



DIARIO DE SESIONES  
DEL  
**PARLAMENTO DE NAVARRA**

---

VI Legislatura

Pamplona, 22 de septiembre de 2004

NÚM. 8

---

**COMISIÓN DE INDUSTRIA Y TECNOLOGÍA, COMERCIO Y TRABAJO**

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. PEDRO TABAR ONECA

**SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 22 DE SEPTIEMBRE DE 2004**

**ORDEN DEL DÍA**

— Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director General de Sodena para informar sobre la empresa [NOI Navarra](#).

## SUMARIO

Comienza la sesión a las 16 horas y 36 minutos.

### **Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director General de Sodena para informar sobre la empresa NOI Navarra.**

El señor Lizarbe Baztán (G.P. Socialistas del Parlamento de Navarra) expone el asunto objeto de la comparecencia (Pág. 2).

A continuación toma la palabra el Director General de Sodena, señor Aracama Yoldi (Pág. 3).

En el primer turno de intervenciones toman la palabra los señores Lizarbe Baztán, Rapún León (G.P. Unión del Pueblo Navarro), Nuín Moreno (G.P. Izquierda Unida de Navarra-Nafarroako Ezker Batua), Jiménez Hervas (G.P. Aralar), Pérez-Nievas López de Goicoechea (G.P. Convergencia de Demócratas de Navarra) y Etxegarai Andueza (G.P. Mixto) (Pág. 13).

Para responder a los portavoces de los grupos parlamentarios toma la palabra el señor Aracama Yoldi (Pág. 19).

En el segundo turno interviene el señor Jiménez Hervas, a quien responde el señor Aracama Yoldi (Pág. 23).

Se levanta la sesión a las 18 horas y 46 minutos.

(COMIENZA LA SESION A LAS 16 HORAS Y 36 MINUTOS.)

### **Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Director General de Sodena para informar sobre la empresa NOI Navarra.**

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): *Buenas tardes, señorías. En primer lugar, quiero dar la bienvenida al señor Aracama que viene en representación de Sodena para esta comparecencia solicitada por el Partido Socialista para que explique la intervención del Gobierno de Navarra directamente o a través de sus empresas públicas o participadas en relación con la situación de NOI Navarra, la política de estrategias industriales que el Gobierno tiene para Navarra, las medidas que piensa adoptar el Gobierno de Navarra para prevenir, evitar o minimizar el impacto económico y social de las empresas en crisis y las acciones que está llevando a cabo o piensa poner en marcha para evitar deslocalizaciones de empresas instaladas en Navarra. En primer lugar, tiene la palabra el señor Lizarbe.*

SR. LIZARBE BAZTÁN: *Muchas gracias, señor Presidente. Buenas tardes, señorías. Queremos dar la bienvenida, en primer lugar, al Director General de Sodena, señor Aracama, a esta Comisión de Industria, y ratificar el contenido del escrito de petición de la comparecencia, que ha leído amablemente el Presidente de la Comisión y cuyo texto es coincidente, por otra parte, aunque parezca a veces que igual falta algo, con lo que se ha pedido respecto del propio Consejero de Industria del Gobierno. Evidentemente, al señor Aracama no*

*le pedimos más allá de la intervención que haya tenido Sodena en este tema, lógicamente, lo que el Gobierno de Navarra haya realizado tras de Sodena. Esto parece bastante razonable.*

*Sólo quiero comentar brevemente tres cosas para presentar y defender la comparecencia. Primero, y yo creo que habrá que decirlo, nosotros los socialistas navarros pensamos que la política que se ha desarrollado en Navarra de promoción y de desarrollo industrial en general, a lo largo del tiempo, más allá del color político de los gobiernos correspondientes, ha sido fundamental para el desarrollo económico de Navarra. Lo digo porque, si no, da la impresión de que nos centramos en un tema concreto y nos olvidamos de todo el contexto, por lo tanto, quede dicho que la intervención de la Administración, del Ejecutivo, del Gobierno directamente, a través del Departamento de Industria, a través de Sodena o a través de sus sociedades participadas, nosotros creemos que globalmente arroja un balance, desde un punto de vista histórico, positivo, y más si nos referimos al tema de las energías renovables y concretamente al desarrollo de la energía eólica.*

*En segundo lugar, y sin perjuicio de lo dicho, lo cierto es que la comparecencia tiene un motivo de petición, y es la preocupación que al Partido Socialista le produce la situación de NOI Navarra en cuanto a la pérdida de puestos de trabajo que pueda producirse y también a la pérdida en Navarra de una compañía fabricante de un producto difícil, complicado y sofisticado. Ambas cosas creemos que en sí mismas merecen, lógicamente, la comparecencia del señor Aracama.*

*Y el tercer apunte que quería realizar es que, como verán sus señorías, además del tema de NOI, nosotros entendemos que es bueno que este Parlamento conozca la política y la estrategia industrial que el Gobierno, a través de Sodena en este caso, piensa realizar en general en este tipo de cuestiones, porque lo cierto es que hay dinero público, a veces dinero que se genera de la propia promoción industrial en determinadas actuaciones, casi todas ellas de resultado positivo, que se reinvierte en otras actuaciones. Nos parece, por lo tanto, que no solamente se trata de ver qué sucede, qué puede suceder con NOI Navarra, sino si esa política y esa estrategia industrial del Gobierno, y son los tres últimos puntos de la solicitud, están bien orientadas. Nada más. Quiero dar las gracias al señor Aracama por su presencia y me remito a sus explicaciones.*

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): *Muchas gracias, señor Lizarbe. Damos la palabra al señor Aracama para que haga su exposición.*

SR. DIRECTOR GENERAL DE SODENA (Sr. Aracama Yoldi): *Buenas tardes a todos. He visto que parece que la intervención se la han entregado a cada uno de los grupos. Quiero decir que, efectivamente, en estas últimas fechas en la prensa ha ido apareciendo diversa información sobre la empresa NOI Navarra, sita en Tudela, y que desde Sodena hemos visto con sorpresa muchos de los comentarios que se han hecho, incluso comentarios de gente que ha estado en reuniones y que sabe que muchas de las cosas que se han dicho no son ciertas. En Sodena hemos intentado siempre estar un poco a la sombra de estas informaciones, sobre todo porque ya desde finales del mes de julio sabíamos que el Grupo Parlamentario Socialistas del Parlamento de Navarra nos había solicitado venir a esta Cámara para explicar cuál era el verdadero problema de la compañía y cuál era la actuación en este caso de Sodena. Lo siento mucho, creo que hemos trabajado de una forma importante para preparar este documento. Llevamos muy poco tiempo en esta compañía, participamos desde finales del año 2001, y ha sido una inversión a la que hemos dedicado mucho cariño, esfuerzo y trabajo, y ha habido cantidad de hechos relevantes que han ido sucediendo día a día, todavía hasta el día de hoy, y, por tanto, hemos intentado recogerlo en una documentación que me parece que es importante que se lea y que quede reflejada por si alguien quiere acceder a ella y tenga referencias de lo que realmente ha hecho Sodena en esta inversión.*

*Me van a perdonar, pero voy a intentarlo lo mejor y lo más rápido posible, porque creo que lo más importante luego serán, una vez que tengan conocimiento de esto, las preguntas que ustedes me hagan, pero para hacerme las preguntas, creo que*

*es importante primero que seamos conocedores del contenido de mi intervención.*

*Trataré de dar respuesta en mi intervención a estas inquietudes, aunque conviene recordar que Sodena es sólo uno de los diferentes instrumentos públicos con que cuenta el Gobierno de Navarra para activar su política empresarial y económica y contribuir activa y significativamente en el desarrollo equilibrado y sostenido de la Comunidad Foral.*

*Según recoge el último plan estratégico aprobado hace tres años por el consejo de administración de Sodena, la misión de esta sociedad pública es impulsar la generación y desarrollo de proyectos empresariales para Navarra, tanto de proyectos locales como de proyectos atraídos del exterior, y colaborar con otros agentes en acciones coordinadas encaminadas al logro de la máxima competitividad de la economía navarra.*

*Cuando se habla de desarrollo equilibrado y sostenido estamos refiriéndonos entre otras cosas a que exista una diversificación sectorial y que el desarrollo tenga lugar mediante actividades de alto valor añadido local.*

*En todo momento, el plan estratégico de Sodena hace referencia a la necesidad de que exista un equilibrio entre sectores de futuro y la estructura económica actual de Navarra y también de que exista un equilibrio comarcal.*

*Permítanme, señorías, que siga recogiendo aspectos y recomendaciones del plan estratégico de Sodena: por ejemplo, cuando se analiza el modelo de negocio, el plan define los sectores o áreas prioritarias de actuación.*

*La prioridad principal se basa en los servicios e industrias relacionadas con los siguientes sectores: ocio-turismo, logística, telecomunicaciones, informática, nuevas tecnologías, energías renovables, medio ambiente y biotecnología.*

*Navarra es hoy referencia internacional en el sector de las energías renovables, muy especialmente en energía eólica. La potencia instalada a principios de 2004 suponía el 2,5 por ciento del total mundial. Según estimaciones oficiales, la energía producida mediante fuentes renovables supondrá el próximo año 2005 el 97 por ciento del consumo eléctrico de la Comunidad Foral. Esta cifra pone en evidencia la importancia de este sector estratégico para Navarra.*

*He mencionado estos puntos para entender y enmarcar la presencia inicial y decidida de Sodena en el proyecto de NOI Navarra. Mucho se ha escrito este verano sobre NOI Navarra y la verdad es que muchas de las noticias eran medias verdades o versiones interesadas del socio mayoritario, que ha utilizado distintos medios para sus particulares*

finés, con desprecio de los intereses de los trabajadores y de la empresa.

Por otra parte, el comité de empresa de NOI Navarra ha estado informado puntualmente acerca de la situación de la empresa y de las actuaciones llevadas a cabo por los socios minoritarios para asegurar la viabilidad de la misma. En esta línea se han mantenido conversaciones con representantes del comité de empresa y sindicales, quienes incluso han asistido a las juntas de accionistas de NOI Navarra gracias a las invitaciones y gestiones realizadas por Sodena.

Antecedentes de entrada de Sodena en el capital de NOI Navarra. Nos tenemos que remontar al año 2001, concretamente al mes de mayo, cuando la empresa Aertusa se presentó en Sodena atravesando una profunda situación de crisis. En aquel momento, Aertusa –hoy NOI Navarra– sociedad dedicada a la fabricación de palas de aerogenerador ubicada en Tudela, estaba participada por Inmetusa, como socio mayoritario, y por la empresa holandesa Aerpac, como minoritario en su condición de socio tecnológico.

La crisis de Aertusa había sido ocasionada por la quiebra de su socio tecnológico, Aerpac, y por las pérdidas acumuladas en la propia empresa –unos 5,7 millones de euros al 11 de julio de 2001–, de las que la causa principal era una reclamación de Ecotecnia de 3 millones de euros por defectos de construcción en las palas suministradas. En aquel momento la situación de la empresa era de quiebra técnica con un desfase patrimonial de 5,3 millones de euros.

Aunque no es normal que Sodena tome participaciones en empresas en crisis, en este caso considero oportuno participar en Aertusa por considerar el sector eólico como sector estratégico para Navarra.

Ya desde el primer contacto se puso de manifiesto que para relanzar el proyecto era necesario buscar un nuevo socio tecnológico e industrial que aportara la tecnología necesaria para el diseño y fabricación de las palas.

Con tal fin y a lo largo del 2001, Sodena e Inmetusa mantuvieron numerosos contactos y desarrollaron negociaciones, en algunos casos muy avanzadas, con empresas del sector: Ecotecnia, Gamesa, Jeumont, Enrom, IM Glasfiber, Triodos Bank, Polymarín y Alabe.

Frustradas las gestiones y negociaciones anteriores, a comienzos del año 2002 se realizó un último intento haciendo una propuesta al grupo alemán NOI, un grupo empresarial de reciente creación dedicado a la fabricación de palas, cuyo accionista mayoritario era el señor Nordhoff, del que se había oído que tenía interés de invertir en España. Repetiremos con mucha frecuencia este

nombre, porque es el gran protagonista de esta desafortunada historia.

Las conversaciones con NOI Immobilien, empresa matriz del grupo NOI, finalizaron con acuerdo. A pesar de su juventud, el grupo NOI era el segundo fabricante independiente de palas a nivel mundial, aunque a una gran distancia del primer fabricante IM Glasfiber. El grupo NOI estaba formado por dos plantas de producción en Alemania, una en Escocia, una oficina de ingeniería en Holanda y las oficinas centrales en Bremerhaven, Alemania.

Este acuerdo entre NOI, Sodena e Inmetusa se concretó el 28 de mayo de 2002, en una aportación de capital de 6,1 millones de euros a Aertusa, que en el aquel momento cambió su nombre por el de NOI Navarra, suscrita y desembolsada por todos los accionistas en proporción a las siguientes participaciones: NOI adquirió el 51,02 por ciento; Sodena obtuvo el 41,48 por ciento e Inmetusa quedaba en el 7,50 por ciento del capital social.

Al mismo tiempo, NOI Immobilien aportaba la tecnología mediante un acuerdo que se materializó en un contrato de cesión tecnológica por el precio de un euro, y que se establecía así en atención a la condición de NOI Immobilien como socio mayoritario, a través de NOI Iberia, en NOI Navarra.

NOI Navarra terminó el ejercicio 2002 con un beneficio contable del 391.000 euros, como consecuencia de la activación de 1.244.000 euros de crédito fiscal correspondientes a las pérdidas operativas acumuladas por la empresa. El resultado operativo real fue de pérdidas por importe de 853.000 euros con unas ventas de 1,6 millones de euros. Durante este ejercicio la empresa centró su actividad fundamentalmente en atender obligaciones derivadas de su situación anterior a la entrada de los nuevos socios.

Durante el año 2003, NOI Navarra, así como el resto del grupo NOI y en general todas las empresas del sector, registraron una actividad muy baja debido a la paralización general del sector eólico que se vio afectado por retrasos en la concesión de licencias, insuficiencias de la red de evacuación, etcétera.

Conviene recordar a sus señorías también que mientras NOI Navarra mantenía su actividad en Tudela, en Alemania el socio mayoritario del grupo NOI realizaba distintas operaciones y movimientos industriales y financieros que no podemos olvidar para comprender mejor la situación en la que nos encontramos.

Situación del grupo alemán NOI y su repercusión en NOI Navarra. El señor Nordhoff y su socio minoritario IKB –una sociedad alemana de capital riesgo– ya en noviembre del 2002 habían vendido el 75 por ciento del grupo NOI a Odewald and Compagnie, sociedad de capital riesgo alemana

con inversiones de 500 millones de euros, quien se había comprometido –siempre según manifestaciones del señor Nordhoff– a invertir 23 millones de euros en el grupo NOI. El señor Nordhoff continuó en NOI como consejero delegado, manteniendo el 25 por ciento del capital.

Es a comienzos del mes de octubre del 2003 cuando Odewald and Compagnie informa a Sodena de que el señor Nordhoff había presentado su dimisión como consejero delegado aduciendo problemas de salud, por lo que se hacía cargo de la gestión directa del grupo NOI.

Al mismo tiempo, Odewald and Compagnie había encargado una auditoria interna del grupo NOI para conocer la situación real dejada por el señor Nordhoff y detectar los recursos financieros que la empresa necesitaba.

Durante ese período, y a la espera de los resultados de la citada auditoría, se produjo una paralización en la toma de decisiones en las empresas del grupo NOI, que afectó negativamente a la situación de NOI Navarra que, al igual que el resto del grupo, se estaba viendo afectada por el retraso en los pedidos de los clientes.

Ante la urgente necesidad de recursos económicos y financieros en NOI Navarra, y dada la situación ya descrita del grupo NOI, Sodena trabajó intensamente durante el último trimestre de 2003 en la búsqueda de soluciones que garantizaran la viabilidad de la planta de Tudela. Con este fin, el consejo de Sodena autorizó que, si fuese necesario y con las debidas garantías, se otorgasen fianzas para obtener créditos de los bancos a favor de NOI Navarra.

Mientras se gestionaban posibles garantías para la concesión de los avales antes mencionados, en conversación telefónica mantenida el 17 de diciembre del 2003 por Sodena y por el asesor legal del consejo de NOI Navarra, con el asesor de NOI Iberia, don Ramón Chordá, éste manifestó que la situación de NOI Iberia era muy grave. Según su información, NOI Iberia contabilizó al final de 2002, con el fin de mejorar el aspecto del balance, una operación ficticia de venta de un parque eólico que había generado una plusvalía de 1,7 millones de euros; este beneficio ficticio había a su vez generado el correspondiente impuesto de sociedades que la empresa NOI Iberia no podía pagar, por lo que se enfrentaban a un embargo por parte de la Agencia Tributaria. Por otra parte, deshacer la operación contablemente podía producir unos efectos patrimoniales en cadena que podían dar lugar a la quiebra del grupo sin que por ello pudiera evitarse la exigencia inmediata de pago a Hacienda. Esta conversación pone de manifiesto la grave situación que atravesaba el grupo NOI, de la que

no se recibió puntual información pese a los requerimientos efectuados.

En este período de incertidumbre, Sodena exigió insistentemente información a Odewald and Compagnie sobre la situación real del grupo NOI y sobre las decisiones estratégicas que pensaba adoptar, dado el efecto que dichas decisiones tendrían en NOI Navarra.

El 18 de diciembre de 2003, en reunión celebrada en Hamburgo, Odewald and Compagnie informó a Sodena e Inmetusa de la difícil situación por la que atravesaba el grupo NOI, así como de sus gestiones para obtener el apoyo de los bancos en Alemania y de sus intentos por buscar socios alternativos que se hiciesen cargo del grupo NOI.

Seis días más tarde, el 23 de diciembre de 2003, el hasta entonces nuevo socio mayoritario, Odewald and Compagnie, comunicó mediante carta a Sodena que había vendido toda su participación en el grupo NOI al señor Nordhoff, quien así recuperaba su participación originaria, y su condición de consejero delegado en la misma.

La situación del grupo NOI era muy delicada desde el punto de vista financiero, agravada por la falta de pedidos en firme. Esta falta de perspectiva de futuro, unida a la necesidad de inyectar nuevos fondos al grupo, había empujado a Odewald and Compagnie, ante la falta de otros empresarios interesados en adquirir el grupo, a vender de nuevo la empresa a su promotor, el señor Nordhoff, por un precio simbólico, según manifestaciones del propio señor Nordhoff, dando por perdida la inversión realizada.

En aquellos momentos –última semana del año 2003– el proyecto empresarial de NOI Navarra presentaba una total incertidumbre respecto de su futuro.

De las incidencias habidas en NOI Navarra en 2004. A continuación hemos recogido en diecisiete apartados los hitos más significativos referidos a la evolución de las incidencias habidas en NOI Navarra en los últimos meses.

De los acuerdos adoptados para relanzar NOI Navarra. Primero. Antes de finalizar el año, el 29 de diciembre de 2003, se reunió en Pamplona el consejo de administración de NOI Navarra con asistencia del señor Nordhoff, en el que se adoptaron, entre otros, los siguientes acuerdos de interés. Primero, contratar un préstamo por importe de dos millones de euros con la fianza mancomunada de los socios. Esta decisión se materializó en los primeros días de enero de 2004. Segundo, ampliar el capital social en un millón de euros, mediante la emisión de nuevas acciones. Esta decisión, para cuya ejecución había un plazo de dos meses, no se llevó a cabo por las incertidumbres puestas de manifiesto por los clientes de NOI Navarra a las

que más tarde se hará referencia. Y tercero, aprobar los presupuestos para 2004, que contemplaban unas previsiones de ventas totales de 105 juegos de palas: EHN preveía adquirir 59 juegos, de los que 56 eran del modelo NOI 38; Ecotecnia, 30 juegos NOI 34; y M. Torres, 16 juegos: 8 NOI 34 y 8 NOI 38.

El modelo NOI 34 estaba homologado y en aquel momento era competitivo en el mercado; si bien el futuro de la empresa pasaba por la fabricación del modelo NOI 38. Este modelo NOI 38 acababa de ser diseñado por el socio tecnológico NOI Inmobilien para atender entre otras las necesidades de futuro de EHN, que a través de su filial Ingetur fabrica aerogeneradores que instala en su parques eólicos. Se estaban iniciando los trámites para su homologación, y al mismo tiempo en Ingetur se estaban realizando los primeros cálculos para comprobar las prestaciones de este modelo de pala en su turbina. Por último, se estaban haciendo gestiones por parte de NOI Navarra para la compra a una empresa del grupo NOI del molde para la fabricación del modelo NOI 38.

En este consejo de diciembre de 2003, el señor Nordhoff ya manifestó que, ante la debilidad financiera del grupo NOI, estaba buscando un nuevo socio minoritario que invirtiese 4 millones de euros en NOI o, alternativamente, alguien a quien vender el cien por cien del grupo. Esta noticia, lógicamente, elevó el nivel de inquietud de los socios navarros, quienes a los problemas derivados de la situación económica del grupo veían añadirse los que provenían de la incertidumbre de un posible nuevo propietario.

Reticencias de los clientes de NOI Navarra ante la situación del grupo NOI. El 13 de febrero de 2004 se recibió en NOI Navarra una comunicación de una diligencia de embargo por importe de 689.170,75 euros expedida por la Agencia Tributaria, por la que quedaban trabadas las acciones titularidad de NOI Iberia en NOI Navarra. Este embargo respondía, como he detallado a sus señorías anteriormente, al impago del impuesto de sociedades del ejercicio 2002 en el que NOI Iberia contabilizó una operación ficticia de venta de un parque eólico que generó una plusvalía contable de 1.700.000 euros.

Al mismo tiempo, a lo largo del mes de febrero de 2004, Ecotecnia, uno de los principales clientes de NOI Navarra, manifestó su preocupación acerca de la mala situación de NOI Inmobilien y el temor de que ésta pudiera arrastrar a NOI Navarra.

Por esta misma razón los proveedores empezaron a exigir a NOI Navarra el pago al contado o por adelantado de sus suministros.

Ingetur informó a NOI Navarra que los resultados previos de los cálculos de comportamiento de

la pala NOI 38 no estaban siendo satisfactorios. Según opinión de varios técnicos, el modelo NOI 38 no era un nuevo diseño de pala, sino una simple adaptación del modelo NOI 34, al que se le había incorporado un extensor pero sin modificar el diseño para adaptarlo a las nuevas especificaciones de la turbina de Ingetur.

Ante esta situación tan inestable para el futuro de NOI Navarra, el grupo NOI en venta, los clientes reticentes a firmar los contratos de 2004 por temor a la situación de NOI Inmobilien, la urgencia de toma de decisiones en NOI Navarra y los proveedores exigiendo el pago por anticipado, Sodena se dirigió por escrito el 19 de febrero al señor Nordhoff para comunicarle su disposición a iniciar negociaciones para la compra de NOI Navarra, propuesta que fue aceptada inmediatamente por el accionista mayoritario.

Siguen las malas noticias, y así el 1 de marzo Ecotecnia manifestó a NOI Navarra su decisión de no firmar el contrato de suministro de los treinta juegos de palas que tenía previstos para 2004 mientras no se solucionasen los problemas de NOI Inmobilien. Esta decisión la refrendó mediante carta que envió a la empresa posteriormente.

De igual forma, y mediante carta de 5 de marzo, Ingetur comunicó que la firma del contrato de 34 juegos de palas que se había previsto suministrar en 2004 quedaba condicionada a la solución de los problemas de NOI Inmobilien.

Así pues, la situación de NOI Navarra, sin pedidos en firme, y con una actividad bajo mínimos, se veía agravada como consecuencia de la crisis de NOI Inmobilien.

Primeras negociaciones con el señor Nordhoff. Ante las reticencias manifestadas por los clientes de NOI Navarra, el señor Nordhoff reconoce la necesidad de desbloquear la situación de la compañía y recuperar la confianza de aquellos. El 11 de marzo, se reunieron en Pamplona Sodena e Inmetusa con el señor Nordhoff y la familia Medina –personas de confianza del señor Nordhoff en España, socios de NOI Iberia, y consejero uno de ellos de NOI Navarra– con el fin de buscar soluciones negociadas en la dirección apuntada. El señor Nordhoff planteó dos opciones: a) Sodena e Inmetusa se hacían con la mayoría del capital y NOI Iberia se quedaba como socio minoritario, garantizando el soporte tecnológico, a cambio de 4 millones de euros; b) alternativamente, NOI Iberia compraba las acciones de Sodena-Inmetusa por un euro, capitalizaba la empresa aportando 2,27 millones de euros para reestructurar los fondos propios de acuerdo con la Ley de sociedades anónimas y liberaba de los avales bancarios a los socios minoritarios.

*El señor Nordhoff manifestó estar abierto a negociar las dos opciones, aunque dijo inclinarse a favor de la opción b). Sodena e Inmetusa aceptaron negociar en ambas alternativas, si bien manifestó que el precio de la opción a) era inaceptable, dada la situación de la compañía, las reticencias manifestadas por los clientes y las incógnitas que surgían en estos momentos de la necesidad de cambio de producto y tecnología. Los clientes habían manifestado su disposición a firmar los contratos si se aseguraba la solvencia financiera de NOI Navarra, la cual se conseguía si Sodena-Inmetusa tomaban la mayoría de la empresa y se mantenía el soporte tecnológico de NOI.*

*En opinión de los socios navarros parecía claro que en estas circunstancias el señor Nordhoff era vendedor y si planteaba la opción b) era para intentar mejorar su situación negociadora, ya que sus plantas de Alemania estaban casi totalmente paradas.*

*Las conversaciones continuaron en Hamburgo el 17 de marzo y, sorprendentemente, en esta reunión el señor Nordhoff se presentó como comprador de la participación de los minoritarios, ya que aseguró tener pedidos de Fuhrlander y de Wind suficientes para saturar las plantas de Alemania y España.*

*El señor Nordhoff prometió enviar fotocopia de dichos pedidos al día siguiente; y dio instrucciones a Enrique Medina para que iniciase las gestiones con los bancos para liberar los avales de los socios minoritarios, en la línea de lo expuesto en la alternativa b) hablada en la reunión de Pamplona.*

*Sin embargo, el señor Nordhoff nunca envió a los socios minoritarios copia de los supuestos contratos de venta; y nada hizo respecto al cumplimiento de las condiciones de venta acordadas con Sodena-Inmetusa: capitalización de 2,27 millones de euros y liberalización de avales.*

*Sin haber cumplido los compromisos anteriores, en nueva maniobra, cinco días más tarde de esta reunión el señor Nordhoff envió un mail a Sodena-Inmetusa en el que proponía una ampliación de capital social en NOI Navarra por dos millones de euros para dar entrada a un nuevo socio con quien dijo estar próximo a alcanzar un acuerdo. Sodena e Inmetusa manifestaron por escrito estar dispuestos a aceptar esta posibilidad, sin que se haya vuelto a tener noticias de esta opción.*

*Ante estos comportamientos, es lógico pensar, y sus señorías estarán de acuerdo conmigo, que el señor Nordhoff nunca ha estado interesado realmente en comprar la participación de los socios minoritarios ni siquiera por un euro, sino que estaba tratando de conseguir el mejor precio de venta posible confiando en que Sodena no tenía otra*

*alternativa que adquirir NOI Navarra a cualquier precio para asegurar el futuro de la empresa.*

*Acuerdos referidos a la formulación de cuentas y al molde NOI 38. Desde el pasado mes de marzo los acontecimientos se han ido sucediendo con tensión en muchos momentos, y, si me lo permiten sus señorías, voy a ofrecer aún más detalles sobre las reuniones, propuestas, fechas, afirmaciones, etcétera, que se han ido produciendo, por entender que la importancia y trascendencia pública del tema lo merece.*

*La opinión pública, los trabajadores y sus señorías deben conocer todos y cada uno de los pasos que se han dado y que se están dando para encontrar una solución, la mejor posible, a una actividad industrial y al futuro de las familias y trabajadores afectados.*

*El pasado 31 de marzo se celebró un consejo de administración de NOI Navarra en el que, entre otras, se adoptaron las siguientes decisiones con el voto mayoritario de los representantes de NOI Iberia. Primera, formulación de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003. Ante la postura manifestada por los clientes de no firmar contratos con NOI Navarra, y ante la negativa del señor Nordhoff a entregar los contratos que decía tener con clientes, Sodena e Inmetusa entendían que no debían activarse los créditos fiscales que figuraban en la contabilidad por no cumplirse las condiciones fijadas por los auditores para dicha activación. Esta propuesta llevaba a que la compañía presentase un balance con fondos propios negativos. Los consejeros por parte de NOI Iberia rechazaron la formulación propuesta por los socios minoritarios y acordaron posponer a un nuevo consejo la formulación de las cuentas anuales.*

*Segunda, ampliación de capital social. Se acordó celebrar junta el 14 de abril de 2004 para proponer una ampliación de capital de cuatro millones de euros, mediante la emisión de nuevas acciones.*

*Molde NOI 38. Los consejeros designados por NOI Iberia acordaron restituir el molde NOI 38 a Alemania, pese a la importancia estratégica que para NOI Navarra tenía en aquellos momentos y en contra de los informes jurídicos presentados por Sodena e Inmetusa que ponían de manifiesto la ilegalidad de esta decisión. Con esta decisión se buscaba que NOI Inmobilien recuperase el molde que estaba pendiente de ser pagado por parte de NOI Navarra.*

*Este acuerdo, que fue impugnado judicialmente por Sodena, quedó revocado tras allanarse NOI Iberia/NOI Navarra a la demanda presentada, con lo que se reconocía la ilegalidad del acuerdo inicial.*

*Cuarta. También se decidió sustituir a los asesores de la empresa por otros de la confianza de NOI Iberia.*

*Formulación y aprobación de las cuentas anuales y ampliación del capital de NOI Navarra. El 15 de abril se reunió en Tudela, en primer lugar, el consejo de administración de la compañía para la formulación de las cuentas anuales que, como se recordará había quedado pospuesta en la sesión anterior de fecha 31 de marzo.*

*En este consejo, el señor Nordhoff presentó dos cartas, una de Fuhrlander y otra de M. Torres, que manifestaban compromisos, que el señor Nordhoff valoró como firmes, para contratar con carácter inmediato más de cien juegos de palas a fabricar por NOI Navarra. También presentó un plan detallado con una carga de trabajo de 53 semanas para la planta de Tudela.*

*A la vista de estos pedidos, los consejeros de NOI Iberia, bajo su personal responsabilidad, formularon las cuentas anuales de 2003 con el voto contrario de los consejeros de los socios minoritarios, por entender que los citados pedidos no estaban suficientemente acreditados –los de M. Torres resultaban de una mera carta de intenciones y los de Fuhrlander resultaban de una carta sin contrastar que contemplaba pedidos de difícil credibilidad como los previstos para China–.*

*Tras el citado consejo, tuvo lugar la junta general de accionistas a la que, a propuesta de Sodena e Inmetusa, asistieron dos representantes de los trabajadores. En esta junta se adoptaron los siguientes acuerdos. Primero, aprobación de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2003. NOI Iberia aprobó las cuentas anuales formuladas por el anterior consejo con el voto en contra de Sodena e Inmetusa, quienes consideraron que dichas cuentas no reflejaban la realidad de la empresa al contabilizar indebidamente los créditos fiscales, que se basan en los hipotéticos pedidos que el señor Nordhoff decía tener. Segundo. Ampliación de capital social: Sodena e Inmetusa propusieron aportar al capital de NOI Navarra cuatro millones de euros, con desembolso inmediato, mediante una operación acordeón, con la condición de que NOI Iberia se quedara como socio minoritario con el fin de intentar solventar las reticencias manifestadas por los clientes Ecotecnia y EHN.*

*NOI Iberia rechazó la propuesta de los socios minoritarios, y propuso y suscribió íntegramente una ampliación de capital de 2.040.881,81 de euros, que debía desembolsarse en dos pagos, el 25 por ciento en el plazo de una semana y el 75 por ciento restante antes de un mes.*

*En ese momento, el señor Chordá, asesor de NOI Iberia, manifestó que el embargo de la Agen-*

*cia Tributaria que trababa las acciones de NOI Navarra estaba resuelto. Como más tarde se hará constar, esta afirmación resultó falsa.*

*Ante la falta de credibilidad del proyecto presentado por Nordhoff y NOI Iberia para NOI Navarra, y con el fin de hacer un último y definitivo intento por tratar de asegurar el futuro de la empresa, Sodena presentó en la misma junta una oferta irrevocable de compra en escritura pública por toda la participación de NOI Iberia, libre de cargas, y por la continuidad del contrato de cesión tecnológica vigente a cambio de dos millones de euros. Además, la oferta contemplaba liberar a NOI Iberia y NOI Immobilien de las fianzas bancarias y pagar a NOI Alemania el molde NOI 38.*

*El señor Nordhoff, sorprendentemente para todos los asistentes, rechazó la oferta y pidió seis millones de euros, sólo por los denominados derechos tecnológicos.*

*Hoy se ha comprobado que el señor Nordhoff, titular de una licencia tecnológica no exclusiva, no podía transmitir la propiedad de esos derechos, ni sublicenciarlos en las condiciones pretendidas.*

*El 26 de abril se recibió un certificado bancario del BBVA indicando que se habían ingresado por parte de NOI Iberia en la cuenta de NOI Navarra los 510.220,45 euros correspondientes al 25 por ciento de la ampliación de capital aprobada.*

*Del nuevo consejo de administración de NOI Navarra. El 19 de mayo se celebró junta general de accionistas, con el fin de proceder a nombrar nuevos miembros del consejo de administración en sustitución de las vacantes dejadas por los consejeros representantes de Sodena e Inmetusa, quienes habían presentado su renuncia tras el consejo y la junta del pasado día 15 de abril.*

*A la hora de fijar el quórum de constitución, el señor Medina presentó un certificado bancario de una sucursal de Banesto sita en Las Matas, Madrid, que acreditaba el ingreso en la cuenta de la compañía de 1.530.661,36 euros en concepto del 75 por ciento de la ampliación aprobada el 15 de abril.*

*Este certificado, como más tarde se dirá, no respondía a la realidad, lo que justifica la querrela criminal presentada con posterioridad por Sodena.*

*Con el certificado bancario presentado, y supuestamente desembolsada en su integridad la ampliación de capital social acordada en su día, NOI Iberia pasaba a ostentar el 79,2 por ciento del capital social de NOI Navarra, procediendo a nombrar como nuevos consejeros de la sociedad al señor Chordá, asesor de NOI Iberia, y a dos de sus colaboradores.*

*Fuera del orden del día, Sodena e Inmetusa requirieron a NOI Iberia para que informase sobre*



diversos temas. El señor Chordá realizó las siguientes manifestaciones. Primera, sobre los pedidos comprometidos por Fuhrlander y M. Torres, el señor Chordá explicó que M. Torres había manifestado que iba a ampliar sus pedidos en curso, y que Fuhrlander había realizado una propuesta, respecto de los pedidos realizados en su día, que estaba siendo debatida. También manifestó que, según el señor Nordhoff, podía haber algún pedido de Ecotecnia y que en cuanto a la operativa de los pedidos se estaría a la espera de una nota que remitiría el señor Nordhoff.

Segundo. Que el señor Chordá estaba a punto de alcanzar un acuerdo con el señor San Miguel, consejero de la compañía en representación de Inmetusa, para rescindir su contrato como director general de NOI Navarra. El señor Chordá dijo tener tres candidatos de los que nos remitiría el currículo.

En tercer lugar, que los trabajadores se iban incorporar en cuanto se contase con los pedidos mencionados. También se confiaba alcanzar en breve plazo un acuerdo con Caja Rural respecto al préstamo vencido de un millón de euros.

Dijo que la situación del grupo NOI en Alemania estaba regularizada y que se enviaría un balance del grupo a final de ese mes de abril, que el señor Nordhoff había llegado a un acuerdo con un banco que iba a ser el nuevo inversor en el grupo NOI, y que esperaba poder disponer para finales de junio de un nuevo plan de negocio para NOI Navarra.

Ninguna de todas las informaciones dadas por el señor Chordá ha sido cierta, salvo el acuerdo para la salida del señor San Miguel, quien, por cierto, no ha podido hacer efectiva más que la mitad de la indemnización acordada, ya que el resto se iba a pagar con el desembolso del 75 por ciento de la ampliación de capital.

Como están viendo sus señorías, esta intervención trata de ser especialmente escrupulosa con actuaciones y protagonistas, sin ocultar el más mínimo detalle. Sin embargo, sí pediría a sus señorías y a los medios de comunicación la lógica prudencia en algunas de las referencias personales, empresariales, etcétera, que contiene esta presentación.

Del control absoluto de NOI Navarra por parte del señor Nordhoff. Tras los consejos y juntas de los meses de marzo y abril, el señor Nordhoff se hizo con el control absoluto de NOI Navarra. Según las manifestaciones que se transmitieron a los socios minoritarios, Sodena e Inmetusa, la situación de la compañía era en ese momento la que sigue. La nueva estructura del capital social derivada de la suscripción y del supuesto desembolso de la ampliación de capital garantizaba el total

control de la compañía por parte de NOI Iberia, con una participación del 79,2 por ciento, frente a Sodena que había aceptado la dilución de su participación al 17,6 por ciento y frente a Inmetusa con un 3,20 por ciento del capital social.

El consejo de administración estaba integrado sólo por personas afectas a NOI Iberia, tras la renuncia de los administradores de los socios minoritarios.

La compañía aparentemente contaba con el dinero correspondiente a la ampliación de capital social, y estaba realizando gestiones con los bancos acreedores para el pago o aplazamiento de sus respectivos créditos.

En cuanto a los pedidos, se estaba trabajando en su diseño en Alemania, y en breve iba a ser posible la incorporación de los trabajadores a la planta, cerrando el ERE vigente presentado por los asesores del señor Nordhoff tras la junta del 15 de abril.

Se estaba a la espera de contratar al nuevo director general, y los asesores de NOI Iberia asumían la gestión diaria de la compañía.

En la segunda mitad de mayo algunos de los acreedores de NOI Navarra se dirigieron a Sodena manifestando que NOI Navarra no hacía frente al pago de sus deudas.

Ni ampliación de capital social ni pedidos. De forma inesperada, el señor Medina –socio en NOI Iberia y padre del consejero Enrique Medina– me invitó a una reunión para buscar una salida a la situación que había creado el señor Nordhoff. Esta reunión tuvo lugar en Pamplona el 3 de junio. En la misma, el señor Medina manifestó que, a pesar de lo que reflejaba el certificado del Banesto, el desembolso de los 1.530.661,36 euros no se había realizado y que se ofrecía para mediar con el señor Nordhoff para cerrar la venta de la compañía.

En la conversación se llegó a un principio de acuerdo que recogía la oferta que ya se había presentado en la junta del 15 de abril, si bien el señor Nordhoff no recuperaría los 510.220,45 euros ya desembolsados en concepto del primer 25 por ciento de la ampliación de capital social suscrita; siendo condición previa e indispensable que se transmitieran a NOI Navarra la propiedad de los derechos tecnológicos de proceso y de diseño de los modelos de palas NOI 29, NOI 34 Y NOI 38.

La reunión finalizó con un principio de acuerdo y el 4 del mismo mes de junio, es decir, 24 horas más tarde, se celebró en Pamplona una reunión con representantes de NOI para preparar el desarrollo del principio de acuerdo. En dicha reunión se estableció que con carácter previo, NOI Immobilien debía poner a disposición de Sodena e Inmetusa toda la información relativa a los IPR para com-

probar su contenido, alcance, titularidad, limitaciones, cargas, etcétera; que NOI Iberia debía informar con detalle acerca del embargo que seguía gravando las acciones de que era titular en NOI Navarra. Tal y como ya se ha dicho, el señor Chordá había faltado a la verdad cuando anunció que este embargo había quedado resuelto; y por último, que Sodena/Inmetusa elaboraría un borrador de protocolo para la ejecución del principio de acuerdo sometido al cumplimiento de la condición previa relativa a los IPR.

Ya en esa reunión, Sodena e Inmetusa pusieron de manifiesto su preocupación ante la posible quiebra del grupo NOI, y la incidencia de la misma en el principio de acuerdo alcanzado. Pese a todo lo comentado y prometido, Sodena no recibió durante todo el mes de junio la información solicitada al grupo NOI, que fue requerida en repetidas ocasiones.

A la espera de esa información, y con el fin de evitar dilaciones, se envió a NOI Iberia un borrador del principio de acuerdo elaborado por Sodena / Inmetusa.

NOI Iberia no puede transmitir libremente las acciones de NOI Navarra. Tal y como se ha expuesto, NOI Iberia no podía transmitir libremente las acciones de que era titular en NOI Navarra, ya que, pese a lo dicho, lo cierto era que las mismas seguían gravadas por el embargo de la Agencia Tributaria del que ya se ha dado cuenta en esta intervención.

Como sus señorías comprenderán, la credibilidad del señor Nordhoff y de sus asesores era ya en ese momento nula, una vez quedó acreditado que se había mentido sobre este extremo.

NOI Inmobilien no puede transmitir derechos tecnológicos. El 25 de junio, Sodena conoció el informe solicitado previamente a Garrigues y Asesores del que resultaba de forma concluyente que NOI Inmobilien no podía vender los IPR a un tercero; sólo puede sublicenciarlos a empresas controladas por NOI Inmobilien. Por lo tanto, y según estos informes, no podía cumplirse la condición previa e indispensable para desarrollar el principio de acuerdo del citado 3 de junio, y así se le informó al señor Nordhoff en el mail de fecha 29 de junio, dando por concluidas las negociaciones y dejando sin efecto alguno el principio de acuerdo del pasado día 3 de junio.

Llegado a este punto, quizá conviene recordar a sus señorías que NOI adquirió la tecnología de la empresa holandesa Aerpac, en el año 2001, mediante licencia no exclusiva, sujeta a las condiciones ya reseñadas.

NOI carece de tecnología competitiva. A lo largo de este largo período de más de nueve meses de paralización de las actividades ordinarias del grupo NOI, en el que la empresa matriz ha estado

absorbida en atender sus múltiples problemas financieros, laborales y legales, así como en la búsqueda de un comprador para la compañía, NOI Inmobilien ha sido incapaz de desarrollar y poner a punto la tecnología correspondiente al modelo NOI 38, que, como ya se ha apuntado, presentó serias deficiencias en las primeras pruebas.

En este escenario que presentaba el grupo NOI, y NOI Navarra en particular, en un mercado de rápida evolución tecnológica como es el eólico, LM Glasfiber, la competencia de NOI en la fabricación de palas y líder mundial del sector, en la segunda quincena de junio presentó a los clientes en España un modelo de pala que dejaba técnicamente obsoleto al modelo NOI 34.

Los potenciales clientes de NOI Navarra han venido manifestando a Sodena que, tras el largo período de espera sin encontrar una solución de viabilidad para NOI Navarra, han tenido que acudir a otros proveedores para atender a sus necesidades de suministro de palas.

En carta del 21 de junio de este mismo año, se da la circunstancia que incluso M. Torres comunicó a NOI Navarra que daba por cancelados los contratos firmados con la empresa. Es sólo un ejemplo de la rapidez con que se mueven las empresas y los mercados, porque quiero recordar a sus señorías que sólo dos meses antes el dueño de NOI, el alemán señor Nordhoff, había presentado otra carta de M. Torres en la que manifestaba su compromiso a mantener los contratos firmados y a formalizar futuros pedidos.

También Corporación EHN manifestó en las mismas fechas, tras realizar múltiples cálculos y comprobaciones, que el modelo NOI 38, que constituía la base de las previsiones de compra para los próximos años, no cumplía sus requisitos técnicos por cuestiones de diseño y que, por lo tanto, descartaba su compra definitivamente.

Estas circunstancias hacen que al final del mes de junio NOI Navarra sea una empresa que no dispone ni de mercado ni de producto ni de tecnología, y quiero destacar este punto, al que parte de la plantilla de NOI Navarra se agarra como clavo ardiendo, porque Sodena no es quien dice si NOI tiene mercado, producto o tecnología, no. Lo dicen el mercado y sus clientes.

Los técnicos de Sodena hemos realizado hasta este punto un intenso trabajo –que puede ser mejor o peor, según el parecer de sus señorías– del que se ha informado permanentemente al consejo de administración de Sodena, el cual tomó nota el pasado 28 de junio de este largo y complicado proceso de negociación, entendiéndolo que el mismo había sido una estrategia del señor Nordhoff para poner a Sodena en una situación incómoda aprovechándose de la situación de los trabajadores y del

*clima social creado, y así conseguir las mejores condiciones de venta; condiciones, por otra parte, hoy en día inviábiles por las razones económicas, de mercado, legales y tecnológicas expuestas.*

*El consejo de Sodena, que ha sido puntualmente informado en todas las sesiones que ha celebrado sobre la evolución de la situación de NOI Navarra, asumió la imposibilidad de hacer más de lo ya realizado y adoptó el acuerdo de exigir cuantas responsabilidades fueran procedentes.*

*De la quiebra instada por NOI Navarra y de la querrela criminal instada por Sodena. En relación con la quiebra solicitada por los responsables de NOI Navarra interesa traer a colación los siguientes extremos. Primero, que la misma fue acordada por el consejo de administración de NOI Navarra y presentada sin comunicación alguna a los socios minoritarios, quienes tuvimos conocimiento de dicha solicitud a la vista del orden del día publicado en la prensa para la convocatoria de la junta general de accionistas a celebrar a finales de julio, en el que entre otros puntos se incluía uno que proponía ratificar la citada solicitud de quiebra voluntaria. Segundo, que dicha solicitud de quiebra era una instrumento, quizás el último del señor Nordhoff, para forzar un acuerdo que él sabía que es imposible. Ello justifica que dicha solicitud se presentara con defectos de forma fácilmente subsanables. Tercero, que la solicitud de quiebra voluntaria fue ratificada por acuerdo de junta general de accionistas del pasado día 28 de julio con el voto en contra de Sodena e Inmetusa, quienes reclamaron a NOI Iberia el cumplimiento de sus compromisos, tanto respecto al capital social no desembolsado como respecto a los pedidos que en su día se presentaron.*

*En este momento, y pendientes de la resolución judicial pertinente, tenemos noticias en virtud de las cuales el juzgado va a admitir la solicitud de quiebra voluntaria instada por NOI Navarra, fijando el próximo día 27 para que tenga lugar la ratificación de la misma por parte de los administradores de la compañía. Por lo tanto, habrá que esperar a dicha fecha –27 de septiembre– para conocer el contenido de la resolución en toda su extensión. Este procedimiento se debe a la insuficiencia de los poderes presentados en su día por NOI Navarra. A esta junta, a propuesta de Sodena, también asistieron como invitados dos representantes de los trabajadores de NOI Navarra.*

*Por lo que se refiere a los pedidos presentados por el señor Nordhoff con fecha 15 de abril, tal y como consta en el acta notarial de la junta general de accionistas del pasado día 28 de julio, el señor Chordá aportó una carta de Fuhrlander de la resultaba que habían quedado cancelados los pedidos, responsabilizando a Sodena con estas palabras literales: se había recibido una llamada de*

*Sodena por la que ésta le comunicaba que la intención de NOI Iberia de adquirir la mayoría en NOI Navarra había fracasado y que tampoco iba a hacerla en un futuro próximo.*

*Con esta carta, remitida por el señor Nordhoff, se pretendía, de un lado, justificar la solicitud de quiebra presentada, y de otro, culpabilizar de la misma a Sodena.*

*En realidad, señorías, hay que decir que al señor Nordhoff no le preocupa incurrir en manifiesta contradicción, toda vez que ya el mismo el 15 de abril había calificado los pedidos de Fuhrlander como firmes. Segundo, que en contra de lo manifestado por el señor Chordá, en la carta de Fuhrlander que se adjuntó a dicha acta del consejo, en ningún caso se condicionaban los pedidos a una mayoría cualificada de dos tercios del capital por parte de NOI Iberia en el capital de NOI Navarra, sino que se refería a una participación mayoritaria, que en ningún momento estuvo en riesgo de perderla, y que por el contrario podría haberla aumentado hasta el 79 por ciento si hubiese desembolsado la ampliación que suscribió. Tercero, que es rotundamente falso que desde Sodena se realizara ninguna llamada ni comunicación a Fuhrlander, extremo éste que ha quedado acreditado de forma cierta. En este momento, por parte de Sodena se han iniciado actuaciones tendentes a reclamar las responsabilidades que pudieran derivarse de esta falsedad.*

*Por lo que se refiere al segundo punto del orden del día de la convocatoria de la junta general de accionistas del 28 de julio, quedaba acreditado que NOI Iberia no había desembolsado el 75 por ciento de la ampliación de capital social descrita, pese al certificado bancario en su día presentado.*

*El 23 de julio Sodena presentó en el Juzgado de Instrucción de Tudela una querrela criminal por falsedad en documento mercantil contra el señor Nordhoff, presidente de NOI Iberia y de NOI Navarra; don Enrique Medina Lorente, representante de NOI Iberia y consejero de NOI Navarra; la mercantil NOI Iberia; don Joaquín Rodríguez Encinar y doña María Ángeles Vicente de la Vega, ambos apoderados del banco Banesto de Las Rozas, firmantes del certificado del desembolso de capital no realizado, y contra el Banco Español de Crédito, emisor del certificado del desembolso no efectuado. El motivo de la querrela es la serie de presuntas irregularidades legales cometidas por los mencionados en relación con el desembolso no realizado de la segunda parte de la ampliación de capital. Hoy adelanto a sus señorías que la citada querrela criminal ha sido admitida a trámite.*

*Con este antecedente, NOI Iberia intentó en la junta general de accionistas del pasado día 28 de julio aprobar la suscripción incompleta de la*

ampliación de capital aprobada el 15 de abril por 2.040.881,81 euros, dándola por finalizada con los 510.220,45 euros aportados en concepto del 25 por ciento por NOI Iberia.

Sodena e Inmetusa denunciaron la propuesta anterior, que no buscaba sino evitar las responsabilidades penales exigidas, y pusieron de manifiesto la ilegalidad de la propuesta anterior, proponiendo a su vez, de conformidad al régimen previsto legalmente, que NOI Navarra exigiera el pago de 1.530.661,36 euros pendientes de desembolso a NOI Iberia.

NOI Iberia desistió de su propuesta y rechazó la de Sodena e Inmetusa alegando no estar en el orden del día. De igual manera, NOI Iberia rechazó la propuesta de Sodena por la que la sociedad debía exigir responsabilidad a los administradores por su falta de diligencia en la reclamación de los dividendos pasivos.

De la última oferta de venta del señor Nordhoff. Al finalizar la citada junta general de 28 de julio pasado, y delante de los invitados a la misma, el señor Chordá, fuera del orden del día y con sorpresa para los asistentes, hizo una oferta de venta de NOI Navarra a los socios minoritarios, confirmada posteriormente por sendas cartas de NOI Immobilien y NOI Iberia, en los siguientes términos.

Primero, venta de la participación de NOI Iberia, libre de cargas, por 986.000 euros; si bien el señor Chordá reconoció un pasivo muy importante de la compañía en torno a diez millones de euros.

Si hacemos un resumen sobre el posible precio de venta a lo largo de los meses, quiero recordar a sus señorías que NOI comenzó pidiendo 4 millones de euros el 11 de marzo en Pamplona, luego 6 millones de euros en la junta del 14 de abril, más tarde 2 millones de euros en la reunión del 3 de junio y finalmente pide 986.000 euros, cantidad que necesita para levantar el embargo de las acciones objeto de la venta y atender gastos.

Como comprenderán sus señorías, todos estos cambios no hacen sino poner en evidencia las conclusiones que más tarde se apuntan respecto a la estrategia seguida por el señor Nordhoff para obtener el mejor precio, cuyo control finalmente se le escapó de las manos.

Segundo, precio de la tecnología: un euro, manteniendo el contrato de cesión tecnológica existente en este momento entre NOI Immobilien y NOI Navarra.

Tal y como ya se ha expuesto a sus señorías, esta oferta no es jurídicamente viable ya que excede de la licencia no exclusiva de que dispone NOI Immobilien. Además, y desde el punto de vista técnico, el actual contrato de cesión tecnológica se refiere exclusivamente a los IPR de proceso de

producción, por lo que la empresa no podría, por carecer de los IPR de diseño, diseñar nuevos modelos de palas o realizar modificaciones en las mismas para adaptarlas a las especificaciones técnicas de los clientes.

Y tercero, NOI Navarra debería pagar el molde NOI 38 a NOI Alemania; precisamente en un momento en que este modelo había presentado deficiencias técnicas y había quedado obsoleto desde el punto de vista de su competitividad en el mercado.

Esta oferta fue formalmente contestada por los accionistas minoritarios mediante comunicación de fecha 24 de agosto. En la misma se manifestaba que tanto el socio mayoritario como la oferta carecían de credibilidad, por las siguientes razones: NOI ya no tenía tecnología competitiva en el mercado, NOI no podía transmitir por sí sola los derechos tecnológicos a favor de terceros y NOI intentaba quitarse de encima a NOI Navarra para evitar los compromisos que le corresponden como accionista mayoritario.

Para finalizar, podemos destacar como asunto de especial interés que NOI Immobilien presentó solicitud de insolvencia, que se tramita en un Tribunal de Primera Instancia de Alemania; que sus empleados hace tiempo que no cobran sus salarios y que el director financiero, señor Zarembo, se ha despedido y está ilocalizable.

Situación actual. Ante los hitos descritos, fracasado por las razones expuestas el proyecto de NOI Navarra, y tras el enorme esfuerzo humano y económico realizado por los socios minoritarios, Sodena e Inmetusa, nuestro interés actual se centra en colaborar en la adopción de medidas que contribuyan a paliar el impacto negativo del cierre de la planta de Tudela.

En este sentido, el Gobierno de Navarra ha encomendado al Servicio Navarro de Empleo las gestiones necesarias para organizar una antena de empleo que permita llevar a cabo los objetivos mencionados.

En esta línea, el ilustrísimo señor Consejero de Industria del Gobierno de Navarra se ha dirigido por carta a las empresas del sector invitándoles a que consideren la posibilidad de desarrollar algún proyecto que pueda dar empleo a parte de la plantilla de NOI Navarra.

En cualquier caso, sus señorías entenderán que el impulso del Gobierno de Navarra en orden a nuevos proyectos debe partir de las siguientes premisas: primero, que Sodena es un mero accionista minoritario en NOI Navarra; y segundo, que las posibles decisiones a adoptar por parte de NOI Navarra quedarán limitadas en el caso de ratificarse y declararse la situación de quiebra voluntaria solicitada.

*También conviene aclarar a sus señorías que quienes han manifestado su interés en desarrollar nuevos proyectos lo están haciendo sólo interesándose en la disponibilidad de los activos de NOI Navarra, así como a la posible contratación de una plantilla cualificada, pero en ningún caso se han ofrecido alternativas respecto a la compra de la empresa.*

*En relación con este apartado, Sodena en su día comunicó al sindicato mayoritario de NOI Navarra su disposición a favorecer la adquisición de la empresa ofreciendo su participación en la misma por un euro y renunciando a cobrar los créditos que como avalista tuviera comprometidos con el fin de aminorar el pasivo de NOI Navarra en una eventual alternativa de relanzamiento.*

*Como conclusiones diremos que, en primer lugar, Sodena decide su entrada en NOI Navarra pese a su situación de crisis, dado el carácter estratégico del sector eólico para Navarra, una vez que se garantiza la incorporación del socio tecnológico, el grupo NOI.*

*Segunda, que los retrasos sufridos por el sector eólico en general durante el año 2003, junto con la gran debilidad financiera del grupo NOI y las serias carencias en la gestión puestas de manifiesto por este grupo, han provocado la crisis de NOI Navarra, no aportando los fondos económicos necesarios, creando incertidumbre en los clientes de NOI Navarra, lo que impidió que éstos firmasen los contratos previstos para el 2004, no desarrollando una tecnología competitiva a corto plazo.*

*Tercera. Estas circunstancias hicieron que ya en febrero de 2004 Sodena junto a Inmetusa intentasen de forma reiterada y con absoluta flexibilidad buscar soluciones que garantizaran la viabilidad de NOI Navarra recuperando la confianza de los clientes, mediante sucesivos intentos de compra de la mayoría del capital por Sodena e Inmetusa, siempre que se asegurase la disponibilidad de la tecnología; ofreciendo al señor Nordhoff la venta de las participaciones de Sodena e Inmetusa por un euro, siempre que se garantizase la capitalización de la empresa.*

*Estas negociaciones han fracasado ante la estrategia del señor Nordhoff que, como ha quedado patente en esta intervención, ha buscado sin escrúpulos su beneficio particular con desprecio de los trabajadores, accionistas, clientes y proveedores.*

*Cuarta, la última oferta del señor Nordhoff del 28 de julio es inviable por las razones económicas, de mercado, legales y tecnológicas ya expuestas.*

*Y, quinta, en este momento, Sodena ha centrado su interés en colaborar para la búsqueda de soluciones alternativas.*

*Agradezco a sus señorías la atención prestada en una intervención de por sí larga y prolija, pero que entiendo necesaria para su total comprensión. A partir de este momento, quedo a su entera disposición. Muchas gracias.*

**SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca):** *Muchas gracias, señor Aracama. Después de esta larga y prolija exposición que ha hecho usted, vamos a dar la palabra primero al grupo proponente y luego al resto de los grupos para que se posicionen en sus conclusiones sobre su intervención. Tiene la palabra el señor Lizarbe.*

**SR. LIZARBE BAZTÁN:** *Gracias, señor Presidente. Efectivamente, ha sido una información larga y prolija, que nosotros queremos releer con más tranquilidad porque la cantidad de datos y de fechas yo creo que merecen hacer ese ejercicio ya fuera de esta Comisión, no sin antes agradecer esa información detallada sobre NOI Navarra, que yo creo que puede venirnos muy bien a todos para configurar definitivamente la opinión. Nos va a permitir, desde luego a nosotros y yo creo que al conjunto, estudiar, configurar y conformar nuestra actuación política que, como decía al principio, tiende, lógicamente a conseguir dos cosas: que no se pierda ese número de puestos de trabajo, como he dicho al principio, y también tratar de que un fabricante en su día importante por el producto en nuestra Comunidad, simple y llanamente, no desaparezca del tejido industrial de la Comunidad Foral de Navarra. Eso es lo que va a guiar a mi grupo, y tanto la información que se nos ofreció en la sesión de trabajo del viernes pasado como la que hoy nos ha dado el señor Aracama nos van a poder ilustrar suficientemente para que, repito, esa actuación política que va a tratar de conseguir que los puestos sigan, que la actividad de la empresa continúe pueda ser una realidad.*

*No obstante y dicho esto, también habrá que decir que siguen pendientes dos cuestiones importantes, que no sé si ahora el señor Aracama irá a decir algo más, si no, en todo caso, en la comparencia de los consejeros prevista para las próximas semanas hablaremos, sí que es importante. La primera, que sigue pendiente, al menos en el ambiente, la relación de Sodena con EHN, de EHN con NOI y de EHN con una empresa valenciana que creo recordar que se denomina LM. Ésta es una cuestión que está ahí y que, por lo tanto, también habrá que ver y que en la información dada aquí, insisto, detallada y que agradezco, no se contiene, probablemente porque no era el objeto del Director General de Sodena, supongo. En todo caso, nosotros pensamos que eso sigue estando ahí y, por lo tanto, sigue pendiente de aclarar.*

*También pensamos que sigue pendiente de aclarar la necesidad de evaluar lo que es la política y la estrategia industrial que el Gobierno de Navarra*

tiene para Navarra, en definitiva, los tres últimos puntos de los cuatro que pedíamos en la solicitud de comparecencia.

Básicamente, digo esto, porque, insisto, hace falta una lectura más detallada, y cuando esto es así es porque la información es buena y es prolija y yo creo que no ha habido intento de dejar nada en el tintero precisamente. Pero sí que hay un párrafo que nosotros tendremos que valorar políticamente, porque dice el apartado 17 en el primer párrafo referido a Sodena: “Nuestro interés actual se centra en colaborar en la adopción de medidas que contribuyan a paliar el impacto negativo del cierre de la planta de Tudela”. En definitiva, Sodena da por hecho este tema de cierre, nosotros no lo podemos dar por hecho, lógicamente. Al final, esto será lo que sea y se cerrará o no se cerrará. En todo caso, nosotros todavía, dentro de la utopía que significa toda actuación política, también hay que decirlo, seguimos pensando que en función de cómo se hagan las cosas no habría que dar por perdida la batalla de la permanencia de un fabricante de palas para aerogeneradores en la Comunidad Foral. Por lo tanto, esperaremos a las comparecencias de los consejeros a ver si esto se puede hacer. Porque, como decía al principio y con esto termino, es verdad que en el histórico de la actuación de los diferentes gobiernos el impulso al desarrollo y a la promoción industrial ha sido positivo y, especialmente, en lo relativo a las energías renovables, pero esto no quiere decir que toda la gestión, todo el diseño y toda la estrategia industrial que se haya podido desarrollar ha sido correcta. Habrá, evidente, aspectos positivos, yo creo que los más, y habrá también, lógicamente, aspectos negativos.

A nosotros nos parece que en actuaciones como ésta y en otras similares, el que determinadas compañías abandonen nuestra Comunidad, el que se produzcan deslocalizaciones de empresas instaladas en Navarra hace perder competitividad y proyección de futuro al sector industrial de nuestra Comunidad, que, repito, nos preocupa tanto, lógicamente, como la pérdida de unos puestos de trabajo, que es grave en sí mismo –el otro día se hablaba aquí de unos setenta–, pero todavía es más grave en cuanto a puestos de trabajo que no se creen en el futuro en un sector que, evidentemente, tiene unas potencialidades de desarrollo sumamente altas en toda Europa. Es evidente que las energías renovables son un nicho de actuación de cara al futuro que no sabemos dónde puede terminar en su capacidad de desarrollo y, por lo tanto, nos parece que todo lo que se pueda hacer desde Navarra en engancharnos a ese desarrollo es lógicamente positivo.

Por eso, si con algún mensaje tendríamos que terminar, más allá, repito, de agradecer la

información y el detalle de la misma y más allá de comprometernos a estudiarla para configurar definitivamente la posición, sí que nosotros le pedimos a Sodena en este caso, como lo vamos a hacer al Gobierno de Navarra, que haga todo lo posible no sólo para paliar el impacto negativo del cierre de la planta de Tudela, sino que haga todo lo posible para que se mantengan los puestos de trabajo y para que se mantenga la producción de ese componente de los aerogeneradores en la Comunidad Foral. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): Gracias, señor Lizarbe. Tiene la palabra por UPN el señor Rapún.

SR. RAPÚN LEÓN: Gracias, señor Presidente. Muy brevemente, quiero saludar al señor Aracama, Director General de Sodena. Agradecemos la explicación que nos ha dado, explicación que como tenemos por escrito habrá que repasar con más detalle. Pero, de entrada, le diré que por nuestra parte manifestábamos hace unos días ante los representantes de la parte social de la planta de NOI en Tudela que sería conveniente escuchar lo que dijera en su momento Sodena. Y, puesto que hoy lo hemos escuchado y lo tenemos también por escrito para valorarlo con más detalle y más reposadamente, tengo que decir que nos damos por satisfechos con sus explicaciones. En todo momento queda patente lo que ha sido el esfuerzo, el interés de Sodena, como sociedad pública para el desarrollo de Navarra, por mantener esta empresa, por mantener sus puestos de trabajo y por buscar soluciones. También decíamos que, por otro lado, se estaba refiriendo la parte social muy concretamente a lo era única y exclusivamente la actuación de Sodena, donde queda manifiesto también que Sodena es un socio y en todo caso minoritario y que había que analizar cuál era la parte de responsabilidad que correspondía a NOI, en este caso a NOI Alemania o NOI Inmobilien o NOI Iberia, y, por lo visto y como podemos comprobar, ha sido una parte bastante más grave en cuanto a responsabilidad.

Así y todo, y puesto que también mantenemos firmemente la idea de que, a ser posible, la planta ha de ser mantenida no ya sólo por la producción de un elemento de tecnología punta para Navarra como es la producción de palas para aerogeneradores y que, como queda manifiesto y múltiples veces dicho, Navarra sigue siendo puntera en cuanto a la fabricación de aerogeneradores, tanto de los aerogeneradores en sí como de las palas que llevan estos aerogeneradores, digo que estamos interesados en que la planta continúe y por ello la pregunta que hacemos es: ¿qué hay de real en estas alternativas que la prensa ha manifestado últimamente?, Manifestaciones de posibles empresarios de nuestra propia Comunidad también

*inmersos en todo lo que es la producción de nuevas tecnologías de aerogeneradores. Si son opciones en firme, si son meras conjeturas o si hay alguna dirección en la que esto sea posible. Y si en algún momento no llegara a un buen resultado, estaremos interesados en que tanto a través del Servicio Navarro de Empleo como de cualquier otra forma posible se cree esta bolsa de empleo para que esos setenta puestos de trabajo, si no es ahí, al menos sí en el entorno de la Ribera, como más parece que debería corresponder, pudieran encontrar un nuevo puesto de trabajo, por lo que implica la responsabilidad de los trabajadores de cara a sus familias y al menos por salvar los intereses de lo que es la parte social.*

*Consideramos que Sodena ha hecho lo más posible y que su papel, sobre todo, ha sido hacer un esfuerzo por salvar una industria, una empresa en estos momentos importante para Navarra y también esperamos que Sodena como socio, en este caso minoritario, llegue a presentar alguna alternativa, cosa de la cual no dudamos. Gracias.*

**SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca):** *Muchas gracias, señor Rapún. Tiene la palabra el señor Nuin.*

**SR. NUIN MORENO:** *Muchas gracias, señor Presidente. También quiero agradecer al señor Aracama, Director General de Sodena, la información que nos ha trasladado, bastante prolija y además por escrito, lo cual es de agradecer para poder seguirla y estudiarla posteriormente con más detenimiento.*

*Lo cierto es que después de la comparecencia de la semana pasada, el 17 de este mes, en sesión de trabajo en este Parlamento que realizaron el comité de empresa, los sindicatos, de NOI Navarra, se planteó un escenario muy grave para Sodena, o se apuntó a un posible escenario muy grave, un escenario en el cual Sodena hubiera trabajado no en la dirección que su plan estratégico plantea, traer actividades económicas, proyectos económicos, generar actividad en Navarra, sino en favor de intereses de otras empresas e incluso en favor de intereses de empresas de fuera de la Comunidad Foral de Navarra, el caso de Valencia, etcétera.*

*La información de hoy del Director General de Sodena niega rotundamente esa posibilidad y niega que se hayan hecho gestiones para sabotear el proyecto de Navarra en favor de otros proyectos. Yo creo que la información es muy concluyente y, por lo tanto, nosotros tomamos nota de esta información y, a no ser que se aporten nuevos datos que puedan avalar otros escenarios, pasamos página, porque creemos que, si no se dan elementos que lo sustenten, realmente no tiene sentido abundar en esa dirección. No estamos diciendo que los trabajadores hayan planteado hipótesis descabelladas o*

*no, están defendiendo sus puestos de trabajo. En cualquier caso, nosotros tomamos nota de esta información y de la afirmación contundente del señor Aracama en el sentido de que no se han hecho gestiones para sabotear pedidos de NOI Navarra, etcétera. Por lo tanto, yo creo que sí que fue una parte central importante de la comparecencia de los trabajadores, quedó esa posibilidad, esa hipótesis de escenario en la comparecencia.*

*Dicho esto, con la comparecencia de hoy, hoy no es un día alegre, no es un día positivo en el balance que Sodena puede presentar en la Comunidad Foral de Navarra. ¿Por qué? Porque hoy, por lo menos ante esta Comisión, nos ha trasladado una información que certifica el cierre de un proyecto industrial, un proyecto empresarial, con los puestos de trabajo que conlleva. A partir de ahí, hay que preguntar qué ha pasado, más allá de los responsables penales, civiles, etcétera, que pueda haber, en qué se ha fallado o dónde no han acertado los propios gestores públicos o las decisiones que se toman desde los instrumentos de gestión pública como puede ser Sodena. Porque aquí tenemos un sector estratégico, como reconoce el plan estratégico de Sodena, el sector eólico, aquí tenemos –y cojo un párrafo final del escrito aportado– una plantilla incluso cualificada, el interés de terceros hacia esta empresa puede ser no de compra, sino hacia la plantilla cualificada, tenemos una empresa pública como es Sodena, que conoce el sector, participa en otras empresas, como es EHN, que conoce muy directamente el sector eólico, por lo tanto, tenemos conocimiento del sector. Tenemos un sector estratégico, tenemos plantilla cualificada, tenemos experiencia y, sin embargo, resulta que nos vamos a escoger, a elegir un socio que simplemente leyendo todo lo que aquí se ha aportado no me parece a mí que haya sido un socio muy leal, un socio muy de fiar y un socio que haya aportado lo que tiene que aportar en estas condiciones, que es todo lo que ha fallado, tecnología, mercado y producto. Porque, claro, ¿quién tenía que buscar a ese socio? Pues Sodena. Sodena tenía que buscar al socio que aportase tecnología, mercado y producto, y, al final, tenemos que todo lo que ha fallado es la tecnología, el mercado y el producto.*

*Yo creo que hay una parte de toda esta historia que en esta exposición se ha explicado muy de pasada, en dos párrafos, y es el comienzo. Yo sí pediría que se nos intentase explicar un poco más el comienzo que se explica en la página 4 del informe de toda historia, cuando entra en crisis esta empresa, Sodena entra en contacto con varias empresas del sector con experiencia y con una solvencia y finalmente, y leo textualmente, “frustradas las gestiones y negociaciones anteriores, a comienzos del año 2002 se realizó un último intento haciendo una propuesta al grupo alemán NOI”.*

*¿Cómo se llega a contactar con esta empresa?, ¿cómo se hace este intento?, ¿cómo se llega finalmente? Pues a la vista del fiasco final y del fracaso final que hoy se nos presenta habría que ver cómo se trabaja desde Sodena, máxime incluso –y también voy a leer un párrafo de la página 20 del informe– cuando parece ser que en ese momento, cuando se contacta con esta empresa y luego cuando se formalizan los acuerdos y se constituye NOI Navarra, parece ser que no se sabe muy bien qué es lo que aporta esta empresa, por ejemplo, en cuanto a los derechos tecnológicos, página 20 del informe, se reconoce “llegado a este punto –ya estamos hablando de junio de 2004– quizá conviene recordar a sus señorías que NOI adquirió la tecnología de la empresa holandesa en el año 2001 mediante licencia no exclusiva, sujeta a las condiciones ya reseñadas”. Algo que se sabe sólo posteriormente y porque se pide un informe al despacho de Garrigues, etcétera.*

*Claro, ahí se va a una ampliación de capital; se suscribe el 41 por ciento del capital, se desembolsan varios millones de euros. Ahora es posible que tengamos que hacer frente incluso desde Sodena también al pasivo de en torno a diez millones de euros que deja esta empresa por la insolvencia del accionista mayoritario. ¿Cómo se llegan a esos acuerdos sin un conocimiento real de qué es lo que aporta cada cual y qué aporta en este caso NOI Iberia, NOI Immobilien, NOI Alemania a NOI Navarra? Éstas son las cuestiones que, a nuestro juicio, quedan ahí. ¿Y mantiene la confianza el Director General de Sodena respecto a sus colaboradores o respecto a su equipo cuando se han tomado estas decisiones, se ha trabajado esta cuestión de esta manera y se ha llegado a este fiasco? También es una pregunta que nosotros hacemos porque nos parece que ante fiascos como éstos también en las empresas se pueden elegir responsabilidades; en las empresas públicas, también.*

*Insisto en que a nosotros nos gustaría saber más en detalle cómo se gestó este proyecto, los contactos con esta empresa, qué informes se pidieron, qué estudios se realizaron, qué conocimientos se tenían, qué va a suceder con la deuda de NOI Navarra, cuánto nos ha costado a Sodena, a los contribuyentes navarros esta cuestión y cuál es la previsión del costo final con ese pasivo, con esa deuda que existe, y si el consejero delegado de Sodena mantiene la confianza en los colaboradores, en el personal de Sodena que ha gestionado este proyecto tal como lo ha hecho y que ha llegado al final que aquí se nos ha relatado y que es el que es. Nada más.*

*SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): Muchas gracias, señor Nuin. Tiene la palabra el señor Jiménez.*

*SR. JIMÉNEZ HERVAS: Arratsalde on eta eskerrik asko ere eman diguzun azalpenarengatik. Buenas tardes. Quiero agradecer las explicaciones que nos ha dado. En principio, por si hay alguna duda, tengo que decir que no dudamos, por lo menos nuestro grupo, y yo personalmente no dudo de la explicación que ha dado en el informe con respecto al comportamiento de la parte empresarial. Digo esto porque muchas veces se entiende o malentiende o se malinterpreta o se quiere malinterpretar que las críticas a Sodena conllevan automáticamente un asentimiento con respecto al comportamiento de la otra parte en este caso. En absoluto, simplemente, nuestra obligación, por encima de todo, es controlar a Sodena, porque no tenemos capacidad para controlar a la parte empresarial, que en este caso, además, es mayoritaria.*

*Entonces, dejando claro que no hay ninguna duda al respecto o que no debe haberla, también es cierto que respecto al informe que nos ha presentado, la prudencia, como no puede ser menos, nos lleva o por lo menos a mí me lleva a esperar, a hacer una lectura pausada, a contrastarlo con otros documentos y ver en qué medida coincide o no coincide o tiene contradicciones. Por lo tanto, es difícil que sobre la marcha podamos hacer ese juego, pero sí por lo menos hay una serie de temas que yo creo que son cruciales, en la medida que están desde el principio rondando en todo lo que tiene que ver con la crisis de NOI y el papel desarrollado por Sodena, que para mí al menos no han quedado suficientemente clarificados.*

*Diríamos que siendo el socio que nos buscamos todo lo que se ha dicho y más, probablemente, habría que decir que vaya socios que se busca Sodena. Eso es. Lo siento, pero es un razonamiento y una reflexión clara. Vaya socios que se busca Sodena. Además, en este elemento hay un tema que ha quedado evidente también y es que, después de dos años, después de la inversión pública que hemos hecho, después de disponer del 41 por ciento de la empresa NOI Navarra, ¿qué conocimientos tenía Sodena de esta empresa? No sabía realmente ni siquiera en qué términos estaba explotando la tecnología. A pesar de todo lo que nos ha descrito, en abril hacía una oferta formal de compra. Si la tecnología estaba quedando caduca, si los pedidos estaban cayendo, es decir, ¿qué conocimiento tenía Sodena de una empresa en la que participaba con el 41 por ciento y que llevaba desarrollando actividad durante dos años si en julio de este año se sorprende de ciertos elementos que son tan determinantes como para impedir llevar a efecto una opción de compra cuando fue Sodena quien hizo la oferta de compra en abril? ¿Qué habría pasado si en aquel momento hubiese aceptado la empresa, la parte mayoritaria? ¿Habríamos comprado sin*



saber en qué condiciones estaban los derechos tecnológicos, de lo cual, en teoría nos enteramos en julio? Es decir, parece un poco sorprendente que a estas alturas esté así el tema. Porque, además, los derechos tecnológicos, que se convierten en otro de los elementos o argumentos fundamentales según lo que nos ha explicado el señor Director para determinar la no conveniencia de seguir insistiendo en controlar mayoritariamente la empresa, resulta que, primero, esos derechos tecnológicos en no exclusividad no habían impedido cuando menos el funcionamiento de NOI Navarra hasta ese momento, y además en unas condiciones bastante positivas en cuanto a desarrollo tecnológico, de ocupación de mercado y de rentabilidad, es decir, incluso en diciembre de 2002, cuando el Presidente del Gobierno inauguró la planta, estábamos hablando de un proyecto de 250 puestos de trabajo. Entonces, si ya en aquellos tiempos se estaba poniendo en marcha este proyecto con una tecnología cedida, que se podía utilizar pero no se podía vender porque no era en exclusividad, no entiendo por qué en un momento dado eso es un elemento que impide seguir desarrollando la actividad en las mismas condiciones de la tecnología.

Es más, hay una contradicción evidente, porque, por ejemplo, frente al informe de Garrigues Walker o no sé exactamente quién es, yo, por ejemplo, tengo aquí un fax remitido por el propietario originario, creo que es holandés, de la propiedad tecnológica, donde dice que no hay ningún inconveniente para que si Sodena se hace con la empresa, se pueda seguir explotando la tecnología en las mismas condiciones, que es en no exclusividad. Por lo tanto, habría que clarificar hasta qué punto el tema de la propiedad o la exclusividad de la tecnología es un elemento importante.

Otra duda que surge, por las consecuencias que parece que podría haber tenido y, además, por lo que puede entrañar de formas y de actuación, es la famosa carta o la famosa llamada de teléfono que Sodena hizo o no al cliente principal, Fuhrlander, para explicar la situación que había en aquel momento de no ampliación de capital y, por lo tanto, de riesgo de desaparición, que en teoría motivó la retirada del pedido por parte de este cliente, de Fuhrlander. Ha dicho el señor Director y viene en el informe que eso es realmente falso. Yo no soy quién para decirlo, pero aquí hay una carta firmada y cuñada por Fuhrlander, que sería suficiente, porque lleva su firma, para hacer una querrela criminal, donde asegura, y se puede leer textualmente, que el motivo de la eliminación es consecuencia de una llamada producida por Sodena desde Navarra, en la cual se le dice que no se va a producir la ampliación de capital y que, por lo tanto, no hay garantías de la viabilidad de la empresa. Como es una carta que tiene cuño, per-

fectamente cabría una querrela criminal, si es falso, contra estos señores.

Luego, hay otro elemento que también está sin clarificar suficientemente. Claro, no tiene pedidos. Hay un informe que dice que cuando menos aquí hay catorce juegos de palas en firme, que todos ellos se tendrían que entregar antes de diciembre de este año, y yo no sé hasta qué punto catorce juegos de palas, provenientes de cuatro clientes, cinco clientes diferentes, es suficiente o no para garantizar que la empresa pudiera seguir funcionando no sé cuánto tiempo, no tengo el conocimiento técnico para saber si catorce juegos de palas dan para un año, para año y medio o simplemente para tres meses, y, además, no es menos cierto que de estos supuestos clientes han desaparecido los principales consecuencia del conflicto generado en torno a esta situación de la empresa, porque entraríamos, además, a analizar otro tema que ha estado encima de la mesa y que a nosotros nos preocupa y que nos gustaría que se clarificase, que es: además del comportamiento del socio mayoritario, del cual no dudamos, y eso ha sido lo primero que he dicho hoy, en qué medida otros agentes externos han participado en esta situación y en qué medida Sodena ha sido o no ariete en el movimiento de estos agentes. Y esto parte de algo que se ha publicado suficientemente, EHN se hace con la adquisición de la explotación de los parques eólicos de Valencia, la cláusula implica que se tiene que abrir una fábrica de palas en Valencia. NOI y LM son los dos competidores a nivel mundial en el mercado libre de palas y EHN llega a un acuerdo con LM para crear esta planta en Valencia, con lo cual, la desaparición de NOI implicaría la desaparición del competidor mayoritario en el mercado libre de palas y, además, la desaparición de NOI implicaría no suministrar palas al pedido que tenía M. Torres y, por lo tanto, desaparecer y crear problemas también al mayor competidor en explotación de parques de EHN, que es M. Torres.

Da la impresión de que aquí ha podido haber un doble juego, que nos gustaría mucho, por lo grave que podría ser, que se clarificase. Que se clarificase, porque, además, las afirmaciones finales que hace el informe de que, de alguna manera, esto está acabado, de que aquí no hay vuelta de hoja y que probablemente el día 27 se acepte la quiebra de la empresa, habría que preguntarse: si esto está acabado porque no hay clientes, si esto está acabado porque la tecnología se ha quedado obsoleta, si esto está acabado porque los derechos tecnológicos no se disponen, ¿por qué M. Torres quiere comprar NOI?, ¿por qué quiere M. Torres comprar NOI si todo eso no tiene salida? No parece que tenga un razonamiento, por lo menos a mí se me escapa, el porqué de que M. Torres quiera quedarse con la empresa, porque entre otras cosas M. Torres se ha

*quedado sin los pedidos que tenía previstos para los parques de Portugal y sigue necesitando palas, y probablemente se tenga que ir precisamente a la competencia. Por lo tanto, si para M. Torres es necesario, conveniente e incluso rentable mantener NOI y, lógicamente, pondrá sus condiciones, no lo dudo, eso sería otro elemento de debate, pero si para M. Torres todavía es válida la tecnología, la empresa, porque estamos hablando de una tecnología, de personal especializado, estamos hablando de cartera de pedidos y estamos hablando de un sector estratégico, no parece lógico que, con todos los ingredientes que cualquiera buscaría para sí, aquí lo estemos permitiendo.*

*Entonces, ése es el tema, porque para nosotros, para Aralar, en absoluto es válida la alternativa de esa cartera de trabajo, es decir, cambiar tecnología punta, como son las palas de los molinos eólicos, por poliéster de ISN, que, por cierto, siempre aparecen los mismos, no sé cómo pero siempre aparecen los mismos, cambiar esa empresa de tecnología punta, estratégica, por poliéster, desde luego, sería un fracaso evidente de Sodena y de los responsables políticos que están por encima de la propia Sodena.*

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): *Muchas gracias, señor Jiménez. Tiene la palabra el señor Pérez-Nievas.*

SR. PÉREZ-NIEVAS LÓPEZ DE GOICOECHEA: *Muchas gracias, señor Presidente. Quiero agradecer la información completísima que se nos ha transmitido y hacer alguna valoración, dejando claro que, efectivamente, todos estamos de acuerdo en que todo esto es de tal complejidad que nos quedan las cosas claras pero, al final, siempre uno puede tener una visión o una versión según el color con que se mira, pero tratando de ser lo más objetivo posible, que ésa es nuestra obligación, y habiendo tenido una anterior sesión de trabajo con la representación sindical, es cierto que quedan algunas cosas claras y que una por lo menos es meridiana, y es que, desde luego, el socio tanto de Sodena como de Inmetusa –y ahí coinciden todas las partes, sindicatos, o sea trabajadores, Inmetusa y Sodena– ni es de confianza ni, desde luego, en absoluto de fiar hablando de NOI y, evidentemente, es un socio descartado absolutamente para tener con él ninguna relación, por lo tanto, esa relación debe quedar absolutamente extinguida y eso es aceptable. Ésa es una cuestión que nadie ha negado.*

*Teniendo en cuenta eso, tenemos que ser conscientes, y digo tenemos en plural porque aunque ciertamente Convergencia no haya tenido un papel ni siquiera en Sodena, puesto que sus consejeros yo creo que tomaron posesión en verano, ni ha participado directamente en las gestiones, pero, bueno, sí cuando menos los trabajadores nos hacen corresponsables, y hacen bien, porque para eso*

*nosotros siempre estamos diciendo que tenemos la corresponsabilidad de la actuación de este Gobierno, y, por lo tanto, nuestra obligación de fiscalizar a Sodena está multiplicada, por lo menos en lo que a mí respecta, en relación con la de cualquier otro grupo, porque nosotros nos vemos afectados, y digo y repito que con razón, por parte de los trabajadores pidiéndonos a nosotros responsabilidades también como partido político.*

*En ese sentido, queremos dejar claro que el problema que aquí ha surgido es que los trabajadores han depositado toda su confianza en Sodena, desde el primer momento. Ellos, y nos lo han dicho hoy aquí, son absolutamente conscientes de que el socio tecnológico no era un socio de fiar y que no respondía a las expectativas para sacar adelante el tema empresarial. Por lo tanto, depositan absolutamente su confianza en Sodena y esa confianza se ve quebrada cuando le llegan indicios de otras actuaciones de empresas participadas también por Sodena que están afectando directamente a su negocio. Y ésa es una presunción que es evidente que, a la vista de la información que se nos ha facilitado, yo la descartaría, pero no la tengo que descartar yo, la tienen que descartar los setenta trabajadores y sus familias que son los que en estos momentos se ven sin trabajo y a punto de llegar ya a situaciones dramáticas de falta incluso de prestación por desempleo y que están a la espera de que nosotros, directamente a través de Sodena, que usted dirige, les demos una solución.*

*Y, desde luego, esa confianza quebrada no se repone a no ser que se le demuestre con hechos tajantes más allá de unas manifestaciones o de informes contradictorios, porque aunque aquí se nos presente Garrigues, también es cierto que nos comentaron que ellos tenían otros de otro señor, y yo confiando más en un informe de Garrigues por la solvencia y por la credibilidad jurídica que tiene de muchos años, es evidente que a ellos, a los trabajadores, habrá que darles algo más que un informe, porque ellos en su argumentación también nos decían: bueno, ¿cómo es posible que lo que valía en abril o en mayo no valga luego en junio? Y si en ese lapso de tiempo resulta que aparece alguien y les viene a incordiar diciendo: mire usted, que el Gobierno lo que pretende es dejar sin actividad la fábrica de Tudela porque se va a llevar toda la producción, a través de la empresa en la que también participa, que es EHN, con vuestra directa competidora, a Valencia, es evidente que eso supone una generación de desconfianza tal que parece hasta razonable que nos estén poniendo de chupa de dómine en la calle con las correspondientes caravanas de coches UPN-CDN solución, etcétera.*

*Por lo tanto, dejando esos posicionamientos absolutamente claros, yo creo que este Gobierno debería hacer un esfuerzo importante en las ofertas*

recibidas para tratar de que esta fábrica o esta empresa se mantenga en el sector en el que actualmente está y despeje también las dudas que surgen, porque también se encargan los empresarios de poner sobre la mesa y, desde luego, nadie acude a estas cuestiones por una cuestión de generosidad, acuden pura y duramente por negocio. Todos están aquí para sacar dinero y si aquí siempre se dice que en la política las jugadas o las puñaladas traperas están a la orden del día, desde luego, en la actuación empresarial, y a la vista está por todo lo que hemos visto aquí, los comportamientos dejan bastante que desear, por parte, desde luego, de algunos socios, evidentemente, no de la responsabilidad de Sodena.

Por lo tanto, hay que tratar de que estas firmas que se han puesto a disposición del Gobierno, que lógicamente querrán sacar, y repito, su beneficio empresarial, como digo, tratemos desde aquí de que esa confianza quebrada en los trabajadores se pueda recuperar a la vista de que les vamos a posibilitar continuar en ese ámbito de negocio, que van a seguir trabajando en el sector de los cuales ellos son especialistas, porque lo son, y que, desde luego, las ofertas que tengamos se harán teniendo en cuenta esa posibilidad de continuar trabajando y de luego facilitar, y que tengan convencimiento de que todas esas elucubraciones que se les han hecho sobre la posición de Sodena con respecto a EHN y con la participación de su máximo competidor, LM, no son más que cuestiones de mercado que en absoluto obedecen a ningún criterio determinado de acabar con un sector y arruinar la vida de setenta personas, que es lo que ellos en este momento, justa o injustamente, tienen metido en la cabeza y, además, sinceramente, creo que ésa es una situación que no cambiará hasta que no vuelvan a trabajar.

Por lo tanto, ahora ya olvidado y obviado que esa empresa, NOI, no tiene nada que hacer en este sentido y que, por tanto, la viabilidad de sus posibilidades tecnológicas no es tal, habrá que buscar entre las ofertas que se puedan recibir y cuidar de que se mantenga, como he dicho, en ese sector, para garantizar y mantener la confianza de los trabajadores, que es nuestra obligación. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): Gracias, señor Pérez-Nievas. Señor Etxegarai.

SR. ETXEGARAI ANDUEZA: Gracias, señor Presidente. Mi intervención será muy breve, en primer lugar, para dar la bienvenida y agradecer la presencia y la información pormenorizada que nos ha dado el señor Aracama, Director General de Sodena, una empresa montada para impulsar la generación y desarrollo de proyectos empresariales para Navarra, de cuya buena voluntad y buena gestión no dudamos, pero, hombre, a mí me parece

que un poco inocente es, porque lo mismo que ha dicho el señor Jiménez voy a decir: vaya socios había buscado para lanzar la empresa NOI de Tudela.

Dicho esto, nos preocupa muchísimo la situación en la que se encuentran en este momento los trabajadores y ya daremos nuestro punto de vista más adelante, porque lo que vamos a hacer va a ser releernos la información que nos dieron los trabajadores, contrastarla con la información que nos ha dado el señor Aracama y hablaremos en próximas comparencias de este tema una vez estudiado todo, pero quedamos verdaderamente preocupados porque antes no se dieron cuenta de qué tipo de socio tenían en NOI Navarra. Gracias.

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): Gracias, señor Etxegarai. Ahora, para contestar a las cuestiones planteadas por los distintos grupos, tiene la palabra el señor Aracama.

SR. DIRECTOR GENERAL DE SODENA (Sr. Aracama Yoldi): Muchas gracias. Voy a intentar ser lo más escueto pero claro posible. Creo que muchas de las preguntas que se han puesto encima de la mesa están respondidas en el documento que he leído en mi intervención, pero vamos a ir aclarándolas.

Voy a decir algunas en general, porque creo que una de las más importantes, de la que creo que también se dice algo, pero, bueno, lo vamos a repasar, es qué tipo de socio nos hemos buscado. Dicen: Sodena, ¿cómo lo hace?, peor no puede ser. Hay que entender lo que es Sodena. Sodena es una sociedad de capital y desarrollo que invierte no compitiendo con el resto de sociedades de inversión que puede haber en Navarra o en el Estado, sino que competimos o participamos en las empresas para complementar, o sea, en castellano yo diría que donde no quiere estar nadie, ahí estamos nosotros, donde hay un riesgo excesivo, ahí estamos nosotros, porque si hay un chollo de negocio, que lo ve todo el mundo, con un cien por cien de inversores, Sodena desaparece. Quiero decir que nosotros no nos damos codazos con el resto de posibles inversores para participar en los negocios, o sea, al final, si Sodena participa en un negocio es porque tiene mucho riesgo o apostamos por un sector estratégico, lógicamente, asumiendo el riesgo, o bien está claro que Sodena no participa.

Éste es uno de los casos. Sodena, dentro de las energías renovables ha ganado muchísimo dinero. Apostó en su momento en participar en EHN. El capital social inicial de EHN fueron 2.000 millones de pesetas, Sodena participó con el 38 por ciento, o sea, si hablamos en pesetas estamos hablando de 760 millones, y yo diría que entre lo que ha sacado y lo que tiene en cartera, a lo mejor estamos hablando de más de 500.000 millones de pesetas.

Ésa es la apuesta de Sodena en el año 90 en energías renovables.

Ahora, si porque hagamos una bien vamos a pensar que no tenemos que hacer ninguna otra para que no nos digan una a una, pues está claro que no. Entonces, el sector de energías renovables es un sector estratégico, es un sector totalmente inmaduro, o sea, las empresas salen y desaparecen continuamente, y nosotros nos encontramos en el año 2001, como creo que se recoge, con una empresa que es Aertusa, que era socio de un tecnólogo holandés, que era Aerpac, que se hunde, pero se hunde no él porque van mal los temas, es una empresa que se iba a montar en Tudela, que estaba terminándose y que iba a empezar a funcionar, todavía no estaba funcionando, y antes de empezar a funcionar resulta que su matriz, que es en principio la que normalmente tiene potencial y la que tiene tecnología, quiebra. ¿Y por qué quiebra?, porque tiene un problema con unas palas que le reclaman los clientes y no puede atender porque estamos hablando de un negocio que no está respaldado con un potencial financiero por detrás.

Entonces, nosotros vemos que esta empresa está quebrada, vemos que en el sector de las energías renovables, en el sector eólico las palas son un elemento fundamental, hay cantidad de fabricantes de multiplicadoras, hay cantidad de fabricantes que hacen las torres, hay cantidad de fabricantes que hacen todos los elementos de la pala, pero hay un elemento que es clave, que no hay, que es la pala.

Por lo tanto, en esta empresa que quiebra nosotros intentamos buscar una solución, y lo he dicho, me parece que desde abril del año 2001 hasta finales del año 2001 estuvimos con todos los fabricantes de palas del mundo. Con el primero que empezamos hablar fue con Ecotecnia, que era el principal deudor de Aertusa en este caso de Tudela, y entendíamos que él tenía un montón de palas con defecto que no le iban a poder solucionar si Aerpac, o en este caso el sucedáneo de Aerpac, que es de NOI, no salía adelante y le podía solucionar el problema de las palas, y Ecotecnia estuvo estudiando con nosotros la posibilidad de entrar y de relanzar la empresa. Lógicamente, había que asumir una deuda, y para nosotros era importante también porque los principales proveedores eran proveedores navarros de Aertusa. El principal estaba, Ecotecnia, y estaban un montón de proveedores navarros.

Entonces, intentamos estar con todos, y estuvimos con éstos, con Gamesa, con el otro y con el de la moto, y todos ellos han sido proveedores que han estado haciendo palas y que han quebrado, o sea, no es que haya quebrado NOI, han quebrado todos. En este momento en el mundo no hay más que un fabricante, es LM, y los únicos fabricantes que había en el mundo eran LM y NOI. No hay

más. Y quiero decir, cuando hablamos de Jeumont y de Polymarín, que toda esta gente ha quebrado, o sea, eran fabricantes de palas en aquel momento, pero todos han quebrado, y es porque es un mercado inmaduro, que tiene un desarrollo tecnológico muy importante y solamente vende el que tiene un producto que está en el mercado. Y en este momento, si los clientes tienen la alternativa de comprar una pala de NOI o una pala de LM, no la comprarán a LM porque es navarro o porque está más cerca, sino porque si la de LM es una pala que le da un 10 por ciento más de producción, las torres se ponen para veinte o veinticinco años y, por tanto, el rendimiento de la torre se multiplica por infinito si compras una pala que es competitiva respecto a una que no es competitiva.

Ésa es la realidad. ¿Y por qué elegimos NOI? Pues NOI era un fabricante que se iba a instalar en Granada, iba a poner una fábrica de no sé cuántos millones en Granada, lo sabíamos, y estuvimos con él y dijo que no, que tenía ya los terrenos y tenía ayudas de la Comunidad andaluza. Tenía terrenos que le daban, tenía subvenciones del 45 por ciento, y NOI se iba a instalar en Alemania. ¿Y quién era NOI? NOI tenía en aquel momento una pala que era competitiva porque clientes de NOI eran EHN, M. Torres, Ecotecnia, o sea, eran los promotores que en este momento están necesitando las palas, y todos ellos nos dijeron que NOI tenía una pala muy competitiva y que era una pala que estaba en el mercado.

Tenemos que recordar, lógicamente, que de lo que estamos hablando aquí es de que NOI era una empresa que era Aerpac, era la empresa que se iba a situar en Tudela que quebró. O sea, quiero decir que al final lo que hace es comprar la tecnología. Ésa es la situación, y entonces nosotros lo que hacemos es decirle a este hombre: oiga usted, ¿por qué en vez de ir allí usted no viene aquí, ya que Navarra es un punto estratégico en las energías renovables, somos punteros y tal? Y le convencemos para que venga y se meta con nosotros en Tudela, y se compromete con Tudela aportando la tecnología y aportando la pasta, porque de los 6,1 millones que he dicho que se metieron al principio en Aertusa, él metió el 51 por ciento, él metió 3 millones de euros, o sea que no es un hombre, vuelvo a decir... Ha fallado como ha fallado, pero han fallado, vuelvo a insistir, también otros muchos en el camino, o sea, no queda más que uno en el mundo. Ésa es la realidad.

Se ha criticado aquí diciendo: es que ustedes querían comprar los derechos tecnológicos. Bueno, cuando entramos, lo que NOI había comprado habían sido los derechos tecnológicos, que eran de Aerpac, que no habían dado la exclusividad, pero lo único que hacían era poder fabricar, y nosotros teníamos un compromiso con ellos de comprarle...,

*o sea, que NOI Navarra tenía el derecho de poder fabricar las palas que NOI iba a seguir desarrollando, y nosotros no necesitamos comprar los desarrollos del diseño ni del desarrollo. Nosotros no pensamos nunca comprar la fábrica de NOI, nosotros entramos ahí como un socio minoritario, como entra siempre Sodena, que a veces también se critica. El problema que tiene Sodena muchas veces es que, por la Ley de constitución de la propia compañía, no podemos tener más del 45 por ciento de una compañía, y, por tanto, tenemos que aceptar siempre ir de la mano de una persona que sabe, y en este caso NOI ha resultado un mal socio, pero era el segundo fabricante del mundo de palas, o sea, no era el último de la lista, era el segundo, y teníamos el respaldo de los clientes navarros que nos decían que, efectivamente, tenían una buena pala, y con posterioridad desarrolló una muy buena pala, que era la NOI 34, estando nosotros ya en la compañía, que competía perfectamente con la pala de LM, y, según decían, incluso se comportaba mejor que la propia de LM.*

*¿Cuál es el problema que ha tenido NOI? Y hablaré de EHN porque, lógicamente, Sodena, participando en EHN, no puede dar prácticamente ningún paso sin saber cómo está el mercado en el mundo de las energías renovables. Y hemos hablado mucho con EHN, hemos hablado con M. Torres, hemos hablado con Ecoenergía, con Ecotecnia y hemos hablado con todo el mundo para saber lo que estábamos haciendo. Y entonces, cuando estábamos hablando con EHN, EHN ganó el concurso de los parques de Valencia, y midiendo el viento de Valencia EHN nos comentó en su momento que NOI tenía que desarrollar la pala NOI 38, porque en Valencia –digo, como cliente– hay poco viento, y, al haber poco viento, lo que se necesita es una pala mayor para que, lógicamente, la producción sea superior porque dependiendo un poco de las rachas de viento tienes que ir a una pala superior o inferior.*

*En este momento, NOI tenía la pala 34, LM ya estaba desarrollando la pala 38, y nos dice que tenemos que ir a la pala 38 porque con la 34 no podemos actuar en Valencia. Entonces, NOI está trabajando en desarrollar la pala NOI 38, y lo que resulta del desarrollo de la pala NOI 38 es una auténtica chapuza. Nos manda la pala NOI 38 y cuando EHN vio el molde dijo: esto no es un desarrollo nuevo de pala, esto es una pala NOI 34 con un extensor de la pala 34 que da 38 metros, y esto va a crear problemas. EHN compró un juego de palas, lo ha probado, ha tenido que reforzar la torre, ha tenido que rediseñar la turbina, y la conclusión es que esto es una auténtica porquería, no se puede homologar. Si no se puede homologar, el aerogenerador completo no se puede homologar, y si no se puede homologar el aerogenerador los*

*bancos no te pueden dar financiación para poner esta pala y, por tanto, esto es invendible. Ése es el resultado. ¿Y por qué no ha desarrollado? Porque NOI Iberia, los alemanes, no han metido un duro en desarrollo, que es el único problema que ha tenido. Tenemos un suministrador de un socio que ha resultado como ha resultado, pero el problema ha sido que no ha metido dinero a su compañía y ha tenido un problema financiero grave, y los clientes, viendo que podía pasar la segunda réplica de lo que pasó con Aerpac y Aertusa aquí, dicen: como se vaya aquél a freír churros, éste se nos cae; y la gente tiene miedo de hacer esos pedidos. Si NOI hubiera hecho un desarrollo correcto de pala, en este momento seguramente todos estaríamos celebrando el éxito del desarrollo industrial. Pero ésta es la realidad. No sé si me he explicado, pero quiero decir que el mercado es tan inmaduro como el que estamos hablando.*

*Respecto a EHN, que mucho se habla de que si EHN... Bueno, vamos a ver, han dicho ustedes muchas cosas, pero yo creo que tiene mucho sentido común. Luego hablo de EHN.*

*Que Sodena ha llamado a Fuhrlander diciéndole que como NOI Navarra, NOI Iberia no tenía mayoría ni la iba a tener.. Parece que el grupo Aralar tiene la carta, yo también la tengo aquí, son cuatro líneas, si quieren la leemos. Cualquiera persona que entienda un mínimo de negocios dice: ¿pero esto qué es? En principio, no es que NOI no tuviera mayoría, NOI ha tenido la mayoría siempre porque desde el principio tenía el 51 por ciento y, por tanto, tenía la mayoría de la compañía. Segundo, como también he dicho, si hubiera ido a la ampliación de capital habría tenido el 79 por ciento en vez del 51. O sea, quiero decir que nunca ha tenido ningún riesgo de perder la mayoría, pero a quién se le ocurre en el mundo de los negocios que un cliente le diga: yo le pediré a usted palas mientras usted tenga la mayoría, y como no tenga usted la mayoría resulta que le quito el pedido, y le voy a hacer un pedido de cien juegos de palas. Estamos hablando de muchos cientos de millones de pesetas. Y de repente resulta que hay una llamada de Sodena, que no saben ni de quién, y les dice que NOI no va a coger la mayoría, y Fuhrlander, que entre otras cosas es amigo de Nordhoff y es un tío en este sector que lo único que tiene es un pelo así de largo y que de esto no sé si sabe mucho tampoco, pero que es muy parecido a él, o sea, quiero decir que ni conocemos a Fuhrlander, de repente, sin llamar a NOI ni llamar a nadie, coge y manda una carta y dice que anula los pedidos. ¿Esto se lo cree alguien? Si se lo cree será..., pues no sé. Es que esto no funciona así, las cosas no funcionan así, y más aún cuando resulta que todos los promotores de parque y todos los que necesitan palas están llorando para que él, NOI, no cierre porque*

*resulta que en ese momento solamente queda un fabricante y todos van a tener que pasar por el aro del único fabricante que hay. Por tanto, Fuhrlander, que no sé si ha puesto un molino, porque creo que no ha hecho nunca un molino, porque el presupuesto del año 2003 era con los pedidos de Fuhrlander, y voy a decir que nunca se hizo una torre para Fuhrlander, pero, bueno, Nordhoff siempre decía: en el proyecto, no sé cuántos para Fuhrlander. Ni en Sodena tenemos el teléfono de Fuhrlander. También hemos pedido a Unitel que, por favor, nos diga todas las llamadas que ese día se hicieron desde los teléfonos fijos y móviles de todo el mundo de Sodena y no aparece la llamada a Fuhrlander. Lo digo por si alguien también quiere..., es decir, que al final no sé si nos lo tenemos que creer, hay que pedir las pruebas. Quiero decir que a mí me parece que es una cosa a la que hay que dedicarle poco tiempo.*

*EHN lo mismo. EHN a lo único que se ha dedicado ha sido a desarrollar un aerogenerador y a desarrollar un diseño de aerogenerador dentro del sector eólico. En este sector, en la integración vertical, hay aquí empresas que son fabricantes de aerogeneradores, de palas, generadores de equipos de control, industrias auxiliares de calderería, fundición, mecanizado, piecerío diverso, transporte especializado, grúas, operación de mantenimiento. Dentro de la integración del sector eólico se han creado industrias en Navarra de todo este sector en las cuales no participa EHN. Quiero decir que no participa EHN y exclusivamente va al diseño de aerogenerador. ¿Pero cómo se puede entender que a EHN le perjudique que NOI Tudela esté fabricando palas? Está empeñado en que haya un nuevo fabricante de palas por lo que he dicho antes, y mejor aún si está en Navarra que en Valencia o donde esté.*

*¿Qué es lo que ha pasado, que se habla tanto de Valencia y tal? Como en todas partes, la Comunidad Valenciana tenía el compromiso de un desarrollo industrial paralelo a la concesión de los parques. EHN sacó el concurso de los parques y tiene un concurso llave en mano para hacer todos los parques de la Comunidad Valenciana, y el compromiso que tenía EHN con la Comunidad Valenciana era comprar las palas suficientes para que a un proveedor, a un fabricante de palas le justificase poner una fábrica en Valencia. EHN en todo momento ha estado pensando y ha estado luchando por que ese fabricante de palas sea NOI, no LM, y por eso ha estado cerca de NOI y jugando, y quiero decir que tengo los datos de las actuaciones que tiene EHN con NOI y el dinero que le ha costado jugar a desarrollar una pala en NOI para poder tener fabricación propia, aparte de la propia de LM. Lo que pasa es que cuando EHN compra el modelo de pala NOI 38 no le funciona, ve todo el*

*desastre que tiene, cuando en junio ve que, efectivamente, LM ha sacado una pala de 37 metros, competitiva también con la 34 de NOI, que se ha quedado sin..., pues entonces lo que tiene que hacer, lógicamente, con los compromisos que tiene de desarrollo, es llegar a un acuerdo con LM no para que fije una planta, el que ha decidido fijar la planta es LM, lo único que ha hecho es un contrato de compra de palas a LM del 50 por ciento de las palas que va a necesitar en los próximos dos años, y eso sí que lo justifica LM para poner una planta. Pero EHN ni siquiera ha comprado todas las palas que necesita para los próximos dos años. Lo que pasa es que los parques de Valencia tienen que ponerse y él es promotor, es el llavemanista y, lógicamente, si no cumple los tiempos tendrá las penalizaciones. Por tanto, lo único que ha hecho como primer paso ha sido comprar la mitad pensando en que a lo mejor hay algún fabricante nuevo para, lógicamente, poder competir con LM porque a él no le interesa que haya un único proveedor. Ésa es la realidad respecto a EHN, si quieren más detalles de LM, luego me lo dicen.*

*Vaya socios. Yo creo que está claro. Conocimiento de la empresa, vuelvo a decir, NOI, tenemos informes, era cliente habitual de NOI en aquel momento, tenía palas funcionando perfectamente en campo, o sea, una respuesta absolutamente correcta, y, por supuesto, NOI era la mejor alternativa que en aquel momento teníamos para poder entrar, porque incluso LM, que era el líder mundial, tenía unos condicionantes y unas... Bueno, se habló de que en Ponferrada pusieron una planta y tuvieron que mandar a más de la mitad de la gente fuera, o sea, que ha tenido unas dificultades económicas impresionantes, y era el líder mundial. Eso es una realidad.*

*¿Qué hubiera pasado si se compra en abril –dice– por el tema de los derechos tecnológicos? Siempre hemos dicho que la primera condición, y lo pone en mi escrito varias veces, era que los derechos tecnológicos se traspasasen a la sociedad. Nosotros no sabíamos si se podían traspasar o no se podían traspasar, pero si no se podían traspasar no se hubiera hecho la operación, porque si la condición número uno era que nos pasasen los derechos para poder fabricar..., porque el acuerdo que teníamos con NOI era que NOI cedía los derechos a NOI Navarra por un euro, mientras NOI Iberia tuviese mayoría en el capital de NOI Navarra. Lógicamente, si nos vendían la compañía, ese acuerdo se rompía y, por tanto, había que negociar. Entonces, la condición número 1 que se dijo fue: NOI Iberia tiene que traspasar a NOI Navarra los derechos tecnológicos de diseño y de producción. Y dice: ah, pues muy bien, pues lo pasamos, venga, mandadlos, justificad que son los dueños, que nos los pasáis. ¿Y qué es eso? Entonces, contratamos*

también a una persona para que nos dijera –si quieren información complementaria, se la daré– lo que significa cada uno de esos IPR de que estamos hablando. Jamás se nos ha dicho. O sea, se ha hablado y se han dicho muchas cosas, hombre, podíamos haber dicho a este señor: venga, de acuerdo, firmamos, toma 4 millones de euros de anticipo. ¿Qué nos hubiera pasado? Que habríamos perdido los 4 millones, pero quiero decir que hasta ahí creo que ya llegamos. O sea, que lo que no hemos hecho ha sido adelantar más dinero que el que hemos puesto en la compañía.

Sobre el proyecto de los 250 puestos de trabajo, efectivamente, si NOI hubiera funcionado habría sido una planta de 250 o más puestos de trabajo, sin lugar a dudas, el problema ha sido que se ha quedado en el camino, o sea, que es un proyecto que en este momento no tiene producto y, por tanto, no tiene clientes, no tiene mercado y no tiene nada, pero si hubiera tenido producto, en este momento una demanda de palas impensable, o sea, quiero decir que así como hubo un parón en el año 2003, en este momento todo el mundo necesita palas, por tanto, estaríamos trabajando, seguramente con problemas de suministro, y estos 250 puestos de trabajo se habrían conseguido.

Llamada telefónica, pedidos... Dice que tenemos catorce juegos de palas en pedido. Primera noticia. La empresa se ha cerrado absolutamente sin ningún pedido, o sea, no hay un pedido de nadie, a lo mejor de Fuhrlander, pero, desde luego, encima de la mesa no hay ni un pedido.

EHN llega a acuerdos con LM Valencia, creo que ya lo hemos comentado.

M. Torres quiere comprar NOI. Que yo sepa, M. Torres no quiere comprar NOI. M. Torres lo que ha dicho, como dice muchas cosas, también hay que entenderlo, los abogados de NOI Iberia son los mismos que los de M. Torres, a lo mejor esto.. NOI Iberia eligió los abogados después de que M. Torres eligiera los suyos, o sea, ha sido con posterioridad, pero son los mismos abogados. El amigo Medina y M. Torres son los dos murcianos e íntimos amigos. Medina es consejero de NOI Iberia, o sea, que hay muchos detalles para hablar. M. Torres lo que dice es que él está haciendo un diseño de pala, que quiere montar una fábrica de palas, no tengo ninguna duda, y la montará, seguro, y lo único que dice es que le interesa la planta de Tudela. Claro, ¿cómo no le va a interesar una planta nueva que se acaba de inaugurar, con gente que sabe hacer? Pues claro que sí, pero es que da la casualidad de que no se puede vender, en principio, porque los socios mayoritarios han presentado la quiebra, o sea, ya estamos dependiendo del juez. Nosotros, como minoritarios, ya hemos dicho en todo momento: oiga, aquí tiene las acciones por un euro, incluso las garantías de los créditos las asu-

mimos, siempre hemos tenido esa postura. Lo que creo que M. Torres quiere son las instalaciones, como ISN, que también se ha dicho, o sea, no ha habido todavía nadie que haya dicho que la quiere comprar entera. No habrá ningún problema seguramente, o sea, quiero decir que seguramente cuando el 27 el juez acepte la quiebra, si hay alguno que quiere podrá ir y decir que quiere comprarla. Pues venga, quitamos la quiebra. Pero nadie quiere comprar la empresa porque saben que tiene 10 millones de euros, que tampoco son muchos, cuando la nave en sí y el terreno solamente a precios no de mercado, sino a precios de construcción, valen 5 millones de euros, el problema es que esta empresa se tiene que cerrar, vuelvo a insistir, porque no tiene un solo cliente, no tiene una pala para vender, no hay nada. Entonces, si no hay nada, lo que habrá que hacer será un desarrollo industrial de estas instalaciones con la gente que hay, pero fuera de NOI.

Y bueno, a M. Torres, como en la prensa ha salido diciendo que se ha interesado, se le ha escrito una carta diciéndole –no sólo a él, se le ha escrito a él y a todos los fabricantes o gentes relacionadas con el sector– que en cuanto el juez acepte la quiebra nos pondremos en contacto con ellos para que nos digan qué es lo que quieren y que nos den la mejor oferta para intentar presentarla en la junta de acreedores e intentar, lógicamente, desarrollar la actividad industrial en Tudela lo antes posible, pero, vuelvo a insistir en que lo que ha dicho M. Torres ha sido que le gusta la planta, que tiene gente interesante, pero en ningún momento ha dicho que quiere comprar NOI ni asumir la deuda ni asumir nada. Hombre, podrá decir que a lo mejor los moldes de NOI sí le gustan, pero será no sé para qué, porque él está desarrollando su propio molde. Es decir, que me parece que son muchas cosas.

No sé si he contestado a todo. Seguramente me habré dejado algo, pero creo que he contestado a lo importante, o sea que si hay alguna cosa más, estoy encantado de contestar.

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): Señor Jiménez.

SR. JIMÉNEZ HERVAS: Solamente un apunte. El problema es que el señor Aracama nos lo pone muy difícil porque ante lo malos que son todos pues solamente queda bueno Sodena. Entonces, casi le tenemos que agradecer que se haya retirado y cerrar la planta de Tudela porque era la única salida razonable. Porque, claro, nos ha empezado poniendo a parir todo lo que es NOI, poniendo a parir al presidente de NOI, sacamos a Fuhrlander y resulta que es un tío con pelos que curiosamente se dedica a hacer encargos de cien juegos de palas que valen cientos de millones y NOI, incluido Sodena, se lo toma en serio, porque en la cartera de clientes de

*NOI sí incluye al señor Fuhrlander, que para ser un señor de pelos que no tiene ni idea de molinos pues no me parece muy lógico.*

*Cuando hablo de las cartas, que tengo dos, por cierto, y como es un tema que ha salido en los medios de comunicación y este señor que además de tener los pelos largos tiene un domicilio, una dirección, se le puede localizar, aunque ustedes no tengan el teléfono, se lo doy yo, si quiere, es decir, se le puede localizar... Y dice que "el 12 de mayo de 2004 nos comunicaron... un representante de la empresa navarra Sodena" y también dice "así mismo Sodena nos pidió que le confirmásemos si seguían en pie nuestros pedidos". Si era un señor de pelos que pedía pedidos por pedir, no sé qué hace Sodena pidiendo que los confirme o no. Es decir, no se puede poner en el extremo a todos y decir que hemos actuado como la única solución, desde cerrar esto cuanto antes porque cada día que esté abierto es un peligro.*

*Yo no cuestiono, más allá de la necesidad que tengo todavía de contrastar todo lo que usted dice, pero no me parece que las fórmulas sean las más correctas, porque, por ejemplo, NOI pasa de tener una pala puntera, la NOI 34, a hacer una pifia en la NOI 38. Hombre..., desde el punto de vista científico de desarrollo tecnológico parece un poco... Algo que le permite estar en punta en el mercado que de repente diga: por ahora les hago una broma. Hombre, pues por ejemplo M. Torres sí quiere explotar la NOI 38, porque en marzo tenía pedidos para la NOI 38, por lo tanto, a M. Torres sí parece que le interesaba.*

*Y luego otro tema que usted ha explicado. Ciertamente, EHN no parece que haya salido tan mal, por lo menos las informaciones que nos llegan son que EHN ha participado económicamente en la instalación de la fábrica en Valencia, o va a participar, a cambio de tener un tratamiento especial de LM en las palas. Lógicamente, se fortalece frente a todos sus competidores en la explotación de parques, entre ellos M. Torres. Entonces, aquí todo el mundo ha salido favorecido menos NOI Tudela. Al final, si usted descalifica automáticamente a todos con los que se hizo negocios, estando administrando el Gobierno, claro, el dinero público es muy difícil, porque o le damos las gracias o le decimos: oiga usted... Ése es el problema, que no puede descalificar a los que para ustedes hasta hace seis meses, desde la situación de quiebra y demás, hace ocho, diez o doce meses eran unos grandes compañeros de viaje. No nos los puede descalificar diciendo simplemente que Fuhrlander no ha planteado... Pues yo no sé si ha explotado, porque mi preocupación no es saber el currículo de Fuhrlander; mi interés único es saber si Fuhrlander tenía inicialmente un pedido de juegos de palas para NOI, y si consecuencia de eso se vino abajo o no se*

*vino abajo. No tengo por qué saber si tiene los pelos largos o si ha explotado molinos de viento o no. No lo sé. Dice que explota en Portugal y que era más rentable hacerlos aquí porque el traslado a Portugal era más rentable que hacerlos en Alemania, a pesar de ser una empresa alemana, etcétera, y tiene su cierto sentido que diga que le interesa que la participación mayoritaria de NOI siga siendo alemana, puesto que es una empresa alemana, que si pasase a ser... Es decir, esos juegos, donde no entro, solamente quiero clarificar, porque, entre otras cosas, los 73 puestos de trabajo, sin entrar ya en los 250, lo están pasando muy mal y sería la primera necesidad, además de que Sodena tiene más objetivos que el hecho de salvar, por supuesto, los 73 puestos de trabajo.*

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): Señor Aracama.

SR. DIRECTOR GENERAL DE SODENA (Sr. Aracama Yoldi): *Voy a contestar, y también voy a decir una cosa que me parece que es importante y que se me ha olvidado antes. Es en relación con Fuhrlander, que dice si hay o no hay. Yo no sé, Fuhrlander... Aparecen cartas de Fuhrlander. Fuhrlander no ha estado nunca con Sodena ni con NOI Navarra, y el pedido de Fuhrlander, que dice Nordhoff que existe... No sé si han visto ustedes un pedido de palas, pero un pedido de palas es un tocho así de gordo, con todas las garantías, las condiciones, las condiciones de pago, el precio, las entregas. Es un dossier así. La carta de Fuhrlander es esto, una hoja que aparece en NOI, que dice: "Le confirmamos encantados el pedido que le hemos realizado". Dice: "28 set de NOI 34, para proyecto en España, y 64 de NOI 26 para Italia y China". No pone ni precios, ni condiciones, ni nada de nada. "Si el grupo NOI no siguiera participando mayoritariamente en la producción en Navarra, nos acogemos a nuestro derecho extraordinario de rescindir el contrato marco del suministro". Éste es el pedido. O sea, si esto tiene alguna credibilidad, que venga Dios y lo vea. Perdone. Quiero decir que me parece que somos bastante más exigentes que lo que a lo mejor he podido aportar en mi exposición.*

*De todas formas, quiero aclararle que EHN no tiene ninguna participación en la planta de LM en Valencia. O sea, LM ha decidido montar una fábrica de palas en Valencia porque EHN, que es el llavemanista de los parques de Valencia, le ha pedido el 50 por ciento de las palas que va a necesitar a LM y, por tanto, como el transporte es clave, va a poner una fábrica en Valencia. Si hubiese sido NOI, habría puesto NOI la fábrica en Valencia. No es NOI porque no tiene producto.*

*Y cuando estamos hablando de los temas de los trabajadores, todo eso es verdad, en los últimos consejos y juntas generales que se han hecho en*



NOI Navarra, en todos, el sindicato de los trabajadores ha estado presente. Nosotros hemos dicho que no nos creíamos absolutamente nada de lo que estaban diciendo. Nosotros hemos puesto ofertas en firme de compra encima de la mesa en un momento que todavía era posible, porque en el mes de abril EHN necesitaba palas, Ecotecnia necesitaba palas y no pedían porque no se creían la capacidad financiera de NOI Iberia, y nosotros queríamos hacernos con la fábrica para que ese tema se solucionase. Y Nordhoff a eso dijo: no; no, no vamos a vender, una ampliación de capital de dos millones, que los ponemos nosotros... Y no la ha puesto, como hemos dicho. Pero los trabajadores ahí no han dicho: oiga usted... y no le han exigido al socio mayoritario el compromiso de ese dinero ni nada, y ahí tienen la oferta de Sodena y se han callado, y nosotros hemos dicho que esto así no va, y hemos hablado con ellos, hemos hablado en Sodena, hemos hablado en la junta general y nos hemos opuesto a todo, y no hemos firmado las cuentas, es que hemos hecho todo desde el mes de marzo, y los trabajadores, a través del sindicato, han estado presentes y han asentido, no han dicho absolutamente nada, o sea, no se han puesto ahí delante del Nordhoff y le han dicho: pero, oiga usted, ¿qué está diciendo, que va a poner dos millones de euros?, pues venga, ¿dónde están? Y si no los pone, pues a por él, porque había una alternativa y todavía quiere decir que en aquel momento podía haber existido.

Y no sé si ha quedado muy claro lo de los derechos, lo que NOI compra en el año 2001 a Aerpac son los derechos para poder fabricar la pala. Entonces, eso es un derecho no exclusivo, y, por tanto, efectivamente, Sodena puede ir al juez de la quiebra de Aerpac y decir que quiere comprar los derechos para fabricar la pala con tecnología de Aerpac y la compran. Efectivamente, me parece que ha sido usted el que ha dicho que podíamos haberla comprado. ¿Pero de qué estamos hablando? Habríamos comprado una tecnología que, por cierto, NOI desde ese momento hasta la actualidad ha desarrollado a través de una empresa que él participa, una ingeniería, y ha desarrollado la pala NOI 34, y ha tenido un desarrollo posterior que no lo puede vender porque la tecnología base es la que le compró a Aerpac en el año 2001. Pero si nosotros ahora vamos a comprar, lo que compramos es una tecnología del año 2001, de un momento en el que se estaban haciendo palas de 29, y qué hacemos con eso, si no podemos seguir ni fabricar la NOI-34. O sea, compramos una tecnología del año 2001, cuando estamos diciendo que la del año 2003 está desfasada, por lo tanto, sí, podemos comprar, efectivamente, pero no sirve absolutamente para nada.

Entonces, yo creo que éste es un tema..., quiero decir que hemos estado vinculados desde Sodena todo el tiempo. A lo mejor, mi forma de hablar... Lo vivimos, no he sido yo el consejero de Sodena, hay otra persona, pero quiero decir que cada una de estas decisiones las hemos tomado, desde luego, estando yo presente y lo que está claro es que en ningún momento hemos dado un bandazo. O sea, desde el principio hemos tenido la misma línea de actuación y ya desde el principio de este año 2004, cuando dijimos que Nordhoff en el año 2003 le vende a una sociedad de capital-riesgo, parece que los de Sodena somos los únicos tontos. No, después de entrar nosotros, Odewald, que es una empresa bastante más potente financieramente que Sodena, entró en el capital de NOI Iberia, y con posterioridad, dentro del mismo año, sale y se la vende gratis. O sea, quiero decir que alguno parece que también mete un poco la mata en este mundo.

Y cuando entra también Nordhoff al final del año 2003 es cuando empezamos a ver los problemas, y cuando empezamos a ver los problemas, porque lo conocemos ya desde hace un año y pico y sabemos cuál es su forma de actuación, porque su forma de actuación ha sido, cuando estamos diciendo eso, pues eso, vender un parque y crear un beneficio contable sin hacerlo..., todas esas majaderías que ha hecho ese hombre durante este año que hemos conocido compartiendo accionariado y asiento con él, pero vuelvo a insistir, quiero decir que en el momento inicial NOI era proveedor de los clientes de parques que estaban operando en aquel momento en España, por supuesto también de EHN, y era el segundo proveedor más importante que había en el mundo. El problema es que es un sector absolutamente inmaduro, y todavía pasarán muchas cosas, porque en este momento ya se está desarrollando no una pala de 38, se está desarrollando por Gamesa la de 42 e incluso ya están investigando la de 65. Bueno, pues así va este mercado.

SR. PRESIDENTE (Sr. Tabar Oneca): Muchas gracias por la comparecencia, señor Aracama. Yo creo que ha sido muy esclarecedora para sus señorías, para que nos vayamos formando el concepto que queremos formarnos de qué ha ocurrido NOI, y creo que ha sido una comparecencia muy interesante que se completará con la presencia dentro de unos días del Consejero para que tomemos la decisión u opinión que creamos que tenemos que tomar. Muchas gracias otra vez al Director General de Sodena por su comparecencia y se levanta la sesión.

(SE LEVANTA LA SESION A LAS 18 HORAS Y 46 MINUTOS.)