único contacto que hemos tenido con empresarios españoles. No. Hemos tenido contactos anteriormente. Pero este proyecto ha consumido gran parte de mi vida personal y profesional durante este año que hemos estado en el proyecto.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Sería correcto decir que el negocio principal de Panorama Holding es el sector inmobiliario?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí. Panorama Holding ha invertido en el desarrollo del sector inmobiliario y también en otras actividades normales de inversiones, por ejemplo, de diferentes bancos y de títulos en posición de diferentes bancos, etcétera. Pero es verdad que el sector inmobiliario es nuestro enfoque principal de negocio. Nos proporciona liquidez para poder emprender otros proyectos. Pero también estamos interesados en involucrarnos en diferentes proyectos tecnológicos prometedores.

Les puedo explicar las razones de la siguiente forma: cuando usted está involucrado en un proyecto tecnológico tiene otro nivel de contacto. Y hay muchas más posibilidades para contactar con diferentes negocios relacionados y buscar sinergias para desarrollar cierta parte del negocio. Por ejemplo, si vamos a construir edificios en altura en Riga, queríamos buscar ciertas soluciones tecnológicas modernas para poder construir estos rascacielos o edificios en altura. Y, para ello, contratamos un equipo de especialistas en informática. Y en ese proyecto nosotros invertimos en gran parte del proceso de desarrollo del *software* para poder hacer los edificios. Y eso nos abre todo un abanico de diferentes posibilidades para la cooperación.

Claro, si uno tiene un proyecto tecnológico exitoso, eso contribuye y mucho a mejorar su reputación profesional, le brinda más posibilidades de tratar con fondos de capital riesgo, con diferentes estructuras estatales, que pueden brindar cierto apoyo financiero. Con lo cual, es una combinación interesante de las actividades normales y de las actividades más tecnológicas. Nosotros entonces decidimos que ese sería el camino a elegir.

El siguiente paso sería elegir el campo, el ámbito que nos iba a brindar unos resultados realmente positivos. En cuanto a ese proyecto específico, el factor decisivo era una buena relación con un representante de las clínicas oftalmológicas de Letonia. Reconocimos el potencial médico que tenía el proyecto. Nosotros ya teníamos contactos con representantes en el sector de la oftalmología en Riga, y pensamos que podíamos ofrecer un buen modelo de negocio, que funcionaría en cualquier jurisdicción, no solo en España, también en Alemania o los estados bálticos.

Nosotros compartimos muchas esperanzas. Tenemos muchas esperanzas puestas en este proyecto. Y estamos realizando un gran esfuerzo para llevarlo a buen puerto. Hasta hoy el coste total de este proyecto es considerable y yo he invertido gran parte de mi tiempo, y muchos esfuerzos a título personal también.

En cuanto a Panorama Holding y su estructura, existe mucha información abierta que tiene que ver con los resultados financieros de nuestra empresa. Y esta información está disponible en las fuentes oficiales. Nosotros registramos nuestras cuentas de forma anticipada, además. En la primera parte del ejercicio nosotros publicamos los resultados del ejercicio anterior. Es un proceso muy rápido. Con lo cual, con fuentes oficiales cualquier persona puede investigar la estructura y la situación de nuestra empresa, nuestra capacidad financiera y las diferentes entidades relacionadas. Toda esta información está disponible.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muy bien. En cuanto a su división tecnológica en Panorama Holding, ¿puede darnos el nombre de uno o dos proyectos con éxito, me refiero a proyectos tecnológicos?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Realizados por Panorama Holding? Ya he respondido, en realidad. Este es el primer proyecto tecnológico significativo, importante.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Pero nos dice que también está intentando encontrar otros proyectos tecnológicos.

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Nosotros intentamos elegir el tipo de proyecto que queremos desarrollar. En 2017 tomamos una decisión estratégica y empezamos a buscar un proyecto. Teníamos poca experiencia, una experiencia muy limitada en proyectos tecnológicos. Pensábamos que teníamos la capacidad de llevar a cabo algo similar por nosotros mismos, en solitario.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muchas gracias. Gracias por sus respuestas. Son muy importantes para nosotros. Intentaré explicar de nuevo lo que está ocurriendo aquí, en esta Comisión. Como ya le he dicho, estamos en el Parlamento y, como Parlamento, tenemos que controlar lo que hace el Gobierno de Navarra. Y en esta ocasión, respecto a Davalor Salud, tenemos que entender por qué nuestro Vicepresidente ha otorgado préstamos a esta empresa, pero no de una forma habitual o normal. Eso significa que esa empresa, Davalor Salud, probablemente haya utilizado el nombre de Navarra o el nombre del Gobierno de Navarra para buscar nuevos inversores, en este caso pequeños inversores del tipo *crowdfunding*. Cuando Juan José Marcos u otros se acercan a

usted o a su empresa, ¿le dicen o le garantizan que el Gobierno de Navarra está detrás de esta empresa?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Intentaré responder de acuerdo con mi conocimiento sobre el tema. Cuando Juan José Marcos... Empecemos con nuestros contactos iniciales. En ese momento, Juan José Marcos menciona que este proyecto ha disfrutado o ha tenido apoyo gubernamental –incluyendo otros inversores también apoyados por el Gobierno–. Esa información para nosotros sí fue importante porque en ese momento entendimos que este proyecto, en general, era interesante.

En segundo lugar, entendimos también que es una *start-up*, y para desarrollar una *start-up* necesitamos todo el apoyo posible por parte de los inversores. Y uno de los inversores puede ser el Estado, una autoridad municipal, etcétera, que pudiera tener algún programa de apoyo al proyecto. Entonces, para nosotros no fue inusual ver que una *start-up* tenga el apoyo de entidades estatales –nosotros en Letonia también tenemos agencias estatales o fondos estatales que apoyan proyectos–. Obviamente, también es una inversión arriesgada para el Estado, pero también tiene interés en apoyar este tipo de negocios y de proyectos. Por lo tanto, nosotros consideramos que esa información, que ese hecho es positivo.

En cuanto a esto, obviamente, les estoy dando mi propia opinión y, en mi opinión, es comprensible –totalmente comprensible, además– que este proyecto tenga el apoyo estatal. Tampoco quiero comentar si el procedimiento es apropiado o no porque no lo sé. Para nosotros el enfoque cambia. Si por ejemplo elegimos entrar en Davalor Salud como coinversores o accionistas, cualquier riesgo de Davalor Salud sería también clave para nosotros, porque entraríamos de manera muy profunda.

Ahora estamos en otra posición muy distinta. Estamos dispuestos a adquirir los activos de Davalor Salud y, por lo tanto, no estamos muy interesados en tratar esta historia previa de Davalor Salud. Claro que parte de esa historia la tenemos que aceptar –y por eso hemos realizado esta oferta vinculante de la manera en la que hemos presentado–, pero en cuanto al resto yo diría sinceramente que no me interesa mucho lo que ha ocurrido, si eso, obviamente, no afecta a este proyecto de ninguna de las maneras.

Otro elemento que indirectamente puede afectar a cualquier tipo de negocio sería el riesgo reputacional. Por ejemplo, si hay un riesgo reputacional y yo entiendo que ese riesgo puede afectar al proyecto de manera seria, entonces pondría en marcha un proceso de reconsideración de nuestra implicación en el proyecto. Quizás si, por ejemplo, no podemos desarrollar este proyecto en Navarra por alguna cuestión reputacional que no se pueda mitigar, entonces, desde nuestro punto de vista, la decisión más razonable sería encontrar otra forma de adquirir los activos de Davalor Salud y llevar ese negocio fuera de España, sacarlo de España. Si nos damos cuenta de que las cosas son muy negativas y muy serias para nosotros, obviamente, vamos a optar por este tipo de solución.

Pero, en general, en la actualidad no veo ninguna razón para preocuparnos. Somos un nuevo inversor, estamos contribuyendo al proyecto, no estamos utilizándolo incorrectamente... Por lo tanto, no veo que haya un riesgo reputacional para nosotros.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí. No se preocupe. Su empresa no está implicada en esta investigación. Lo digo otra vez porque es importante y entiendo que es importante para la reputación de su empresa y para la suya propia. Insisto, ustedes pueden invertir donde quieran, donde vean una oportunidad de crecimiento. Es su dinero, es su empresa. Y ese no es el objeto de esta Comisión.

¿Ha preparado esta sesión, esta comparecencia, con alguien, con algún abogado, con algún letrado, con Juan José Marcos quizás?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Preferiría, quizás, haberlo hecho, pero no sabía qué preguntas se me iban a plantear. Sí pedí consejo profesional para entender si podía responder o no a determinadas preguntas que me parecerían confidenciales. Mis asesores legales me informaron a ese respecto, respecto a los derechos que yo tengo en relación con las preguntas que se me vayan a plantear.

Pero he decidido que este contacto no fuera demasiado formal. Por eso he venido yo mismo, sin ningún asistente legal, sin ninguna limitación... Sencillamente para demostrar, por una parte, que no vemos ningún problema en este proyecto. Y, por otra parte, para entender si este proyecto pudiera implicar algún riesgo reputacional para nosotros en Navarra y si nuestra decisión estratégica para desarrollarlo como entidad registrada en Navarra sería una decisión errónea. Quiero entender eso y quiero saber si tengo que reconsiderar la decisión tomada.

Entonces, preferiría que no hubiera mediadores entre ustedes y yo, por esta razón, porque quiero entender cuál es la situación. Si sus preguntas concernieran o me llevaran a preocuparme, para mí eso sería importante. Y por eso prefiero entender yo mismo personalmente qué ocurre y cuál es la situación.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muchas gracias. Estamos llegando ya al final de esta comparecencia o de esta ronda de preguntas. ¿Ha hablado con Juan José Marcos sobre esta Comisión?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] ¿Y puede explicarnos cómo fue esa conversación?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí, claro. Nosotros hemos hablado del tema en dos ocasiones. Hace un tiempo Juan José Marcos nos informó de que había un procedimiento en el Parlamento de Navarra relacionado con las actividades previas de Davalor Salud. Nos informó al respecto. Nos informó también de que existía una investigación en marcha y de que él tenía que comparecer para dar explicaciones. ¿Por qué? Porque se le pidió que nos informara de cualquier tipo de hecho que pudiera de alguna manera afectar a este proyecto. Entonces nos informó debidamente y nos contó la situación.

Destacó que esta situación no tenía nada que ver con Panorama Holding porque está relacionada con los hechos que sucedieron anteriormente. Y también apuntó que esta

situación no implica ningún riesgo para el inversor. En aquel momento dijimos: La situación está clara. Hay problemas, pero nosotros no tenemos nada que ver con ellos.

La segunda ocasión en la que hablamos de este tema con Juan José Marcos fue después de que yo recibiera la solicitud de comparecencia para estar aquí hoy ante ustedes. Le pedí de nuevo que me explicara cuáles podrían ser o, mejor dicho, por qué se nos pedía dar testimonio y si había algo que deberíamos saber que pudiera tener que ver con nuestra implicación en el proyecto. Y, de nuevo, nos respondió que esta comparecencia estaba relacionada con el procedimiento que había ocurrido hace tiempo y que quizás tuviéramos que comparecer y tuviéramos que dar explicaciones sobre cómo entramos en el proyecto mucho después. Y nos dijo que él no veía ningún problema al respecto para nosotros. Y ya está. Eso es.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muchas gracias. Ahora, como sabe, Davalor está en un concurso de acreedores. ¿Cree usted que va a perder su dinero?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] No. No definiría nuestra posición en este proyecto como acreedores. Nosotros somos inversores estratégicos del proyecto. Estamos solicitando la adquisición de los activos de Davalor Salud y tenemos planes respecto al desarrollo de este modelo de negocio. Por lo tanto, no creo que seamos meros acreedores que hayan perdido nada. Nosotros somos inversores que han realizado una inversión de riesgo y que estamos interesados en recuperarla, obviamente.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] La opinión de este grupo es que, desde el principio, el plan era establecer o constituir una nueva empresa, después de este concurso de acreedores. Sencillamente estoy expresando una opinión, no estoy realizando ninguna pregunta. Pero tengo dos preguntas más. ¿Ahora están ustedes buscando nuevos inversores? ¿Es parte de su trabajo, o forma parte de su trato con Juan José Marcos o con esa nueva empresa, buscar nuevos inversores?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí, nosotros, como único inversor efectivo de este proyecto, estamos buscando personas potenciales que pudieran darnos ayuda, incluyendo inversión. Por ejemplo, en cuanto podamos cumplir con los requisitos del Banco Europeo de Inversiones o de cualquier otra fundación que pudiera financiar este proyecto, nosotros solicitaremos esa financiación. Porque nuestro plan no es ser el único inversor de este proyecto.

Por lo tanto, si encontramos a alguien que pueda aportar en las actuaciones de márketing y que estuviera interesado en este proyecto, entonces podemos decidir si queremos cooperar con ellos o no. Si la pregunta es si Juan José Marcos tomará alguna decisión al respecto, yo diría que no. Panorama Holding es quien debe tomar esa decisión.

Si la pregunta es si nosotros le vamos a pedir a Juan José Marcos cuál es su opinión respecto a este proyecto, sí le podemos preguntar. Si la pregunta es si estamos interesados, por ejemplo, en contratar a Juan José Marcos para trabajar en este proyecto, en general, sí. Nos interesa contratarle. Yo creo que he respondido a todas las posibilidades que se me han ocurrido.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Sí, muchas gracias. Ya nos ha dicho que no puede hablar al respecto, pero díganos algo –sí puede– respecto al futuro. ¿Cómo cree que van a desarrollarse los acontecimientos? ¿Habrá una nueva empresa? ¿Tendrá éxito en Navarra con cientos de trabajadores...?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Me está preguntando respecto al plan de negocio. He intentado responder a todas las posibilidades. Pero sí que diré que tenemos un dispositivo desarrollado por Davalor Salud, que está certificado. Hemos decidido que queremos mejorar este dispositivo. Es decir, no vamos a vender el mismo dispositivo que tenemos en la actualidad. Lo primero que vamos a hacer es invertir en el desarrollo de este dispositivo con distintos objetivos. Creemos que tenemos que reducir su precio de venta, en primer lugar, y tenemos que encontrar posibilidades tecnológicas que nos permitan hacerlo.

Por ejemplo, el elemento clave del dispositivo es un módulo óptico que genera la mayor parte de los costes de producción de este dispositivo. Y una solución crucial para esto sería lograr que esos costes de producción de los modelos ópticos se reduzcan a la mitad. Esta actividad tendrá que desarrollarse en los próximos diez o doce meses, después de la adquisición de la propiedad intelectual por nuestra parte.

Después, cuando tengamos ya un dispositivo con distintos potenciales de máquetin –que será mejor que el prototipo actual–, entonces sí vamos a poder llevar a cabo actividades de máquetin. Tenemos distintos clientes que estarían interesados en trabajar, en principio, con este dispositivo. Pero la mayor parte de ellos considera que el prototipo actual es demasiado costoso. Por lo tanto, ahí hay determinados problemas tecnológicos relacionados con la producción del dispositivo.

Hay que entender el tipo de trabajo que tiene que hacer el personal, el tipo de trabajo que se puede subcontratar... Según nuestras estimaciones, esto nos llevará un año aproximadamente, porque tenemos que lograr un nuevo dispositivo y hay que certificarlo. Este procedimiento de certificación lleva bastante tiempo y mucho esfuerzo. Otro problema sería lograr un equipo de máquetin eficaz. Este fue uno de los puntos débiles con Davalor Salud.

¿Qué más puedo decir? Tenemos un plan de negocio que cubre un periodo de cinco años, que es un plan normal. Y, según este plan, podemos calcular la suma total de fondos que vamos a tener que invertir en el proyecto, antes de poder recibir ingresos o beneficios. No quiero comentar esta suma, pero si miramos el estatus actual de esta empresa, EAV, se puede ver el estatus en cuanto al incremento del capital social. Tenemos que invertir los fondos requeridos para seguir adelante. Eso lo sabemos. Entonces hay ciertos problemas, por ejemplo, o ciertos temas. Si nosotros encontramos un coinversor para este proyecto, estamos abiertos a todo tipo de sugerencias.

SR. GARMENDIA PÉREZ: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Les deseo toda la suerte del mundo a la empresa, a usted y también a Juan José Marcos, pero yo creo que no será fácil. Estamos aquí, en el Parlamento, y representamos al pueblo, al pueblo navarro. También representamos a los tres mil habitantes de esta Comunidad que han perdido su dinero en este proyecto. Y ahora están viendo que alguien –no usted– va a

constituir una nueva sociedad con la misma idea. Y para nosotros no es una buena noticia. No es una buena noticia para esta Comunidad. Es buena noticia tener una nueva sociedad, por supuesto, y no tenemos nada contra usted y contra su empresa. Simplemente estamos intentando explicar nuestra posición en estos momentos. Usted no está involucrado en todo esto, como bien ha dicho, y su reputación tampoco está en juego. Pero nosotros estamos comprometidos con estas personas que han perdido su dinero y con el drama que está ocurriendo ahora en Navarra. Señor Zeglov, muchísimas gracias, una vez más, por su tiempo, por su pasión. Y me gustaría desearle un buen viaje de vuelta a casa. También le deseo una estancia placentera aquí en Navarra.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Gracias, señor Garmendia. Señor Zeglov, ¿usted quiere añadir algo?

SR. ZEGLOV: [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Hace una hora habría dicho que sí. Pero estoy muy cansado. De hecho, yo creo que yo ya he dicho todo lo que quería decir. Entonces, no tengo nada que añadir. Yo creo que ustedes ya lo han oído todo. Si ha quedado alguna pregunta en el tintero, estaré encantado de intentar contestar, pero, si no, yo diría que yo he intentado compartir con todos ustedes toda la información que obra en mi poder. He intentado ser muy abierto. Y mañana quizás, cuando repase esta sesión, diré no tenía que haber dado tanta información, porque he sido muy sincero y muy abierto.

Una vez más, yo me siento bastante cómodo con la situación. Y también tienen que entender que quizás no he podido contestar a algunas de las preguntas porque todavía no son temas abiertos. Dentro de seis meses quizás esta situación será bien distinta. No lo sé. Se irá desarrollando. Quizás haya nuevos retos y tengamos que reaccionar de una forma distinta. Y, para serles sincero, no soy ningún ángel que viene aquí a salvar a estas personas que perdieron sus inversiones y su dinero en Davalor Salud. Pero sí que estamos haciendo todo lo que podemos para combinar nuestros intereses de negocio y los intereses de las personas, de los asuntos públicos que están relacionados con el proyecto.

Muchísimas gracias a todos por su paciencia. Y les pido perdón si no he podido responder a alguna pregunta o si no les he podido dar la información que querían. Si sigue adelante este procedimiento, que sepan que estaré dispuesto, siempre, a acudir otra vez para completar cualquier información que no se haya dado.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): [TRANSCRIPCIÓN DE LA TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DE LA INTERVENCIÓN EN INGLÉS] Muchas gracias, señor Zeglov. Gracias por el esfuerzo que usted ha hecho para venir aquí. Y le pido disculpas por cualquier inconveniencia que le hayamos causado. En nombre de esta Comisión le deseo mucha suerte y un buen viaje de vuelta. Como ya ha quedado todo zanjado, se levanta la sesión.

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