DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

VIII Legislatura | Pamplona, 27 de septiembre de 2013 | NÚM. 39

COMISIÓN DE ECONOMÍA, HACIENDA, INDUSTRIA Y EMPLEO

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. PEDRO RASCÓN MACÍAS

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 27 DE SEPTIEMBRE DE 2013

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director Gerente de la sociedad pública Sodena para informar sobre el proceso, adjudicación y características del concurso público para disponer de un servicio para la captación de inversiones extranjeras.

(Comienza la sesión a las 12 horas y 4 minutos)

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director Gerente de la sociedad pública Sodena para informar sobre el proceso, adjudicación y características del concurso público para disponer de un servicio para la captación de inversiones extranjeras.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Señorías, buenos días. Se abre la sesión de esta Comisión de Economía, Hacienda, Industria y Empleo. Damos la bienvenida a don Carlos Fernández, Gerente de Sodena, y a don Alberto Clerigué, que es el Director de Inversiones de la misma entidad.*

Como saben ustedes, en el orden del día tenemos la comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director-Gerente de la sociedad pública Sodena para informar sobre el proceso de adjudicación y características del concurso público para disponer de un servicio para la captación de inversiones extranjeras. Esta comparecencia se produce a petición del grupo popular y para su breve presentación, señora Beltrán, tiene la palabra.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: *Gracias, Presidente. Buenos días. Buenos días también al señor Fernández Valdivielso y a la persona de su equipo que le acompaña. El Partido Popular considera de mucha importancia y trascendencia para esta Comunidad la captación de inversiones extranjeras. Por lo tanto, es la razón fundamental, puesto que también es uno de los objetivos de la empresa pública Sodena, esa captación de inversión extranjera.*

Hemos tenido conocimiento de este concurso, que es el que obedece a esta solicitud de comparecencia, y queríamos conocer las motivaciones, las características, el resultado de ese concurso para la asistencia técnica en esa captación de inversiones extranjeras.

Queríamos conocer, concretamente, qué motivos han llevado a Sodena a realizar esta adjudicación, si es la primera vez o no que se realiza dicha solicitud de concurso para subcontratar este servicio. Si es así, si ha habido otros procesos similares que se han desarrollado con anterioridad, nos gustaría saber el resultado que tuvieron los mismos. Y también conocer –no estamos en contra de que se haya subcontratado, si es necesario que sea una empresa externa quien lleve a cabo este servicio– la razón concreta por la que Sodena no tiene medios suficientes para llevarlo a cabo.

Nos ha llamado la atención una cosa fundamentalmente, la existencia de un concurso similar, en el año 2010, por parte de Sodena, que tenía la misma finalidad, que era la asistencia para la captación de inversiones extranjeras, y en el que coincide también la cantidad que se ha adjudicado para este año, 360.000 euros. Por lo tanto, queremos saber si es la misma, si aquella no se llevó a cabo, si se llevó a cabo, qué resultados obtuvo y, si no lo es, por qué razón se abrió el concurso y luego no se hizo efectivo.

Y, por supuesto, nos gustaría conocer, porque entendemos que a la hora de presentar el pliego de condiciones o hablar con la empresa adjudicada ustedes habrán manifestado un plan estratégico de lo que pretenden conseguir, hacia dónde deben orientar esa captación de inversiones. Por eso, nos gustaría que nos explicase aquí, sobre todo y fundamentalmente, qué les han dicho sobre la ventaja competitiva que puede tener Navarra a la hora de recibir inversiones extranjeras; qué ofrecemos nosotros que no ofrecen otras comunidades autónomas para esa ventaja competitiva y que estén dispuestos los inversores a venir a esta Comunidad y no a otras o a otros países. También me gustaría saber en qué sectores prioritarios sería más necesaria la inversión, y también si tienen idea de países objetivos para buscar allá estas inversiones. Nada más. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Muchas gracias a usted, señora Beltrán. Para dar cumplida cuenta a esta comparecencia, señor Fernández, cuando quiera.*

SR. DIRECTOR-GERENTE DE SODENA (Sr. Fernández Valdivielso): *Señor Presidente de la Comisión, señoras, señores Parlamentarios Forales, buenos días y gracias por su asistencia a esta sesión informativa. Mi presencia hoy aquí responde a una solicitud de doña Ana Beltrán Villalba, Parlamentaria Foral perteneciente al grupo Popular, para que explique el proceso de la adjudicación y las características del concurso público para que dispongamos de un servicio para la captación de inversiones extranjeras. Intentaré ajustarme al tiempo marcado, compartiendo con todos ustedes toda la información relacionada con este concurso, intentando dar respuesta a las inquietudes que se han manifestado ahora mismo.*

Antes de nada, me gustaría comenzar explicando la necesidad y la motivación de convocar un concurso de esta índole, en definitiva, por qué Sodena necesita un servicio de asistencia técnica para la captación de inversión extranjera para Navarra. Si miramos hacia atrás, hacia la historia de Sodena, nos encontramos que desde su nacimiento, en el año 1984, Sodena ha apoyado la instalación de cincuenta empresas en Navarra, lo que supone a fecha de hoy cerca de unos seis mil empleos directos en nuestra Comunidad., Evidentemente, la mayoría de estas empresas provienen de otras comunidades autónomas de España, concretamente diecinueve, seguidas de trece empresas

provenientes de Alemania y cuatro de Francia, si bien es cierto que el grueso de dichas captaciones tuvo lugar a finales del siglo pasado, cuando Navarra y España presentaban una serie de ventajas competitivas frente al resto de países europeos que hoy en día no tenemos.

Por otro lado, a nadie se le escapa que para el Gobierno de Navarra la atracción de inversión y también de talento a nuestra Comunidad es uno de los aspectos estratégicos, tal y como se recoge en el Plan Internacional de Navarra, en el PIN 1 y en el recientemente anunciado PIN 2, y que para acometer este proceso con garantías de éxito es necesario contar con una red inteligente de oficinas comerciales repartidas a lo largo de la geografía del mundo que realicen la función de antenas y capten y detecten oportunidades de inversión. De esta forma, nos encontramos que hay en España otras comunidades autónomas, como es el caso del País Vasco, Cataluña o Andalucía, que, a través de sus diferentes sociedades –SPRI, ACCIÓ y Extenda Idea–, cuentan con oficinas propias para la captación de inversión extranjera repartidas por diferentes países, mientras que el resto de comunidades activas en estas labores de captación de inversión extranjera trabajan con soporte técnico externo. Por todo ello, y una vez teniendo claro y decidida la importancia de contar con dicha red inteligente de oficinas comerciales, debido a la optimización de recursos y atendiendo a la masa crítica con la que contamos en la Comunidad Foral, se optó por el modelo de trabajar con un soporte técnico externo, tal y como se había realizado en el pasado.

De esta forma, el 8 de febrero de este año, se aprobó y comunicamos la licitación pública de un servicio de consultoría con el objetivo de captar inversión extranjera en Navarra. Durante todo el proceso, cabe resaltar que hemos contado con la asistencia técnica de los servicios jurídicos de la Corporación y que este proceso se comunicó tanto a través del portal de contratación pública del Gobierno de Navarra como del portal de contratación de la Unión Europea. Dicho proceso establecía el 2 de abril de este año como fecha límite para la recepción de ofertas. Llegada esa fecha, el 2 de abril, contamos con once propuestas presentadas completas en plazo y forma de origen diverso, tanto de origen local como nacional e internacional, y durante la primera semana del mes de abril constituimos la mesa de contratación, contando con la Dirección General de Política Económica y Estrategia Empresarial del Gobierno de Navarra y el equipo técnico de Sodena responsable de esta área en cuestión. Fueron ellos los encargados de realizar, durante los meses de abril y mayo, la valoración técnica de las propuestas presentadas, que incluía una presentación oral en Pamplona de cada uno de los candidatos, así como la calificación final, tanto técnica como económica, de las ofertas de los proveedores.

En el concurso establecimos dos grandes apartados: el apartado técnico y el económico. Al apartado técnico le dimos un peso del 70 por ciento de la puntuación final, mientras que para el apartado económico reservamos un 30 por ciento del baremo. Dentro del apartado técnico evaluamos tres grandes bloques. El primero, la calidad técnica de la propuesta, otorgando un máximo de treinta puntos, donde medimos diferentes variables como los países objetivo propuestos a los que acudir, las metodologías de comunicación, de identificación de oportunidades, el calendario, objetivos de inversión, las mejoras al pliego, etcétera. Al segundo gran apartado de la evaluación técnica lo denominamos los medios humanos del equipo que se presentaba, y en este aspecto también valoramos hasta treinta puntos. Medimos variables como el currículum de las personas que iban a conformar el equipo que proveería el servicio a Sodena, la dedicación de tiempo, el equilibrio entre los diferentes perfiles y, evidentemente, la experiencia previa, tanto en la captación como en los mercados objetivos a los que nos vamos a dirigir. Y, por último, con un máximo de diez puntos, medimos los medios técnicos de cada una de las propuestas y aquí evaluamos variables como la red de oficinas propias de las ofertas que recibimos en el resto del mundo, los colaboradores que estas empresas presentaban, los recursos técnicos adicionales, como las bases de datos, estudios de benchmarking, *etcétera.*

La duración del contrato del concurso la establecimos en un año, prorrogable a otros dos más, con un pago fijo máximo de 60.000 euros anuales, que incluyen los honorarios y todos los gastos que la consultora tenga que realizar para el cumplimiento de los trabajos objeto de la contratación, más un pago variable en función del cumplimiento de una serie de objetivos que más adelante detallaré. Y en función del cumplimiento de estos objetivos, contemplamos un pago adicional máximo de otros 60.000 euros anuales. En cualquier caso, he de decir que Sodena se reserva la capacidad unilateral de resolver el contrato en cada uno de los años, como he dicho anteriormente, hasta tres máximo, bien por el incumplimiento de los objetivos, por insatisfacción nuestra con el resultado obtenido o por no disponer de la partida presupuestaria correspondiente.

En cuanto a la evaluación de la parte económica, los treinta puntos restantes del concurso, consideramos el precio ofertado en la retribución fija, entendiendo que la retribución variable no era objeto de valoración puesto que, como decía anteriormente, lo evaluaremos en función de la consecución de objetivos. Por lo tanto, evaluamos y

comparamos las diferentes propuestas económicas de los once candidatos.

Los criterios que hemos definido para la consecución de los objetivos de nuestra asistencia técnica, que serán cuatro indicadores clave a través de los cuales haremos el pago de los 60.000 euros de variable, son: el número de oportunidades detectadas, el número de reuniones mantenidas fruto de las oportunidades detectadas, el número de visitas realizadas a Navarra como consecuencia de las oportunidades y, por supuesto, fundamentalmente y lo más importante, el número de proyectos de inversión que se materialicen en Navarra. La calidad de cada uno de estos cuatro objetivos será evaluada en función de diferentes variables a tener en cuenta, como el sector de la actividad de las oportunidades detectadas, el valor añadido que nos puedan ofrecer a nuestra Comunidad y el potencial del empleo a crear.

En definitiva, el objetivo lo teníamos muy claro, y era seguir generando riqueza y empleo en Navarra. También tenemos claro que la inversión extranjera favorece la difusión de nuestro conocimiento y la tecnología que actualmente tiene nuestro entramado local, nuestras compañías, contribuyendo a un aumento en la productividad y a un aumento en el nivel de exportaciones, favoreciendo igualmente la atracción y retorno de talento a la Comunidad, así como, evidentemente, el pago de impuestos en nuestra Comunidad.

Siguiendo la cronología temporal, el consejo de administración de Sodena aprobó, en su sesión del 24 de junio, la contratación de este servicio y la empresa seleccionada resultó ser HMC Global por sus resultados en la evaluación técnica que, junto a su propuesta económica, en la que presentaron una rebaja de un 20 por ciento del importe fijo presupuestado, hizo que obtuvieran la mejor puntuación. Concretamente, fueron los mejores en el apartado técnico y los segundos en el apartado económico.

La empresa HMC Global fue creada en Irlanda del Norte en el año 1986 y actualmente cuenta con oficinas en Reino Unido, Bélgica, Estados Unidos y China, con un equipo humano de treinta y una personas. HMC Global también cuenta con una dilatada experiencia en la asistencia técnica para la captación de inversión, es su actividad principal, y así lo constata su experiencia previa tanto en Irlanda del Norte como en países como Eslovenia, Serbia, Sudáfrica y Canadá. También ha trabajado para Madrid y para varios Estados americanos como Wyoming, Arizona, Colorado y Virginia.

Así pues, desde la firma del contrato con HMC Global hasta la fecha, me gustaría destacar un par de acciones relevantes en cuanto al avance del contrato. Por un lado, el equipo de HMC Global ya trabaja con el equipo de Sodena para el desarrollo de la campaña de ventas, que incluye acciones proactivas que tienen que ver con la captación de inversión extranjera de alto valor añadido, enfocada principalmente a los sectores de la agroindustria, la biotecnología, la automoción, las TIC y las tecnologías limpias; sectores todos ellos incluidos en el Plan Moderna y sectores todos ellos incluidos en la estrategia de inversión que actualmente tiene Sodena.

Por otro lado, creo que merece una mención especial el viaje de prospección y trabajo que ya ha realizado el equipo de HMC, concretamente, la semana pasada estuvieron en Pamplona y en Navarra el Director General y dos de sus técnicos, donde recabaron la información preliminar para elaborar su primer diagnóstico del atractivo a nivel internacional de Navarra para poder perfilar las ventajas competitivas que podamos reforzar frente a otras regiones o comunidades. Para ello, durante la visita, además de sumergirse en la actividad diaria de Sodena y en todo nuestro equipo, mantuvimos reuniones con las dos universidades para conocer la oferta formativa y los servicios de I+D ofertados a través de sus grupos de investigación. Asimismo, mantuvimos reuniones con consultoras locales especializadas en la captación de talento y en la gestión de recursos humanos y con Nasuvinsa para conocer de primera mano la disponibilidad de suelo industrial y, adicionalmente, mostrar, de la mano de Nasuvinsa, el Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Agroalimentaria –el CNTA de San Adrián–, la Ciudad del Transporte, la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, Canal de Navarra, Ciudad de la Innovación de Sarriguren y empresas relevantes de Navarra como Volkswagen, evidentemente, y su parque de proveedores.

En definitiva, tenemos claro que se trata de una contratación estratégica enmarcada en la política de captación de inversión extranjera, en la que, con el objeto de optimizar al máximo la inversión, se ha recurrido a un modelo basado en la remuneración por cumplimiento de objetivos, como ya he dicho, con una duración máxima de tres años, siempre y cuando se satisfagan los hitos intermedios.

Por concretar, los objetivos para este primer año que tenemos marcados en la remuneración variable, que serán los que hay que conseguir de aquí a finales de agosto del año que viene, son los siguientes: la identificación de cuarenta oportunidades de inversión, realización de treinta reuniones con empresas potencialmente inversoras, la realización de cuatro visitas a Navarra por inversores potenciales y la concreción de un proyecto de inversión.

En cuanto al concurso que Sodena convocó en el año 2010, el concurso se convocó, se celebró y se desarrolló, este no es una sustitución. En aquel concurso la empresa adjudicataria fue Ambrosetti, con un esquema de retribución similar a este: parte fija y parte variable. Con Ambrosetti se fueron cumpliendo durante el primer año los objetivos de identificación de oportunidades de inversión, pero en el segundo año no se concretaron con éxito los objetivos que teníamos marcados de profundizar en la identificación de oportunidades, en la concreción de reuniones, visitas y, finalmente, en la concreción de proyectos de inversión. Esto nos llevó a tomar la decisión de resolver aquel contrato y este es el motivo de sacarlo este año de nuevo, intentando que esta vez sí consigamos con el tiempo ser capaces de lograr los objetivos perseguidos.

Los países objetivos que tenemos identificados, vista la historia de las empresas ya establecidas en nuestra Comunidad, y lo que tenemos actualmente concretado con HMC Global es hacer un especial hincapié en las empresas, son Reino Unido, Irlanda, Francia y Alemania.

Finalmente, y termino ya, me gustaría agradecer de nuevo su presencia en esta comparecencia, recordándoles a todos ustedes que en Sodena estamos a su entera disposición para que, dentro de nuestro ámbito de actuación, podamos resolver y aclarar cualquier cuestión adicional que estimen oportuna. Me quedo a su disposición para aclarar cualquier aspecto sobre este asunto.

Me gustaría recalcar que este concurso no es una subcontratación de un trabajo, sino que lo que pretendemos es complementar el equipo humano que tenemos actualmente en Sodena destinado a la captación de inversión con una asistencia técnica para ofrecernos un servicio al que nosotros no estamos capacitados para llegar, porque no tenemos oficinas comerciales abiertas por el resto del mundo. Por lo tanto, es más una contratación de asistencia técnica que una subcontratación de un trabajo que nosotros estemos habitualmente realizando.

Y sin más, agradeciendo de nuevo su presencia, quedo a su entera disposición. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Muchas gracias, señor Fernández, por sus explicaciones. Abrimos turno de portavoces. En primer lugar, señora Beltrán, del grupo Popular, tiene usted la palabra.*

SRA. BELTRÁN VILLALBA: *Gracias, Presidente. Gracias, por supuesto, al señor Fernández Valdivielso por sus explicaciones. Desde nuestro punto de vista, los puntos que ustedes han establecido para el concurso son razonables, es lo que se puede entender que se debe exigir como objetivos. A mí me parece, también, correcto que haya una parte fija y una parte variable en función de la consecución de dichos objetivos. También estoy de acuerdo con que ustedes no lo consideren una subcontrata, sino una complementación al equipo que ustedes tienen y hasta donde no puede llegar el equipo humano, los recursos humanos que tiene Sodena.*

Pero me gustaría concretar un poco más, porque me ha sorprendido –quizás es habitual hacerlo así– que sea la empresa contratada la que tenga que… Por supuesto hará la prospección, hará las visitas, vendrá a Navarra, etcétera, pero sigo sin conocer el plan estratégico. En principio, tiene que ser Sodena quien les diga: estos son los objetivos que queremos cumplir, tantas empresas queremos que vengan a Navarra, pero, sobre todo, y lo más importante, qué tenemos que ofrecer. Eso es en lo que insisto y he insistido en mi primera intervención. ¿Qué tiene Navarra de ventaja competitiva para que ahora mismo haya…? Porque usted ha dicho muy claro que las inversiones iniciales que se hicieron hace muchísimos años fueron porque Navarra tenía unas ventajas muy importantes frente al resto; ¿cuáles son las que tiene ahora?

Los países los ha identificado. Los países objetivos o en primera instancia supongo que son Reino Unido, Irlanda, Francia y Alemania para este primer año. Me parece que en un año solo un proyecto firme –quizá soy demasiado ambiciosa– es poco. Ahora le pasaré a indicar por qué.

Con respecto a los países objetivos, sí que tengo que decir una cosa, y me gustaría conocer su opinión al respecto. Saben ustedes –hoy hemos tenido conocimiento de ello– que Vueling va a cancelar sus vuelos a Barcelona, conexión muy importante con Europa, entonces, nosotros, la infraestructura, el aeropuerto aquí en Navarra, ¿qué ofrece? Le pregunto si está preparado para la captación de inversiones extranjeras. Es un aeropuerto que tiene muy pocos vuelos, muy pocas conexiones, una falta de conectividad aérea importante con Europa. Me gustaría conocer su opinión a este respecto y qué soluciones podrían dar desde Sodena, porque les afecta directamente, como nos afecta a todos los Parlamentarios aquí presentes y a todos los grupos, buscar una solución para que este aeropuerto no sea comido y fagocitado por las comunidades limítrofes, que se están llevando el gato al agua en conexiones, en vuelos, en número de viajeros, en masa crítica, y aquí, en Navarra, estamos perdiendo día a día un goteo muy importante y quedándonos reducidos a la mínima expresión como aeropuerto, lo que va a dificultar mucho en el futuro, si no se modifica y si no se hace un plan estratégico importante para aprovechar bien esta infraestructura. Si no se hace ese plan importante, Navarra cada vez se quedará reducida a menos y menos foco tendrá para la

inversión extranjera y la inversión nacional. Eso con respecto a la infraestructura.

Otro punto que me parece importante, y se lo he preguntado con anterioridad, son los sectores estratégicos. Usted ha dicho que siguen con el criterio de que los sectores estratégicos sigan siendo los del Plan Moderna. Yo le quería decir a este respecto –me imagino que tendrán conocimiento de ello–que en un reciente informe del Ministerio de Economía y Competitividad, del 20 de este mes, se dice que la inversión extranjera ha crecido en España un 11,3 por ciento. En Navarra –en esa captación de inversiones quedan excluidas las entidades de tenencia de valores extranjeros– se han reducido en un 98,3 por ciento las inversiones desde enero hasta junio, comparado 2012 con 2013. Claramente, hemos reducido un montón de captaciones de inversiones extranjeras mientras en el resto de España de media ha subido el 11,3 por ciento. Pero aparte de ese incremento que han tenido otras comunidades, me gustaría resaltar los tres sectores en que han crecido esas inversiones extranjeras, el 77 por ciento de los 8.600 millones de euros que se han invertido han sido en actividades financieras y de seguros, en industria manufacturera y en construcción. Por lo tanto, yo creo, y lo digo muchas veces, que debemos reflexionar sobre los sectores productivos en los que tanto hincapié hacemos, que, por supuesto, deben seguir manteniéndose, pero creo que es hora de hacer otra reflexión y pensar si hay que abrir a otros sectores productivos esos esfuerzos que se están poniendo en unos, y que se está viendo claramente que ahora mismo no son los objetivos que buscan los inversores extranjeros en esta Comunidad. Nada más y muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señora Beltrán. Por Unión del Pueblo Navarro, señor García Adanero, cuando quiera.*

SR. GARCÍA ADANERO: *Muchas gracias, señor Presidente, buenos días, señorías. Quiero agradecer la información que nos ha trasladado el Director-Gerente de Sodena. Creemos que es una propuesta interesante y entendemos que si al final se consiguen los objetivos previstos, aunque se trate de una inversión en Navarra, tal y como están las cosas, solo con la inversión merecería ya la pena el esfuerzo y, por lo tanto, creemos que se está haciendo bien. Y, desde luego, en ningún caso vamos a culpar a Sodena de una responsabilidad que, por supuesto, no le atañe para nada y a mí me ha resultado curioso que se quiera achacar a Sodena el mal funcionamiento del aeropuerto de Noáin, cuya gestión, como todo el mundo sabe, corresponde a la Administración del Estado. Con lo cual me ha extrañado que la representante del Partido Popular, cuyo Gobierno es el responsable del aeropuerto de Noáin, nos diga que la culpa de que no haya vuelos al final sea de Sodena. Yo creo que llegamos a unos puntos que, desde luego, a uno le dejan un poco extrañado. Pero, bueno, como aquí cabe todo, parece que eso también. En todo caso, vuelvo a insistir, espero que tengan éxito en esto que han propuesto porque, al final, será éxito para toda la Comunidad y que esa inversión que se ha propuesto exista y esperemos que exista más que una. Por mi parte, nada más. Muchas gracias.*

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señor García Adanero. Por parte del grupo socialista, señor Lizarbe, tiene usted la palabra.*

SR. LIZARBE BAZTÁN: *Muchas gracias, Señor Presidente. Buenos días, señorías. Quiero dar la bienvenida al director de Sodena y a la persona de su equipo que le acompaña. La verdad es que nosotros no entendimos muy bien a qué venía esta solicitud del Partido Popular, pero todo viene bien para enterarnos de algunas cosas al respecto, más allá de lo del aeropuerto, que, efectivamente, es de AENA. Como bien dice en esta ocasión el señor García Adanero, es responsabilidad del Estado y si la política aeroportuaria de España fuese por otros derroteros, no correríamos el riesgo de acabar como Logroño. Estamos a punto, casi. Porque, claro, el que gestiona esto es el Gobierno de España. El que gestiona esto, bastante malamente, es el Gobierno de España, que lo gobierna, porque así lo quisieron los ciudadanos –esperemos que no vuelva a pasar en el futuro– el Partido Popular.*

Pero respecto a la comparecencia que nos ocupa, yo les digo una cosa: esto puede ser el negocio del siglo. Porque, claro, aquí de lo que estamos hablando es de un contrato de 50.000 euros al año. 50.000 euros al año más 60.000 de variable, 110.000, 108.000, o algo así. Si esto da resultado, les tendremos que proponer a estos de Irlanda del Norte para la Medalla de Oro de Navarra. Tienen oficinas en China, en Londres... Estamos hablando de 50.000 euros al año. ¿Qué esfuerzo inversor, señor García Adanero? ¿50.000 euros al año va a destinar Navarra a captar inversión extranjera para Navarra? ¿Con 50.000 euros al año? Me parece una broma. No hice mucho caso cuando salió la noticia, pero, ahora, viendo la cantidad, ¿de qué estamos hablando aquí? De verdad, pueden morir de éxito ustedes con esta cantidad. No sé lo que hacen los demás. Navarra va a destinar 50.000 euros fijos al año y 60.000 si hay éxito. 108.000 euros. ¿Ese es el titular? Yo, de verdad… Ya pediremos otra comparecencia para que desarrollen más lo que hace el área de captación de inversión extranjera de Sodena, pero, desde luego, me da la sensación de que esto queda muy bien a efectos mediáticos. Pero, oiga, con esto no vamos a salir de pobres. Que me expliquen cómo con

50.000 más 60.000 euros al año vamos a captar inversiones extranjeras. Yo entiendo, sinceramente, que hay pocos recursos, etcétera, y me da la sensación de que hay empresas en Navarra que tienen una presencia internacional interesante, igual es cuestión de crear alguna red que permita una serie de sinergias a la hora de poner, de alguna forma, puntos de atención o de captación, pero, mire, esto queda muy bien, pero esto son 50.000 más 60.000 euros al año, repito, y con esto, sinceramente, me da la sensación de que poco más de lo que ustedes hagan por sí mismos vamos a poder hacer.

Lo que hay que hacer es otra cosa. Yo estoy de acuerdo con el Partido Popular en que igual hay que replantearse los objetivos del Plan Moderna. Esto es muy cambiante. Cuando se hizo el Plan Moderna, quién iba a pensar cómo iba a ir la economía a nivel internacional y, en consecuencia, cómo iba a ir la economía en Navarra e igual hay que replanteárselo, pero lo que hay que hacer desde el Gobierno de UPN es fortalecer los instrumentos de dinamización económica, entre ellos Sodena. Pero con 60.000 más 50.000, oiga, de verdad, yo sé que ustedes han venido no por petición propia, sino porque lo ha pedido el Partido Popular, por lo tanto, no vamos a echarles la culpa a ustedes, que han sido tan amables de venir, pero con esto, de verdad, ni el milagro de Lourdes. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias, señor Lizarbe. Por parte de Bildu-Nafarroa, señor Ramírez, tiene usted la palabra.*

SR. RAMÍREZ ERRO: *Muchas gracias, señor Presidente. Egun on guztioi. Quiero agradecer a los representantes de Sodena su información. Analizaremos en profundidad las características del contrato. Este grupo parlamentario suele hacer especial énfasis en la importancia que tiene para la economía y para el futuro y nuestro dinamismo económico la generación de condiciones para un desarrollo económico endógeno. Es decir, que aquellas iniciativas que surgen de nuestro propio territorio tengan vías y cauces tanto en materia de financiación como en materia de investigación, innovación, desarrollo. Por supuesto, también de personal cualificado, de formación de la ciudadanía, porque nos parece que es una garantía de compromiso con el territorio, una garantía de compromiso con la historia de esta Comunidad y, por lo tanto, creemos que se deben incentivar todos los mecanismos existentes para ese desarrollo endógeno porque, a la hora de evaluar una posible deslocalización, pues, evidentemente, no solamente impera la cuenta de resultados, sino también existe una conexión con el territorio, con la tierra. Es algo que es fundamental, sobre todo, en una Navarra cuya dependencia económica de una empresa cuyas decisiones se toman en Alemania es absolutamente crítica a todos los niveles, en el sentido de que basta que en esa oficina a la que me he referido se tome una decisión para que gran parte o una parte sustancial, fundamental de la economía de Navarra se vaya a pique. Por lo tanto, Nosotros siempre hacemos énfasis en que todos los instrumentos de que disponga la Administración Pública para poder desarrollar económicamente nuestro territorio tienen que ir encaminados fundamentalmente a resolver esa situación tan preocupante y a activar mecanismos –financiación, formación, innovación, investigación– para que las iniciativas propias, endógenas, de nuestro territorio tengan su camino, siendo conscientes de que estamos en un mundo absolutamente globalizado y de que hay que tener una visión conjunta, mundial, porque estamos en esa fase, en el siglo XXI.*

No obstante, también es importante, y no lo negamos, la inversión extranjera, evidentemente. No desde una esperanza tipo Bienvenido, Míster Marshall*, esperar a que venga una empresa aquí a… Pero nosotros detectamos una situación de gran debilidad en lo expuesto por los representantes de Sodena en cuanto a política general de captación de inversiones del Gobierno de Navarra y sus instrumentos, porque entendemos que es bastante más complicado y tiene más profundidad que la de encargar a una empresa extranjera que gestione y que venda las oportunidades de Navarra.*

Vamos a ver, ¿en qué se fundamenta una inversión extranjera? En muchas cosas: en el nivel y formación de los trabajadores y las trabajadoras, en la estabilidad de un Gobierno –la situación actual del Gobierno de la señora Barcina no es la más adecuada–. También, probablemente, una inversión valore cuál es la actuación con respecto a la corrupción, algunas quizá valoren positivamente la situación de corrupción porque entienden que ahí pueden tener una ventaja competitiva, señora Beltrán. Hay algunas inversiones extranjeras sangrantes que van a países de Asia, que lo que buscan es mano de obra barata y una merma absoluta de los derechos laborales básicos de los trabajadores y las trabajadoras. Lo buscan, porque van allí. ¿Qué tienen que buscar en Navarra? Nosotros echamos de menos unos criterios en ese sentido, y creemos que, efectivamente, puede ser positivo que alguien se encargue de toda esa relación y esa comunicación, de poner a disposición de las empresas y las ambiciones o las voluntades de inversión cuál es la realidad de Navarra.

Pero eso va intrínsecamente conectado con el nivel de formación de nuestra ciudadanía, con las infraestructuras de que disponemos, y, evidentemente, es absolutamente importante el tema del aeropuerto. A mí no me tranquiliza, como al parecer a algunos, que sea cuestión del Estado. ¿Y qué hace el Gobierno de Navarra? Porque es competencia del Estado, ¿en Navarra ya no hay que

hacer nada? ¿Al Gobierno de Navarra no le debe preocupar que desaparezcan conexiones? El otro día hablaba con alguien precisamente de este asunto y me transmitía la importancia de poder tener vuelos regulares a Frankfurt, que eso era fundamental. Y eso le debe preocupar al Gobierno de Navarra, aunque sea competencia del Estado, porque es fundamental el nivel de infraestructuras a la hora de invertir y poder visualizar una implantación en nuestro territorio, qué supondría, qué posibilidades le dotaría.

Otro elemento que también nos parece muy importante y que echamos en falta es el criterio sobre qué tipo de empresas y qué tipo de inversiones queremos que vengan. La señora Beltrán ha dado unos datos que yo desconocía, pero me parecen muy significativos: dónde se centran las inversiones. Pero ¿qué tipo de inversiones queremos? Eso va íntimamente relacionado con el modelo de sociedad que queremos construir, con el modelo de calidad y de derechos laborales que creemos que debe imperar y, por lo tanto, algo que va más allá de lo que se ha constatado que es una absoluta chapuza, me van a permitir, que es aquella milonga del Plan Moderna, que en estos momentos se ha demostrado absolutamente defenestrado.

Y, además, al hilo de lo que decía el señor Lizarbe, si del Plan Moderna y de toda aquella atracción de talento, inversión extranjera, vamos a darle a una empresa 50.000 euros al año para que haga la labor que considere oportuno hacer, y como igual el año que viene vemos que no ha hecho nada, vamos a otra y nos gastamos un poco más… Nos parece que eso es muy débil, que eso es no es una política real encaminada a desarrollar Navarra dentro de unos parámetros que todos consideremos oportunos, evidentemente.

Termino con la siguiente reflexión. Nos da la sensación de que Sodena debería estar pensando más en todo esto y no en otras cosas a las que ustedes se dedican, como gestionar acciones, porque eso también lo valora una inversión extranjera. El instrumento de desarrollo económico de Navarra ¿a qué se dedica? Pues, mire, casi la práctica totalidad de su capital, a gestionar unos activos, acciones, Iberdrolas, y utilizarlos de avales. Pues eso también es muy significativo. Imagínense, señorías, que ustedes son inversores, ¿les parecería este elemento algo atractivo? Evidentemente, no.

Por lo tanto, introduciendo esta reflexión, que quizás no se acomode al objeto preciso de la comparecencia de hoy, agradezco al Presidente la palabra y, nuevamente, la información que nos han transmitido sobre la adjudicación mediante concurso público de esa empresa encargada de hacer tantas y tantas cosas que debería hacer el conjunto de la Administración con una visión holística de la cuestión. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Gracias a usted, señor Ramírez. Por parte de Aralar-Nafarroa Bai, señor Longás, cuando quiera.*

SR. LONGÁS GARCÍA: *Gracias, Señor Presidente. Señorías, señor Fernández Valdivielso, buenos días. Gracias por esta información. La verdad es que después de oír al señor Lizarbe dan ganas de salir en defensa de Sodena y del Director-Gerente de Sodena, porque se oyen unas cosas que a mí, la verdad, me gustaría enmarcar, quizá por deformación profesional. Fíjese, señor Lizarbe, en el primer Plan Tecnológico de Navarra había una iniciativa muy curiosa, muy a la Navarra y muy folclórica. Consistía en financiar viajes a matrices de multinacionales para intentar convencerles de que instalaran sus centros de I+D en Navarra. Y había un dineral presupuestado para eso. Y era patético. Había un dineral y era patético; que alguien se planteara semejante cosa era patético.*

Dice la señora Beltrán: ¿qué ventajas competitivas tiene Navarra? En la página de Sodena hay una parte que es Invest in Navarra *y habla de diecisiete centros tecnológicos en funcionamiento, ya sabemos que habrá que actualizar eso. Habla de fomento y promoción de la I+D+i, ya sabemos que eso no es cierto. Entiendo que a efectos comerciales se siga poniendo. Desde luego, lo de los diecisiete centros supongo que se corregirá porque, al paso que vamos, como la CPEN, que se van comprimiendo y comprimiendo y al final se quedará todo en uno y trino.*

Las ventajas competitivas que tiene Navarra yo creo que se están reduciendo, pero, en cualquier caso, hay que situar esta iniciativa en lo que es. A veces se piensa que la inversión se va a cualquier sitio porque la información se difunde perfectamente y todo el mundo sabe dónde están las oportunidades de inversión. Eso no es verdad. De hecho, señora Beltrán, en el Estado español la mayor parte de la inversión extranjera, ¿adónde va? Donde ya hay inversión extranjera, y no es por casualidad. Porque, muchas veces, la difusión de la información es por esas vías. Una empresa de Wyoming, igual su referencia es en qué país, o en qué zona, en Europa o en África o en Asia está instalada otra empresa de Wyoming. Esa es la referencia. Entonces, es muy complicado poder difundir esa información y, en ese sentido, yo entiendo que esto es una especie de trabajo comercial, y ya está.

A mí no me parece mal, la idea es buena, siempre y cuando sea un apoyo a una actividad fundamental, que es lo que ha dejado entrever y yo entiendo que será así.

La cuestión del coste, ¿es poco o mucho? Supongo que esta empresa no se va a ocupar en exclusiva de desarrollar el trabajo ella sola de atraer inversión extranjera a Navarra. Si fuera así, sería lamentable, primero, por el planteamiento y, segundo, por los recursos dedicados, pero supongo que es una labor de apoyo en un trabajo que es complicado. Y eso es cierto.

Dicho lo cual, también me gustaría decir otra cosa. El señor Ramírez habla de desarrollo endógeno. La capacidad de atracción de inversión extranjera también es un recurso. En ese sentido, también forma parte de ese concepto tan difuso que es el desarrollo endógeno. Ahora bien, la atracción de inversión extranjera no es algo neutral, es decir, no se trata de atraer cualquier tipo de inversión y a cualquier precio. Entiendo que ahí hay que ser selectivo.

La señora Beltrán ha enumerado los sectores a los que se dirige la inversión extranjera directa en España. Hace muchos años que va ahí, pero el que sea inversión extranjera directa no quiere decir que sea actividad nueva. ¿Sabe por qué se dirige a servicios financieros y de seguros? Porque hay empresas extranjeras que están comprando, por ejemplo, o están entrando en el capital de bancos, de aseguradoras, etcétera. Y construcción, especulación inmobiliaria en zonas turísticas. El que en España la inversión extranjera vaya a esos sectores no quiere decir que a Navarra le interese que vaya a esos sectores. Y ahí sí que tiene mucha importancia lo que Navarra pueda ofrecer. Por un lado, hay que seleccionar, por otro lado, hay que tener en cuenta el encaje de esa inversión en la estructura propia, y voy a poner un ejemplo. La industria tradicional del automóvil instalada en Navarra tenía cierta capacidad, digamos que eran fábricas. Las últimas que han llegado a Navarra de la industria del automóvil no son fábricas, son talleres de montaje final, y hay una diferencia cualitativa. En las estadísticas todo son proyectos de inversión extranjera, pero hay una diferencia cualitativa fundamental entre una cosa y la otra, entre otras, la posibilidad después de deslocalización es mucho más rápida en un taller de montaje final que, prácticamente, lo único que deja son los salarios, que no es que no tenga importancia, pero a estas alturas de la película no es lo que más interesa.

Usted ha dicho que la inversión extranjera favorece la atracción y retención de talento. No necesariamente. Si la política de atracción de inversión extranjera está diseñada de una manera inteligente, sí que favorecerá eso, pero también puede favorecer precisamente la generación de empleos de mala calidad, por ejemplo. Quiero decir que tampoco hay que cegarse –el momento económico general es malo– por atraer proyectos de inversión a toda costa, sino que yo entiendo que tienen que ser muy selectivos, precisamente porque no estamos para jugar con estas cosas. Tenemos una experiencia muy mala de una expansión económica, estos años atrás, basada en una burbuja y en la generación de empleo de muy mala calidad. Ha pasado lo que ha pasado, y es que, cuando explota la burbuja, todo se nos va en humo y entonces, precisamente, la experiencia pasada inmediata tiene que ser suficiente para ser muy selectivos con todos estos temas.

Por esa razón, a mí, por lo que conozco de la problemática de la atracción de la inversión extranjera, la iniciativa no me parece mal, siempre y cuando, insisto, sea un elemento de acompañamiento y no sea el elemento fundamental en esa estrategia.

Y ya para terminar, una cuestión concreta, porque usted hablaba de la duración del contrato. La duración del contrato, en principio, es de un año, de doce meses, lo que pasa es que fijan objetivos para tres años.¿Quiere decir eso que al final del primer año, si no se han conseguido los objetivos para el primer año, se plantea la rescisión del contrato y se haría un nuevo concurso? Porque, claro, si se plantean objetivos a tres años pero la duración del contrato es anual, prorrogable otros dos… Ahí hay una cuestión que me suscita alguna duda.

Por lo demás, le agradezco la información. Es bueno conocer en detalle este tipo de actividades que se realizan, y ya iremos viendo cómo funciona. Quizá mueran de éxito, como decía el señor Lizarbe, eso lo deseamos todos, pero, en cualquier caso, iremos viendo cómo funciona e iremos haciendo los análisis correspondientes. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Muchas gracias, señor Longás. Para finalizar la ronda, señor Nuin, de Izquierda-Ezkerra, tiene usted la palabra.*

SR. NUIN MORENO: *Muchas gracias, señor Presidente. Quiero agradecer la información y muy brevemente hacer alguna pregunta. Esta empresa, HMC Global, ha obtenido, según nos han trasladado, en la calificación de la oferta la máxima puntuación en el ámbito del apartado técnico –ya que así se la ha calificado y ha sido, además, valorada técnicamente– y la segunda en el apartado económico, con lo cual fíjese, señor Lizarbe, todavía había una oferta más barata. En todo caso, si se puede, nos gustaría que se aportara alguna información más sobre esta empresa, sobre su currículo, sobre lo que ha conseguido allá donde ha operado y ha actuado, qué bagaje, qué resultados o qué es lo que presenta en cuanto a cumplimiento de resultados, evidentemente, no en Navarra, sino en otros ámbitos, pero que puedan inducir a que son gente que conoce lo que*

hace y que tiene una profesionalidad más o menos acreditada.

En segundo lugar, evidentemente, las empresas vienen a ganar dinero pero, desde luego, desde Navarra también hay que mantener una posición de que no nos sirve que vengan proyectos, que vengan empresas a ganar dinero a cualquier precio. Creo que eso es algo que todos podemos compartir pero que no está de más decir porque, visto lo que hacen en algunos otros territorios, sí parece que algunas otras Administraciones o Gobiernos están dispuestos a traer inversiones a cualquier precio. Nosotros no queremos Eurovegas. Por lo menos, desde Navarra y desde Izquierda-Ezkerra lo decimos. Ese no es el modelo de inversión extranjera que queremos. La Comunidad de Madrid, sí. El Gobierno central, no lo sé, ya veremos si cambia toda la legislación para hacer un Estado o una legislación ad hoc donde todos los derechos, o muchos derechos, se echan por el sumidero, no sé si de la historia o del Estado de derecho, para traer este tipo de proyectos. Esto, no. Por lo tanto, si esto es no, yo creo que es bueno decirlo. Es evidente que vienen a ganar dinero, vienen a hacer negocio, pero también, en la medida que Navarra puede ofrecer una plataforma en la que ganen dinero, también hay que exigir un compromiso, eso que antes de la crisis se llamaba responsabilidad social y de lo que cada vez se habla menos, un compromiso, también, con un marco de derechos laborales, con un marco de garantías, con un marco, también, de responsabilidad fiscal, etcétera.

Por tanto, a partir de ahí, marcando esa posición y ofreciendo mucho, porque Navarra tiene mucho que ofrecer, entendemos nosotros, es donde hay que trabajar.

En ese sentido, lo único, si es posible, nos gustaría que nos aportasen alguna información adicional sobre el bagaje de esta empresa. Nada más.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Muchas gracias, señor Nuin. Para responder a las cuestiones planteadas, señor Fernández, tiene usted la palabra.*

SR. DIRECTOR-GERENTE DE SODENA (Sr. Fernández Valdivielso): *Muchas gracias a todos ustedes por sus intervenciones y sus felicitaciones. Lo primero que me gustaría destacar es que, evidentemente, en Sodena, nuestra actividad fundamental es el desarrollo de la Comunidad a través, como ya he repetido en numerosas ocasiones, de instrumentos financieros basados en el capital riesgo. Adicionalmente a esa actividad fundamental que tenemos, tenemos la parte de la captación de inversión extranjera, que a día de hoy viene a consumir en torno a un 20 por ciento de los recursos humanos de Sodena. Dentro de esta parte del equipo que se dedica a la captación de inversión extranjera, tenemos un plan de acción diseñado para los años 2013, 2014 y 2015, que dividimos en dos grandes apartados: uno, el de la captación propiamente dicha y, otro, y quizás más importante, pero que no he querido mencionar porque no era objeto de esta comparecencia, que es lo que denominamos el* aftercare *o la retención de las inversiones extranjeras ya existentes en Navarra.*

Los datos sobre la inversión extranjera en un país o en una región arrojan que el mayor porcentaje de la inversión extranjera proviene de las empresas ya existentes. Por lo tanto, ahí es donde tenemos un plan de actuación, que, como he dicho, denominamos aftercare*, junto con la Dirección General de Empresa, en el cual nos dedicamos a visitar a las empresas multinacionales que hay en Navarra y a intentar detectar sus quejas, carencias o aquellos motivos que puedan hacer dudar su permanencia en el futuro y, lo que es más importante, aquellos aspectos en los que podamos ayudar para consolidar la inversión y atraer mayor inversión a las instalaciones ya existentes.*

En cuanto a la captación, parece que no lo he dejado muy claro. La contratación es un complemento al trabajo que realiza ya el equipo de Sodena. Lo que pretendemos con este concurso –lo decía en mi intervención anterior– es intentar desplegar una red de antenas que sean capaces de detectar oportunidades de inversión. Evidentemente, la materialización de una oportunidad de inversión tiene un camino largo, complejo, es duradero en el tiempo –es muy difícil concretar una inversión en un espacio corto de tiempo–, y en todo ese camino el liderazgo lo lleva el equipo de Sodena. Ahora bien, los recursos son limitados, y de ahí la necesidad de tener una asistencia técnica fundamentalmente para la captación o la identificación de las oportunidades.

En cuanto a la cuantía de la adjudicación, yo espero que no sea milagroso lo que vayamos a hacer, sino que sea fruto del trabajo tanto de HMC como de nuestro equipo. Nosotros, a la hora de anunciar el concurso, de establecerlo y de definirlo, evidentemente, estudiamos lo que hacían otras comunidades y otras zonas, y creo que no ha sido un disparate cuando, como muestra, tenemos que se han presentado once compañías y muchas de ellas de fuera de España. Es decir, el importe está más o menos ajustado a la realidad del mercado.

En cuanto a qué ventajas competitivas tiene Navarra, es cierto que en nuestra web, en la parte Invest in Navarra*, detallamos de una forma más o menos comercial los atractivos que creemos que Navarra tiene frente a otras regiones. Ya lo conocemos, tenemos una serie de valores que son claros como, evidentemente, nuestro régimen fiscal, el talento, las universidades, los centros de investiga-*

ción, que tendremos que actualizar con la nueva reestructuración, la ubicación geográfica –entendemos que Navarra también tiene una ubicación geográfica estratégica–, la calidad de vida, y hay uno que es muy importante, y es que, precisamente, la captación de inversión extranjera la estamos liderando desde Sodena y podemos compaginar la captación no solo con las ventajas competitivas que nuestra región ofrece, sino también acompañada de la oportunidad de un capital riesgo que puede hacer más fácil el aterrizaje de una inversión extranjera en Navarra.

Adicionalmente a estas ventajas competitivas, llamémoslas estándar o clásicas, estamos trabajando en conseguir identificar ventajas competitivas adicionales pero por sectores en los que en Navarra destacamos frente a otros, como son, a nadie se le escapa, hasta hace bien poquito, el sector energético y, actualmente, el sector agroalimentario. Hemos empezado a trabajar con ellos para fortalecer las ventajas competitivas estándares para cualquier tipo de inversión, en inversiones más selectivas en aquello en lo que vemos que podemos resultar más competitivos que el resto.

Del aeropuerto ¿qué voy a decir? Evidentemente, cuanto mejores sean nuestras infraestructuras, más facilitaremos la inversión extranjera, pero, evidentemente, se escapa de nuestro ámbito de actuación y me parece que poco podemos aportar en ese sentido.

En cuanto a la duración del contrato, el contrato es anual. Es cierto que establecemos un marco de actuación de tres años. Los objetivos de la parte variable varían año a año y, evidentemente, con el paso del tiempo, son más exigentes, pero siempre tenemos la oportunidad de resolver nosotros el contrato, bien por incumplimiento de objetivos o porque no nos guste la dinámica o porque las oportunidades detectadas no encajen en nuestra política de inversión o porque nos quedemos sin partida presupuestaria. El concurso es para tres años, lo que pasa es que hemos firmado un contrato anual que iremos renovando año a año. Para que se hagan una idea, aunque el primer año nuestro objetivo parezca poco ambicioso, intentar captar una inversión, en realidad, como decía antes, probablemente sea el objetivo más difícil de cumplir. Aunque en el segundo y el tercer año aumentamos las inversiones, la más difícil será la primera, pero precisamente por el corto espacio de tiempo. Llegar a materializarlo en un año será un gran éxito. Para que se hagan una idea, en el cómputo total de los tres años, estamos hablando de intentar alcanzar ocho oportunidades de inversión para Navarra.

En cuanto a la información adicional sobre el bagaje que tiene esta compañía que hemos seleccionado, evidentemente, es algo que hemos mirado. Como he comentado en mi primera intervención, es una empresa que ha trabajado con Sudáfrica, con Canadá, con Irlanda del Norte, con PromoMadrid, con una parte de su contrato por cumplimiento de objetivos; todos ellos los ha cumplido y lo hemos contrastado. Hemos contactado con algunos de sus clientes anteriores y todos ellos nos han manifestado su alto grado de satisfacción con el contrato. Concretamente, por cercanía, con PromoMadrid tuvieron un contrato para los años 2011 y 2012 para la prospección y detección de oportunidades en el ámbito de las TIC, el sector aeroespacial y los servicios financieros para la industria, y, en este caso, superaron los objetivos que inicialmente tenían marcados. E, insisto, no porque nos lo diga HMC, que ya va bien, sino porque lo hemos contrastado con el cliente que contrató sus servicios.

Esto es todo. En cualquier caso, como les he dicho anteriormente, quedamos a su entera disposición. Si requieren cualquier otro tipo de aclaración, estaremos encantados de resolverla y esperamos, efectivamente, alcanzar los objetivos e incluso superarlos. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Rascón Macías): *Muchas gracias a usted. Agradeciendo su presencia y la del señor Clerigué y las explicaciones que nos han dado en esta Comisión, sin más asuntos que tratar, señorías, se levanta la sesión.*

(Se levanta la sesión a las 13 horas 3 minutos.)