



DIARIO DE SESIONES
DEL
PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura

Pamplona, 1 de marzo de 2019

NÚM. 15

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 1 DE MARZO DE 2019

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia de D. José María Aracama Yoldi, exdirector Gerente de SODENA.

(Comienza la sesión a las 9 horas y 5 minutos).

Comparecencia de D. José María Aracama Yoldi, exdirector Gerente de SODENA.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Egun on, foru parlamentari jaun-andreok. Buenos días, señorías. Damos por iniciada esta Comisión de Investigación parlamentaria sobre las actuaciones desarrolladas por la empresa pública Sodena. En el día de hoy corresponde comparecer ante esta Comisión al señor José María Aracama Yoldi, ex-Consejero de Economía e Industria del Gobierno de Navarra y ex-Presidente de la empresa pública Sodena, al que aprovecho para saludar y dar la bienvenida a esta Comisión. Recuerdo que los objetos de investigación por los que ha sido convocado el compareciente son tanto el análisis del procedimiento llevado a cabo en las inversiones financieras llevadas a cabo por parte de Sodena en diversos proyectos que resultaron fallidos de los analizados por la Cámara de Comptos, así como la adecuación de estas inversiones a la misión de esta sociedad pública y también el análisis del procedimiento llevado a cabo en la operación de compraventa de acciones de Iberdrola 2005-2014 por parte la empresa pública Sodena y del resultado de la misma.

Recuerdo que la citación ha sido realizada según lo expuesto al artículo 62 del Reglamento del Parlamento de Navarra y que, 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. Igualmente le hago referencia expresa al respeto de los derechos reconocidos por la Constitución que le amparan y especialmente a la intimidad y el honor de las personas, al secreto profesional y a la cláusula de conciencia.

Desconociendo cuál va a ser la duración de esta sesión, propongo a sus señorías, antes de dar inicio a la comparecencia, la posibilidad de que hagamos un receso a las 12 horas. Entiendo que todos podríamos estar de acuerdo, sin perjuicio que podamos modificar también ese receso a otra hora diferente. Ahora sí, antes de comenzar, y como suelo hacer con todos los comparecientes que vienen a esta Comisión, doy la oportunidad para poder hacer un primer turno de palabra, una primera intervención, al compareciente, si así lo desea. Creo que así es. Por lo tanto, señor Aracama, cuando quiera.

SR. ARACAMA YOLDI: Muchas gracias, señor Presidente. Señorías, buenos días. Para mí es un honor poder regresar a este Parlamento de Navarra dos décadas después de que en mi época de gobierno fuese bastante habitual aparecer por aquí. Esto hace que sea bastante rejuvenecedor para mí el hecho de estar hoy aquí.

Les agradezco la oportunidad que me dan para hablar de una empresa pública a la cual he dedicado más de diez años de mi vida, y puedo decir sin ninguna duda que han sido diez años apasionantes los que he vivido en Sodena, y que considero que es tremendamente importante para esta Comunidad, y que si no existiera, habría que crearla.

Los tres años que desempeñé el cargo público en la Consejería de Economía y Hacienda y, como he dicho, los diez que estuve en la sociedad pública, me hacen comprender la rivalidad política que hay entre los grupos, pero lo que sí les pediría es que me permitiesen decir que

lamento profundamente que Sodena y sus profesionales se hayan visto involucrados en el fuego cruzado que se ha abierto a raíz de lo que algunos ya llaman «caso Davalor».

En esta situación, considero que es importante recordar algo que alguien pensó ya en el año 1984 en la creación de Sodena: qué es, qué hace y cuál es la función de Sodena. Creo que es importante recordarlo para que luego, lógicamente, metamos los proyectos o todo lo que ustedes consideren en este objeto de la misión y función que tenía y que tiene Sodena. En este aspecto, he cogido algunas cosas que solíamos utilizar. Quiero decir que Sodena es el principal instrumento del Gobierno de Navarra para el desarrollo empresarial de la Comunidad Foral y que contribuye activa y significativamente a su desarrollo equilibrado y sostenido.

Sodena, como he dicho, nació en el año 1984 y la participación mayoritaria, como bien saben, es del Gobierno de Navarra. Hasta prácticamente el 2007 o 2008, el Gobierno de Navarra tuvo el 80 por ciento, a través de Nafinco y a través directamente del Gobierno, y un 20 por ciento fue de Caja Navarra. Luego, ya en el año 2008, se hizo una reducción de capital, Caja Navarra perdió participación, se quedó en el dos y pico por ciento, y creo que hoy todavía continúa.

¿Cuál es la misión de Sodena? La misión de Sodena era y siempre ha sido impulsar la generación y el desarrollo de proyectos empresariales para Navarra, tanto locales como traídos del exterior, pero el objetivo siempre era traer proyectos con el sello de Navarra, o sea, Sodena nunca puede participar en un proyecto que no tenga incidencia en Navarra, y esta es una limitación muy importante también a la hora de analizar, como luego analizaremos un poco, las rentabilidades esperadas en los proyectos en los que participa Sodena, porque como ustedes bien saben, para obtener la mayor rentabilidad, lo que intentan todos los inversores, los fondos de inversión, todo el mundo, es diversificar para reducir el riesgo.

Nosotros hacemos todo lo contrario, nosotros concentramos el riesgo en el sentido de que solamente podemos elegir proyectos en los cuales haya una vinculación de Navarra en el mismo. Eso es una limitación y eso hace, como diremos también, que pasen muchos proyectos por delante de la puerta de Sodena y que Sodena no pueda invertir directamente, sino que, como los intereses son distintos al objeto de Sodena, se presenten a otros inversores, y esos proyectos a lo mejor salen hacia delante con el apoyo de inversores normalmente locales, pero no a través de Sodena. Lo que buscamos es la máxima competitividad de la economía navarra.

Cuando decimos «desarrollo equilibrado y sostenido» es importante tener en cuenta qué quiere decir esto. Esto quiere decir que no genere distorsiones entre las distintas capas de la población, o sea, quiere decir que tampoco podemos orientar los proyectos a una determinada gama o nivel de personas. Que haya una diversificación sectorial. Eso sí lo podemos hacer; no podemos hacer diversificación geográfica, pero sí diversificación sectorial.

En la reflexión estratégica que normalmente se suele hacer cada ciertos años en Sodena –la primera que nosotros hicimos fue en 2001–, se analizan cuáles son los sectores estratégicos y se intenta buscar proyectos que tienen que ver con esos sectores, y si no aparecen, lo que Sodena hará será generar internamente actividad económica y proyectos y buscar empresarios para que acompañen en ese tipo de proyectos de estos sectores.

Hay que buscar un equilibrio entre sectores de futuro y estructura económica actual. No puede ser que hasta hoy fuéramos una sociedad agrícola y que ahora pasemos a ser industrial, nos olvidemos de lo anterior y demos un salto directamente al futuro, no. Equilibrio comarcal, es decir, que las inversiones tampoco tienen que ir orientadas solamente a una zona, sino que, lógicamente, hay que pensar en la geografía navarra. Eso también es siempre bastante importante, y valorábamos en los proyectos que hubiese una mejora continuada normalmente con el medioambiente.

En este aspecto, nuestra actividad normalmente pasaba por captar inversiones para Navarra, como he dicho; generar proyectos, cuando realmente no hay nada que surge del exterior normalmente, como tienes unas líneas de trabajo –que he dicho los sectores prioritarios–, intentamos actuar con ellos e identificamos alguna iniciativa empresarial en la cual participemos; y luego, lo que sí hacemos –y lleva mucho tiempo– es la gestión de los proyectos en los cuales ya estamos invirtiendo. El personal de Sodena le dedica mucho tiempo al seguimiento de las participadas a través de los consejos de administración, reuniones y normalmente todo lo que lleva aparejado un proyecto.

El instrumento principal es el capital riesgo, como ustedes saben, capital riesgo o capital inversión –la palabra «riesgo» está siempre en todos los proyectos, pero es capital inversión–. Luego, hay una característica, de la que luego hablaré un poquito más, que es la autofinanciación, o sea, uno de los objetivos que tiene Sodena es que se autofinancie en los proyectos en los que va a invertir. Luego ya hablaremos de ello.

Sodena se creó con un capital de 18 millones de euros y hoy es el día, 35 años después –este año vamos a cumplir el 35 aniversario– que con aquellos 18 millones hemos sido capaces de hacer todo lo que vamos a decir que hemos hecho. Con lo cual, también quiero buscar una foto para ver si, efectivamente, esto es una empresa como parece cuando lees la prensa, que está siempre en dificultades o realmente es una empresa que considero yo –ya anticipo– de éxito.

En ese aspecto, diremos también que es importante que el proyecto en el cual participamos no esté acometido por la iniciativa privada. Si hay un proyecto de interés y hay iniciativa privada suficiente para participar y llegar al cien por cien de capital, Sodena se queda parte y cede la oportunidad a los inversores privados para que participen, otra condición más para reducir las posibilidades que tenemos de inversión y, lógicamente, aumentar el riesgo de los proyectos en los cuales podemos participar.

No asumimos el papel del empresario, nosotros acompañamos. Si hay un proyecto en el que no hay un empresario que nos dé la confianza o la credibilidad para el proyecto, por muy buen proyecto que sea, no deberíamos entrar.

Siempre participación minoritaria, que es otra limitación más, porque no podemos por ley estar por encima del 45 por ciento, y si lo estamos, tenemos que pedir autorización al Gobierno de Navarra, ni por debajo del 5. ¿Qué limitación es esta? Que siempre, en las salidas, como eres minoritario, o fijas muy bien en la entrada el precio de la salida o cómo vas a valorar la salida o siempre, si no es un problema en la valoración, porque normalmente, al minoritario

se le tiene más cogido. Hay una permanencia temporal, como ustedes saben, no más de diez años. Si se está más de diez años, hay que pedir autorización.

Buscamos –eso es importante también– una rentabilidad global. Cuando hablamos de una rentabilidad global, estamos diferenciándonos del resto de sociedades en el sentido de que buscan una rentabilidad financiera para devolver el dinero a los inversores. Nosotros buscamos una rentabilidad global, que es la suma de la rentabilidad financiera del proyecto, la rentabilidad fiscal del proyecto –porque puede haber un proyecto muy interesante desde el punto de vista de ingresos fiscales para la Comunidad aunque la rentabilidad sea baja–, y luego, una rentabilidad de estrategia, en el sentido de que puede haber un sector que nos puede interesar mucho, nos interesa participar, la rentabilidad es más que dudosa, la rentabilidad fiscal puede ser dudosa también en función de cómo actúe, pero estratégicamente nos puede interesar, y es un proyecto que debemos considerar.

Contra estas restricciones que estoy diciendo, imagínense el poco nicho de negocio que tenemos. He comentado también más o menos que no participamos cuando hay una iniciativa privada que participa, pero tampoco participamos en las empresas en las cuales en Navarra puede haber competencia, o sea, tampoco podemos participar en un negocio en el cual haya ya una empresa que está actuando en algo parecido a nosotros. Se entiende y siempre se ha entendido que, con dinero público, no podemos competir con una iniciativa privada navarra. Si hay competencia en La Rioja o competencia en el País Vasco, o competencia en otro sitio, no lo entendemos como competencia, pero con dinero público, entendemos que no podemos hacer competencia a ninguna empresa que esté en el ámbito del área de trabajo que estamos valorando.

Una vez dicho esto, cabe decir que en el año 1984, cuando se crea Sodena, estamos hablando de un momento en el cual el desempleo era bastante alto. Quiero recordar que, en esos primeros años, de 1984 hasta el 2000 –he sacado alguna gráfica–, en el año 1994 estábamos con cifras de desempleo del 15 por ciento, en España estábamos por encima del 24, y uno de los objetivos y la reflexión estratégica que Sodena tenía en aquel momento era poder atraer empresas hacia Navarra para la creación de empleo, y ese era el objetivo principal. Más que participar o crear empresas, era, vamos a intentar atraer empresas y vamos a facilitarles y vamos a acompañarles para que vengan aquí, independientemente de que participe o no participe Sodena. Sodena estuvo mucho más reconocida en el sentido del acompañamiento a estas empresas.

Desde el año 1984 hasta el año 2000, Sodena contribuyó en la inversión de 47 empresas, 24 de ellas multinacionales, de las que 16 eran del sector automoción. Esto cambia, y en el año 2000, cuando nosotros hacemos la reflexión estratégica, la cifra de desempleo estaba en el 6 por ciento, estábamos prácticamente en paro técnico, y la reflexión fue decir: Lo de atraer empresas del exterior muy bien, pero vamos a focalizar el esfuerzo en trabajar en los sectores que consideramos que queremos que sean sectores de futuro. Entonces, se definieron una serie de sectores, como podían ser el de las energías renovables, el de la biotecnología, el medioambiente, el agroalimentario. Vamos a trabajar para intentar invertir y crear empresas en estos sectores porque son los que nos van a diferenciar, porque son sectores de valor

añadido, y los que nos van a posicionar mejor a futuro, pero eso, porque ya la cifra de desempleo era otra.

En ese momento, Sodena empieza a trabajar. En aquel momento tenía un equipo que no era el idóneo, porque ya eran personas de cierta edad, todos ellos bastante sénior, que habían trabajado con responsabilidades importantes en grandes compañías y que sabían moverse bien por el mundo, en el sentido de la atracción, pero para el tema del capital inversión, tal vez no eran las personas adecuadas, con lo cual, nos tocó hacer un cambio importante en el perfil de personas que trabajaban en Sodena. Hoy en día, en Sodena solamente hay una secretaria que trabajaba en el año 2000 en el propio Sodena; todo el equipo es un equipo nuevo, gente joven, gente bastante financiera, algún técnico, pero muy orientado al análisis, a la identificación del proyecto y a no perder mucho tiempo en proyectos que no merecen la pena, y gente, desde luego, de un perfil totalmente distinto al que teníamos. Creo que es bueno que tengamos esto en cuenta la hora de analizar y de criticar o de aplaudir un proyecto que pueda atender Sodena.

Nosotros, cuando trabajamos ahí, creemos que todo el mundo nos conoce, que todo el mundo sabe lo que hacemos, y en un momento determinado, en el año 2009, hicimos un análisis de marca Sodena, y la realidad fue totalmente distinta. La realidad fue que sabían más o menos qué era Sodena, sabían que era una empresa pública, según un sondeo solamente aquí, en Navarra. No obstante, cuando les preguntabas: ¿A qué se dedica?, ¿Qué hace? ¿Qué esperas de Sodena? La verdad es que la respuesta solía ser un silencio sepulcral. Entonces, te das cuenta de que pensábamos que éramos muy conocidos, y realmente éramos muy desconocidos. Espero que, en el ámbito en que nos estamos moviendo hoy, no sea esa realidad.

Lo que sí que es verdad es que siempre, por lo menos desde que he estado yo, hemos tenido que salir al exterior para sentirnos reconocidos, o sea, aquí, en Navarra, siempre, siempre, hemos salido porque un proyecto ha salido mal, porque realmente no nos teníamos que haber metido en este proyecto, etcétera, pero resulta que cuando la Asociación Española de Capital Riesgo hacía el congreso anual, nos invitaba siempre con los principales jugadores de los capitales riego mundiales como ejemplo de empresa de desarrollo regional en España. Éramos un ejemplo por una sencilla razón: porque éramos –y no sé si conocen eso– la única empresa que se autofinanciaba. Todas las empresas de las diecisiete comunidades autónomas que tienen una sociedad de capital desarrollo para la comunidad, todas han provisionado el cien por cien del dinero que han puesto porque lo han perdido todo, y siguen poniendo dinero porque la actividad requiere dinero.

Nosotros, Sodena, desde el año 1984, he dicho, dieciocho millones de euros pusieron los socios, seguimos manteniendo el capital de los dieciocho millones de los socios, y vamos a ver cuáles son los números globales para que los tengamos. Esto de la autofinanciación me parece que es muy importante y también hace que, en un momento determinado, haya proyectos en los que corramos un poquito más de riesgo o que seamos capaces y que asumamos un poquito más de riesgo porque tenemos capacidad financiera para poderlo hacer. Si estamos muy cuadrículados en el tipo de inversión que tenemos que hacer, no podemos salir de aquí y

encima no queremos asumir riesgo, está claro que cerramos el chiringuito financiero y se acabó; hay que darle un poquito más.

Para esta comparecencia he conocido el informe de Comptos que hizo de las inversiones de Sodena del 2002 al 2013, que más o menos es lo que nos toca hablar en el día de hoy en esta comparecencia. Yo desconocía ese informe, porque en el año 2014 ya no estaba en Sodena, pero me parece que son muy importantes cuatro o cinco datos que he cogido de ese informe.

Empresas analizadas por Sodena en este tiempo: novecientas seis. Teníamos un procedimiento –lo teníamos escrito–. Cada vez que se vaya a dedicar algo de tiempo a una empresa, hay que abrir una hoja de entrada con los datos de la empresa, qué es lo que se busca, etcétera, y se da de alta en un proceso de informatización para retener. Se han estudiado novecientas seis empresas. Eso no quiere decir que haya habido novecientas seis reuniones de estudio, no, ha habido muchísimas más que, a lo mejor, en una primera visita, en una primera instancia, se ha rechazado porque, lógicamente, es una empresa pública, tenemos que atender a todo el mundo y, como ustedes pueden comprender, por allí va todo el mundo que no es recibido por otras entidades que se dedican al capital riesgo o a la financiación de los proyectos. La gente va al banco, le dicen que no, que no tienen capacidad financiera, va a otra empresa, etcétera, y todos terminan en Sodena.

En Sodena, en esa primera reunión, es muy importante filtrarla bien para verla y ver si efectivamente ese proyecto puede tener sentido para luego invertir tiempo de los profesionales de Sodena para trabajar con el proyecto. Creo que esa es una labor que no se recoge en ningún sitio, esa parte no está en los novecientos seis, y me parece que es muy importante, y por lo que Sodena tampoco factura, con lo cual, tampoco está en los ingresos de Sodena. Si a una persona que viene con toda su ilusión con un proyecto se le hace ver, y la persona que está al otro de la mesa tiene experiencia empresarial y le dice: No te metas, estás equivocado, tienes muchísima competencia, esto está resuelto, etcétera, que te lo digan en el momento cero y que te ahorren el esfuerzo y el dinero que vas a invertir en ese proyecto, me parece que es de muchísimo valor añadido, y eso, ni en el informe de la Cámara de Comptos, ni en ninguno aparece.

Una vez dicho esto, son 906. ¿Saben en cuántas empresas se invirtió? 69, o sea, 1 de cada 15 de las que se abrió un proceso de trabajo y sobre las que se han tenido reuniones, y se ha analizado el proyecto, y se ha analizado al empresario, y se ha filtrado todo, son 69. En estas 69, fueron 150 millones de euros los que se invirtieron. Luego hubo una más, como ustedes saben, que esa es más atípica, que fue la de Iberdrola, que no la cuento, que fueron 173. O sea, al final, efectivamente, fueron 323 millones de euros los que se invirtieron, pero realmente lo que nos llama al tema, son 153.

Se apoyó también un proyecto, que se llevó directamente a gasto porque no era inversión, el proyecto de la UTE CIMA, de investigación médica aplicada, en el cual se comprometieron 14,8 millones de euros en diez años, y que sirvió, con otras dos empresas locales que eran Caja Navarra y Caja Rural, para que más de un 70 por ciento de la inversión en CIMA viniera de fuera, es decir, nosotros apoyamos el proyecto, pero más del 70 por ciento vino con inversión de fuera de Navarra aquí, a la Comunidad, independientemente de todas las subvenciones que se sacaron de los organismos públicos, tanto nacionales como europeos. Con lo cual, nos

parecía, participar con una participaron que es significativa y que sabíamos que no iba a dar rentabilidad, pero quisimos estar ahí porque nos pareció importante para Navarra. Esto era lo que ya decía de la rentabilidad estratégica. Rentabilidad financiera, cero, sabíamos que lo que poníamos se enterraba, no tenía devolución, pero sí nos parecía que para la Comunidad era una inversión totalmente importante.

De estas sesenta y nueve empresas, dice el informe, más del 75 por ciento eran de los sectores que Sodena había considerado estratégicos, o sea, totalmente orientados a la orientación. En estos diez años se habían desinvertido cuarenta y seis empresas, en trece de las cuales se había desinvertido con beneficios, y este ratio, que a alguno que, a lo mejor, no entiende este negocio, le parece que es un fracaso, trece de cuarenta y seis, que no llega ni a un tercio, es absolutamente fuera de lo normal en una empresa en la que se participan empresas *start-ups* o bien su capital en las primeras etapas de creación de una empresa. Todos los fondos que invierten en ese tipo de empresa normalmente buscan invertir en muchas empresas para que la estadística funcione, que si sale una muy bien y pegas un pelotazo con una, por lo menos justifique el fracaso de las demás, pero al estar hablando, en este tipo de estadios de la economía, de un tercio que sale con beneficios contables, no es habitual, se lo puedo asegurar.

Más aún diremos, el resultado del beneficio de estas trece compañías que han dado beneficios, suman trescientos cuarenta y tres millones de euros. Este es un dato de la Cámara de Comptos del año 2002 al 2013. No se tiene en cuenta al año 2001, no sé por qué, quizás sea porque se habría hecho algún informe que cogería el 2001, pero les recuerdo en el año 2001, también nos tocó a nosotros, en este caso estaba yo también, la desinversión de Gamesa Eólica, que tuvo unos beneficios de ochenta millones de euros. Aquella inversión se multiplicó por mil, fueron dieciocho millones de pesetas de inversión y nos llevamos casi dieciocho mil millones de pesetas en la desinversión. Esto fue en el año 2000. Aquello sirvió para dar un dividendo a los accionistas, Gobierno de Navarra y Caja de Ahorros de Navarra, y puedo decir, cuando paseo por Pamplona, que cuando veo el Palacio de Congresos Baluarte, veo a Gamesa Eólica, porque con aquella plusvalía el Gobierno de Navarra pudo hacer una ampliación de línea para realizar el palacio. Son cosas que parece que se nos olvidan, pero que están ahí. Y si a los trescientos cuarenta y dos añadimos los ochenta, estamos hablando de más de cuatrocientos millones de euros que se han ganado en estos diez años con dieciocho millones de euros de inversión, y seguimos trabajando.

Me gustaría recordarles algunas desinversiones de éxito, porque parece que se olvidan, parece que solamente estamos hablando de cosas... de las que hablaremos todo el tiempo que ustedes consideren, pero me parece que son menores. He dicho Gamesa Eólica, efectivamente, ochenta millones; EHN, muy importante, trescientos y pico. Pero ya no es EHN, es EHN y la creación de un sector de energías renovables en el cual hoy en día todavía seguimos teniendo Gamesa, tenemos Acciona, tenemos Ingetur, tenemos Ingeteam, tenemos un montón de empresas relacionadas con el sector, bien el Centro de Energías Renovables por el esfuerzo que ha hecho Navarra con el tema de las energías renovables, y eso tampoco se contabiliza en la cuenta de Sodena, esto es el resultado de una acción bien hecha.

Gas Navarra. Navarra necesitaba gasificarse. Gas Navarra hacía sus cuentas, y no le salían, decía: Es que no nos interesa invertir en Navarra porque es una Comunidad muy extensa con

poca población, no va a haber consumo, no vamos a recuperar nunca la inversión. A nosotros nos parecía que era importantísimo que Gas Navarra estuviese presente y desarrollarse la traída de gas a Navarra porque eso significaba poder ofrecer a las empresas atractivos para poderse instalar aquí, porque hay muchos procesos productivos que necesitan gas, y si no hay gas, no hay posibilidad de traer.

A Gas Navarra se le aseguró una rentabilidad mínima a su inversión en la traída de gas a Navarra. La realidad es que no hubo que compensarle nada porque Gas Navarra ganó muchísimo más que la rentabilidad mínima que nosotros le ofrecíamos. Y, ¿qué conseguimos? Que hoy en día Navarra sea la Comunidad más gasificada de toda España y, lógicamente, en la participación de Gas Navarra, obtuvimos unos beneficios de unos diez millones de euros. Lo de diez millones de euros es muy importante, pero me parece que es mucho más importante que el gas llegue a todas las partes de Navarra.

Ecoenergía, una empresa igual, o sea, una empresa que iba orientada a la depuración de purines con una producción de energía, necesitaba gas, y en Artajona no había gas. Nuevamente, Gas Navarra, por el proyecto de Ecoenergía llegó a Artajona con el gas, y hoy, Artajona tiene gas por el proyecto de Ecoenergía. Ya hemos salido, pues, de Ecoenergía con plusvalías del 40 o el 50 por ciento, o sea, más de ocho millones de euros.

Laboratorios Cinfa. Los laboratorios de genéricos número 1 de España. En este momento, en cuanto a los genéricos en España estamos en cifras del 30 por ciento, y Laboratorios Cinfa, con gran diferencia, es el líder nacional en los laboratorios. Efectivamente, fue una inversión de la que salimos antes de tiempo porque la estrategia de la compañía, en su momento, fue invertir fuera, y entonces no tenía ningún sentido que nosotros aportásemos nuestro dinero para invertir en Brasil y salimos antes de tiempo.

Aspil, otra; Vega Mayor... hoy Florette, lo mismo; Tutti Pasta; S21Sec, una empresa de seguridad. Podría estar diciendo empresas que hoy en día son conocidas por todos, pero son empresas en las que ha participado Sodena. ¿Fracasos? Otros muchísimos. Ya hemos dicho, económicamente, de los cuarenta y seis proyectos que salimos en estos diez años, la Cámara de Comptos indica que en once la empresa ha cerrado o está en proceso de liquidación, o sea, en once ha desaparecido absolutamente todo lo que se puso, en once de los cuarenta y seis, vuelvo a insistir, una cifra, para los que están en estos sectores de empresas incipientes, tremendamente baja.

¿Dónde no estamos retornando lo que hemos invertido y que son las principales apuestas que ha hecho Sodena desde el punto de vista económico? Por ejemplo, dentro de los fracasos, diría... Puedo hablar de dos o tres, o de los que ustedes quieran, pero luego parece que vamos a habla de uno de ellos, Parquenasa. Parquenasa es una empresa con la que Sodena está muy comprometida, ha dado préstamos muy importantes, es la única empresa que, desde el inicio, se quedó para financiar, pero realmente el objetivo, y en un momento determinado, en el año 2004-2005, se decidió, en vez de a cerrar, que se planteó su cierre, seguir apostando por un desarrollo en una zona en lo que hablaba antes de la sostenibilidad de la región, de la Ribera, de apostar por un turismo que iba vinculado también a las Bardenas de Navarra, que era un parque natural por todos ustedes conocido, y que nos parecía que era muy complementario.

Hoy es el día que Sodena sigue financiando –entiendo que con el visto bueno del Parlamento– esa inversión, y no conozco a nadie que hoy en día se plantee cerrar Parquesasa porque todavía requiere financiación complementaria, es decir, ya es algo que en la Ribera está totalmente consolidado, todo el mundo en la Ribera se siente orgulloso de tener aquello. Han surgido infinidad de negocios, me parece que este año van a llegar a los ciento noventa y tantos mil, o sea, doscientos mil visitantes, más del 70 por ciento de fuera de la Comunidad –nos pasa como en Sodena, tenemos más éxito fuera que en casa–, y de este 70 por ciento, más de la mitad pernocta en la zona de la Ribera, un día para ver Senda Viva, y otro día normalmente para ver Tudela, etcétera, y la gente repite. En los estudios que se hacen a la gente que va, el resultado es que la gente se siente muy satisfecha, que lo recomendaría y que volverá, y realmente es lo que está pasando, o sea, que ya el número de repetidores es muy alto.

Quiero decir que aunque sean todavía cifras pequeñas, ya más de un 2 por ciento viene de Madrid, que son 2 por doscientas mil, cuatro mil personas que vienen de Madrid a pernoctar, a estar dos días y conocer la Ribera de Navarra. Más de un 2 por ciento viene de Cataluña, exactamente lo mismo, de Cataluña no se puede ir y venir en el día. La gente de Bizcaia normalmente también viene a pernoctar, y los que normalmente vamos y bajamos en el día, somos la gente de Guipuzkoa, La Rioja, Aragón, Navarra, etcétera.

Esta es la realidad, esto le costó a Sodena un riñón, y le sigue costando. Ahora, ¿ha conseguido su objetivo de desarrollo de una actividad de un sector que en aquel momento era prioritario, que era el ocio-turismo en una zona que necesitaba esta inversión? Yo me siento muy satisfecho con la realización a día de hoy. Hubiera firmado en el año 2005, cuando vimos aquel parque tan poco presentable por que hoy tuviéramos el parque que tenemos. Me parece que ustedes, los Parlamentarios, todos tuvieron oportunidad de visitarlo en aquel momento, y todos queríamos ver el lado positivo y mantener el parque abierto, pero era difícil de conseguir. A Sodena, le ha costado muchísimo y no va a recuperar la inversión que ha puesto, ni el apoyo financiero que está haciendo, pero sigue haciéndolo. Por lo tanto, esta es una labor diferencial que tenemos que tener en cuenta.

Otro tema, el tema de Sunsundegui. En el año 2008 o 2009, no me acuerdo ya cuándo, nos vino el equipo de directivos de Sunsundegui diciendo que aquello estaba hundido, que no había forma de sacarlo hacia delante, que no habían sido capaces, que tenía una deuda importante... Nosotros no dijimos sí a la primera, dijimos: Vamos a analizar el proyecto y vamos a ver si realmente esto tiene sentido. Veíamos que solamente había tres o cuatro empresas de carrozajes de autobuses en España, no había más, la más importante, Irizar, muy cerca de Sunsundegui, pero había una en Galicia y otra en Cataluña, y la nuestra, y dijimos: Vamos a ver cuál es el mercado y, si tiene sentido defender los puestos de trabajo de esta gente aquí, y saber también cuál es el agujero de Sunsundegui.

Durante un mes de agosto, en que Sunsundegui estuvo cerrado, hicimos el plan de negocio y el resultado fue que, efectivamente, aquel proyecto merecía la pena y que tenía viabilidad en unas condiciones determinadas. Desde que Sodena empezó y entró y hasta que empezó en el año siguiente, vino una crisis monumental, las cifras de pedidos cayeron de una forma importante y estuvimos a punto de calzarnos el proyecto, pero lo que realmente hemos

conseguido ha sido que hoy en día, en vez de las cien personas que estaban trabajando en Sunsundegui en aquel momento, estemos trabajando, como bien saben ustedes, con cuatrocientas cincuenta personas, que haya dado una vuelta la cuenta de resultados, que sea un referente, que la gente tenga confianza, porque es que no nos venían los pedidos por la desconfianza que tenían en si seríamos capaces de terminar el pedido, o sea, nos decían: Bueno, si queréis lo hacéis, y lo pagaremos cuando nos lo entreguéis. En una empresa que no tiene capacidad financiera, que te paguen una vez con el vehículo hecho, era complicado salir. Seguramente, esta será la inversión en la que más dinero ha perdido Sodena después de Parquenasa.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Discúlpeme, señor Aracama.

SR. ARACAMA YOLDI: Termino ya.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Llevamos ya más de treinta minutos de intervención. Estableceríamos un peligroso precedente si en esta primera concesión que se hace para poder hacer una presentación o una breve exposición inicial permitiéramos, como le digo, lo que prácticamente es la comparecencia de un consejero en el cargo.

La dinámica de la Comisión de Investigación consiste en un interrogatorio, un cuestionario que realizan los portavoces al compareciente. Por tanto, por muy interesante que pueda parecer a toda la Comisión de Investigación, entiendo que debe ceñirse también a los objetos por los que se le ha llamado, y sintiéndolo mucho, y además, no queriendo establecer un precedente para las dinámicas de estas sesiones, le rogaría, por favor, que concluyera a la mayor brevedad posible.

SR. ARACAMA YOLDI: He terminado. Me parecía muy importante, sobre todo, recordar cuál era la filosofía de Sodena, que es una empresa que no se puede analizar solamente por sus resultados financieros, si son positivos o negativos, porque muchas veces con un resultado negativo viene implícito un desarrollo de actividad tremendamente importante para la Comunidad y, por tanto, creo que de éxito para Sodena. He terminado.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Aracama. Siento el tener que haberle advertido, pero considero que también debe mantenerse en el orden y en la dinámica de trabajo de esta Comisión. Ahora sí, comenzando por el grupo mayoritario de esta Cámara, por Unión del Pueblo Navarro, señor Sánchez de Muniáin, cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Buenos días. Muchas gracias al señor Aracama por su presencia aquí, llamado por esta Comisión. En principio, este grupo no tiene ninguna cuestión que hacer sobre lo que ha sido propiamente el objeto de la Comisión, salvo una muy general y muy concreta. En todas esas operaciones, ¿se respetaron siempre los procedimientos y se siguieron siempre los análisis de los técnicos de Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, el informe de la Cámara de Comptos lo recoge también, dice que todas las inversiones, las sesenta y tantas inversiones, están acompañadas de un plan de negocio, que se ha podido cumplir o no, pero como en todos los proyectos, todos los proyectos han pasado por el Comité de Inversiones de Sodena, y todos los proyectos han pasado por el Consejo de Administración de Sodena, con su aprobación.

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

SR. ARACAMA YOLDI: Muchas gracias a usted, señor Sánchez de Muniáin. Continuamos con el Grupo Parlamentario Geroa Bai. Señor Eraso, cuando quiera.

SR. ERASO SALAZAR: Muchas gracias, señor Presidente. Buenos días, señor Aracama. Le agradecemos esta primera intervención. Respecto a esa intervención, lo que sí quiero comentar son unas palabras que ha dicho usted, que lamentaba que Sodena y sus profesionales se hayan visto envueltos... Creo que aquí todos hemos puesto en valor el trabajo de los profesionales y de las profesionales de Sodena, en ningún momento se ha puesto en duda esa valía. Quiero que eso quede meridianamente claro.

Luego, me ha resultado gracioso, y es digno de valorar, que usted, cuando habla de Sodena, todavía se está incluyendo en el organigrama, porque dice: Seguimos, hacemos... Entiendo que lleva a Sodena en la sangre después de tantos años de trabajo en esa empresa pública. No me voy a extender más con ese primer punto de su intervención.

El motivo de su comparecencia aquí es hablar de una serie de proyectos de Sodena, concretamente la compra de coches de la familia Burgos, el proyecto NOI, EINA, Iberdrola y Parquenas, proyectos que se desarrollaron en los años en que usted fue director gerente de la sociedad pública.

Si le parece bien, voy a empezar por el asunto de los coches de la familia Burgos, y usted me responde a lo que recuerde de estos temas, lo que le parezca conveniente. En este momento, usted ya era director gerente de la sociedad pública. Me gustaría saber si esta propuesta tenía como finalidad ayudar a una mercantil en crisis, como era Juan Burgos Pamplona, S.A., o tenía una finalidad diferente.

SR. ARACAMA YOLDI: Creo que este proyecto... A ver si soy capaz de explicarlo rápido. Antes de entrar en Sodena, yo personalmente conocí la colección de los coches de Familia Burgos por un avatar. Un día que estaba por Cascante, me dijeron: Aquí hay una familia que tiene una colección de coches que es más que probable que sea la mejor colección de coches privada de España. Y nos acercamos. Me acuerdo que fuimos a la discoteca del pueblo, que era una nave industrial, una nave de la que era dueña la familia, era discoteca, ya no se bailaba en Cascante, se bailaba más en la calle que en la discoteca, y los tenían allí, los coches, perfectamente expuestos, perfectamente mantenidos, tenían un mantenedor, que era el de la fábrica, que utilizaba los coches, y allí estaban.

Yo me quedé con aquella copla, los vi y dije: ¡Qué cosa más bonita! Quizás cinco o diez años después –yo estaba en Sodena, creo que era el año 2001 o 2002–, me dicen: ¿Sabes que aquella colección de coches de la familia Burgos han empezado a venderlos? Y digo: Pues, ¡qué pena!, porque era una colección que era muy buena, vuelvo a insistir, seguramente la mejor desde el punto de vista de privados. Llamo a Enrique Burgos, y le digo: ¿Qué pasa, Enrique?, y me dice: Que estamos pasando un momento un poco apurado. Habían vendido el coche estrella de la colección, no era el peor. Y digo: ¡Qué pena! Para la venta de dentro de unos días, tenemos un consejo en Sodena y voy a plantear a ver si me permiten poderla comprar.

Yo, sobre la marcha y pensando en la posibilidad de que Navarra, que está dentro del sector automoción, que me parece que es muy relevante, la Volkswagen, todas las empresas adscritas a esto, Volkswagen también tiene su propia colección de coches... se podía analizar y ver un poco la posibilidad de hacer un museo y de hacer alguna cosa de estas –lo estoy resumiendo–.

Entonces, preparo el informe, digo esto y va al Comité de Inversiones de Sodena y al consejo de Sodena, y me autorizan la compra de estos coches. Antes de comprar los coches, habíamos valorado los coches –los coches antiguos son como todo, son de catálogo, se sabe perfectamente lo que valen– y había una cosa que nos habían dicho también, que un coche antiguo bien mantenido nunca pierde precio, nunca ha perdido precio. Otra cosa es que lo maltengas y se te caigan las ruedas, y no valga nada, pero nunca había perdido. Entonces, tampoco parecía que era una operación de riesgo. Lo habíamos analizado y aquello podía costar alrededor de –tenía una valoración, no actualizada, pero un poquito anterior– sobre unos novecientos mil euros, y con ese mensaje fuimos al consejo de Sodena, y no le pareció mal. Habíamos hablado también directamente con Volkswagen, Volkswagen estaba dispuesto a ceder los coches de su colección –tienen un coche de todos los modelos que han fabricado aquí, en Landaben, desde la creación–. Podía tener cierto sentido.

En aquel momento habían abierto un museo en Salamanca, también de un particular, habíamos ido a verlo, nos había gustado, y dijimos: Vamos a mirar para adelante. Miramos para adelante y dijimos: Vamos a mirar un museo en el cual están paralizados unos coches, y al que la gente va, a lo mejor la gente de Pamplona va un día y es difícil que vuelva otro día, más que cuando tenga una visita y le gusten mucho los coches. Nos parecía un poco...

Entonces, decidimos hacer un plan de negocio con alguien que entendiese de esto y ver la viabilidad de este museo y si tenía sentido o no. Habíamos identificado una parcela que nos parecía interesante, que también el estudio la validó como buena, que era la antigua planta de Liebherr, allí, en la salida de la avenida Guipúzcoa, que era de Gobierno de Navarra. Por tanto, teníamos una nave, nos parecía que era un sitio cerca de Pamplona, era correcto, y dijimos: ¡Vamos a hacer el plan de negocio! En algún sitio de la prensa he leído que si ha sido Patali, si no ha sido Patali. Patali hizo el plan de negocio de Parquenas, pero en este caso fue IDOM el que hizo el plan de negocio de los coches. Por cierto, el otro día, que tuve oportunidad de ver aquí la información que ustedes han dispuesto, está colgado... He visto que si había sido uno, si había sido el otro... O sea, el plan de negocio de IDOM, que son sesenta y tantas páginas, está colgado, de la documentación que ha pasado Sodena.

En aquel plan decía que un museo estático, sin más, daba pérdidas y no tenía viabilidad más que a base de poner dinero, como pueden ser otros proyectos. Ellos veían la oportunidad de darle un mayor contenido, o sea, que fuese un poco el área de la automoción, que la gente tuviese un sitio para poder ir a ver las carreras, un sitio donde la gente pudiera irse a tomar algo... un poco en relación con el mundo de la automoción. Hacía un estudio en el cual valoraba la adecuación de la nave y luego los contenidos de la nave, y eran dieciocho millones de euros, y con esos dieciocho millones de euros fui al consejo de Sodena, y dije: Hemos hecho este trabajo, estamos aquí, vinieron los de IDOM al consejo a presentar el informe, se les preguntó todo lo que se quiso preguntar y más, y el consejo de Sodena decidió no autorizar

hacer el museo de la automoción porque consideraba que no era prioritario gastarse dieciocho millones de euros en aquel momento en hacer un museo de coches. Fue una decisión, le pareció que era extemporáneo, les parecía que no.

Teníamos cuarenta y tantos coches aquí parados, seguían estando en la discoteca de Cascante porque no los habíamos movido, estaban allí, y entonces es cuando surge la idea del Circuito de Los Arcos. Estos coches, vuelvo a insistir, se estuvieron manteniendo por parte del mismo mantenedor que mantenía anteriormente los coches, los coches estaban en perfecto estado de revista y siguieron ahí buscando una oportunidad de qué hacer con aquellos coches. Parecía que el objetivo era, así fue también, ir al Circuito Los Arcos. Después de dejar yo Sodena en el año 2011, las personas o el consejo que siguió decidió ponerlos en venta y creo que en el año 2013, o no sé en qué año, los vendieron. Me parece que se vendieron por cien mil euros menos de lo que los habíamos comprado, pero también en la misma línea de que no es un mercado líquido, no es lo mismo ir a comprar que ir a vender, no es lo mismo vender un coche que vender una colección. Creo entender o creo recordar que hubo una persona inglesa relacionada con el mundo de la compraventa de coches antiguos que pagó ochenta mil euros, o algo así, cien mil euros menos de lo que habían costado, y se aceptó la oferta y se hizo.

Un proyecto, vuelvo a insistir, en el que se han perdido cien mil euros, pero que tenía un objetivo. Quiero también decir, que me parece que es importante, que no todo lo que se presentaba en el consejo de Sodena se aprobaba, sino que, en este caso, vuelvo a insistir, se aprobó la compra pero no se priorizó gastarse dieciocho millones de euros en un museo, y así estamos. Ese es el tema.

SR. ERASO SALAZAR: Muchas gracias. Lo que sí está claro es que esta operación no tiene un encaje habitual en la actividad de Sodena, no es una operación de capital riesgo, ni de...

SR. ARACAMA YOLDI: Totalmente de acuerdo.

SR. ERASO SALAZAR: Ha dicho que habló con el señor Enrique Burgos y este le dijo: Estamos atravesando un mal momento. Entiendo que el mal momento lo estaba atravesando la mercantil.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí.

SR. ERASO SALAZAR: Porque, claro, esta compra de los coches, por la información que nos ha facilitado Sodena, en ningún momento... Salvo 2.163,64 euros que se pagó a la mercantil por un coche que era propiedad de la firma, el resto fue todo a los miembros de la familia, con cheques nominativos.

SR. ARACAMA YOLDI: Es que eran los dueños de los coches, eran de las personas físicas, no de la empresa.

SR. ERASO SALAZAR: Con lo cual, no es un apoyo a una empresa en crisis para salir de una situación complicada.

SR. ARACAMA YOLDI: No. Ellos habían empezado la venta de los coches para reinvertirlos en su propia empresa, pero ya como personas físicas y como accionistas que eran de la empresa. La

titularidad de los coches era de la familia Burgos, y a la familia Burgos fue a quien se les compró. Luego, lo que hicieran con ese dinero, habría que preguntárselo a ellos, o sea, ese dinero no fue específicamente para salvar a la empresa en un momento de dificultad.

SR. ERASO SALAZAR: No se lo preguntaremos, porque desde entonces hasta ahora, seguramente, si fue a la empresa, no tuvo resultado, y si fue a su patrimonio, lo habrán invertido o se lo habrán gastado.

SR. ARACAMA YOLDI: Fue directamente a ellos, lo que no sé es qué hicieron luego con ese dinero.

SR. ERASO SALAZAR: No sé si Sodena, si la finalidad era apoyar a la empresa, tenía que haber tenido un seguimiento de a dónde iba ese dinero.

SR. ARACAMA YOLDI: No, Sodena no tenía como objetivo ayudar a la empresa. Normalmente, una empresa que tiene dificultades y que no aporta nada, les tendrán que ayudar a otros, Sodena no estaba para ayudar en ese tipo de cosas, para eso también estaba Afinco... Hoy, a lo mejor, Sodena tiene más esa función, porque Afinco se ha integrado dentro de Sodena, pero Sodena no estaba para apoyar empresas en crisis.

SR. ERASO SALAZAR: Ahora me queda claro que no era para ayudar a la mercantil. Entiendo que esta propuesta partió de usted, que conoció la colección por casualidad. Yo también la conocía porque he trabajado muchos años en Tudela, en una empresa que trabajaba para Juan Burgos, y sí que la tenía vista. ¿Hubo técnicos de Sodena que valoraran el estado de conservación de los vehículos?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí. Vino una empresa que revisó los vehículos, si había un estado de conservación, y se valoró uno por uno, o sea, no fue una cifra, te doy 900.000 o 1 millón de euros por toda la colección, sino que este Forte vale 83.128, y este vale... porque es que son de catálogo, y en cuanto al estado de conservación, te ponen un coeficiente u otro. Se valoró cada uno de ellos por técnicos profesionales, y en el caso de Sodena, hubo una persona, que fue Jesús Zabalo, el que estuvo con los valoradores abriendo las fichas, se vio el estado de conservación, todos habían pasado las ITV, eran coches, todos ellos, que estaban para circular.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Se está refiriendo a los informes que hizo la empresa TUV, que nos ha facilitado Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: Seguramente. No me acuerdo.

SR. ERASO SALAZAR: Estos informes que hizo la empresa TUV, que es, como dice usted, vehículo a vehículo, moto a moto, se hicieron en los años 2003, finales de 2003 y principios de 2004, fechas en que la colección ya se había comprado.

SR. ARACAMA YOLDI: Seguramente sería otra, entonces. Esta se habría hecho para ponerlos a la venta. Después de que Sodena no apoyase la creación del museo, nosotros nos planeamos vender los coches, pero si poníamos un anuncio en el periódico: Vendemos colección de coches... No es un mercado líquido, como es ahora. Hoy en día, el arte está por los suelos y hay

que buscar un momento para venderse. No tengo nada que decir de la operación de venta que se hizo con posterioridad, porque no intervino, pero en su momento, no la hicimos.

SR. ERASO SALAZAR: Entre toda la documentación, he visto como que esa primera valoración se hizo mediante alguna revisión técnica especializada; así lo he entendido yo. En cualquier caso, ahí queda que los informes de TUV fueron posteriores a la compra.

Usted ha dicho que tuvo contactos con posibles accionistas o patronos. Ha hablado de Volkswagen. En la información se habla también, en las actas, de Caja Navarra y de Mapfre. ¿Participó usted en todos los contactos con todas estas entidades?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí. Normalmente, en todos los proyectos en que participaba Sodena había una persona de Sodena que lideraba el proyecto; en este caso de los coches, fue Jesús Zabalo, pero yo, como director general, estuve en todas las reuniones, sí. Y cuando hicimos el *master plan* del museo, que vuelvo a insistir, era muy atractivo para la propia Pamplona, pero eran dieciocho millones, se habló lógicamente con otras entidades que dijeron que estarían dispuestas a aportar dinero, y en algún caso, Volkswagen no iba a aportar dinero, sino que iba a aportar gratuitamente su colección de coches.

SR. ERASO SALAZAR: En esa acta a la que me estoy refiriendo, también se informa del contacto con Patali, S.L. para la elaboración de un *master plan* para la creación del museo. Usted ya ha dicho que, al final, este *master plan* lo realizó otra firma, lo realizó IDOM. ¿Por qué no lo realizó Patali?

SR. ARACAMA YOLDI: Seguramente, tendría algo que ver –no me acuerdo– con que no estuvimos muy conformes en cómo había actuado Patali en Parquenasa, que había sido anterior, y había sido nuestro socio de referencia. Inicialmente habríamos pensado en Patali porque tenía experiencia en haberlo hecho, pero decidimos que fuese IDOM, que le recuerdo que es una ingeniería que hizo el Guggenheim, ha hecho el San Mamés, y ha hecho infinidad de obras en España y fuera de España, o sea, que tampoco fuimos al que nos parecía más barato, sino que fuimos al mejor.

SR. ERASO SALAZAR: No lo he visto en la documentación; ¿se acuerda aproximadamente de cuánto costó el *master plan* de IDOM?

SR. ARACAMA YOLDI: Eso es lo que no le puedo decir, pero seguro que lo tendrá pagado Sodena en su contabilidad, habrá una factura.

SR. ERASO SALAZAR: Pensé que no se había hecho el *master plan* con Patali porque en esos momentos Patali ya estaba en una situación entiendo que delicada, que, al final, unos años después, le llevó al concurso de acreedores, y en otra de las operaciones fallidas de Sodena también Sodena perdió un dinero que le prestó a Patali para que hiciera una aportación, creo, a Parquenasa, para la entrada en el capital.

Ha hablado también, y se habla en el acta, de visitas a los más importantes museos de Europa. ¿Sabe cuáles fueron?

SR. ARACAMA YOLDI: No le puedo decir. Yo estuve en alguno, estuve en Bruselas, estuve en este de Salamanca que digo que estaba recién abierto, pero figurarán en Sodena todos los viajes que se hicieron por parte de Jesús Zabalo a los distintos museos. Yo personalmente estuve en Salamanca y en Bruselas, pero se hicieron más.

SR. ERASO SALAZAR: Nos iríamos ya a marzo del 2012, cuando creo que usted ya no era director gerente, lo que no sé es si siguió –como tiene tanta implicación con Sodena– un poco el proceso de todos estos casos. Lo digo porque en el acta de marzo del 2012 se habla de una situación de Sodena que entiendo que se considera preocupante, Sodena atraviesa una situación financiera difícil en ese momento. En esa acta se habla de valorar los bienes muebles e inmuebles propiedad de Sodena, entre los que se incluye esta colección de coches.

Digo la situación complicada porque en un acta del tema de Iberdrola que ya veremos más adelante se habla de pérdidas de Sodena por importe de superior a cincuenta y tres millones de euros. ¿Recuerda o sabe algo de esto?

SR. ARACAMA YOLDI: No tengo ni idea. Al principio he dicho que viví diez años apasionantes en Sodena. Prácticamente a todos los trabajadores de la antigua Sodena los contraté yo, con lo cual, difícil abstraerme de la compañía, pero no tengo ninguna información más de Sodena.

Es lógico que se pudiera pasar un momento de dificultad en el sentido de que las cosas cambian de valor. Entonces, si como está diciendo, unas acciones de Iberdrola estaban bajas, seguramente el patrimonio de Sodena estaría más bajo de lo que podía haber estado con anterioridad. SR. ERASO SALAZAR: Me ha chocado ver que en ese momento las pérdidas se cuantifican en semejante cantidad y que se estaba pensando en vender todas las propiedades que tenía Sodena.

Usted entró en febrero de 2001 como director gerente de Sodena y sustituyó al señor Jesús Zabalo, que le destituyó la señora Iturriagoitia. ¿Sabe por qué, si fue por falta de confianza?

SR. ARACAMA YOLDI: Con la señora Nuria Iturriagoitia tenía una amistad personal, porque aquí en Pamplona nos conocemos todos, e incluso cuando había sido Consejero, ella había sido portavoz de Economía del grupo de UPN y nos conocíamos, habíamos trabajado juntos en muchos temas. La señora Nuria Iturriagoitia me contrató, me dijo: Échame una mano, porque quiero hacer una operación. Y entré para hacer la operación de venta de Gamesa.

¿La razón cuál fue? No sé si fue falta de confianza, pero seguramente sería porque no se había hecho con anterioridad, o a lo mejor habían hecho un mandato y no se había hecho. Yo entré con este mandato. A Jesús Zabalo le conocía profesionalmente, no tenía ningún inconveniente en trabajar con él, y le di la opción de poder seguir o de poder irse. Cuando un director general es destituido, como dice usted, no es que fuese destituido, él siguió en la compañía, o sea que él decidió continuar, dijo que conmigo seguía, y siguió hasta que se jubiló con casi setenta años. Yo no diría que fue destitución, creo que todo el mundo tenemos una fase en la cual, a lo mejor, damos mucho, y hay un momento en el que tenemos que decir adiós.

En el año 2011, cuando me voy, creo que ya llevaba diez años, y creo que también era un momento bueno para dejar a alguien con otras ideas y que viniera con más ilusión... bueno,

más ilusión, seguro que no, pero con otros planteamientos, que seguro que es bueno, pero esto, en todos los órdenes de la vida.

SR. ERASO SALAZAR: En cualquier caso, cese y nombramientos, en este caso, hablando de Sodena, es potestad y facultad del presidente de la sociedad.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí.

SR. ERASO SALAZAR: No sé si seguir más adelante con el tema de los coches, porque no sé si sabe cómo terminó, si sabe el proceso hasta el final o no, si no ya lo hablaremos en la comparecencia de otras personas, pero simplemente, una cosa que me extraña mucho. Cuando se hace la escritura de compra, en esa escritura se relaciona la adquisición de treinta y dos vehículos y ocho motocicletas, y se explica a qué persona física se le compra cada una de esas propiedades, y en la escritura de venta, curiosamente, se enumeran también del 1 en adelante, y son treinta y dos coches y seis motocicletas.

SR. ARACAMA YOLDI: ¿Falta algún coche?

SR. ERASO SALAZAR: En principio, coches hay treinta y dos, motocicletas, se compraron ocho y se venden seis.

SR. ARACAMA YOLDI: No le puedo decir nada, ni idea.

SR. ERASO SALAZAR: Preguntaremos en otra...

SR. ARACAMA YOLDI: Sí que la compra es la correcta, la que está reflejada ahí. No puedo decirle nada.

SR. ERASO SALAZAR: Ahora unas preguntas de la inversión de Sodena en NOI, si le parece.

Esta creo que es un poco anterior a la de los coches. En el acta de septiembre de 2001, usted llevaría ocho meses en la empresa, informa de los contactos que ha mantenido con Aertusa y una propuesta de acuerdo que presenta y que es rechazada por Sodena, basada en un informe que hace el personal técnico de la sociedad, un informe-propuesta de inversión en Aertusa, en el que se recogen unas conclusiones negativas, otras positivas, de cara a una previsión de crecimiento y a considerarse que es una empresa que trabaja en un sector estratégico como las energías renovables. ¿Cómo valoró usted el informe de los técnicos y la posición del consejo?

SR. ARACAMA YOLDI: Doy un paso atrás para que se entienda un poco el tema. En EHN, habíamos estado invirtiendo en energías renovables y estamos ya de salida, porque EHN ya había hecho todo el desarrollo de energías renovables en Navarra e iba a salir a invertir fuera de Navarra, con lo cual, vuelvo a insistir, que Sodena participara en una empresa que pone los intereses –y congelar un dinero, hipotecar un dinero– para el desarrollo de otra comunidad, nos pareció que no, y nos pareció que era el momento de salir.

Entonces, cuando estábamos en EHN, conocimos el sector de las energías renovables, que estaba muy inmaduro en ese momento, en el año 2000. Solamente había un fabricante, en aquel caso, de palas, importante, que era LM, que era el que tenía prácticamente el cien por

cien del mercado, la empresa danesa LM, y había mucho jugador pequeño, y uno de ellos era Aertusa, que hacía palas, pero palas de pequeña dimensión. Normalmente, muchas de ellas habían ido a los parques de Tarifa y por ahí. Ya llevaba un montón de años haciendo palas para los generadores, tenía ese conocimiento.

En aquel momento, el elemento clave del aerogenerador era la pala, o sea, no era la torre, no era el anacel, no era la multiplicadora, o sea, el elemento clave era la pala, y estaba en manos de un fabricante que era LM, que ponía los precios. Entonces, hablando con Esteban Borrás, con EHN, le planteé: ¿Qué te parece que intentemos traer una fábrica de palas aquí? Vuelvo a insistir que era un elemento clave. Le pareció muy bien porque, sobre todo, estábamos en manos de uno... Y lo que hicimos fue empezar a movernos. He copiado por aquí, no como lo que ha dicho del museo, que no tenía apuntado dónde estuvimos, que sí que estuvimos viendo la posibilidad de invertir en Aertusa, aprovechando las instalaciones que tenía en Tudela, donde se hacían palas. Era una empresa que estaba en crisis, porque el otro socio minoritario, que era el tecnólogo que hacía palas, que era un holandés, estaba en quiebra, la quiebra le había salpicado a él y estaba en una situación difícil, y pensamos en aprovechar el personal, que tenía conocimiento de hacer palas, aunque palas es una dimensión relativamente pequeña, y teníamos las instalaciones, y queríamos ver si esto tenía sentido. En esa orientación, sí podíamos ayudar a una empresa en crisis, pero con el objetivo no de ayudar a la empresa, sino de ayudar al sector.

En esa línea estuvimos –aquí lo tengo– con Ecotecnia, con Gamesa, con Jeumont, con Enron, con el propio LM, con Triodos Bank, con Polimarín, con Alabe, con todos estos, que todos eran fabricantes de palas. Vuelvo a insistir, LM hace el 90 por ciento, y todos estos hacían el 10 por ciento, y los clientes, lógicamente, intentaban no casarse solamente con uno. Realmente, no hubo mucho éxito hasta que dimos con NOI. NOI era una empresa alemana que hacía palas también. Nos la presentó EHN. EHN le compraba palas a NOI. Y dijimos: Tenemos este proyecto, tenemos las instalaciones, tenemos la gente preparada, y el hombre, un alemán, que luego resultó ser como era, dijo que estaba de acuerdo si tenía mayoría. Coincidió que tenía mayoría, nosotros nunca tenemos mayoría, cogió el 50,1 por ciento de la compañía, nosotros nos quedamos con el treinta y tantos, y Aertusa, que eran los de Inmetusa, la familia de San Miguel, que eran los de Tudela, o sea, los mayoritarios de Aertusa, se quedaron con la parte minoritaria, y se creó la compañía NOI. Una satisfacción total.

Esta gente tenía patentada una pala de 34 metros. LM, que era líder, vuelvo a insistir, estaba en el mercado con una pala también de 34 metros, competía, pero ya había sacado al mercado una de 38. Estos estaban todavía con una pala de 38 para patentar, no estaban todavía en situación de venta. Cuando ya la patentaron, EHN se comprometió a hacer una serie de pedidos, compró un juego de palas y vieron que, efectivamente, la pala de NOI 38 era el modelo 34 con una extensión, o sea, no aportaba mayor ventaja competitiva al mercado que la de 34 metros, con lo cual dijo: Esto no es competitivo respecto a la de LM del mercado. Ese fue el primer varapalo que nos tocó, pero he de insistir en que era una empresa que estábamos iniciando.

Luego, yo tengo una comparecencia, que entiendo que si me han preguntado, la habrán podido mirar, es del día 22 de septiembre del año 2004, que día por día, en los dos años de

vida de Sodena con NOI, pone todo lo que se hizo. Si quieren, la leemos, pero creo que es proclive para ver cualquier tipo de cosas. Lo que sí es verdad es que, en un momento determinado, los alemanes engañaron en todo lo que hicieron, falsificaron documentos bancarios, hicieron absolutamente de todo, y hubo una querrela por parte de Sodena contra ellos. Lo que hizo fue que la empresa no tuviera producto y tuviera que desaparecer.

Dicho esto de otra cosa, Ecoenergía, Joumont, Enron, Triodos, Polimarín, todos estos han cerrado, cerraron en su momento, o sea, no se quedó ninguno. Hoy en día la pala no es un elemento clave, es decir, ya hay otros elementos más importantes en un aerogenerador, pero LM sigue siendo el número 1, Gamesa, como todos ustedes saben, hace palas. Lo que hizo Sodena con el cierre de NOI fue intentar salvar las instalaciones y salvar el personal. Entonces, nos movimos durante un tiempo hasta que en el año 2005, un año más tarde, conseguimos que Gamesa se quedase con los activos, nadie estaba interesado en la actividad de la pala, lógicamente también había un problema de patente, porque la patente... Eso se explica bien en mi comparecencia del año 2004. Gamesa se quedó con las instalaciones, se quedó con el personal y ha estado haciendo palas hasta el año 2013, que ha tenido que salir de Tudela porque el tamaño de palas no lo permitían las instalaciones que tenían, o sea, tenían que quitar el techo porque ya se les quedó pequeño.

Es una inversión que, efectivamente, no ha salido bien, pero es una actividad que ha servido para que Gamesa esté aquí, en la fábrica de Aoiz, y en otros sitios, haciendo palas y que la actividad se continúe hasta el año 2013, y que todos los trabajadores, en el año 2013, cuando se cerró Tudela, tuvieron la oportunidad de colocarse también en otras plantas de Gamesa. Por lo tanto, es una operación que falló por el empresario, pero estamos hablando de un sector muy inmaduro, con mucho desconocimiento, vuelvo a insistir, no había mercado, e intentamos traer ese mercado a Pamplona.

SR. ERASO SALAZAR: No será este portavoz quien critique que Sodena asuma riesgos en un proyecto que esté en el sector considerado estratégico y que mire por el mantenimiento del empleo y por el equilibrio territorial en una zona como la Ribera, que siempre ha estado más deprimida que otras zonas de la Comunidad.

Sodena entra en la ampliación de capital que se produce en Aertusa en el año 2002, y según tengo entendido entra con una aportación de 2.500.000 euros al 41 por ciento del capital de la sociedad. Entra junto con el grupo NOI. Después, entra en una situación en que, como ha dicho usted, está en dificultades, en los informes pone que está en una situación de quiebra técnica, y con posterioridad a eso, en el año 2003, se le conceden una serie de préstamos, se conceden unas pólizas de afianzamiento, etcétera. Entiendo que usted ve razonable que Sodena colabore en una empresa, entre en una empresa que, en un momento determinado, se encuentra en quiebra técnica y luego le conceda préstamos.

SR. ARACAMA YOLDI: No entró en una empresa que estaba en quiebra. En Aertusa sí asumimos alguna de las deudas que tenía, porque si no, no podríamos haber entrado a trabajar. Nosotros apostamos por una nueva empresa, que era NOI, con una patente de una pala que estaba en el mercado y que se comercializaba normalmente a los clientes que estaban en el sector, entre ellos EHN. EHN había comprado en varias ocasiones palas de NOI, y daban un resultado muy adecuado. Vuelvo a insistir, este es el típico proyecto en el cual el

inversor, el socio tecnológico, que es el que conoce, no desarrolla ni hace el trabajo que tiene que hacer, engaña... Me parece que él también puso tres millones de euros, creo recordar, porque estuve mirando un poquito mi comparencia ayer, tres millones de euros que perdió. Son cosas como que la patente que tenía que desarrollar para competir con LM no la desarrolló correctamente. Muchos de los clientes –habíamos estado hablando con M. Torres, con EHN, etcétera, estaban dispuestos y teníamos el visto bueno de compromiso de compra si la pala era competitiva, al final, se encontraron que no había producto ni había prácticamente nada. Esa es una apuesta mala del socio tecnológico.

No sé si viene mucho a cuento, pero también se indica ahí que al socio tecnológico le vino porque le arrastró, porque su matriz también cogió quiebra, pero vuelvo a insistir en esto, en este sector, en aquellos momentos, fue absolutamente normal, porque de toda la lista de empresas que estaban haciendo palas en aquel momento, no queda ni una.

SR. ERASO SALAZAR: El informe de Cámara de Comptos de octubre del año 2014, que ya ha comentado usted antes, sobre las inversiones de Sodena de los años 2002 a 2013, indica textualmente que la empresa Aertusa, dedicada a la fabricación de palas de aerogeneradores eólicos, se encontraba en situación de pérdidas y quiebra técnica. De ahí he recogido el dato.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, es verdad, lo que pasa es que se crea una nueva empresa distinta, porque Aertusa tenía una patente, vuelvo a insistir, de una empresa holandesa que hacía palas con la patente holandesa, pero lo que se hizo fue una nueva fábrica con una patente alemana, que era de NOI con el socio de Aertusa, que era la familia San Miguel, es decir, que el dinero fue para hacer un proyecto totalmente distinto aprovechando unas instalaciones, y para poder trabajar desde el primer día, lo que hubo que asumir fue alguna deuda que tenía Aertusa.

SR. ERASO SALAZAR: Se inicia una búsqueda de inversores en el año 2001, una búsqueda que no fructifica hasta que aparece NOI, que como usted ha dicho, se lo presentan del grupo EHN. ¿Es cierto que cuando viene el grupo NOI la empresa Aertusa está totalmente paralizada, sin actividad?

SR. ARACAMA YOLDI: Creo que sí. El grupo NOI era un grupo que en España, en aquel momento, y en Navarra principalmente, también tenía una apuesta clara por las energías renovables. NOI tenía dos plantas en Alemania, una en Escocia, me parece, es decir que en aquel momento era alguien, y quería invertir en España y había localizado Granada como un imposible sitio de inversión. Ya tenía las ayudas de la comunidad andaluza, etcétera, y cuando nosotros le presentamos Navarra, le trajimos aquí y vio la apuesta que tenía Navarra por el sector, le convencimos para que viniera aquí, y vuelvo a insistir, aparte de venir, invirtió el 50,1 por ciento del capital escriturado, y vuelvo a insistir también, Aertusa únicamente sirvió para mantener el empleo y aprovechar unas instalaciones que estaban, adecuadas para hacer palas, y que estaban sin utilizar, o sea que seguramente en aquel momento, no lo recuerdo, pero estaría sin actividad.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Recuerda las exigencias que puso NOI para participar en la ampliación del capital?

SR. ARACAMA YOLDI: No me acuerdo muy bien. Figuran todas ellas en mi comparecencia del 2004, pero era un sinvivir, o sea, lo que hoy decía, mañana te lo hacía al revés. Tenía unos representantes en el consejo –eran españoles, en aquel caso– que se despedían un día sí y otro también. Era todo negociar, negociar, para llegar a un acuerdo y luego para no cumplirse ninguno, pero bueno, de estos empresarios hay muchos.

SR. ERASO SALAZAR: Lo que he visto es que pedía aportación de los socios, negociación con acreedores para aplazar los pagos de la deuda vencida y la elaboración de un nuevo plan de negocio, que creo que se encargó a la firma KPMG; no sé si le suena o si se acuerda.

SR. ARACAMA YOLDI: No me acuerdo, pero nosotros, en los dos años que estuvimos ahí, fuimos totalmente activos en intentar desarrollar aquel proyecto, algo que no nos correspondía a nosotros, porque eso correspondía al servicio tecnológico, pero al ver que la patente de la pala de 38 metros no se liberalizaba, tuvimos que buscar un plan de actuación y buscar clientes por todas partes. Es probable que lo hubiera hecho KPMG.

SR. ERASO SALAZAR: En el acta de fecha 3 de junio de 2002, la presidenta de Sodena, la señora Iturriagagoitia hace unas manifestaciones que se recogen en el acta. Dice: La señora presidenta considera que esta inversión es una oportunidad no exenta de riesgo en un sector estratégico para Navarra, y todo esto a raíz de continuarle prestando el apoyo a esta mercantil. Entiendo que esa era la opinión unánime del consejo, o por lo menos de usted.

SR. ARACAMA YOLDI: No lo he contado porque no tengo información del consejo de Sodena, pero creo, sobre todo, en estos proyectos complicados, que siempre que había consejo en Sodena, que había todos los meses, había un punto del orden del día que hablaba sobre el estado de las participadas, y NOI era una empresa de la que se hablaba en todos los consejos. Normalmente siempre iba con financiación complementaria, o explicando los pasos que se iban dando para intentar buscar la solución de la compañía, o sea, que no se hizo absolutamente nada que no tuviera el visto bueno del consejo.

SR. ERASO SALAZAR: La actividad continúa, no exenta de problemas, y en un acta de fecha 6 de mayo de 2003, usted informa del ERE de cincuenta empleos en la compañía y de problemas de liquidez. ¿Se valoró si era el momento o no de salir de ese proyecto?

SR. ARACAMA YOLDI: No recuerdo mucho los detalles. Me acuerdo de que la posición siempre con el socio alemán era decir: O te compro, o me compras, porque no podemos convivir juntos. Entonces, sobre la mesa estuvo una oferta de compra de Sodena a la participación del alemán, que nos dijo que sí que nos la vendía, creo recordar, que nos pedía seis millones de euros. Nosotros no estábamos dispuestos a pagar absolutamente nada, y él, sin embargo, dijo: Voy a hacer una ampliación de capital. Hizo una ampliación de capital, lo hizo con el 25 por ciento reglamentario, nos mandó un informe que había hecho un ingreso del 75 por ciento restante a través de Banesto, realmente, aquello era un documento falsificado... Llega un momento que con estos tipos de socios no llegas a ningún lado, y entonces se forzó por parte de Sodena terminar con la actividad, porque no tenía sentido.

SR. ERASO SALAZAR: Luego, en una acta del 2004, del mes de marzo, usted, director general de Sodena, habla sobre la grave situación, los problemas de liquidez, la reducción de plantilla que

se había producido y habla también de la complicada personalidad del responsable del grupo NOI y la desconfianza que provocaba, y un aplazamiento de los contratos que Ecotecnia y EHN tenían con la firma. Y decía: De no resolverse a muy corto plazo esta situación... Continúa y dice: Proponer la presentación de un ERE y solicitud de suspensión de pagos o quiebra voluntaria.

A esa fecha, Sodena, entre capital, afianzamiento y *comfort letters* que tenía eran algo más de cuatro millones de euros. ¿Por qué Sodena no salió en ese momento? ¿Ya era tarde? Porque se estuvo pensando en esa posibilidad.

SR. ARACAMA YOLDI: Creo que lo he dicho antes. Cuando entramos en NOI, NOI tenía la patente y estaba fabricando una pala de 34 metros que era competitiva en el mercado, y estará en muchos de los parques que estamos viendo alrededor de Pamplona. La competencia saca una pala de 38 metros mucho más competitiva, sobre todo, para vientos suaves, cuando hay viento suave, requiere para poder fabricar más, una pala de mayor extensión. EHN iba a hacer el desarrollo de Valencia. Valencia es una zona en la que no hay mucho viento, requiere pala larga y la de 34 no era competitiva, con lo cual, necesitaba la de 38. No estaba patentada, vieron que realmente era una pala que no iba a resultar, y los pedidos que teníamos en firme con el compromiso de que se cumpliera el requisito de que la pala estuviese en condiciones, tanto de M. Torres, como de Ecotecnia, como de EHN, que eran los principales clientes que tenían, los denunciaron y nos quedamos sin un pedido, con lo cual, no tenía ningún sentido seguir con la actividad.

SR. ERASO SALAZAR: Después de eso, surge el tema de la ampliación de capital, que usted ya ha dicho. NOI desembolsa el 25 por ciento y no el 75 por ciento, así que parece que hay hasta ciertos engaños, y ya lo ha dicho usted, Sodena presenta una querrela criminal. ¿Qué recorrido ha tenido esa querrela criminal?

SR. ARACAMA YOLDI: Imagino que, con esta gente, poco, porque no seríamos los únicos que habremos echado... No le puedo decir, pero seguro que ninguno especial, o sea, no se recuperó nada de... Fue una querrela criminal contra él, una reclamación a Banesto, porque figuraban ahí apoderados de Banesto firmando el ingreso del dinero, lo que pasa es que esta gente lo falsifica todo, con lo cual...

SR. ERASO SALAZAR: Más listos que el aire.

SR. ARACAMA YOLDI: No sé, pero él perdió más que nosotros. Nosotros hemos calculado lo que hemos invertido, pero él invirtió más que nosotros, o sea, lo perdió todo también.

SR. ERASO SALAZAR: En una acta de octubre de 2004, y en referencia al incumplimiento de NOI Iberia, se dice: Las responsabilidades a las que Sodena debe hacer frente como consecuencia de las garantías que otorgó en su día a diversas entidades bancarias con el fin de apoyar el desarrollo de aquel proyecto empresarial... ¿Este apoyo a estas entidades financieras se recogió en algún documento?

SR. ARACAMA YOLDI: ¿El apoyo financiero a las empresas? Creo que fue directamente... Hablamos con entidades financieras para que financiase a NOI y entiendo que muchas de ellas habrían exigido garantías y como, al final, no se pudo devolver, se tuvo que pagar.

SR. ERASO SALAZAR: En diciembre de 2004, NOI entra en quiebra voluntaria, y es en marzo de 2005, como ha dicho usted, cuando Gamesa entra en juego, que mantiene la actividad hasta el 2013, momento en el que usted ya había dejado la sociedad. Tengo una duda en todo esto de las garantías que Sodena otorgó a las entidades bancarias. En ese momento, se compara a Caja Navarra un crédito que otorgó en su día a NOI, un crédito que no había avalado Sodena. ¿Por qué se compró este crédito?

SR. ARACAMA YOLDI: No recuerdo, pero me imagino que normalmente en esos momentos de necesidad y financiación habíamos hablado con todos los bancos para poder financiar a NOI, los bancos nos habían exigido garantías y lo habíamos comentado, y seguramente con esa entidad financiera que dice no se habría firmado, pero teníamos el compromiso firme de responder. Entonces, creo que el Consejo de Administración de Sodena lo vio y aprobó que efectivamente deberíamos responder a ese crédito como a los demás, porque creo que era una entidad –ya no me acuerdo– que no se había pasado por el acto de la firma de la garantía.

SR. ERASO SALAZAR: Creo que aquello supuso un cabreo importante del representante de Caja Navarra en el Consejo de Administración de Sodena, pero entiendo que si Caja Navarra había concedido un préstamo, es una entidad financiera que está también para asumir riesgos y hacer sus valoraciones, no entiendo que Sodena tuviera que ser quien se lo comprara por hacerle un favor, entre comillas, a una entidad financiera.

SR. ARACAMA YOLDI: Todos esos préstamos se hicieron con quita y, son percepciones personales, pero creo que en esta vida, cuando hay un compromiso personal a algo que te están ayudando, hay veces que no hace falta que esté firmado para poderlo atender. Creo que este es un ejemplo de estos. Lógicamente, a Caja Navarra no se le pagó el préstamo, ellos lo reclamaron, fue un punto que se vio en el consejo, y el consejo dijo que se atendiera en las mismas condiciones que al resto de entidades financieras porque entendió que no sería el último proyecto en el cual iba a entrar Caja Navarra con Sodena, sino que teníamos muchas cosas por hacer a continuación. Me parece que estamos hablando de doscientos y pico mil euros lo que se compró en el préstamo, y se consideró que era adecuado atenderlo.

SR. ERASO SALAZAR: Al final de toda esta operación, las pérdidas que tuvo Sodena –no voy a decir los beneficios que pudo tener el mantenimiento de empleo– al final, los números, unas pérdidas de cerca de seis millones de euros en esta operación.

Imagino que usted seguirá las noticias, por lo que veo, de todo lo relacionado con Sodena. Lo sigue con gran interés, cosa que nosotros agradecemos porque nos viene muy bien en esta Comisión. Una operación con una empresa que trabaja en un sector estratégico, una empresa que, en el momento de llegada, está con dificultades, quiebra técnica, se entra en capital, se le conceden préstamos, afianzamientos, hasta hoy hay un interlocutor que provoca cierta desconfianza, unas pérdidas cuantiosas. ¿Encuentra alguna similitud de este caso de NOI con el caso Davalor Salud?

SR. ARACAMA YOLDI: El caso de Davalor Salud lo conozco por la prensa, desde luego, muchísimo menos que NOI. Por lo poco que conozco el caso Davalor, me parece que es un proyecto muy interesante, me parece que es un proyecto que Sodena debería analizar, un proyecto nuevo, como se suele decir, con una innovación disruptiva, es un proyecto que crea

empleo para Navarra. Creo que es el típico proyecto que Sodena debería analizar, lo que ya no puedo decir es si debería entrar o no debería entrar. Vuelvo a insistir, nosotros, en NOI, que puede ser exactamente lo que me está diciendo, pasamos por el consejo y nos equivocamos con el socio, pero si no pasa los filtros que debe, las características del empresario, el compromiso del mismo desde el punto de vista financiero, etcétera... Nosotros exigiámos todas esas cosas en el consejo y eso se presentaba al consejo y se pasó por el consejo y se aprobó.

No sé cuál ha sido el procedimiento que se ha llevado con Davalor, porque, vuelvo a insistir, solamente conozco el proyecto... me parece que era un proyecto interesante para analizar y es una pena que esos proyectos caigan, pero muchas veces fallan, aunque no sabemos, por el propio empresario, porque es un empresario que se siente dueño del proyecto, porque no quiere seguir poniendo dinero, etcétera, y en esas condiciones es muy difícil financiarlo, o por lo menos nosotros en esas condiciones no lo financiamos. No sé cuál es el problema que ha podido tener Davalor en la financiación o la búsqueda de financiación por parte de Sodena.

SR. ERASO SALAZAR: Cambiamos de tema. Vamos al tema de EINA, que seguramente, como es más próximo en las fechas que estos anteriores y vista la memoria que tiene usted, seguramente se acordará de muchas cosas. ¿Cuál fue el primer contacto que se mantuvo con esta empresa? ¿Recuerda más o menos la fecha?

SR. ARACAMA YOLDI: En 2007, me parece. No me acordaba, pero antes de venir aquí he reactivado un poco la información que tenía el grupo parlamentario, me dieron disponibilidad y, entonces, efectivamente en 2007.

SR. ARACAMA YOLDI: Me alegro mucho de que haya mirado un poco la documentación y que no le pase como a la señora Iturriagaitia con los siete pecados de la memoria que nos deleitó el otro día. ¿Fue usted quien realizó los primeros contactos con EINA?

SR. ARACAMA YOLDI: Seguramente sí. Estos eran accionistas mayoritarios, eran los hermanos Andueza, que son de aquí, de Pamplona, viven en Madrid, del mundo del capital riesgo. Participaban en la compañía, habían venido a Pamplona, los habían traído de Barcelona a Pamplona y, en un momento determinado, nos presentan la compañía y vemos una compañía muy interesante también para poder apostar en ella.

Lo que hacían era robotizar los procesos de producción, muy orientados al sector automoción. El sector automoción tuvo un bache importante en esos años y se reorientó hacia el sector eólico y aeronáutico. Lo que hacían estos señores era, como se hacen ahora las palas, que por ejemplo, que son absolutamente manuales, desarrollar un robot para que el posicionamiento de las capas de las palas fuese de una forma automatizada. El proyecto nos pareció muy interesante y participamos.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Estuvo usted acompañado o dirigido por alguna otra persona o compañero del Gobierno de Navarra en estos primeros contactos?

SR. ARACAMA YOLDI: No me acuerdo, pero con gente de Sodena, sí. Vuelvo a insistir, yo no era responsable directo de ningún proyecto, siempre había alguien responsable empleado de Sodena y yo estaba siempre acompañando al proyecto, sí. En este proyecto sí me vincule

bastante porque... lo cuento. Este es un proyecto en el que los clientes todos son monstruos, o sea, en el aeronáutico, es Airbus, compañías de estas, o en el eólico los Gamesa, los Siemens, los Nordés, todo este tipo de gente, y normalmente se exige al posible proveedor un estatus financiero mínimo, porque dicen: Voy a encargarte a ti una cosa, y luego, resulta que hay retrasos en la entrega, entonces, una fortaleza financiera mínima.

Nosotros estuvimos acompañando directamente a los socios, que era una empresa que llevaba más de veinte años funcionando y con personal que trabajaba en robótica más de veinte años, había un conocimiento importante y había venido aquí, a Pamplona. Nosotros fuimos directamente, entre otros viajes, a Airbus en Toulouse, acompañando a la compañía como Sodena, dándole el apoyo financiero para que confiaran en la compañía para hacer pedidos.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces sí que usted trabajó con personal de Sodena, pero, ¿no hubo ninguna persona del Gobierno, ninguna persona política, que dirigió la entrada de la sociedad en este proyecto?

SR. ARACAMA YOLDI: Pienso que no. Por ejemplo, sí me acuerdo que el consejo de Sodena, cuando se plantea este proyecto, me acuerdo que fue el señor Ayesa, que conocía mucho a los hermanos Andueza, dijo: Me consta que son gente muy profesional, gente que hace muy bien sus cosas, etcétera, o sea, dio la parte del conocimiento que damos siempre normalmente cuando conoces a una persona, pero fue en el propio consejo... bueno, tampoco era del Gobierno, entonces era el presidente del consejo de Empresarios de Navarra. Creo que no hubo ninguno, no.

SR. ERASO SALAZAR: A lo mejor está un poco confundido, porque dice: El interés por los potenciales clientes que tenía, Airbus, etcétera, eso vino después, porque cuando llegó aquí su trabajo era en el sector de la automoción, antes que cambiar al eólico.

SR. ARACAMA YOLDI: Ellos estaban en el sector de la automoción, lo que pasa es que estaban reorientando el sector de la automoción porque el sector de la automoción es un sector que mira el segundo decimal, y encima, en un momento en que el sector estaba en crisis. Entonces, como ellos robotizaban máquinas para hacer automatismos en procesos de producción manuales, les pareció, y era lógico, que lo que hacían para la automoción podrían hacerlo en sectores en que tenían más margen, como el aeronáutico y el eólico.

SR. ERASO SALAZAR: Ya lo ha dicho usted, esta empresa viene de Barcelona, se traslada a Pamplona en el año 2004, cuando se incorpora el grupo I.g.a., que entiendo que son estos hermanos Andueza que usted ha comentado. Ya estaba pasando por momentos de dificultades por la crisis económica y la crisis del sector automoción, y poco antes de venir aquí, a Navarra, inicia una búsqueda de socios, que, por lo que se ve, se llega al 2003 con la incorporación de este grupo I.g.a.

SR. ARACAMA YOLDI: 2013. La incorporación, ¿perdone?

SR. ERASO SALAZAR: En el año 2003 amplían el capital y en el 2004 vienen a...

SR. ARACAMA YOLDI: Ah, sí, perdón. Estamos hablando de antes.

SR. ERASO SALAZAR: ¿Se planteó en algún momento que ese traslado a Pamplona, al ser los inversores navarros, llevaba implícito solicitar la colaboración de Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: No. Sodena contacta con ellos en el año 2007 y usted está hablando del año 2003, o sea, nosotros no teníamos ninguna relación con la compañía en el año 2003. Entre 2003 y 2004 la compañía decidió venir a Navarra seguramente porque los socios mayoritarios eran navarros y les vendría bien venir aquí, pero ahí Sodena no intervino hasta el año 2007.

SR. ERASO SALAZAR: El informe del personal técnico de Sodena que se elaboró decía que la actividad encajaba en los sectores estratégicos, tecnología propia y que desarrollaban *software* para su funcionamiento. Hablaba también de generación de empleo y del efecto de arrastre en subcontratistas. Además, había un plan de negocio que prometía altas tasas de rentabilidad, y sí que dice que generaban dudas el sector y la fase en que se encontraba el proyecto. Con estas líneas, ¿el proyecto encaja perfectamente en Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí. Vuelvo a insistir, este es un proyecto que no ha surgido solamente... Bueno, en su momento, después de la visita de Airbus conseguimos que hiciese algún pedido concreto a esta compañía, a EINA, pero estas grandes compañías buscan proveedores de muchos cerros, o sea, EINA era una empresa que financieramente estaba muy ajustada y el miedo que les daba es que no pudiera atender los pedidos que Airbus necesitaba. Entonces, desde el punto de vista técnico tenían soluciones muy adecuadas, lo que pasa es que les fallaba un poco la capacidad financiera, que era lo que nosotros queríamos sustituir hacia ellos, pero lógicamente tampoco podíamos dimensionar la empresa solos y los socios tampoco tenían mucha más gasolina.

SR. ERASO SALAZAR: Estamos ya en diciembre del 2006, una reunión del consejo de administración de Sodena en la que usted propone una aportación inicial de seiscientos mil euros al capital para adquirir el 45 por ciento de la compañía, y compromete dos préstamos de quinientos mil euros cada uno vinculados al cumplimiento del plan de negocio. Esas eran las propuestas que se hacían en el informe.

SR. ARACAMA YOLDI: Creo que era marzo del 2007, pero bueno.

SR. ERASO SALAZAR: Seguramente el consejo fue en diciembre del 2006 y se entró seguramente con posterioridad.

SR. ARACAMA YOLDI: No tiene relevancia.

SR. ERASO SALAZAR: Hubo algún consejero en esa reunión que cuestionó que fuera solo Sodena quien apoyara financieramente y pidió la implicación de los promotores, y usted comentó que los promotores no iban a aportar más financiación. ¿Qué motivos adujeron?

SR. ARACAMA YOLDI: Económico. Es una empresa que llevaba más de veinte años, habían comprometido mucho dinero y no tenían capacidad para poner más. Este es uno de los muchos problemas que nos encontrábamos casi siempre en Sodena, que buscar un socio de acompañamiento era muchas veces complicado, y entonces, o no entrabas o te la tenías que jugar. Hoy en día, seguramente eso sería una barrera de entrada a un proyecto.

SR. ERASO SALAZAR: Entonces, ¿en ese momento no se pensó en dejar de apoyar el proyecto por esta negativa?

SR. ARACAMA YOLDI: No porque, vuelvo a insistir, estuvimos cerca del proyecto, estuvimos con los clientes, vimos la disposición que tenían. Incluso nos pasaron cartas con compromisos que tenían interés en seguir comprándonos, esas cartas se presentaron a los bancos, sirvieron para financiar parte de las necesidades de la compañía, es decir, todo iba fantásticamente bien, pero en los proyectos hay que rematarlo, y en este caso, murió por falta de liquidez. Bueno, no murió por falta de liquidez, quiero decir que me parece que esta es una empresa que ha estado funcionando hasta el 2017, o sea, que yo me fui en 2011 y siguió todavía... Me parece que fue en 2017 cuando se cerró. Perdón, no se cerró, en el 2013 se vendió a un socio industrial, y Sodena participó hasta el año 2017.

SR. ERASO SALAZAR: Tiene razón. En el año 2013, entra un nuevo socio, el grupo INSER Robótica, con el compromiso de que Sodena aportara 1,1 millones de euros, y en el año 2017 se cierra; eso es así, pero nos vamos un poco más atrás.

SR. ARACAMA YOLDI: Si hemos sido capaces de aguantar siete años con la esperanza de haberle dado... Y seguro que era un proyecto bueno.

SR. ERASO SALAZAR: Esa acta de diciembre de 2006 que le estoy comentando iba a terminar con un texto que dice: Dado que faltan algunos consejeros, se acuerda estudiar, si es posible, encontrar algún socio de acompañamiento que, además, aporte gestión del proyecto, pero, ¿qué ocurrió minutos después para que se anotara en ese acta una diligencia de corrección en la que se indicaba la autorización de participación de Sodena en este proyecto?

SR. ARACAMA YOLDI: No me acuerdo. No le he seguido bien, no le puedo decir mucho más.

SR. ERASO SALAZAR: ¿No me ha entendido?

SR. ARACAMA YOLDI: Si me repite, quizás...

SR. ERASO SALAZAR: En ese consejo...

SR. ARACAMA YOLDI: ¿De qué fecha es?

SR. ERASO SALAZAR: El consejo es anterior a la entrada de capital, es de 19 de diciembre de 2006. En ese consejo, ya le he comentado que había...

SR. ARACAMA YOLDI: Entendido. Me está diciendo que pusieron la salvaguardia de que alguien lo acompañase para nosotros y que se cambiase la dirección. Normalmente, estas empresas alguien que tecnológicamente es muy bueno, que tiene el conocimiento... pero normalmente la gestión no va acompañada con el conocimiento. Entonces, se habría intentado buscar y se habría trabajado en ello, pero... Se habría informado directamente. En consejos posteriores seguramente habríamos hecho referencia a la evolución del tema.

SR. ERASO SALAZAR: En este mismo consejo, después de decir, repito, que faltan algunos consejeros, que se acuerda estudiar si es posible encontrar algún socio de acompañamiento, inmediatamente después, o al rato, se añade una diligencia de corrección por omisión en la

transcripción del acuerdo referido a Estudios de Ingeniería Adaptada, S.L. que dice totalmente lo contrario: No vamos a esperar, aprobamos ya la entrada de Sodena en la empresa. ¿Cómo valora este hecho? ¿Fue motivado por presión de la presidenta de Sodena, presión suya o de algún otro miembro del consejo para que se produjera este cambio de opinión en este mismo día?

SR. ARACAMA YOLDI: No recuerdo, con lo cual, poco puedo decir, pero eso también suele ser bastante habitual, que a lo mejor se transmite una cosa y alguien le ha querido poner una condición para la inversión y a lo mejor se ha escrito mal, es decir, que muchas veces es juego de palabras... No le doy mucha importancia.

SR. ERASO SALAZAR: En todas las actas que hemos revisado de Sodena no me ha tocado ver ninguna diligencia de corrección por omisión de este estilo.

SR. ARACAMA YOLDI: No es habitual, claro que no.

SR. ERASO SALAZAR: Lo dejamos en que no es habitual. En el año 2007 –damos un salto grande en el tiempo–, en el acta de 28 de marzo, se analiza un informe de esa misma fecha en el que se propone, ante el riesgo de la operación y a la vista del plan de negocio, que Sodena proteja en los pactos de accionistas la recuperación de la inversión vía mecanismos de salida que así lo aseguraran. ¿Se realizó alguna actuación en este sentido?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, eso se había puesto en los pactos de socio, otra cosa es que, luego, en la salida, muchas veces es imposible llevarlo a cabo, pero en los pactos estaría eso escrito.

SR. ERASO SALAZAR: En mayo del 2009 hay un acta del consejo en la que se informa del no cumplimiento del plan de negocio, de las tensiones de tesorería y de las necesidades financieras que tiene la compañía y del incumplimiento por parte del socio mayoritario, que tiene el 55 por ciento del capital, del incumplimiento de una aportación de quinientos cincuenta mil euros que tenía pactada. En ese momento, EINA se encuentra en situación de impago de deudas vencidas por valor aproximado de un millón de euros, es decir, una situación preconcursal. Consta en el acta que Sodena se implica en la búsqueda de un nuevo socio, y sobre la base de los contactos que la empresa tiene con Airbus y Gamesa, y tras valorar la posibilidad de cierre y liquidación, deciden seguir apostando por EINA. ¿Cuáles eran los argumentos para...?

SR. ARACAMA YOLDI: Los argumentos son que, en todo momento, Airbus y Gamesa querían que ser clientes de EINA, es decir, vieron que el proyecto podía solucionarles el proceso de fabricación de muchos de los elementos y eso fue lo que les animó. Vuelvo a insistir, hubo pedidos concretos, lo que pasa es que no suficientes como para darle la vuelta a la cuenta de resultados.

SR. ERASO SALAZAR: Lo entiendo. Se apuesta por seguir, es un sector estratégico, componente innovador, con patentes en fase y con una probabilidad de rentabilidades futuras. Ese es el motivo, como puede ser en otros casos. Entonces, Sodena acuerda prestar 340.905 euros a una persona, entiendo que al director –creo que he visto por ahí, en unas actas; no pone el nombre por el tema de protección de datos–, para que adquiriera el 55 por ciento de la

participación del que era accionista mayoritario, FIDANJO, un préstamo con garantía pignoraticia. ¿Esto es una actuación normal dentro de la sociedad?

SR. ARACAMA YOLDI: En cada momento hay que buscar la solución mejor, y si sigues apostando por el proyecto... En ese caso, esa nos pareció la más adecuada.

SR. ERASO SALAZAR: Además, se acuerda un compromiso de dos millones de euros que Sodena prestará a la firma atendiendo a sus necesidades. En un primer momento se concede un préstamo de un millón de euros y otro de trescientos mil euros. Evidentemente, según su punto de vista, según lo que hemos estado viendo, todo esto es coherente con la actuación para la que está diseñada Sodena, y en ningún momento esto se puede calificar de locura o despropósito.

SR. ARACAMA YOLDI: Vuelvo a insistir, cada paso que hoy estamos comentando –no se dio absolutamente ninguno– venía con el apoyo y la autorización del consejo. Al consejo se le explicaba la situación del proyecto, se vio y en cada caso venía con la autorización. ¿No llegó a buen puerto? Pues seguramente hubiera sido mejor tomar otra decisión, pero eso te lo dice el tiempo.

SR. ERASO SALAZAR: Luego se van liberando estas aportaciones de Sodena a la empresa hasta cumplir con este compromiso de dos millones de euros, siguen funcionando, y en marzo de 2010 de nuevo se presenta un informe de la misma fecha. Por cierto, ¿es normal que los informes del personal técnico de Sodena lleven la misma fecha que el día en que se celebra el Consejo de Administración? ¿No sería más lógico que estuvieran firmados antes?

SR. ARACAMA YOLDI: La información siempre está antes, otra cosa es que, a lo mejor, en un momento determinado, se haya dicho: Queremos un informe de los técnicos de Sodena. La presentación de los proyectos primero al comité de inversiones y luego al consejo siempre tenía un mínimo de una semana de anticipo; si no entraban dentro de la semana, se dejaba para el siguiente consejo. Otra cosa es que el Comité de Inversiones, a lo mejor, dijera: Para llevar al consejo, que el equipo técnico haga un informe complementario de la presentación que se hace al consejo, y entonces sería eso, habría puesto la fecha, pero seguro que la información habría sido con anterioridad. La fecha de los comités de inversiones, como mínimo, vuelvo a insistir, como mínimo, tiene que ser de tres o cuatro días laborables antes del consejo, si no, se posponían los puntos del orden del día.

SR. ERASO SALAZAR: Pues, en este caso, por lo menos en dos de las actas que le he dicho, se reúne el consejo para revisar unas actas que tienen la misma fecha que la celebración del consejo. No es que me parezca ni extraño, ni no extraño, es simplemente un comentario.

Después de esto, con ese informe que digo, de fecha 30 de marzo de 2010, se acuerda otra serie de ayudas a EINA, una línea de crédito de quinientos mil euros, una línea de descuento de facturas de novecientos mil euros y un compromiso, una línea de *comfort letters* creo que de setecientos mil euros, por lo que entiendo que se sigue apoyando, nadie pensaba que esto era una causa perdida y que habría que salir. Así lo entiendo.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí.

SR. ERASO SALAZAR: En octubre del 2012 usted ya no es director gerente, pero imagino que habría seguido un poco el tema. En estas fechas, ya no hay pedidos, hay retrasos en las nóminas, se valora, entre otras posibilidades, el cierre de la compañía y parece que se rechaza esa posibilidad porque el cierre supondría un coste de dos millones de euros. ¿Esto le suena?

SR. ARACAMA YOLDI: No, ni idea. Así como hay otras empresas que, a lo mejor, por la prensa he podido seguir más de cerca, en el caso de EINA, la verdad es que, vuelvo a insistir, no sabía ni si estaba operativa todavía.

SR. ERASO SALAZAR: Una vez que se valora que cerrar la empresa cuesta dos millones de euros, se decide conceder otro préstamo de quinientos cincuenta mil euros. Usted ya no estaba, pero vamos a hacer una suposición. En ese momento, ¿usted hubiera visto lógica la concesión de ese préstamo?

SR. ARACAMA YOLDI: No tengo información para contestarle.

SR. ERASO SALAZAR: Ya hemos dicho que en el año 2013 entra el nuevo inversor, que al final, en el año 2017, se cierra con unas pérdidas de Sodena de seis millones de euros. Si usted estuviera en Sodena nuevamente, ¿actuaría de la misma forma en este caso?

SR. ARACAMA YOLDI: ¿En el proceso de EINA? Creo que sí. Nosotros en todo momento vimos que era un proyecto de interés para la industria navarra, era algo nuevo, novedoso, apoyaba a sectores que eran estratégicos y, lógicamente, mientras hay vida, hay esperanza. Estamos hablando también de momentos en los cuales había disponibilidad. Si no hubiera habido disponibilidad, a lo mejor no se hubiera podido hacer. Creo que es a ese tipo de proyectos a los que hay que ayudar.

SR. ERASO SALAZAR: Cerramos ya este tema con una reflexión, entre comillas, que imagino que la compartirá. Sodena es una sociedad pública que, en su labor de apoyo a proyectos innovadores tecnológicos, ha de asumir riesgos, asume riesgos, con la pretensión de que sean siempre medidos, cosa que, evidentemente, no siempre se consigue.

SR. ARACAMA YOLDI: Efectivamente, se suele medir el riesgo y no siempre se consigue el objetivo final, efectivamente, pero es ley de vida en estos proyectos.

SR. ERASO SALAZAR: Yo había hablado con mi compañero Maiorga, de Euskal Herria Bildu, porque como son muchos temas en los que se le va a interrogar y por no alargarme demasiado, ahora paro. Euskal Herria Bildu le preguntará de los otros proyectos de intervenciones de Sodena que están pendientes, y si luego hay alguna duda o él tiene alguna pregunta que hacer en lo que yo le he interrogado, en el segundo turno lo podríamos hacer. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko, muchas gracias, señor Eraso. Ahora tiene la palabra por el grupo parlamentario de Euskal Herria Bildu Nafarroa el señor Ramírez. Cuando quiera.

SR. RAMÍREZ ERRO: Eskerrik asko, mahaiburu jauna. Egun on guztioi. Buenos días. Damos la bienvenida al señor Aracama y agradecemos la disposición y toda la información que nos está

trasladando. Para este grupo parlamentario, Sodena es un instrumento público, necesario, interesante, que tiene que estar enfocado a unos objetivos muy loables y que puede hacer de Navarra un lugar mejor, donde se pueda ejercer más, se puedan ver reconocidos todos los derechos, un empleo de mayor calidad, un dinamismo económico. Por lo tanto, tiene una importante función, a nuestro juicio.

Por ello, de lo que se trata es –aprovechando cierta polémica, que ya se verá si de manera artificial o certera, se ha generado en torno a una inversión como la de Davalor– de ver si podemos hacer un análisis del discurrir de Sodena, analizar sus errores y sus aciertos, pero, sobre todo, enfocado a los procedimientos, es decir, a ver si esos procedimientos que pueden parecer lógicos se han cumplido en todas y en cada una de las inversiones. Me explico. Por ejemplo, parece que es lógico que, antes de hacer una inversión, una sociedad que actúa con recursos públicos analice su viabilidad, haga un plan de negocio, analice si se entronca dentro del interés social, del dinamismo industrial que se está buscando, y que la decisión que se tome cuente previamente con el aval de informes y trabajo previo realizado por Sodena.

A nuestro juicio, la inversión que se realizó en coches antiguos no contaba con un plan de negocio ni contaba con un estudio previo, sino que se vio la oportunidad y se compró. ¿Es así, que no contaba previamente con un plan de negocios, señor Aracama?

SR. ARACAMA YOLDI: Lo he contado antes. No había ningún plan previo. La compra de los coches se hizo exclusivamente para que no se perdiese ningún activo que estaba en Navarra, que se entendía que no tenía ningún riesgo de devaluación y sirvió para hacer un planteamiento de un plan de negocio para hacer el museo de automoción aquí, en Pamplona. La compra de los coches, efectivamente, fue un tema de oportunidad, de decir: Tenemos esta posibilidad; ¿qué os parece que lo compremos y hagamos esto?, porque si no, no habiéramos llegado a tenerlos.

SR. RAMÍREZ ERRO: De alguna forma, primero se compraron y luego se buscó cuál era la fórmula óptima de...

SR. ARACAMA YOLDI: Se compraron porque el Consejo de Administración de Sodena aprobó la compra de los coches.

SR. RAMÍREZ ERRO: Sí, efectivamente, el 3 de junio de 2002, exactamente, si no...

SR. ARACAMA YOLDI: Antes de hacer el plan de negocio del museo. Luego se hizo el plan.

SR. RAMÍREZ ERRO: Previamente se compró, y luego se hizo el plan del museo.

Hay una cuestión que no queda clara y quisiéramos aclararla. En el acta del 17 de diciembre del 2002 de Sodena –entiendo que las actas de Sodena cumplen y reflejan fidedignamente aquello que sucede– interviene usted y dice lo siguiente –leo textualmente–: En relación con el acuerdo de promover la creación de un museo del automóvil en Navarra, el señor Aracama informa que se están manteniendo conversaciones con posibles accionistas o patronos, tales como Caja Navarra, Volkswagen Navarra y Mapfre, con empresas de componentes de automoción y con diversos coleccionistas de vehículos antiguos, siendo en todos los casos hasta ahora la predisposición muy favorable. Además, leo textualmente, la sociedad Patali,

S.L., socio tecnológico en Parque de la Naturaleza de Navarra, S.A., va a elaborar un *master plan* para el mes de febrero del 2013. ¿No existe ese plan? ¿No ha existido?

SR. ARACAMA YOLDI: Vuelvo a insistir, en esa fecha, que no sé cuál me dice que es, eso era lo que se llevó al consejo y lo que se aprobó. Con total seguridad, se cambió de empresa para que hiciese el plan de negocio y el *master plan* del proyecto del museo porque habría alguna desconfianza con Patali o, como se ha dicho, a lo mejor Patali entró en suspensión de pagos o hubo alguna cosa, porque lo normal es que nuestro socio tecnológico, Patali, que estaba en Parquenasa hubiera hecho eso, porque se dedica a eso, pero se decidió que fuese IDOM, y tampoco me parece que IDOM era peor que Patali en este caso. Es decir, sí existe el plan de IDOM, no existe el plan de Patali, porque Patali no hizo ningún plan.

SR. RAMÍREZ ERRO: Llama la atención que ahí hay una asincronía –me va a permitir que la ponga de manifiesto– en la medida en que no es que en vez de IDOM han puesto Patali, no, sino que, además –leo textualmente–: La sociedad Patali, S.L., socio tecnológico en Parque de la Naturaleza de Navarra, S.A. –es decir, se hace una mención expresa a Patali–, va a elaborar un *master plan* para el mes de febrero del 2003. Si tenemos en cuenta que esta acta es de una reunión del 17 de diciembre del 2002, es decir, tres meses antes, difícilmente se puede entender que de repente se decidiese entregar a otra...

SR. ARACAMA YOLDI: Es totalmente entendible, es decir, las cosas cambian en un día. En esa fecha, en la idea de Sodena y lo que se llevó al consejo era que lo hiciera Patali, y, al final, en esos tres meses se decidió que no fuese Patali. Además, es entendible, es decir, son unas fechas en las cuales... O a lo mejor fue Patali el que dijo que no lo podía hacer porque estaba comprometido, no tenía personal o no sé; a lo mejor fue él el que rechazó el proyecto, no me acuerdo.

SR. RAMÍREZ ERRO: Es que, leo textualmente: Además, la sociedad Patali, S.L., socio tecnológico en Parque de la Naturaleza de Navarra, S.A., va a elaborar un *master plan* para el mes de febrero. Estamos hablando de diciembre, en una reunión de diciembre, ustedes dicen que para febrero un *master plan*, que nosotros entendemos que difícilmente se hace en un mes y medio. Usted, señor Aracama, alega que quizás habría dificultades con Patali.

SR. ARACAMA YOLDI: No lo sé. Vuelvo a insistir, o a lo mejor fue el propio Patali que rechazó la...

SR. RAMÍREZ ERRO: Tampoco cuadra esa versión porque para diciembre del 2002, ¿ya había problemas con Patali, cuando se constituyó prácticamente unos meses antes la sociedad Parquenasa?

SR. ARACAMA YOLDI: No, creo que los problemas con Patali empezaron más tarde, empezaron en 2004, pero no se quede con eso. Vuelvo a insistir, no me acuerdo, pero es que es probable. En 2002, desde luego, no había ni un problema con Patali, por eso se planteó que fuese Patali, pero puede ser perfectamente que Patali no tuviera personal suficiente o desconocía, y fue una nueva solución del encargo por parte de Patali. A mí no me extraña. Lo que me parece que es importante de este proyecto es que se hizo un proyecto con un técnico de prestigio y que elaboró un documento, que lo tienen disponible porque está colgado en la información que se

ha remitido por Sodena, y que, al final, remataba con unos planteamientos que no fueron aprobados por Sodena exclusivamente por el importe.

SR. RAMÍREZ ERRO: Hay veces en que las fechas son importantes para poder hacerse una composición general de las cosas. El documento de compra de los treinta y dos automóviles y ocho motocicletas es del 17 de diciembre del 2002. Entonces, el 17 de diciembre se compra. En sesión de ese mismo 17 de diciembre, se indica que para febrero, es decir, dos meses más tarde, Patali va a elaborar un *master plan*. Entonces, al parecer hay un vacío y nos preguntamos: ¿cuál es la fecha en la que IDOM elabora definitivamente su *master plan*?

SR. ARACAMA YOLDI: No lo tengo aquí, pero en el informe de IDOM estarán esas fechas.

SR. RAMÍREZ ERRO: Más de un año y medio más tarde, es decir, es ya del 2004. Por lo tanto, se compran unos coches en diciembre del 2002, luego se intenta vestir y, al parecer, se dice en el acta de Sodena que todo el mundo está interesadísimo, Caja Navarra, Volkswagen, Mapfre, se indica que Patali va a hacer un *master plan* para febrero de ese año, y sin embargo, se hace un año y pico más tarde, cuando IDOM presenta el plan del museo del automóvil.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí. No lo veo tan complicado de entender, es decir, puede ser perfectamente que la idea original fuese que fuera Patali, Patali, por la razón que sea, no lo hace, se analiza quién puede hacerlo, seguramente en aquellas fechas el Guggenheim y todo aquello estaba de moda, IDOM no tenía oficina en Pamplona, pero habían estado trabajando aquí en alguna obra, en el Baluarte, me parece, les habíamos conocido y fue un encargo, fue con posterioridad. Lo raro hubiera sido que el informe de IDOM hubiera sido anterior a esa acta del consejo de Sodena, que lo hubiera hecho antes. ¿Es un año después? Las cosas se tardan en hacer. ¿Hubiera sido mejor haberlo hecho antes? Seguramente, pero tampoco...

SR. RAMÍREZ ERRO: No sé si coincidirá, nosotros entendemos que el orden lógico de las cosas hubiese sido primero hacer un plan, ver si nos interesa, y luego, en todo caso, adquirir los coches, sin embargo, el procedimiento fue el inverso: primero compro los coches, y luego veo a ver qué puedo hacer.

SR. ARACAMA YOLDI: Lo he contado también, la colección de coches está en venta y yo paralicé la venta para que el consejo de Sodena actuase en la compra o no compra. Si no hubiera aceptado la compra de los coches, le hubiera dicho: Lo siento mucho. Sigue vendiendo porque parece que tienes necesidades. Se hubiera perdido la colección. En aquel caso lo que hice fue pararlo, me aceptaron la compra se intentó utilizar los coches, porque ese fue el planteamiento cuando se presentó en el consejo de Sodena. Había unos coches, hemos estado mirando, moviéndonos con distintos actores y todos estarían interesados en participar como imagen desde el punto de vista de responsabilidad social, etcétera. Era un proyecto de interés y eran los que normalmente patrocinaban otros museos de este tipo. Volkswagen, en este caso, me acuerdo perfectamente, lo que nos dijo era que nos cedía su colección de coches para ser expuesta en el museo. Volkswagen creo que, en principio, no ponía dinero, pero sí cedía... Y Mapfre y Caja Navarra, etcétera... ¡Hombre!, había que hacer el plan de negocio y ver a dónde nos llevaba.

SR. RAMÍREZ ERRO: Pero lo hicieron después de adquirirlos.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, y nadie... No, el plan de negocio del museo.

SR. RAMÍREZ ERRO: Sí, pero primero lo adquirieron y luego vieron qué utilidad darle.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, pero con la compra ya iba implícito el objetivo de hacerlo.

SR. RAMÍREZ ERRO: En esta Comisión, comparativamente puede ser interesante ver... En el caso de Davalor, por ejemplo, sí que había informes previos, iban en un sentido, se mantuvo una reunión, hemos llegado al detalle de qué conversaciones se mantuvieron en una comida, un día exactamente entre quienes estaban, de analizar las versiones de cada uno de ellos. Entonces, por eso le pido disculpas si le parece que la precisión temporal puede ser mínimamente exhaustiva, pero es que para poder hacer...

SR. ARACAMA YOLDI: Vuelvo a insistir que el proceso que llevamos para mí es totalmente entendible.

SR. RAMÍREZ ERRO: Hubo una comparecencia en este mismo Parlamento, ya ha apuntado algo de su sucesor, Carlos Fernández Valdivielso, que indicó qué hacer con los coches. Tengo aquí el texto de su comparecencia, y al leer el texto uno puede interpretar cómo se desmarca un poco de aquella decisión visto el resultado, y dice cómo en el 2004 se intentó analizar aquello del museo, y cómo en el 2009-2010, ustedes intentaron ver si con el tema del circuito podía tener un encaje. Fue una comparecencia del 30 de abril del 2014 a instancias del entonces Parlamentario Koldo Amezketa, una vez que ya se había procedido a la venta. Por lo tanto, nos quedamos con estas dudas, de dónde queda ese *master plan* que figura en las actas, pero, al parecer, no existe; no sabemos si se pagaría.

SR. ARACAMA YOLDI: Vuelvo a insistir que yo he visto ese *business plan* en la documentación que Sodena ha aportado a sus señores Parlamentarios.

SR. RAMÍREZ ERRO: La de IDOM, del 2004.

SR. ARACAMA YOLDI: La de IDOM, sí.

SR. RAMÍREZ ERRO: Pero es que en el acta se dice que, en febrero del 2003, Patali...

SR. ARACAMA YOLDI: Es que no hay un *master plan* de Patali, no existe ese *master plan*.

SR. RAMÍREZ ERRO: Pero es que ustedes adquieren en diciembre de 2002 los coches y cuando da cuenta de lo mismo, dice: Y para febrero, Patali, socio tecnológico en Parque de la Naturaleza de Navarra, va a elaborar un *master plan* para el mes de febrero del 2007.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, pero eso es como si usted tiene una novia y dice que se va a casar con ella el mes que viene y le deja por el camino o busca a otro mejor.

SR. RAMÍREZ ERRO: Perdón, es un acta de Sodena.

SR. ARACAMA YOLDI: Ya, que sí, pero es que eso es un interés que se va a hacer, ahí no pone que se ha hecho, o sea, se va a encargar a Patali para que haga un *master plan* del museo de la automoción. Pues no se hizo y se cambió de compañía y se hizo con IDOM, pero eso...

SR. RAMÍREZ ERRO: En diciembre dicen que para febrero Patali va a entregar un *master plan*, pero en el tracto, no se sabe muy bien por qué, no recuerda, deciden que no y que sea IDOM un año y medio después el que lo haga.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, pero a lo mejor IDOM también tardó mucho tiempo en hacerlo, o más del tiempo reglamentario, porque efectivamente, es un plan completo –les invito a que lo lean–, y como dice, eso no se hace en dos meses, a lo mejor en dos meses haces otra cosa, otro plan.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por eso extraña que en un acta de Sodena figure eso. ¿Sabe qué es esto?

SR. ARACAMA YOLDI: No.

SR. RAMÍREZ ERRO: Son 446 páginas de un *master plan* elaborado por Patali, en este caso de Parquenasa, y está elaborado el 23 de julio del 2001. En el mismo *master plan*, se indica que el número de visitantes anuales esperados podría llegar a 323.545 –estamos hablando de Senda Viva–...

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, pero no sé de qué año me está hablando. Me parece que el primer año eran 257.000.

SR. RAMÍREZ ERRO: En la página 49, en el punto 4.1, «parámetros generales», dice lo siguiente: Tal como se cuantifica en el punto 3.6 del *master plan*, la cifra de visitantes prevista asciende a 257.500 visitantes para el primer año de operación, cifra resultante de la hipótesis normal en la que los coeficientes de penetración son bastante conservadores. Por el contrario, al realizar una hipótesis más optimista, con unos coeficientes de penetración más altos, la afluencia de visitantes asciende a 323.545 visitantes para el primer año de operación del parque. Por esas razones, el número de visitantes para el que dimensionaremos el parque es de 300.000. Eso es del *master plan* de Patali, el que en el acta pone que iba a hacer un *master plan* para el museo del automóvil, y parece que, al final, no sabemos dónde ha quedado. ¿Recuerda cuántos fueron los visitantes el primer año de Senda Viva?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí me acuerdo. Me parece que el primer año fueron setenta mil o una cosa así.

SR. RAMÍREZ ERRO: De los trescientos mil previstos, setenta mil. ¿Recuerda de quién fue la idea, cómo se gestó la idea de Parquenasa?

SR. ARACAMA YOLDI: Perfectamente. Esta es una iniciativa del Departamento de Industria, de la Dirección de Turismo, que como sector estratégico estaba el ocio turismo, y se planteó hacer este parque en la zona de la Ribera. Se buscó a Patali, porque me parece que en una comparecencia que tengo de Parquenasa –que también han sido varias en las que he estado aquí explicando todas estas cosas que me están preguntando–, tenía un currículum increíble, no había otro. Al principio, había sido el responsable de la Expo de Sevilla, del mejor parque que hay en este momento en España, que era PortAventura, y ahí figura y si quiere lo puedo leer, todo el currículum que había hecho él.

¿Qué pasó con este parque? Había un proyecto de invertir dieciocho millones de euros, creo recordar, con capital, nueve, y financiación externa, otros nueve. En estos proyectos, como te equivoques en la inversión inicial, vas dado, porque si en vez de nueve o dieciocho, inviertes veintiocho, rentabilizar esos veintiocho se complica. Entonces, creo que la penetración y el número de visitantes se hicieron con la idea de que saldría una rentabilidad positiva al proyecto para los dieciocho millones de euros. Ese plan se presentó a distintos inversores, privados todos ellos, Caja Navarra, Construcciones Sanzol, lo vieron, y todos pusieron dinero, y el propio Patali, que con el 20 por ciento también participó en el capital.

¿Qué pasó con aquel proyecto? Que se hicieron los dieciocho millones de euros, efectivamente. Una de las cosas que se hizo mal, no es que la hiciera mal Sodena, sino que se le encargó a él la ejecución del parque y él subcontrató las obras del parque. Ellos no tenían la experiencia de hacer un parque, sino que tenían experiencia en gestionar y diseñar parques, pero no de ejecutar la obra, pero se metieron en la ejecución. Al final, vimos que era un parque tremendamente extenso, con muchas áreas, y con dieciocho millones de euros de inversión en tal extensión se perdía el contenido, con lo cual, era un parque sin excesivo interés por falta de inversión.

Entonces, en ese primer momento –a lo mejor estoy anticipándome a algunas preguntas–, se planteó en Sodena y se planteó en Parquenasa: ¿Qué hacemos? ¿Lo cerramos? Porque vamos a tener que hacer más inversiones si queremos un parque atractivo. ¿Lo dejamos morir? ¿No hacemos más y hasta que dure? ¿O le metemos un poco más de ilusión, le ponemos más contenido e intentamos salvar este proyecto? La tercera fue la que se decidió y se llevó al consejo de Sodena también el acuerdo de Parquenasa y lo ratificó el consejo de Sodena para la financiación. Lógicamente, los inversores privados, al ver que era un proyecto que ya se les había ido de las manos y que no iban a poder recuperar su inversión, desistieron del apoyo financiero al proyecto.

SR. RAMÍREZ ERRO: De hecho, consta en la documentación cómo en la sesión del 18 de septiembre de 2001, a la que asistieron los señores consejeros doña Nuria Iturriagoitia Ripoll, don Francisco Iribarren Fentanes, don Enrique Jiménez Goikoa, don José Javier Armendáriz Quel, don Javier Taberna Aldaz, don Andrés Eciolaza Carballo, don Manuel Pulido Quevedo, don Enrique Goñi Beltrán de Garizurieta, don Lorenzo Riezu Artieda, don José Manuel Ayesa Dianda, don José Manuel Sebastián Pérez, don Miguel Ángel Ancizar Eceolaza, don Miguel Ángel Canalejo Larrainzar, junto a don Joaquín Gortari Unanua, bajo la presidencia de doña Nuria Iturriagoitia Ripoll, y siendo secretario don Joaquín Gortari Unanua, tomaron la decisión y se constituye la sociedad, en una escritura, la que tenemos en disposición, el 23 de noviembre de 2001.

En esa sociedad participan Grupo Corporativo Empresarial de Caja Navarra y Monte de Piedad, con 459.000 euros; La Información, S.A., que pone 153.000; Construcciones Sanzol, 306.000; luego Patali, con 765.000; y finalmente, Sodena, que es la mayor aportante, con 1.377.000 euros, lo que hace un total de aportación de 3.060.000. De esos se derivan unos porcentajes, etcétera.

El de Sodena es una iniciativa del Gobierno que quiere desarrollar una zona, lógico para el interés de Navarra, pero, ¿qué interés económico podían tener Caja de Ahorros de Navarra, La Información, Construcciones Sanzol y Patali para invertir?

SR. ARACAMA YOLDI: Está claro, el plan de negocio que se hizo por parte de Patali del proyecto de Parquenas da una rentabilidad –creo recordar– del 13 por ciento y les gustó el proyecto. También había habido una invitación por parte del Gobierno, con lo cual, seguramente lo miraron con buenos ojos y dijeron: Una inversión de algo que podemos tener visibilidad y con rentabilidad financiera, adelante. Y así entraron. Antes he comentado que cuando ya se toman las decisiones de seguir apostando por una inversión superior y ya, lógicamente, olvidándose de la rentabilidad, es cuando estos socios dicen: Nosotros apoyamos el parque, contad con nosotros para lo que queráis, pero financieramente no podemos estar aportando algo que sabemos que no vamos a recuperar.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por lo tanto, usted dice que el interés de estas entidades gestoras, tanto de Caja Navarra, como La Información, como Construcciones Sanzol, como Patali, era el económico del rendimiento y la cuenta de resultados que iba a obtener esa actividad económica.

SR. ARACAMA YOLDI: Económico y de visibilidad en algo que era un proyecto bonito y que seguro que les habría gustado, porque si no, tendrían otras alternativas de inversión. Es entendible que una empresa privada como Construcciones Sanzol, cuando dan por perdido lo que han puesto porque nunca más van a recuperarlo, exigirles que pongan más dinero, es difícil que...

SR. RAMÍREZ ERRO: Aquí vamos a discrepar, señor Aracama. Nosotros entendemos que no solamente buscaban el beneficio que podía dimanarse de la actividad económica y la rentabilidad de ese parque, sobre todo, porque tenemos en nuestras manos –también se nos han enviado– los pactos complementarios entre los accionistas de Parque de la Naturaleza de Navarra, S.A., firmados el mismo día, es decir, el mismo día que se constituye la...

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, seguramente es así.

SR. RAMÍREZ ERRO: Se hace el pacto complementario.

SR. ARACAMA YOLDI: Es que esos pactos están negociados antes de la creación, lógicamente.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por lo tanto, vamos a ver en qué consisten estos pactos. En este pacto ante notario, se relata que Sodena tiene el 45 por ciento; Corporación CAN tiene el 15 por ciento; Patali, el 25; Construcciones Sanzol, el 10 por ciento; y La Información, el 5 por ciento. Si analizamos estos pactos complementarios, ¿sabe qué led puede interesar en este pacto complementario firmado el mismo día de la constitución?

SR. ARACAMA YOLDI: No tengo ni idea porque... Escucharé lo que me diga.

SR. RAMÍREZ ERRO: Caja de Ahorros de Navarra, mediante este pacto complementario que se firma el mismo día, titular del cien por cien del capital social de la corporación, podrá optar con carácter preferente frente a cualquier otra entidad financiera o de crédito española o

extranjera a la financiación de cualesquiera operaciones de Parque de la Naturaleza siempre que iguale o mejore las condiciones y particulares que entidades financieras o de crédito terceras hubieran ofrecido a esta compañía. A tal efecto, los socios, a través del consejo de administración, en su caso sus filiales, impartirán al personal de alta dirección las siguientes instrucciones. Cuando con ocasión de cualquier operación habitual del giro o tráfico de la empresa fuera preciso recurrir a la financiación externa de entidades financieras de crédito, deberá ponerse este hecho en conocimiento de la persona que a tal efecto designe la caja de ahorros. En la comunicación, deberán expresarse las mejores condiciones de financiación previamente ofrecidas por otras entidades bancarias o de crédito. Es decir, pido y luego: ¿Me la mejora? La Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra dispondrá de un plazo máximo de 15 días para proponer una oferta vinculante. Transcurrido dicho plazo, etcétera.

Igualmente, Caja de Ahorros, directamente o a través de cualquiera de sus sociedades financieras en que aquella participe, tendrá un derecho exclusivo para instalar, explotar, distribuir, gestionar o comercializar medios técnicos y servicios financieros tales como terminales, puntos de venta, cajeros automáticos. Claro, si hay una previsión de trescientos mil visitantes, compartirá usted conmigo que el interés de Caja de Navarra no era exclusivamente el beneficio abstracto que pudiera tener de la actividad, sino también tener una preferencia en esa actividad.

SR. ARACAMA YOLDI: Lo veo totalmente normal.

SR. RAMÍREZ ERRO: Lo ve normal, pero es así.

SR. ARACAMA YOLDI: Lo veo normal, o sea, un socio financiero que participa en un proyecto, lo lógico es que haya un pacto de socios que diga: En igualdad de condiciones, soy yo el que decido ir, o financiar, o lo que sea.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Y Salzol? ¿Sabe cuáles fueron los beneficios de Salzol?

SR. ARACAMA YOLDI: No. Vuelvo a insistir, creo que es el erario financiero porque era un proyecto que daba una rentabilidad correcta.

SR. RAMÍREZ ERRO: Construcciones Sanzol podrá optar a igualdad de condiciones técnicas y económicas con carácter preferente a cualquier otro profesional del sector a ser subcontratada por Patali para la ejecución.

SR. ARACAMA YOLDI: No sé si lo hizo o no lo hizo, pero eso es normal.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por lo tanto, cuando preguntamos por el interés que tenían, no solamente el de «invierto como cualquiera», sino que, aparte de su actividad, podían tener beneficio también de la propia actividad.

SR. ARACAMA YOLDI: Es lógico, no lo asociaba, pero me parece...

SR. RAMÍREZ ERRO: La lógica o no, desde un punto de vista de negocio, el que no consta si se ha abierto a la participación...

SR. ARACAMA YOLDI: Me parece una buena negociación por parte de Caja Navarra y por parte de Construcciones Sanzol, lógicamente.

SR. RAMÍREZ ERRO: Vayamos a La Información, que aporta un 5 por ciento. ¿Sabría decirnos qué...?

SR. ARACAMA YOLDI: No, no recuerdo.

SR. RAMÍREZ ERRO: Directamente o a través de La Información, S.A. de cualquiera de las sociedades de que ella participe, podrá optar con carácter preferente frente a cualquier otra entidad como proveedor de servicios a la sociedad de todas aquellas actividades que constituyen su objeto siempre que iguale o mejore las condiciones generales y particulares contra las que otras entidades hubieran ofrecido a las sociedades y en especial: a) diseño, confección, impresión y edición de todo tipo de impresos, libros y publicaciones; b) la creación, preparación y programación, ejecución y difusión de publicidad; c) la prestación de servicios en el ámbito de la imagen, la comunicación y las relaciones públicas y, en general, todo aquello relacionado con estas áreas de actuación. Igualmente, dispondrá de un derecho en exclusiva para comercializar en cualquiera de las instalaciones abiertas al público del parque sus productos editoriales.

Por lo tanto, esta escritura firmada, suscrita, el mismo día, que es el pacto complementario entre los accionistas de Parque de la Naturaleza, lo que constata es que el interés de los diferentes accionistas no residía exclusivamente en el beneficio y la rentabilidad que la actividad pudiera tener, sino también en una garantía de que su propia actividad iba a desarrollarse en unos términos ventajosos para ellos.

Vamos a lo que usted ha referido con anterioridad. Al año siguiente de la puesta en marcha, se dice: Esto no está funcionando. Tengo aquí el acta de Parquenasa, en la que el 27 de diciembre de 2004, en la avenida de Carlos III, etcétera –es usted quien cede la palabra–, y dice: El número de visitantes ha sido 68.086 frente a los 257.500 estimados, estimados como lo más bajo en el *master plan*, porque lo medio eran 300.000. El ebitda presupuestado ascendía a 1.445.000 euros y ha sido negativo, en la misma cantidad, prácticamente, 3 millones de euros de diferencia, prácticamente lo invertido. Sodena, en coordinación con la dirección general de la sociedad, ha mantenido contactos con diferentes profesionales del sector a fin de contrastar la situación, etcétera. Entonces, ahí se analiza la disposición de los inversores, y de todo ello, lo que se concluye es que el único que año a año va a aportar financiación va a ser Sodena. ¿Es así?

SR. ARACAMA YOLDI: Hemos hablado de los intereses de los otros socios. Había un interés también por parte de Sodena que no se ha comentado, ¿no?

SR. RAMÍREZ ERRO: Sí, ese se da por hecho, el desarrollo, ya lo he dicho.

SR. ARACAMA YOLDI: El desarrollo y no teniendo que desembolsar el cien por cien del proyecto, es decir, hemos buscado unos accionistas... quiero decir en la situación inicial. Otra cosa es que, efectivamente, es un proyecto como otros muchos, no se cumple, y entonces, como otros muchos, se van tomando decisiones de seguir financiando o no, y en este caso la única viabilidad que se tenía pensando en el largo plazo era que había que aportar dinero para

dar contenido a un producto al que estamos acostumbrados, por lo menos en esta zona, para que sea mejor que lo que se estaba dando en el año 2004, porque era un producto que no atraía al público en general.

SR. RAMÍREZ ERRO: Pero es cierto que a partir de ahí el único que aporta es Sodena.

SR. ARACAMA YOLDI: Claro, pero bueno, aquí cualquiera puede tomar la decisión de cerrarlo en cualquier momento.

SR. RAMÍREZ ERRO: No estamos hablando de cerrar. El único que aporta es Sodena.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí.

SR. RAMÍREZ ERRO: Entonces, la pregunta es: ¿Se habrán suspendido estos privilegios por parte de los otros accionistas que no han querido...?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Sí?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, seguro que sí.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Seguro?

SR. ARACAMA YOLDI: No tengo ni idea de cómo está este tema, pero este es un parque que lo gestiona Sodena al cien por cien, independientemente de que los otros accionistas estén ahí para... no sé.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por lo tanto, dice que este pacto complementario entre los accionistas del Parque de la Naturaleza de Navarra, S.A. está...

SR. ARACAMA YOLDI: No está vigente. No tengo ni idea, pero seguro que se habrá negociado. Eso no se lo puedo decir.

SR. RAMÍREZ ERRO: No lo puede decir, no le consta.

SR. ARACAMA YOLDI: No, pero entiendo que...

SR. RAMÍREZ ERRO: Hasta 2011 no se modificó.

SR. ARACAMA YOLDI: ¿Se ha cumplido? No lo sé. Son cosas que, efectivamente, deberían haberse puesto sobre la mesa, si tú no finanzas, abrimos a otros... Claro, esto no tiene sentido. Esto tiene sentido mientras estén acompañando al proyecto.

SR. RAMÍREZ ERRO: Lógicamente, ¿se han transferido las acciones? ¿Ha habido una modificación en el porcentaje de...?

SR. ARACAMA YOLDI: No.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por lo tanto, Sodena sigue teniendo el mismo porcentaje, el resto tiene el mismo porcentaje, pero el único que financia es Sodena.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, pero habrá unos pactos, lógicamente, de gestión, que es Sodena el que corta el bacalao en todas las decisiones del Parque. Los otros están ahí comprometidos a apoyar a Sodena en el acompañamiento del capital, pero sin más.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Podría calcular cuánto ha puesto Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: Seguro que mucho.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Si digo sesenta millones, me alejo mucho de lo que puede ser?

SR. ARACAMA YOLDI: Lo leí en el informe de la Cámara de Comptos, me parece que estaban hablando de un préstamo de cincuenta y cinco millones o una cosa así.

SR. RAMÍREZ ERRO: Y después de aportar cincuenta y cinco millones, sigue teniendo el 45 por ciento de la propiedad.

SR. ARACAMA YOLDI: Vuelvo a insistir, si quiere, mañana lo tiene cien por cien.

SR. RAMÍREZ ERRO: Y sigue vigente, o no le consta que se haya...

SR. ARACAMA YOLDI: No me consta, pero lo que sí me consta es que desde el punto de vista accionarial tenemos el 45 por ciento, pero efectivo es el cien por cien.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Tenemos el 45 por ciento o el cien por cien?

SR. ARACAMA YOLDI: El 45.

SR. RAMÍREZ ERRO: Vayamos a Iberdrola, si le parece, y por mi parte ya vamos a ir terminando. Efectivamente, usted compareció el 4 de marzo de 2005 en este Parlamento en una comparecencia muy interesante que me permitió repasar sus palabras, y en un momento bastante convulso en relación con la situación de las eléctricas en el panorama estatal. ¿Le suena –por ponerle en contexto– aquella OPA que intentase lanzar Endesa contra Iberdrola?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, perfectamente.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Cree que en esa lid o en ese pulso político tuvo que ver que determinadas instituciones procurasen hacerse con acciones para poder tener capacidad de incidencia en ese proceso?

SR. ARACAMA YOLDI: No tengo ni idea, pero no me extrañaría, quiero decir que es bastante habitual. Cuando hay un consejo y hay una junta general problemática, normalmente todo el mundo busca apoyos para salir bien parado, pero en este caso –creo que lo dije en mi comparecencia–, fue un encargo directo del Vicepresidente económico, del Gobierno de Navarra.

Si me pregunta qué me parece, pues me parece bien, porque hicimos una desinversión, que fue EHN, fueron trescientos y pico millones de euros. Lógicamente, no tiene sentido que haya trescientos y pico millones en la caja de Sodena. Se dio un dividendo significativo, de ciento cincuenta millones, y si no hubiéramos hecho nada, seguramente nos hubieran pedido otros ciento cincuenta millones al año siguiente. Entonces, la forma de depositar eso en una entidad

importante para Navarra, estar cerca de quien decide... Ahora, por ejemplo, estos días estamos hablando de que parece que Iberdrola va a invertir ocho mil millones de euros en los próximos cuatro años en España; no sé si hay muchas empresas que vayan a hacer eso. Estar cerca de esta gente normalmente te permite estar en mejores condiciones. Si me dice que pidieron el acompañamiento en aquel caso, no lo puedo decir porque... pero tiene todo el sentido que se rodee de las personas que le van a ayudar.

SR. RAMÍREZ ERRO: Lo cierto es que estos días se oyen bastantes cosas, incluso se oye lo que dicen de Villarejo, que empezó con BBVA a investigar, e incluso también a poner micrófonos al señor Oriol allá por aquella época. Se oyen muchísimas cosas. No obstante, es cierto, y usted constata, y sabe que había un pulso político, un pulso con componentes políticos con respecto al control de Iberdrola, su entidad, etcétera.

¿Le consta que hubiese informes de técnicos de Sodena, del Gobierno de Navarra, que analizaran la viabilidad, que analizaran la conexión de esa inversión con los intereses generales para Navarra, con los principios fundacionales de Sodena? ¿Le consta que hubiese alguna documentación previa?

SR. ARACAMA YOLDI: No, ninguna.

SR. RAMÍREZ ERRO: Exclusivamente, entonces, existe esta carta del 8 de febrero, en la que el señor Consejero le indica –entiendo que a usted–...

SR. ARACAMA YOLDI: Era al presidente de Sodena.

SR. RAMÍREZ ERRO: Al presidente de Sodena, perdón. Efectivamente, al presidente de Sodena, que entonces, ¿era? José Javier Armendáriz, efectivamente. Entonces, le indica: ¡Compre!, básicamente, folio y medio con la letra gorda, quizás un folio, vamos a dejarlo en un folio. Este es todo el informe por el cual... ¿A cuánto ascendió la inversión total?

SR. ARACAMA YOLDI: Ciento setenta y tres millones.

SR. RAMÍREZ ERRO: Ciento setenta y tres millones. Claro, los estatutos de Sodena, si mal no recuerdo, indican que en una sola inversión no se puede destinar más del 15 por ciento de los activos de...

SR. ARACAMA YOLDI: De los recursos propios.

SR. RAMÍREZ ERRO: De los recursos propios. ¿Contravenía esta inversión esos principios estatutarios?

SR. ARACAMA YOLDI: Clarísimamente eso no cumplía, porque tampoco podíamos invertir menos del 5 por ciento en una compañía, y esto era el 1, pero también había la salvedad que se podía hacer si el Gobierno de Navarra actuaba directamente y se saltaba estas normas, la operación podía ser totalmente legal. Esa operación totalmente legal es atípica, ya lo dijo la Cámara de Comptos, es un encargo y no se puede hacer de otra forma, porque es que tampoco puede haber ningún informe de las personas que trabajan en Sodena porque son operaciones que cuando se sabe que se van a hacer, lo primero que te hacen es paralizar la cotización en bolsa. Entonces, no puedes hacer un informe que diga que te parece que

compremos el 1 por ciento desde el punto de vista... porque claro, eso se dilata, y al final, está un mes en el mercado diciendo que va a haber alguien que compra, y entonces, incides en la cotización.

Esto es atípico, pero es... Ahí, lo único que hicimos fue respecto al aseguramiento, respecto al seguimiento, respecto a todo este tipo de cosas, ir opinado, pero después de la compra.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por lo tanto, solamente había una carta del Consejero en la que dice: Compre los ciento setenta y cuatro millones, que contraviene lo que dicen los estatutos en referencia a que no puede utilizarse más del 15 por ciento de los recursos propios en una sola inversión y que mínimamente se participara por Sodena al 5 por ciento, cuando no llegó al 1, pero la intención era adquirir el 1 por ciento de Iberdrola.

He leído –no sé si tiene otra opinión– que en su intervención decía que usted lo situaba no tanto en la especulación del valor de esas acciones, sino en las posibilidades de incidencia que iba a tener el Gobierno de Navarra en las decisiones que adoptase la empresa. Ahí residía, según he deducido de sus intervenciones, el interés de esta operación. ¿Sigue manteniendo esa posición?

SR. ARACAMA YOLDI: ¡Claro! Nuestros vecinos, que hacen las cosas bastante bien en muchas cosas –cuando digo vecinos, digo los del País Vasco– participan en todas las compañías de interés que están ubicadas en el País Vasco, pero no de una forma importante y buscando la rentabilidad, sino que solamente cogen una pequeña participación para poder tener un foro de información y de incidir y de apoyar. En algún caso, van al consejo como oyentes, pero tienen una relación directa con las principales empresas, entre ellas Iberdrola, y otras muchas, todas. Es una política de ellos, participar de una forma minoritaria, o sea: No estamos aquí para mandar, no estamos aquí para rentabilizar esta inversión, sino que estamos aquí para saber cuáles son tus problemas de primera mano, que no me tenga que enterar por la prensa, para ayudarte, para... Y esa es una política que llevan.

Por lo tanto, el estar en Iberdrola con el 1 por ciento y que te da un trato totalmente distinto... Nosotros, en el tiempo que estuvimos y que estuve yo de director general, antes de la presentación de resultados, antes de todo, teníamos una información previa en Madrid, nos informaban, y había una relación de comunicación que cualquier cosa que necesitásemos, la trasmitíamos. Entonces, eso no me parece que sea malo. Si me dice que es la operadora, suministradora principal en esta Comunidad, tampoco lo vi mal, y sobre todo, lo he dicho antes, porque teníamos un dinero de una desinversión que nos hubiera durado lo que un caramelo en la puerta de un colegio si lo dejamos ahí.

SR. RAMÍREZ ERRO: Iremos por partes con ese dinero, porque luego pedimos un crédito.

SR. ARACAMA YOLDI: Pero el crédito...

SR. RAMÍREZ ERRO: Luego le voy a preguntar expresamente sobre eso. ¿Le consta que haya algún informe sobre las bondades que supusieran para Navarra las inversiones específicas que supusiera para Navarra, concretas, la presencia en el accionariado de Iberdrola por parte de Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: No, en este momento no tengo ninguna percepción, pero lo que sí le puedo decir es que nos ayudaron en muchísimas cosas, es decir, que Iberdrola en la infraestructura eléctrica de este país tiene mucha incidencia, ahí, en red eléctrica, y a través de Iberdrola, el Departamento de Industria transmitió muchas de estas necesidades. ¿Se hubiera hecho sin participar? No lo sé, pero no me parece...

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Ha notado alguna diferencia cuando las vendimos? ¿Ahora estamos peor con respecto a Iberdrola?

SR. ARACAMA YOLDI: Yo no tengo relación con Iberdrola en este momento.

SR. RAMÍREZ ERRO: Pero es que nadie lo ha notado, es decir, cuando gastamos ciento setenta y cuatro millones de euros, al parecer, pero nadie lo ha tasado, y cuando las hemos vendido, nadie ha notado, al parecer, o nadie ha dicho que ello haya supuesto ninguna situación de debilidad para las Administraciones, sino casi de alivio. Esas son las explicaciones que se han dado.

En su comparecencia hablaba –y estaba en el ambiente– de la posibilidad de que algún miembro del Gobierno de Navarra, o de Sodena, o una persona independiente, pudiesen formar parte del Consejo de Administración. Incluso usted, dijo textualmente: Cuando hablamos de si hay algún compromiso de un consejero por parte de Sodena en los poderes de decisión de Iberdrola, esto es un tema que se ha decidido. Iberdrola tiene veinte consejeros, está claro que por porcentaje de participación no nos corresponde, pero me consta que seguro que Iberdrola va a aceptar algún representante que defienda los intereses de Navarra. ¿Puede dar su nombre y apellidos, por favor?

SR. ARACAMA YOLDI: ¿En Iberdrola?

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): De lo que le constaba, que alguien iba a defender...

SR. ARACAMA YOLDI: No. Con Iberdrola se habló muchas veces, se solicitó poder participar en empresas de Iberdrola, e Iberdrola siempre dijo que en cualquier momento que esto pudiera ocurrir, estarían encantados de que pudiésemos participar en este tema, lo que pasa es que con el 1 por ciento, querer hacernos un hueco en el consejo de Iberdrola es complicado, pero, vuelvo a insistir, el trato que nos dieron es como si hubiéramos estado en el consejo, en ese aspecto.

SR. RAMÍREZ ERRO: Pero es que, en aquella época –tenemos también la comparecencia del señor Sanz, que vino tres días prácticamente después de usted–, se seguía incidiendo en lo mismo, en que no era una operación especulativa, sino que de lo que se trataba era de tener incidencia en las decisiones de Iberdrola en Navarra. Lo que ocurre es que ni Navarra tuvimos presencia directa, ni indirecta, en el Consejo de Administración, ni existen informes que tasan los beneficios que ha supuesto esa inversión para Navarra, ni nadie ha notado la desinversión en lo que se refiere a la incidencia de Iberdrola.

Ustedes justificaban que no era una inversión especulativa porque de lo que se trataba era de estar, de las bondades que daba estar con esas acciones y el poder que a uno le daba, y de hecho, se contrató un seguro con Caja Navarra. ¿Es así?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí.

SR. RAMÍREZ ERRO: ¿Recuerda cuánto nos gastamos en asegurar ciento setenta y cuatro millones de euros?

SR. ARACAMA YOLDI: El coste era cero, lo único que había que hacer era la liquidación en función de la variación de la cotización al cabo de dos años. Se hizo un seguro de dos años, que seguramente aquel seguro se habría hecho por lo mucho que se habló en prensa de la especulación, y en el consejo de Sodena se llevó y se habló, y por parte de Caja de Navarra, en este caso, dije: Lo que se puede hacer es intentar asegurar y así ya no es un tema de especulación, porque al vencimiento sabremos a qué precio tenemos las acciones. Entonces, se hizo un *swap* en el cual había el precio al que habíamos comprado, un poquito más, porque aquellos días había subido la cotización, que era el mínimo al cual nosotros podíamos vender. Por otro lado, había una oportunidad de otro inversor que a ese mismo precio podía comprar. ¿Qué pasó? Que la acción subió y entonces tuvimos que compensar por diferencias los novecientos millones que entiendo que está diciendo usted.

No era coste, es un tema de decir: Yo quiero tener las acciones dentro de dos años al precio actual habiéndome llevado un porcentaje de los dividendos. ¿Qué pasó? Que la acción subió, me parece que el último día del aseguramiento estaba a cuarenta y un euros, ha habido un *split*, o sea, el equivalente hoy a diez y pico, prácticamente un 50 por ciento de la cotización actual. No era en todas las acciones, eran unas acciones que compensaban la opción de nosotros poder vender si hubieran bajado al diecinueve y pico. Si las acciones hubieran bajado, seguramente hubiéramos ejecutado el seguro, y en vez de ser noventa millones, lo que tuvimos que pagar, nos hubieran pagado noventa millones porque hubiéramos tenido acciones a lo mejor a un precio inferior a diecinueve y pico valorándolas a diecinueve.

Era un tema de aseguramiento, y sobre todo, principal, por el tema de decir que no hay especulación. Ahora, ¿ese seguro tiene sentido? Al vencimiento del seguro se volvió a llevar al consejo de Sodena un informe para decir: Nosotros entendemos que no hace falta asegurar, y a lo mejor hubiéramos sido también partidarios de haber vendido, porque teníamos unas plusvalías importantes en aquel momento.

Vuelvo a insistir, la cotización estaba ya a cuarenta y uno, habíamos pagado el precio medio que teníamos en aquel momento y era treinta o no sé cuánto. Teníamos un colchón y dijimos: No hacemos seguro, y luego, ¿qué pasó? Que la cotización cayó.

SR. RAMÍREZ ERRO: Por lo tanto, pagamos noventa millones de euros, se pagaron noventa millones de euros, una buena operación para Caja de Ahorros de Navarra.

SR. ARACAMA YOLDI: Al final, no creo que Caja de Ahorros de Navarra se llevase los noventa millones a la cuenta de resultados, porque ellos lógicamente también hubieran asegurado la operación.

SR. RAMÍREZ ERRO: Luego entraremos también en eso. Me va a permitir que le matice. Ha hecho una referencia a nuestros hermanos vecinos, o no sé cómo la ha realizado, en referencia al País Vasco. Usted sabe perfectamente que la Comunidad Autónoma Vasca, las diputaciones,

no entraron directamente a través de una empresa pública, sino que lo hicieron, en todo caso, a través de sus cajas. ¿Por qué aquí no entró Caja Navarra?

SR. ARACAMA YOLDI: Porque el encargo fue directamente del vicepresidente que fuese Sodena y creo que coincidía también con la desinversión de Sodena de ese dinero, y tenía capacidad. Eso no fue una decisión de Sodena.

SR. RAMÍREZ ERRO: Esto se lo preguntaron también en aquella comparecencia, y afloró y llamó la atención, es decir, la única Administración del conjunto del Estado que no invirtió a través de una caja de ahorros fue Navarra, a través de Sodena. Entonces, se le preguntó y usted dijo: Está claro que esta apuesta por la independencia política de los órganos de la decisión de Caja de Ahorros de Navarra, en la medida que era una decisión del Gobierno de Navarra, se vería absolutamente frenada si desde el Gobierno se hubiera obligado a Caja Navarra a que participase en la compra de participación en lugar de Sodena. Por tanto, se invitó en su momento a la caja a que participase en el accionariado de Iberdrola. La caja vio de una forma muy positiva participar en el accionariado de Iberdrola, tuvieron contactos directivos de Caja Navarra con Iberdrola. ¿Estuvieron?

SR. ARACAMA YOLDI: Tal vez en esas expresiones me pasé de frenada diciendo cosas que...

SR. RAMÍREZ ERRO: Déjeme que siga leyendo.

SR. ARACAMA YOLDI: Tal vez era la misma reflexión que ha dicho usted, o sea, en otros sitios han sido las cajas, la relación de la caja con Iberdrola era correcta, pero también es verdad que ninguna comunidad tenía un Sodena con la capacidad financiera que tenía en ese momento. Eso quiere decir que las entidades de capital desarrollo no tenían ciento setenta millones de euros para invertir.

SR. RAMÍREZ ERRO: Pero usted lo explicaba de otra forma. Leo textualmente: Lo que pasa es que en aquel momento, la recomendación del Banco de España hacia Caja Navarra era que estaba con un alto porcentaje de riesgo de participaciones industriales y que vería de forma positiva que no incrementase su participación en empresas industriales. Sabéis todos que el Banco de España es contrario a que las entidades financieras tengan un posicionamiento muy importante en inversiones financieras industriales, y lo que pretende es que las entidades financieras se ganen el dinero con el negocio bancario.

SR. ARACAMA YOLDI: Desde luego es una frivolidad mía, es algo que hoy no diría. Seguramente sería una reflexión mía personal que dije. No tiene sentido que habiendo una corporación industrial, el Banco de España... Pero es una reflexión mía personal, y seguramente, vuelvo a insistir, eso estaba fuera de contexto y tal vez no lo debería haber dicho.

SR. RAMÍREZ ERRO: Usted sigue y dice: Ustedes conocen que Corporación Caja Navarra tiene inversiones millonarias, tiene una participación muy importante en Auna, tiene una participación yo diría casi también que muy importante en Sodena, tiene participaciones en más de sesenta empresas..., es decir, que Caja Navarra...

Hemos tenido una Comisión de Investigación, por lo tanto, no nos sorprende nada, señor Aracama, con respecto a Caja Navarra.

Una pregunta: ¿Recibió alguna comunicación por parte del señor Goñi molesto por estas declaraciones?

SR. ARACAMA YOLDI: No me acuerdo, pero no me extrañaría tampoco. Tal vez es la forma de ser da cada uno, quiero decir que yo vengo aquí por intentar aclarar y por intentar informar lo más posible, y hay veces que haces reflexiones personales, quiero decir, que sin preguntarme, me posiciono, y en aquel momento, seguramente, sin tener conocimiento de lo que..., porque no estaba en el consejo ni en ningún estamento de Caja Navarra, a alguien no le habría sentado bien, eso que habría comentado.

SR. RAMÍREZ ERRO: Lo cierto es que así se dijo y tampoco se lo rebatió nadie.

SR. ARACAMA YOLDI: Pero era una reflexión de decir que Caja Navarra tenía capacidad financiera para haberlo hecho en vez de Sodena. ¿En otros sitios han entrado otras cajas? Sí, pero porque eran las que tenían y no había un Sodena que pudiese entrar. Vuelvo a insistir en que la decisión de que fuese Sodena fue del Gobierno directamente.

SR. RAMÍREZ ERRO: El crédito con el que se compraron, ¿se analizaron también diferentes ofertas o se dio una preferencia a Caja Navarra?

SR. ARACAMA YOLDI: Entraron varias entidades financieras, no fue solamente Caja Navarra. Aquello fue, vuelvo a insistir, muchas veces presionado por la propia prensa o por los propios grupos parlamentarios, que decían: Esto es una especulación, ahora no vamos a tener dinero para invertir. Nosotros, con las garantías de las propias acciones de Iberdrola, tenemos capacidad de endeudamiento y abrimos unas líneas de crédito muy favorables, porque me parece que estábamos hablando de Euríbor más una cantidad mínima, que podíamos no disponer y no costarle nada a Sodena, o sea, lo único que hacíamos con esa apertura de cuentas de crédito era hacer ver que teníamos disponibilidad para atender todos los proyectos que Sodena pudiera tener. No creo que fuese otro objetivo. Luego, lógicamente, sí hicieron uso de ellos.

SR. RAMÍREZ ERRO: Porque luego, además, sirvieron para determinados avales, para determinados préstamos, etcétera. Por ello, nosotros entendemos que en el devenir de estas acciones... Es una opinión, tenemos libertad para hacer nuestras propias conclusiones, entendemos que no hay datos ni hechos que constaten que no era una inversión exclusivamente especulativa y nadie puede justificar qué bondades tuvieron. Lo que sí está claro es que no hubo informes previos y que fue a un dedazo a una instrucción directa del Gobierno de Navarra, de su Vicepresidente. Vendrá el señor Sánchez Galán, está obligado por ley, por lo tanto, le preguntaremos si hay algún otro motivo o contactos previos que llevaron al Gobierno de Navarra a invertir de esta manera.

SR. ARACAMA YOLDI: Puede ser la persona adecuada, o el propio Vicepresidente. Nosotros, efectivamente, recibos la orden y la acatamos.

SR. RAMÍREZ ERRO: Me voy a referir a una última cuestión, y además, creo que podemos hacerla coincidir con la hora prevista de hacer un receso, que son las 12 horas.

¿Tuvo la oportunidad el Gobierno de Navarra de estar presente en los consejos de administración de modo directo o indirecto, bien sea de Iberdrola, o de algún afiliado, o de alguna empresa compuesta por ella misma, y renegó de ello?

SR. ARACAMA YOLDI: No se planteó, o sea, en su momento se expresó el interés de que hubiese una presencia de personas en algunos consejos de administración de las compañías, pero del Gobierno de Navarra no se precisó.

SR. RAMÍREZ ERRO: Me refiero, por ejemplo, si no se abrió la opción para el Gobierno de Navarra de situar a alguna persona, y por lo tanto, tener influencia directamente en la mesa.

SR. ARACAMA YOLDI: Yo estuve de consejero de Gamesa por nombramiento directo de Sánchez Galán. No era ningún compromiso, no había ningún tema. Iberdrola en todo momento expresó el interés de que hubiese una participación navarra dentro del ámbito de Iberdrola. En Iberdrola era complicado porque, con el 1 por ciento, los consejeros son los que son, con lo cual, es difícil poder participar, y a mí me llamaron directamente para participar en el consejo de la mesa, pero no había ningún compromiso.

SR. RAMÍREZ ERRO: Muchas gracias. No hay más preguntas.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Eskerrik asko, muchas gracias a usted, señor Ramírez, siempre tan puntual, como acostumbra, con los tiempos. Efectivamente, habiendo llegado a las 12 horas, hora prevista para hacer el receso, suspenderemos la sesión por 15 minutos. ¿Les parece bien? Se suspende la sesión.

(Se suspende la sesión a las 12 horas).

(Se reanuda la sesión a las 12 horas y 22 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Buenos días. Se reanuda la sesión. Hemos suspendido la sesión al término de la intervención del portavoz de Euskal Herria Bildu Nafarroa. Por tanto, prosigue en el turno de interrogatorio el portavoz del Partido Socialista. Señor Garmendia, cuando quiera.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Muchas gracias, señor Presidente. Muchas gracias, señor Aracama, por todo lo que nos está aportando hoy. Al grupo parlamentario socialista, no nos cabe más que agradecerle sus intervenciones porque, de alguna forma, está demostrando lo que nosotros venimos denunciando desde hace muchísimos años, y es que Sodena, que para nosotros es muy importante y que tendría que tener una gestión absolutamente escrupulosa y técnica, ha sido, a lo largo yo diría que de los últimos años, en los Gobiernos de UPN y también ahora del cuatripartito, utilizada de una forma partidista, una forma totalmente subjetiva. Nosotros estamos realmente contentos, de alguna forma, por lo que nos está contando, porque sigue la línea de lo que nosotros pensábamos, pero por otra parte, entristecidos absolutamente porque entendemos que Sodena no debería haber sido tratado así y, de alguna forma, debe recuperar el prestigio que en algún momento pudo tener.

Nosotros también queríamos empezar la comparecencia hablando de los empleados de Sodena, porque nosotros –han pasado por aquí, conocemos a muchos de ellos– los

consideramos grandes técnicos y grandes profesionales. Eso nunca se ha puesto en duda aquí, y queremos empezar la comparecencia hablando precisamente de eso, de los empleados de Sodena, de los magníficos técnicos que tienen y que, por parte del Vicepresidente Ayerdi, al comienzo de su legislatura, fueron ninguneados, no sabemos si en alguna otra ocasión también, pero vemos que, en alguna otra ocasión, de alguna forma, tampoco se les tuvo en cuenta, lo cual, insisto, nos entristece y creemos que las regulares formas de gestión o las malas artes en la gestión no son algo nuevo, se producían antes, se producen ahora, y creemos que Sodena y todo su equipo no se merecen lo que está ocurriendo. Necesita gestores, necesita objetividad, necesita selección en cuanto a criterios técnicos, y no lo que ha pasado en esta legislatura y, por lo que estamos viendo, aunque ya lo intuíamos, lo que ha pasado en otras legislaturas.

Vamos a empezar a recordar un poco el tiempo que usted estuvo en Sodena. Usted estuvo diez años en Sodena. Tenemos datos de febrero de 2001 a mayo de 2011. ¿A quién sustituyó en febrero de 2001? Hay algunas cosas que sabemos, pero es por ponerlo en contexto.

SR. ARACAMA YOLDI: Jesús Zabalo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Por qué razón se produce su llegada, hubo elecciones o fue una decisión política, o cesó el anterior, dimitió?

SR. ARACAMA YOLDI: No, yo había dejado el Gobierno en el año 1999, había vuelto a mi actividad anterior a venir al Gobierno, a Cementos Portland en septiembre de 1999, y estaba trabajando como director de cementos aquí, en Pamplona. Entonces, recibí una llamada de Nuria Iturriagagoitia, a la cual conocía del Gobierno –anteriormente no la conocía, o sea, la conocí como portavoz del grupo parlamentario de UPN en la Comisión de Economía–, y teníamos buena relación, habíamos trabajado mucho en la ley de contratos, teníamos una cierta amistad, más que relación, y entonces, me dijo que quería que le echase una mano en la operación de venta de Gamesa.

La operación de venta de Gamesa –la pongo en el contexto– era una operación... Nosotros participamos en Gamesa Eólica. Gamesa Industrial iba a salir a bolsa y nosotros en Gamesa Eólica solamente teníamos un 9 por ciento de participación, éramos minoritarios y muchas veces –no he tenido tiempo antes de hablar– es difícil identificar un proyecto para entrar, pero es mucho más difícil salir, y más cuando tienes un 9 por ciento y no hay interés por comprarte porque les interesa que sigas estando ahí, con el 9 por ciento.

Era un proyecto muy complicado, los pactos se habían escrito en inglés, en inglés no todas las palabras significan lo mismo que en castellano, era un tema complicado y podíamos estar hablando de una desinversión en Gamesa de ochenta millones de euros, como al final fue, como podía haber sido, en función de cómo traducías el texto en inglés, por valor contable, quiero decir, que era complicado.

Entonces, me dijo: Échame una mano. Y ese fue el encargo. Creo que lo he dicho antes, pero vuelvo a insistir, yo a Jesús Zabalo lo conocía porque yo había estado de presidente de Mutua Navarra y él en el consejo, habíamos coincidido también en algún tema de estos, y él pensaba en eso, normalmente, un director general, cuando se va a ir o le cambian... pero le dije que si

tenía ilusión y tenía ganas, que yo estaría encantado de seguir trabajando con él, y así lo hizo hasta que se jubiló unos cuantos años más tarde, pero yo lo asumo solamente a un proyecto concreto y a un cambio que todas las empresas tiene que dar. Cuando en el año 2011 me voy, es algo que...

SR. GARMENDIA PÉREZ: Ya iremos, no se me adelante, por favor. Señor Aracama, no tenemos nada que esconder. Lo que estamos intentando ver desde el grupo parlamentario socialista es cómo se hace un traspaso de carteras, en realidad. Uno de los puntos que más controversia ha generado en esta Comisión –se lo digo por antecedentes, también para que usted acomode sus respuestas a este punto de vista– es que el traspaso de carteras que se produjo no fue en realidad entre gerente y gerente, pero sí que se cesó a Carlos Fernández Valdivielso el 17 de septiembre de 2015, una vez llegó este nuevo Gobierno, con la vicepresidencia de Manu Ayerdi, por tanto, presidencia de Sodena, y ese cambio de carteras, por lo que estamos viendo en esta Comisión, se hizo sin ninguna comunicación. Entonces, lo que queremos es contrastar ese cambio de carteras, que tiene que ser, en democracia, por supuesto, absolutamente normal cuando hay un cambio de Gobierno, con su cambio de cartera, simplemente eso.

La pregunta es muy concreta. Usted llega en febrero de 2001, anteriormente, efectivamente, porque la Consejera le había pedido un trabajo específico, que era la venta del 9 por ciento de Gamesa, pero al llegar allí, ¿cómo se produce el cambio de sillón? ¿Usted se reúne? ¿Ve todos los asuntos que hay? ¿Durante cuánto tiempo están haciendo ese traspaso de carteras antes de ser nombrado y después de ser nombrado? ¿Se acuerda?

SR. ARACAMA YOLDI: No hubo ningún... Hubo un solape total, o sea, el día 1 de febrero del año 2001, entro en Sodena, y el señor Zabalo sigue en su silla el mismo día. Creo que no hubo ni cambio de despacho, o sea, que él sigue en su despacho y yo cogí otro despacho que estaba libre, o sea que no hubo ningún problema.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Es decir, que la comunicación fue total, le pasó los asuntos que estaban en ese momento en cartera, los más urgentes, los menos urgentes...

SR. ARACAMA YOLDI: Creo recordar que entonces era consejero de Sodena. Cuando salgo del Gobierno, y además, me parece que es muy adecuado, o sea, era consejero de Sodena por ser Consejero de Economía y Hacienda, pero cuando me voy a la empresa privada, sigo siendo consejero de Sodena. Entonces, los proyectos más o menos los conozco por el consejo de Sodena. Lógicamente, dimito de consejero cuando cojo la dirección general de Sodena.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Vamos a mayo de 2011, que es el otro cambio de poderes, de alguna forma. ¿Aquí sí es como consecuencia de un proceso electoral?

SR. ARACAMA YOLDI: ¿Mayo de 2011?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sí.

SR. ARACAMA YOLDI: No. Eso coincide exactamente con mi nombramiento de consejero de Gamesa. Me nombran consejero de Gamesa y el Departamento Jurídico del Gobierno me dice que hay una incompatibilidad entre ser consejero de Gamesa y estar en Sodena. Yo no lo veía así, pero tampoco soy abogado. Entonces, en ese momento, me dicen: Pues tendrás que ver

qué es lo que haces. Y me parece que después de diez años es el momento, y decidí salir. Tampoco puse en cuestión el informe que me dieron de incompatibilidad. Entendía que era bueno, como hemos dicho continuamente, que el responsable de Sodena estuviese en Gamesa, por actuar cerca de una empresa importante en Navarra, y sigo entendiendo que tiene que ser así, pero mi salida de Sodena no estaba prevista en mayo de 2011, sino que fue un tema de elección, y además, me dieron a elegir. Fue una carta mía de poner mi puesto a disposición del Consejo de Administración, o sea, del presidente.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Supongo que al frente no se quedaría nadie, se quedaría el equipo, o lo que fuera.

SR. ARACAMA YOLDI: En aquel momento, cuando salgo, sí. Hasta que entró el siguiente director general pasaron algunos meses o días, no me acuerdo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Se reunió o tuvo algún contacto con la nueva persona que se incorporó de gerente?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, lógicamente estuve con él, le conté mi opinión de todo, de los proyectos, de las personas, del equipo, de todo, incluso algún tema personal, como un compromiso mío con un trabajador de la compañía a quien había prometido un incremento salarial, que luego no se hizo; hasta ese punto. Le dije: Yo con esta persona tengo comprometido personalmente... O sea, era una persona que entraba en Sodena y le di dos años para hacer una carrera profesional dentro de la compañía, había pasado uno y faltaba otro. Mi compromiso es este, hasta ese tanto di toda mi información de la compañía.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Casualidad que en esas fechas se celebraban elecciones. ¿El Consejo de Administración de Sodena, cuando hay cambio de gerente, cambia también?

SR. ARACAMA YOLDI: No, el Consejo de Administración se nombra a propuesta del presidente, y el director general no... ¿Estamos hablando del cambio del director general? No. El Consejo de Administración lo nombra el presidente, o sea, el consejo de administración siguió exactamente igual conmigo que con el gerente siguiente, y cuando yo entré, la única variación que hubo fue que yo dimití porque estaba en el consejo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Usted, como yo, sabe de la importancia de Sodena, y sabe de la sensibilidad de esta empresa, ya lo he dicho al principio de mi intervención, y lo que estamos tratando, insisto, es llevar una comparativa de cómo se llevaron los cambios llegado el Gobierno del cuatripartito, que cambió absolutamente el Consejo de Administración, es decir, cesó a todos los consejeros para poner un consejo mínimo, con lo mínimo exigible, con tres personas, para tomar una serie de decisiones.

Esto no sé si es político o personal, ¿cree que para el bien y el futuro de Sodena, de alguna forma, tendría que darse continuidad a determinados consejeros, como se da continuidad a funcionarios para la independencia de estos?

SR. ARACAMA YOLDI: No me cabe ninguna duda que uno de los puntos fuertes de Sodena es su Consejo de Administración, y si yo seguía en el consejo de Sodena, exclusivamente era porque, como había tenido diferentes responsabilidades políticas y había sido consejero de Sodena

siendo Consejero del Gobierno, de repente dejar todo ese conocimiento de los proyectos y que entre otro nuevo, pues se entendió que era bueno que siguiera, y entonces, así se iba cambiando el consejo con una continuidad.

Me sorprendió cuando el señor Vicepresidente, efectivamente, quitó el consejo, porque, vuelvo a insistir, creo que en la función diaria de Sodena, tener a los principales directivos de los departamentos del Gobierno de Navarra, sobre todo, en los sectores estratégicos... Nosotros, cuando un sector estratégico era la biomedicina, estaba en el consejo de Sodena la Consejera de Salud, o sea, que siempre buscábamos las personas adecuadas. En el de Industria y Economía estaban siempre por el conocimiento que tenían de los temas, y luego, había una serie de independientes, que me parecía que eran fundamentales, fundamentales para el *feeling* de los negocios, para buscar socios de acompañamiento, para las desinversiones, para todos estos contactos que tiene el mundo empresarial. Me parece que es una pérdida de valor importante. Creo que, gracias a Dios, se ha rectificado, y hoy el consejo de Sodena ya tiene esa figura de independientes, pero me extrañó cuando quitó todo este valor importantísimo que tenía la compañía.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Imagínese a nosotros, ahí está una de las conclusiones, que el Vicepresidente llegó al Consejo de Administración, quitó absolutamente a todo el Consejo de Administración, también al Gerente, y con personas nuevas que no tenían absolutamente ningún conocimiento, ni la trayectoria, ni nada, y de experiencia un mes, porque era lo que tenían de Gobierno, se decidió tomar una decisión en una inversión a una empresa sin tener ni siquiera el compromiso o el conocimiento de los propios técnicos, que eran los únicos que quedaban ahí. Esa es una de las claves.

Desde el punto de vista empresarial –y se lo dice alguien que ha pertenecido a varios consejos de administración–, desde luego, es de libro. Le agradezco la respuesta. ¿En su Consejo de Administración había personas independientes?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, más o menos la mitad del consejo era independiente, y, además, tremendamente comprometidos con la compañía y muy usados por mí, o sea, yo continuamente les llamaba, les informaba, les pedía ayuda en algunos casos, sobre todo, en temas de contactos, y luego, sobre todo, también en muchos temas de visión de proyectos. En aquellos momentos, por ejemplo, hubo bastantes proyectos de telecomunicaciones muy complicados de entender, y estaba Miguel Ángel Canalejo, que había sido director general de Airtel, y me ayudó muchísimo en la identificación, para filtrar proyectos, en aquel momento, que eran muy difíciles de ver.

Los profesionales de Sodena son un diez, porque creo que son muy buenos, pero el Consejo de Administración, cuanto mejor sea, mejor para Sodena también.

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿Alguno de esos consejeros independientes que le acompañaron hasta mayo de 2011 aguantaron en el Consejo de Administración hasta septiembre de 2015? ¿Tiene constancia?

SR. ARACAMA YOLDI: ¿Desde cuándo, perdón?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Usted tenía un Consejo de Administración en mayo de 2011, cuando usted cesa voluntariamente para irse a Gamesa. Entonces, se queda un Consejo de Administración en el que dice que hay independientes. Usted los tacha de independientes, yo no voy a decir quién es independiente y quién no.

SR. ARACAMA YOLDI: Por independientes, digo a las personas que no tiene relación con el Gobierno.

SR. GARMENDIA PÉREZ: De esos, ¿recuerda –no sé si tiene por qué recordarlo– si alguno fue cesado también en septiembre de 2015, aguantó, por decirlo coloquialmente?

SR. ARACAMA YOLDI: Cuando hubo cambio de Gobierno, ¿no? No recuerdo, pero si no recuerdo quiere decir que seguramente no habría habido cambios. No lo sé, lo siento.

SR. GARMENDIA PÉREZ: El tema es que, efectivamente, en septiembre de 2017 se cesó a todos, dependientes, independientes, y allí no quedó nadie como notario de lo que había pasado, e incluso no se tuvo en cuenta al gerente en ese momento, a Carlos Fernández Valdivielso, a quien ni siquiera se invitó a las reuniones, ni se le compartió la información, sino que se le dejó –como nos dijo él mismo– esperando en un despacho adyacente a esperar su cese.

Esta es una Comisión muy interesante, y aquí es donde queríamos llegar, cómo se hace un traspaso de cartera técnico, como merecen Sodena y la sensibilidad de esta empresa, o cómo, de un plumazo, se politiza una empresa.

SR. ARACAMA YOLDI: Es verdad también que en el Consejo de Administración tiene que haber personas de confianza del propio presidente, tú buscas las mejores personas dentro del entorno que más conoces o al que puedes llegar, pero efectivamente, me sorprendió también, pero, sobre todo, por lo que estoy diciendo del valor añadido que puede aportar el consejo, y no solamente los independientes, sino también los propios miembros del Gobierno. En Sodena, el Consejero de Economía e Industria, el Director General de Industria y el Director General de Economía siempre han estado presentes en el consejo, pero por el valor en sí que daban al consejo, y además, eran personas muy vinculadas, muy activas, y estaban en el propio Comité de Inversiones también.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sabe que fueron personas de su equipo recién nombradas, ¡imagínese el margen de maniobra! Luego se rectificó, efectivamente, y se reconoció el error de haberlo politizado absolutamente y se metió a grandes profesionales navarros, que también lo tenemos que decir, que ahora mismo están en el Consejo de Administración de Sodena, en opinión del grupo parlamentario socialista, rectificando lo que, de hecho, fue un error, y de ahí, las decisiones que se tomaron absolutamente equivocadas.

SR. ARACAMA YOLDI: Para una decisión buena, nunca es tarde.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Efectivamente. Vamos a pasar de este punto. Nosotros siempre hemos pensado, de verdad, que todos los movimientos que se hicieron con NOI, con EHN... Usted lo ha dicho en su discurso inicial, y no lo tenía apuntado como pregunta prevista, pero sí que me ha llamado la atención, que todo lo que se trabajó en Navarra por las renovables, que

puso a Navarra en el mapa en un sector absolutamente estratégico y que ha crecido y que, desde luego, nos ha aportado mucho a las empresas que quedan ahora. Usted ha dicho, más o menos, eso, ¿verdad?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí. Bueno, no solamente renovables. Estando yo en la dirección de Sodena, uno de los sectores estratégicos era el biotecnológico, muy difícil de identificar los proyectos buenos y malos, pero nos pareció que teníamos que apostar. Participamos en la UTE CIMA, fuimos concedores de la gente que sabía de este sector, con lo cual, nos apoyábamos en la identificación de los proyectos e incluso intentamos levantar un fondo de inversión muy importante para invertir en empresas de biotecnología.

Hoy es el día que Sodena tiene unas cuantas – me consta, ya no sé cuántas– empresas del sector, y diría que Sodena tiene a profesionales que no habrá nadie en Navarra que sepa más que ellos del sector, y cuando digo de Navarra, seguramente digo de España, pero se debe a que participan en el fondo Ysios, que han participado en el CIMA, que han participado en las empresas biotecnológicas que están operando en Navarra, y ahí hay un conocimiento impresionante. Eso, aparte de que no se contabiliza en el haber de Sodena, me parece que ese conocimiento es muy importante.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sin embargo, nosotros creemos que hay cosas que se hicieron mal en este mundo, en el sector eólico, y que también tenemos que denunciar, y tenemos que ponerlo encima de la mesa, el grupo parlamentario socialista... Porque parece que todo lo que es eólico está muy bien, y está muy bien, y eso que dice usted es verdad, aquí se generó un caldo de cultivo muy importante para este sector industrial, pero por otra parte, Sodena, cuando en realidad, lo que tenía que hacer... Y usted lo ha dicho también, que renovó gran parte –porque dice que solo queda una persona del antiguo equipo de Sodena– para darle una orientación de atracción también de empresas y de atracción del talento hacia Navarra, línea en la que estamos, desde luego, absolutamente, sin embargo no estamos de acuerdo que, si por una parte intentamos atraer empresas y talento a Navarra y, por otra, la vendemos al exterior, como pasó con EHN, como estamos viendo hoy –ya lo sabíamos–, lo que pasó con NOI y los alemanes... Es decir, creo que lo que Sodena también tendría que hacer es mantener aquí las empresas y no venderlas, entendiendo, desde luego, que a buen precio, con EHN, o lo que fuera, pero para que se vayan al exterior. A la postre, lo que nos lleva es que hoy tenemos en Navarra, es verdad, una gran industria de generación eléctrica de renovables, pero que las decisiones se toman en el exterior. ¿No cree que ese es un fallo estratégico de Sodena importante?

SR. ARACAMA YOLDI: Creo que en mi intervención también he dicho algo. Nuestra salida de EHN fue solamente por una sencilla razón: el desarrollo eólico en Navarra estaba hecho. Entonces, en el consejo de EHN se apostó acceder a otras comunidades. Eso podía haber sido desde el principio, pero no. EHN dijo que iban a invertir en renovables, tanto eólica, hidráulica en Navarra, y cuando ya se hizo el desarrollo, se buscó otra comunidad, que en este caso fue la Comunidad Valenciana, en la cual se posicionó EHN el primero y consiguió un montón de parques. No tenía mucho sentido, en ese momento, que Sodena estuviese validando las inversiones de EHN en otra comunidad. Esa fue la razón principal, y luego, después de Valencia, venía el mundo, con lo cual, que se abrió, desde el Consejo de Administración, la

oportunidad de intervenir en otros sitios. Fue una decisión de venta. Me parece que el precio fue bastante adecuado, no sé si ahora nos pagarían tanto, o menos, pero en aquel momento nos pareció una operación de interés.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Pero le insisto, para este grupo parlamentario no tiene ningún sentido, por una parte, hacer una estrategia de atracción de empresas y atracción de industria a Navarra, y por otra parte, poner en manos extranjeras, en este caso, decisiones y cuestiones que se están llevando a cabo en Navarra. ¿Usted sigue siendo consejero de Gamesa?

SR. ARACAMA YOLDI: No. Nos tocaba salir, pero con la fusión de Siemens Gamesa, cambió todo el Consejo de Administración y, en este momento, el control de la compañía en el accionariado es alemán, o sea, es de Siemens. Lo que se negoció en esa fusión también fue el mantenimiento de las instalaciones, en España todo el tema Unsol, con lo cual, Sarriguren tiene lógicamente la vida asegurada mientras estén los técnicos ahí. Bueno, se intenta asegurar lo máximo posible, pero vuelvo a insistir, la participación Iberdrola en este caso en Siemens Gamesa es el 8 por ciento, con lo cual ya sabemos que en el mundo de los negocios el que manda es el que tiene.

Hemos comentado antes también que las cosas las hacemos así, pero no me parece tampoco mal que Sodena o quien sea participase de una forma minoritaria en este tipo de empresas tan importantes para la Comunidad. Estoy seguro de que estaría bien visto dar entrada en Volkswagen. Y, ¿para qué vamos a estar en Volkswagen? Porque queremos ayudarlos, y queremos saber dónde tenéis los problemas... Una participación no significativa para que no hipotéquemos otros proyectos. Otras comunidades lo están haciendo, apostar por sus empresas locales importantes.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Nos parece perfecto, no vamos a entrar en el debate, pero a nosotros nos preocupa el drama de Navarra y la germanodependencia. Al final, Navarra, pudiendo construir una industria, insisto, de generación eléctrica a través de aerogeneradores, a lo que hemos llegado hoy, que creo que Sodena nunca debería haber dejado que se hiciera, porque si en su estrategia está la atracción de industria, es dejar en manos alemanas o en manos extranjeras la toma de decisiones. Usted sabe lo que está pasando en Gamesa, y sabe las protestas, y sabe que las decisiones se toman en Alemania, y lo mismo pasa con Acciona, y con Volkswagen. Al final, esto es una germanodependencia muy importante que, poco a poco, tendremos que tratar de revertir y que creo que debería ser uno de los principales objetivos de Sodena.

SR. ARACAMA YOLDI: Estoy de acuerdo, pero, ¿cuál era la valoración de Gamesa en el momento de la fusión con Siemens? ¿Cuánto era? A lo mejor estamos hablando de cuatro mil millones de euros. ¿Quién está dispuesto aquí a poner cuatro mil millones de euros para quedarse Gamesa aquí, o sea, mantener Gamesa?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Podemos retrotraernos mucho más, ya sea a la venta de EHN, podemos hacer muchísimas variables.

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, pero aquí vino un señor, puso ochocientos millones de euros encima de la mesa, compró las acciones a Caja Navarra, a Cementos Portland, que también era

accionista en EHN, a Sodena y a Iberdrola, y se quedó con la compañía. No hubo competencia, o sea, no hubo ningún inversor navarro que dijera: Yo también quiero esta compañía. Al final, nos falta volumen y empresas que sean capaces de sostener una cosa de estas.

SR. GARMENDIA PÉREZ: No voy a entrar en debate, porque, además, el señor Presidente nos va a cortar, y con razón, porque no es objeto de... pero le digo cuál es la visión del grupo parlamentario socialista de lo que debería hacer Sodena y lo que no hizo, pero no es objeto de esta Comisión. Señor Presidente, no me llame la atención.

Vamos a ir a uno de los puntos controvertidos. Le voy a hacer preguntas muy directas, porque los diferentes portavoces parlamentarios han preguntado sobre determinadas empresas. A nosotros, como le he dicho al principio, nos preocupa que, tanto con el Gobierno del cuatripartito como con el Gobierno de UPN se tomasen decisiones sin tener en cuenta, en este caso, a los técnicos de Sodena.

Usted ha dicho cómo se hizo la compra de los coches de la familia Burgos. Esto lo aprobó el Consejo de Administración de Sodena, está claro, pero, ¿sin ningún informe de técnico alguno de Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: Se aprobó la compra sin ningún informe técnico de Sodena, solamente respaldado con una valoración de mercado, que coincidía con la autorización del consejo, y con un informe, sabiendo que era un activo que no tenía pérdida de valor, si se trabajaba bien con él, o sea, que era algo en lo que no teníamos riesgo de pérdida de valor.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Eso lo decían ustedes, pero aquí no lo podemos pasar. Al igual que denunciarnos que en Davalor se hiciesen determinados movimientos sin informes técnicos, en este caso también tenemos que decir que si se compraron estos coches porque ustedes entendía que era un valor.... pero sigue siendo dinero de Sodena, y entendemos que los técnicos tendrían que haber dicho si podía tener una posible trayectoria en Navarra para luego el museo, pero luego resulta que el museo fue después...

SR. ARACAMA YOLDI: Pero se compraron para el museo. El acuerdo de Sodena es decir: Paramos una venta de unos activos que estaban aquí que nos parece que pueden ser de interés, porque si no lo paramos, se hubieran vendido, se hubieran perdido, y con este activo, vamos a realizar un estudio para ver si hay posibilidad de hacer un museo de automoción. Y ese museo de automoción, como tampoco estábamos muy capacitados para hacerlo, encargamos a un tercero, que nos lo hizo, y creo que es un buen informe. Yo fui con mucha ilusión al consejo aquel para sacar el proyecto hacia delante, porque me parecía que podía haber sido interesante, sin...

SR. GARMENDIA PÉREZ: ¿A qué consejo? Yo no quiero saber nada del segundo consejo, si me lo permite. Quiero saber del primer consejo. En el primer consejo, ¿es usted el que lleva el tema personalmente?

SR. ARACAMA YOLDI: En cuanto al tema del consejo de Sodena, yo llevo el acuerdo de poder comprar una colección de coches de una familia navarra que tiene mucho interés, según mi punto de vista y según se ve, con idea de hacer un museo de automoción con posterioridad.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Pero, ¿la lleva usted personalmente, sin compartirlo con su equipo técnico?

SR. ARACAMA YOLDI: Seguro que sí.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Eso es lo que queríamos saber.

SR. ARACAMA YOLDI: Lo que puedo decirle es que, por ejemplo, el informe no lo hice yo, es decir, que fue algún técnico de Sodena quien lo hizo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Sin embargo, usted dice que es verdad que se valoraron los coches, que el equipo técnico lo único que hizo fue valorar el coche. Llama la atención que unos coches que, en principio, se supone que con mayor antigüedad, más valor, más se revalorizan, y hemos visto ambas escrituras de compra, en principio, en junio de 2002 la compra, y luego, que se vendieron a unos ingleses en febrero de 2014. ¿Por qué cree que...? Ya lo ha dicho, o sea, estoy reiterando la pregunta; ha dicho que es porque lo pagaron los ingleses, eso ya lo sabemos, pero, ¿cuál cree que es la razón por la que se compraron por novecientos mil euros y luego se vendieron por ochocientos cincuenta mil, cuando en realidad es un bien que debe crecer con la antigüedad?

SR. ARACAMA YOLDI: Efectivamente, así parece que es, lo que pasa es que es un activo que no es nada líquido. Es como si usted tiene una obra de arte en casa que es muy valiosa, pero tiene necesidades y la quiere vender. Pues, si encuentras quien te da lo que quieres cobrar... Sodena seguro que no quiso perder dinero en esa operación, pero encontró un señor que él daba ochocientos ochenta mil euros o lo que sea. Lo habría llevado al consejo y debieron decir: ¡Que se venda! Se perdieron cien mil euros, pero cuando hay prisas por vender... No estoy criticado la forma de operar que tuvo Sodena, pero creo que es por la liquidez del bien, que a veces es difícil encontrar el precio justo.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Usted no estaba en ese momento, cuando venga el gerente, que creo que viene el viernes que viene, se lo preguntaremos en esos mismos términos, no se preocupe.

Dejamos los coches. Nosotros, al igual que entendemos que algunas cosas se denuncien en esta Comisión, como es el caso de los coches, sí que hay otras que no logramos entender bien que se pongan encima de la mesa, como es lo de NOI. Hemos escuchado su intervención. Nosotros entendemos que había posibilidad de que se fuese a Granada, que estaba bien que estuviese en Navarra. No hemos encontrado nada de interés para preguntarle nada, igual que con EINA, que hemos leído hasta once informes técnicos de la documentación, y entendimos que las cosas, más o menos, se hacían como se tenía que hacer.

Luego, en Parquenasasa, hemos visto como los representantes de Bildu se llevaban las manos a la cabeza cuando había un pacto de accionistas. Es absolutamente normal que, en igualdad de condiciones, se lo lleve un accionista, pero no quiere decir que haya que hacer cartelería y se lo vaya a llevar uno, o siempre que haya que poner unos cajeros automáticos se los vaya a llevar uno, en igualdad de condiciones, absolutamente normal. Supongo que lo de Parquenasasa sí que siempre estuvo sustentado en informes técnicos, ¿no?

SR. ARACAMA YOLDI: Sí, la inversión en Parquenasa, el *master plan* lo hizo Patali. Tenía un plan que no se cumplió y había un proyecto de inversión de dieciocho millones de euros con unos retornos para los accionistas con una TIR del 13 por ciento, se ha dado una rentabilidad del 13 por ciento. No se ha cumplido.

Vuelvo a insistir, en el consejo de Sodena, justo después del primer ejercicio de puertas abiertas, al ver el poco interés que podía tener el parque en aquellas condiciones, se plantearon tres alternativas: una era cierre automático y perder lo que hemos puesto; la segunda era dejarlo morir sin poner un euro más hasta que durase; y la tercera era intentar apostar y seguimos creyendo que apostar en la Ribera con un parque de ocio junto a las Bardenas puede revitalizar la zona. Entonces, fue la que se llevó.

Hoy en día, las exigencias financieras que tiene el parque siguen existiendo, según creo, y todavía hay que seguir metiendo algo de dinero. Esperemos que algún día sea autofinanciable y no sea necesario poner más dinero, pero recuperar la inversión va a ser complicado.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Coincidimos con usted. Este grupo parlamentario siempre ha apoyado el proyecto, y lo sigue apoyando, igual que el Gobierno de Navarra, que, como todos sabemos, ha solicitado a este Parlamento aumento de financiación para Parquenasa, y nosotros siempre hemos votado a favor, y de momento, entendemos y lo constatamos cuando bajamos a Arguedas, Valtierra, etcétera, que también ha servido para dinamizar el turismo de la zona. Nosotros siempre vamos a estar ahí.

Por lo tanto, como ve, tenemos puntos que usted ha tratado, de los que venía a hablar aquí, en los que entendemos que ha habido errores básicos en la gestión, ya se lo hemos dicho, por ejemplo, en los coches, y también, desde el punto de vista de este grupo parlamentario, con la venta de EHN, pero eso es por un tema más filosófico que de tecnicismos, y ahora vamos con Iberdrola, que es el último punto que se ha tratado hoy en el orden del día de esta Comisión de Investigación.

El presidente de Comptos es el señor Muñoz Garde, ya lo sabe, dijo en su informe, hace muchísimo tiempo, al analizar esta operación, que era atípica. Esa es un fórmula lingüística a la que estamos ya muy acostumbrados en esta Comisión. Es verdad que fue atípica, y ese informe que el grupo parlamentario socialista pedimos a Comptos en diciembre de 2007, dice textualmente, en referencia a las acciones de Iberdrola y de su compra: Es un tema jurídicamente dudoso y, cuando menos, la sociedad pública Sodena, debió ajustar la solicitud de financiación de la operación a los principios de publicidad, concurrencia, transparencia y objetividad. ¿Qué tiene usted que decir de esto?

SR. ARACAMA YOLDI: Desde un punto de vista de la Cámara de Comptos, efectivamente, al ser atípico, no llevó el procedimiento normal de una operación de inversión de Sodena, pero vuelvo a insistir, es que una operación de esas, de mercado, no se puede hacer más que de esta forma, de una forma rápida y fuera de mercado.

SR. GARMENDIA PÉREZ: En opinión de este grupo parlamentario, no se hace. Porque claro, si puede influir en el mercado porque se tiene que hacer por procedimientos legales, pues no se hace, si no se puede, no se debe hacer, porque nosotros sí que calculamos –y aquí tenemos los

cálculos que hicimos en su momento, porque esto ya vino a Comisión— que la pérdida real estimada para Navarra de la compraventa de acciones de Iberdrola fue de cincuenta y un millones de euros, lo cual nos parece una barbaridad, y también censuramos, señor Aracama, la gestión de Sodena, y en este caso su gestión, en la compra de acciones de Iberdrola. No podemos compartir que no se pueden emitir informes porque entonces se influiría en la cotización del mercado.

Por tanto, de los temas que hemos visto, creemos que las cosas se hicieron de forma atípica en Iberdrola —no lo decimos nosotros, también lo dice la Cámara de Comptos—, que se perdieron cincuenta millones. Creemos también que en referencia a los coches de la familia Burgos, se llevó a cabo sin ningún informe técnico, y nosotros lo censuramos igualmente, y en el resto de casos, de momento, no estamos encontrando nada que entre dentro de la lógica de lo que hacía Sodena, que es capital riesgo y entraba en situaciones que podían salir bien y podían salir mal, como esperemos que siga siendo Sodena, con un grado de acierto, que usted cifra de 46-11 —desde luego es fantástico, las cosas como son—, pero como si fuesen 46-46, todo pérdidas. Mientras se haga todo de forma legal y con los procedimientos y teniendo en cuenta a los técnicos, este grupo parlamentario no dirá nada. En cuanto se salga de ese procedimiento, seremos los primeros en denunciarlo, tanto si viene de Geroa Bai, Bildu, Podemos e IU, que estos cuatro años han estado defendiendo la gestión del señor Ayerdi con Davalor, como si por parte de UPN se hizo exactamente lo mismo hace unos años, con lo cual, Sodena sigue siendo la gran perjudicada de todo lo que está pasando.

Ya acabo. Que se hayan hecho cosas mal en el pasado, como se está demostrando hoy, no quita al señor Ayerdi nada de responsabilidad, y simplemente es que hay una responsabilidad de años, que se tiene que corregir, y que por el bien de Sodena y el gran papel que hace para esta Comunidad se tiene que invertir, o revertir —si me permite, porque el término «invertir», en este caso podría tener alguna confusión— en los próximos años, y esperemos que lo haga el grupo parlamentario socialista. Muchas gracias.

SR. ARACAMA YOLDI: Un pequeño detalle, porque me parece que es significativo. El informe de la Cámara de Comptos, en cuanto a la venta de acciones de Iberdrola, efectivamente, indica que ha habido un pérdida de cincuenta millones de euros, que no comparto en absoluto , o veinte, los que sean...

SR. GARMENDIA PÉREZ: La Cámara de Comptos habla de veinte, el grupo parlamentario socialista ha hecho sus cálculos, por el TIR y esas cosas, y calcula cincuenta. No sé cuánto calcula el grupo Bildu.

SR. ARACAMA YOLDI: Es que no es así, porque para perder es que has ingresado menos de lo que has gastado, o sea, si gastas cien y recuperas ciento dos, no has perdido, has ganado. Otra cosa es que la tasa interna, o sea, la rentabilidad del proyecto, haya sido baja, y el propio informe lo dice, la rentabilidad del proyecto ha sido un dos y pico por ciento, que si incluyes los gastos financieros, etcétera, es el uno y pico por ciento, lo que pasa es que la Cámara de Comptos a todos los flujos les mete el IPC. Así no se hacen los proyectos de inversión. Este es un proyecto de inversión que ha tenido un dos y pico por ciento en un momento en el que el IPC ha sido el 3, el 4, o lo que sea. Si es el 3, dirá: Este proyecto no ha conseguido ganarle al

IPC, con lo cual, somos un poco más pobres que antes, pero decir, y con titulares en los periódicos, que la operación ha supuesto una pérdida de...

Eso no es así. En ningún sitio verá usted ningún proyecto que analice la tasa interna de retorno o que empiece a sumar en función de los IPC anuales para decidir que ciento setenta y tres millones de euros del año 2005 equivalen a doscientos veinte millones del año... Eso no se hace así. Es una rentabilidad baja, pero también las rentabilidades se obtienen en el momento de la venta. Sodena decidió venderlo en el año 2012, 2013, o el que fuese. A lo mejor, si se hubiese esperado a ahora, no hubiera perdido, porque la cotización ha subido.

SR. GARMENDIA PÉREZ: Echaremos las cuentas. En cualquier caso, señor Aracama, le agradezco muchísimo sus respuestas, no solo las mías, sino las que ha dado al resto de grupos parlamentarios. Creo que ha aportado muchísimo a esta Comisión, y de verdad que se lo agradecemos y le deseamos lo mejor en el ámbito personal y profesional, por supuesto.

SR. ARACAMA YOLDI: Muchísimas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Gracias a usted, señor Garmendia. En ausencia de la Agrupación de Parlamentarios y Parlamentarias Forales del Partido Popular de Navarra, le correspondería al turno al señor Nuin, portavoz de Izquierda-Ezkerra, que anuncio para que quede constancia, que se ha disculpado y ha excusado su asistencia ante esta Presidencia por la imposibilidad de asistir a esta Comisión, y que transmitiera igualmente las disculpas al compareciente. Ahora sí, habiendo concluido el turno de los portavoces, pregunto a sus señorías si desean hacer uso del segundo turno de repregunta. Entiendo que sí. Señor Sánchez de Muniáin, cuando quiera.

SR. SÁNCHEZ D MUNIÁIN LACASIA: Alguna breve pregunta. En primer lugar, cuando se ha analizado ahora mismo aquello relativo al traspaso de poderes y usted ha dicho que consideraba una mala decisión prescindir de golpe y porrazo de todos los consejeros profesionales o independientes, y que luego se rectificó ese error, para nosotros obviamente eso no fue un error, eso fue una decisión consciente, formaba parte de un plan, porque en las mismas fechas se cesa a todos los consejeros, en las mismas fechas se cesa, de manera precipitada, como hemos visto, al director gerente de Sodena, en las mismas fechas se nombra solo a tres directores generales como consejeros, tres directoras generales recién nombradas, y en las mismas fechas se acuerda una decisión, como es la de prestar un millón de euros de Davalor. Con lo cual, todo esto indica que no es un error, sino que es un plan perfectamente consciente dirigido a una finalidad, que es prestar este millón de euros a espaldas de Sodena. Por lo tanto, le preguntamos: ¿en alguna ocasión, en sus más de diez años de responsabilidad como director gerente, se celebró algún consejo en el que se tomaron acuerdos sin haberle informado a usted?

SR. ARACAMA YOLDI: No.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Nunca?

SR. ARACAMA YOLDI: Nunca.

SR. ARACAMA YOLDI: ¿En alguna ocasión usted pudo conocer que el consejo adoptaba una decisión sin que usted conociera previamente cómo se iba a gestar?

SR. ARACAMA YOLDI: Tampoco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: ¿Nunca? ¿En alguna ocasión usted ha promovido ante un consejo algún acuerdo al margen del conocimiento del personal técnico de Sodena?

SR. ARACAMA YOLDI: No, tampoco.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Ni Iberdrola, ni coches, ni nada.

SR. ARACAMA YOLDI: No, los informes técnicos los hacía el personal de Sodena. Iberdrola, que se comenta, es un tema que pasó por el consejo de Sodena con la información adecuada, lo que pasa es que fue un procedimiento distinto al habitual.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Pero había conocimiento técnico, los técnicos de Sodena sabían que se iba a producir esa decisión y que se estaba gestando.

SR. ARACAMA YOLDI: Efectivamente. Hubo el mandato por parte del Gobierno, hubo la compra de las acciones, y con posterioridad se pasó por el consejo de Sodena para la aprobación, con el informe también de la operación, y ahí ya se empezó a hablar también de las coberturas y todo este tipo de cosas.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Usted dice que jamás se celebró un consejo de Sodena sin su conocimiento. Las técnicas de Sodena dijeron aquí que no se les informó del consejo donde se adoptó el préstamo de Davalor. Eran las directoras de inversiones. ¿En alguna ocasión se ha celebrado algún consejo para tomar acuerdos sin que tan siquiera el equipo de Sodena conociese que se iba a celebrar ese consejo?

SR. ARACAMA YOLDI: No, ya le digo que no.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias a usted, señor Sánchez de Muniáin. ¿Algún otro portavoz desea hacer uso de la palabra? Señor Eraso, cuando quiera.

SR. ERASO SALAZAR: Gracias, Presidente. Muy brevemente, simplemente por hacer unos comentarios a lo que se ha dicho. Cuando se ha hablado del tema de Parquenasa, usted, señor Aracama, ha dicho, al hablar del capital, que entró iniciativa privada y ha comentado: Entró hasta Patali. Aquí quiero recordarle que fue Sodena quien le prestó a Patali novecientos mil euros para que entrara en su participación de capital, y de ese dinero, Sodena perdido seiscientos cincuenta y seis mil euros que Patali no entregó. Simplemente, para que quede constancia de eso.

Me gustaría saber, porque es un dato que tengo perdido, quién fue la persona que le sustituyó a usted como director gerente de Sodena cuando usted dejó la empresa pública para ir a Gamesa.

SR. ARACAMA YOLDI: Creo que hubo un impasse de unos meses, o días, o semanas, no sé, hasta que nombrasen el nuevo director general, pero fue Valdivielso.

SR. ERASO SALAZAR: Es que ha dicho que estuvo con su sustituto para ponerle al día en los temas que había pendientes, etcétera. Usted dejó Sodena en el mes de... ¿mayo?

SR. ARACAMA YOLDI: En el mes de mayo, sí.

SR. ERASO SALAZAR: Y el señor Fernández Valdivielso entró en diciembre, o sea, ¿usted volvió a Sodena a partir de diciembre para poner al día al señor Fernández Valdivielso?

SR. ARACAMA YOLDI: Yo estuve con el señor Valdivielso las veces que me requirió para explicarle cada uno de los proyectos y mi punto de vista, porque así me lo pidió. Yo puse mi disposición, y él autorizó. Así se hizo.

SR. ERASO SALAZAR: Un breve comentario por el tema de los coches, por qué se vendió o no. Antes, en la primera intervención, he comentado que en esos años creo que Sodena estaba en una crisis profunda y ha dicho que se propuso valorar todos los inmuebles propiedad de la compañía e incluso en esa misma reunión se habló de vender los coches, entiendo por necesidad de liquidez para la compañía.

SR. ARACAMA YOLDI: No era un activo estratégico en ese momento para Sodena porque esto no se iba a hacer, y entonces, se pusieron en venta como activo no estratégico. Tampoco iba a solucionar, lógicamente, la venta de los coches el posible problema financiero que tendría la compañía, pero es uno más.

SR. ERASO SALAZAR: Termino ya en un momento. En cuanto a lo que le ha preguntado el señor Sánchez de Muniáin, que le ha dicho que si en algún consejo se tomó una decisión sin consultarle a usted, y usted ha dicho que nunca, pero sí que es cierto que Sodena tomó decisiones propuestas por usted sin consultar a los técnicos.

SR. ARACAMA YOLDI: ¿Sodena...?

SR. ERASO SALAZAR: Que Sodena tomó decisiones promovidas por usted sin consultar a los técnicos.

SR. ARACAMA YOLDI: Si estamos hablando de los coches, fue un planteamiento mío al personal de Sodena, lógicamente, y al Consejo de Administración, es decir, eran concedores de la operación que iba a plantear yo al consejo, pero en este caso sí que era un planteamiento que nació de mi conocimiento de la colección.

SR. ERASO SALAZAR: Queremos incidir un poco en el tema de Davalor, como ha hecho el señor Sánchez de Muniáin, en cuanto al cambio de consejeros, que según usted quizás fue una decisión no muy correcta, según el señor Sánchez de Muniáin, no una mala decisión, sino una decisión consciente. Nosotros entendemos que es una decisión que entra dentro del poder que la presidencia de Sodena confiere al señor presidente y que, desde luego, no puso, como miembros del consejo, a ninguna persona que no estuviera capacitada técnicamente para tomar decisiones en la empresa pública.

Por nuestra parte, simplemente queremos agradecerle, de verdad, toda la colaboración que ha prestado a esta Comisión y, como ha dicho el señor Garmendia, desearle los mayores éxitos en su vida personal y laboral. Muchas gracias.

SR. ARACAMA YOLDI: Muchas gracias.

SR. SÁNCHEZ DE MUNIÁIN LACASIA: Si me permite, también nuestro agradecimiento, que con las prisas no he podido despedir la participación de... Ya que lo han hecho todos los grupos, que conste que por parte de este grupo, agradecemos su participación.

SR. PRESIDENTE (Sr. Castiella Imaz): Muchas gracias, señor Sánchez de Muniáin. ¿Algún portavoz desea hacer uso del segundo turno de repregunta? En ese caso, solo resta agradecer igualmente desde esta Presidencia la predisposición por parte del compareciente para dar las explicaciones oportunas que se le han requerido, y agradecer su presencia aquí. Anunciándoles que la siguiente sesión se celebrará el martes que viene a las 10 horas, no a las 9 horas, como ocurre ser habitual, a las 10 horas, con la señora doña Lourdes Goicoechea Zubelzu, ex-Consejera de Economía y Hacienda del Gobierno de Navarra, se levanta la sesión.

(Se levanta la sesión a las 13 horas y 15 minutos).