

Diario de Sesiones de la Asamblea de Madrid



Número 558

17 de noviembre de 2017

X Legislatura

COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE CORRUPCIÓN POLÍTICA EN LA COMUNIDAD DE MADRID

PRESIDENCIA

Ilma. Sra. D.^a Dolores González Pastor

Sesión celebrada el viernes 17 de noviembre de 2017

ORDEN DEL DÍA

1.- C-1073/2017 RGEPI.10936. Comparecencia del Sr. D. Salvador Cardona Aucejo, Director General de TECVASA desde el año 1999 hasta 2002, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre la creación de Canal Extensia y la compra de la filial INASSA en Colombia. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

2.- Comparecencias con tramitación acumulada:

C-850/2017 RGE.9617. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, apoderado mancomunado de Canal Extensia en 2001, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-870/2017 RGE.9637. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex-Subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-975/2017 RGE.10110. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, apoderado mancomunado de Canal Extensia en el año 2001, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-992/2017 RGE.10127. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-1022/2017 RGE.10215. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, Subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II entre septiembre de 2000 y septiembre de 2004, a petición del Grupo Parlamentario Popular, al objeto de informar sobre gestiones realizadas para la compra de INASSA por parte del Canal de Isabel II. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-1098/2017 RGE.11244. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex-Subdirector de Nuevos Negocios de Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Socialista, al objeto de informar sobre adquisición de INASSA por la citada empresa. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

3.- Comparecencias con tramitación acumulada:

C-871/2017 RGE.9638. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex-Director Económico y de Desarrollo Comercial del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-961/2017 RGEF.10093. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, exdirector económico del Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Popular, al objeto de informar sobre compra de INASSA por parte del Canal de Isabel II. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-994/2017 RGEF.10129. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex Director Económico y de Desarrollo Comercial del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-1097/2017 RGEF.11243. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex-Director Económico y de Desarrollo Comercial de Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Socialista, al objeto de informar sobre adquisición de INASSA por la citada empresa. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

4.- Comparecencias con tramitación acumulada:

C-849/2017 RGEF.9616. Comparecencia del Sr. D. Gaspar Cienfuegos Jovellanos Fernández, apoderado de Canal Extensia en 2001, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-974/2017 RGEF.10109. Comparecencia del Sr. D. Gaspar Cienfuegos Jovellanos Fernández, apoderado del Canal Extensia en el año 2001, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

5.- Ruegos y preguntas.

SUMARIO

	Página
- Se abre la sesión a las 9 horas y 8 minutos.	33869
- Intervienen el Sr. Martínez Abarca, la Sra. Moya Nieto y el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez comunicando las sustituciones en sus Grupos.	33869

— **C-1073/2017 RGE.10936. Comparecencia del Sr. D. Salvador Cardona Aucejo, Director General de TECVASA desde el año 1999 hasta 2002, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre la creación de Canal Extensia y la compra de la filial INASSA en Colombia. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).**.....

33869

- Interviene el Sr. Cardona Aucejo, Director General de Tecvasa desde el año 1999 hasta 2002, confirmando su toma en conocimiento de los derechos y apercibimientos legales.....

33869

- Interviene el Sr. Cardona Aucejo.

33870

- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Núñez Sánchez y el Sr. Cardona Aucejo.

33870-33877

- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Martínez Abarca y el Sr. Cardona Aucejo.

33877-33886

- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. Cardona Aucejo.

33886-33891

- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y el Sr. Cardona Aucejo.

33891-33897

- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Núñez Sánchez y el Sr. Cardona Aucejo.

33897-33900

- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Martínez Abarca y el Sr. Cardona Aucejo.

33900-33903

- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. Cardona Aucejo.

33903-33907

- Interviene, en turno de aclaraciones, el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y el Sr. Cardona Aucejo.

33907-33910

Comparecencias con tramitación acumulada:

— **C-850/2017 RGE.9617. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, apoderado mancomunado de Canal Extensia en 2001, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).**.....

33910

- **C-870/2017 RGE.9637. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex-Subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).** 33910
- **C-975/2017 RGE.10110. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, apoderado mancomunado de Canal Extensia en el año 2001, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).** 33910
- **C-992/2017 RGE.10127. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).** 33910
- **C-1022/2017 RGE.10215. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, Subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II entre septiembre de 2000 y septiembre de 2004, a petición del Grupo Parlamentario Popular, al objeto de informar sobre gestiones realizadas para la compra de INASSA por parte del Canal de Isabel II. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).** 33910-33911
- **C-1098/2017 RGE.11244. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex-Subdirector de Nuevos Negocios de Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Socialista, al objeto de informar sobre adquisición de INASSA por la citada empresa. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).**..... 33911
- Interviene el Sr. López Heras, Apoderado Mancomunado de Canal Extensia en 2001, Subdirector de Nuevos Negocios de Canal de Isabel II y Subdirector de Nuevos Negocios de Canal de Isabel II entre 2000 y 2004, confirmando su toma en conocimiento de los derechos y apercibimientos legales. 33911
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Núñez Sánchez y el Sr. López Heras..... 33911-33917

- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, la Sra. Espinosa de la Llave y el Sr. López Heras.	33917-33924
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. López Heras.....	33924-33929
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y el Sr. López Heras.	33929-33936
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Núñez Sánchez y el Sr. López Heras. ...	33936-33940
- Intervienen, en turno de aclaraciones, la Sra. Espinosa de la Llave y el Sr. López Heras.....	33940-33942
- Intervienen el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y la Sra. Espinosa de la Llave en relación con la retirada del Diario de Sesiones de unas afirmaciones hechas.	33942-33943
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. López Heras. .	33943-33944
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y el Sr. López Heras.....	33944-33945
- Se suspende la sesión a las 12 horas y 29 minutos.	33945
- Se reanuda la sesión a las 12 horas y 52 minutos.....	33945

Comparecencias con tramitación acumulada:

— C-871/2017 RGE.9638. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex-Director Económico y de Desarrollo Comercial del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).	33945
— C-961/2017 RGE.10093. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, exdirector económico del Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Popular, al objeto de informar sobre compra de INASSA por parte del Canal de Isabel II. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).	33945-33946
— C-994/2017 RGE.10129. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex Director Económico y de Desarrollo Comercial del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al	

objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).	33946
— C-1097/2017 RGE.11243. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex-Director Económico y de Desarrollo Comercial de Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Socialista, al objeto de informar sobre adquisición de INASSA por la citada empresa. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).	33946
- Interviene el Sr. De Cachavera Sánchez, Exdirector Económico y de Desarrollo Comercial de Canal de Isabel II, confirmando su toma en conocimiento de los derechos y apercibimientos legales.	33946
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Zafra Hernández y el Sr. De Cachavera Sánchez.	33946-33953
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Ongil López y el Sr. De Cachavera Sánchez.	33953-33962
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. De Cachavera Sánchez.	33962-33970
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y el Sr. De Cachavera Sánchez.	33970-33973
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Zafra Hernández y el Sr. De Cachavera Sánchez.....	33973-33977
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Ongil López y el Sr. De Cachavera Sánchez.....	33977-33980
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. De Cachavera Sánchez.	33980-33981
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y el Sr. De Cachavera Sánchez.	33981-33982

Comparecencias con tramitación acumulada:

— C-849/2017 RGE.9616. Comparecencia del Sr. D. Gaspar Cienfuegos Jovellanos Fernández, apoderado de Canal Extensia en 2001, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal

de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).....	33983
— C-974/2017 RGEF.10109. Comparecencia del Sr. D. Gaspar Cienfuegos Jovellanos Fernández, apoderado del Canal Extensia en el año 2001, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).	33983
- Interviene el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández, Apoderado de Canal Extensia en 2001, confirmando su toma en conocimiento de los derechos y apercibimientos legales.	33983
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Zafra Hernández y el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández.	33983-33989
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Ongil López y el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández.	33989-33996
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández.	33996-33998
- Intervienen, en turno de pregunta-respuesta, el Sr. Gómez-Angulo Rodríguez y el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández.	33998-34002
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Zafra Hernández y el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández.	34002-34004
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Ongil López y el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández.	34004-34006
- Intervienen, en turno de aclaraciones, el Sr. Lobato Gandarias y el Sr. Cienfuegos-Jovellanos Fernández.	34006
— Ruegos y preguntas.	34006
- Este punto del orden del día se tramita con carácter secreto.	34006
- Se levanta la sesión a las 15 horas y 32 minutos.	34006

(Se abre la sesión a las 9 horas y 8 minutos).

La Sra. **PRESIDENTA**: Buenos días, señorías. Comenzamos la sesión de la Comisión de Investigación sobre Corrupción Política del día de hoy. Como primera cuestión previa, recuerdo que, como ya saben sus señorías, conforme al artículo 104 a) del Reglamento de la Asamblea, las sesiones de la Comisión de Investigación sobre Corrupción Política son públicas, a excepción del último punto, el de ruegos y preguntas. Como segunda cuestión previa, solicito de los señores portavoces que comuniquen las sustituciones en sus Grupos. ¿Por parte del Grupo Parlamentario de Ciudadanos? *(Denegaciones.)* ¿Por parte del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Pues estoy yo, Hugo Martínez Abarca, en lugar de don Ramón Espinar Merino.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señoría. ¿Por parte del Grupo Parlamentario Socialista?

La Sra. **MOYA NIETO**: Don Juan Lobato sustituye a don Rafael Gómez Montoya y doña Mercedes Gallizo Llamas a doña María Isaura Leal Fernández.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. ¿Y por parte del Grupo Parlamentario Popular?

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No hay, señora Presidenta.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Pasamos al punto primero del orden del día.

C-1073/2017 RGE.10936. Comparecencia del Sr. D. Salvador Cardona Aucejo, Director General de TECVASA desde el año 1999 hasta 2002, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre la creación de Canal Extensia y la compra de la filial INASSA en Colombia. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

Invito al compareciente a que ocupe su lugar en la mesa. *(Pausa.)* En relación con los derechos que le asisten, así como a los apercibimientos legales que constan en el escrito de requerimiento que se le han notificado, ¿nos confirma, por favor, que los ha leído y los conoce?

El Sr. **DIRECTOR GENERAL DE TECVASA DESDE EL AÑO 1999 HASTA 2002** (Cardona Aucejo): Sí.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Voy a explicar brevemente el formato de la comparecencia, que se iniciaría con un primer turno de quince minutos con cada uno de los portavoces, de menor a mayor, en un formato de diálogo libre entre ustedes, de pregunta y respuesta; al término de la primera ronda iniciaríamos una segunda de cinco minutos en el mismo formato de diálogo con cada uno de los portavoces y, en este último turno, si a los dos minutos a usted no le hubieran formulado

ninguna pregunta, yo llamaré a la cuestión para que usted siempre tenga la última palabra para responder. *(El señor Cardona Aucejo pide la palabra.)* Sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Me gustaría antes hacer un breve comentario.

La Sra. **PRESIDENTA**: Sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Para mí es grato venir aquí, a esta Comisión, porque, entre otras cosas, el que está tranquilo, tiene la conciencia tranquila y no tiene nada que ocultar va donde hace falta, encantado. Así y todo, quiero decirles que me van a perdonar si alguna vez tengo que echar mano a papeles -les he traído el informe-, porque desgraciadamente en agosto del año pasado sufrí un infarto cerebral y, entonces, habrá algunas cosas en las que no tendré rapidez en contestarlas, por eso me he traído toda la documentación, entre otras cosas, porque no quiero que se queden ustedes solo con mi palabra sino que de cualquier cosa que diga, tendrán la información, no se la puedo entregar, porque tendría que pedir permiso a mi exempresa de hace quince años, pero la tengo para que por lo menos la vean y sepan que no estoy hablando por hablar. Aquí tiene usted el informe por si lo quiere.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Cualquier documentación la puede dejar a la Mesa y también, si usted lo considera, fotocopia de lo que ha traído. Entonces, vamos a iniciar el turno principal, de quince minutos, como le decía. Doy la palabra al señor Núñez, del Grupo Parlamentario de Ciudadanos.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Muchas gracias, Presidenta. Buenos días, señorías. Buenos días, señor Cardona. Agradezco su presencia y estoy seguro de que nos va a ayudar a esclarecer y a tener información sobre todo lo que ha pasado en Inassa. Tengo una batería de preguntas preparada; me gustaría hacer una cronología previa y rápida, por ser riguroso y por saber si hay algún dato que no cuadra. En 1999 se crea Tecvasa, Técnicas Valencianas del Agua, es un consorcio de empresas valencianas relacionadas con el ciclo del agua, en el que está la Caja de Ahorros del Mediterráneo y colabora el Instituto de Comercio Exterior. Usted fue nombrado Director General por su experiencia en el Departamento de Internacionalización de Aguas y también estuvo en el Consejo de Administración de Canal Extensia.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Tecvasa es un consorcio de exportación al amparo del Programa del ICEX de consorcios que se creó en su día; en la Comunidad Valenciana se crearon varios: uno se llamaba HOTASA, que creo que era de equipamientos hoteleros, y otro era del sector de agua. En Valencia teníamos una problemática y es que la empresa de la que yo venía, que era Aguas de Valencia, por su composición accionarial con los franceses, con SAUR, hicimos dos incursiones en Latinoamérica importantes, en Barquisimeto, en Venezuela, y en Costa Rica, pero los franceses no nos dejaban crecer porque decían que para eso estaban ellos. Entonces, el motivo de crear Tecvasa fue por aglutinar a empresas del sector, eran diez empresas, ingenierías...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Qué fin tenía Tecvasa?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Se lo digo. Eran diez empresas del sector, entre ellas estaban - lo tengo aquí, pero, vamos, de memoria creo que se lo puedo decir-: Válvulas Arco, que es una de las tres primeras fabricantes mundiales de valvulería; Bombas Ideal; estaba OBREMO, una constructora; estaba FACSA, que es un gestor del ciclo integral del agua de Castellón; o sea, eran diez empresas, entre las que se encontraba la Caja de Ahorros del Mediterráneo en aquella época.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Y cómo surge la idea de invertir en Latinoamérica como socio del Canal de Isabel II? ¿Cuál es el proceso?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: La escritura de constitución de Tecvasa es de 30 de marzo de 1999 y empezamos desde esa fecha a salir a Latinoamérica porque veíamos que era un mercado emergente, un mercado donde a las empresas españolas se las quería, se nos apreciaba más que a los alemanes o que a los ingleses y había muchas oportunidades. Nosotros éramos chiquitos. Teníamos la caja para darnos caché pero, vamos, eran diez empresas pequeñas. Entonces, empezamos por aliarnos con el Banco de Sabadell, que tenía una empresa que se llama Sinia y estudiamos el acueducto de Santiago de Cuba, participamos con una constructora chilena, Mendes Júnior, en la licitación de varias depuradoras. Eso desde 1999...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Se empezó a fraguar en 1999?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Perdona?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Desde cuándo se planeaba esta operación? ¿Cuándo se empezó a fraguar? ¿En 1999?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no, esa operación no, Tecvasa en sí. Se crea en 1999 y desde ahí hasta octubre o así de 2000 fuimos solos. Con el Sabadell nos presentábamos a un tema, con la constructora chilena a una depuradora... Pero, la verdad es que no con mucho éxito, quizás porque una de las cosas que nos hacían falta eran referencias de haber hecho cosas como empresa. Entonces, estando en Cartagena de Indias en un congreso de servicios públicos domiciliarios, del Ministerio, yendo acompañado por uno de los consejeros -yo no he sido consejero ni accionista, era el apoderado-, coincidimos en ese congreso con varios directivos.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Pueden ser Fernando Olmos y Francisco Troyano?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, yo a Francisco Troyano no le he conocido nunca.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿No ha conocido nunca a Francisco Troyano?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Las personas que conocimos allí eran Francisco Olmos, Javier Vilaplana, Ángel Conde... Eran todos españoles que estaban desplazados de Aguas de Barcelona a Barranquilla, a la Triple A. Nos conocimos y: "¿vosotros quiénes sois? Pues nosotros estamos aquí con Aguas... Bien, como estáis con Aguas de Barcelona pues difícilmente podréis hacer algo, pero cualquier cosa nos informáis. Vale, pues adiós, encantados." Nosotros por nuestra parte

continuábamos el camino solos; la empresa tenía un contrato con Consultores de las Administraciones Públicas, Asesores Financieros Internacionales, que son CAP-AFI, es conocida aquí y está en la calle del Españolito; y justamente aquellas tres personas que intervinieron en todos los temas hoy ocupan cargos muy importantes en Caixa Bank... Después, si quieres, te digo quiénes son.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Disculpe, señor Cardona, intentemos ser un poco más...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, si lo digo para que no se pierda nada.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí, sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entonces, te digo. Estando estudiando un tema en Ecuador, una empresa que se llama Amagua, recibimos la llamada de esta gente de Barranquilla diciendo que querían hablar con nosotros, que el accionista de referencia, que era Aguas de Barcelona, había vendido y se marchaba y que querían ver si con nosotros podían hacer algo porque la cabecera de todo el grupo Triple A eran unos socios que nosotros ni los conocíamos hasta que no llegó ese momento, que era Inassa, y eran los accionistas de Triple A Barranquilla, que era una empresa mixta. A su vez, cuando Aguas de Barcelona sale...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Sale quiere decir que vende sus acciones?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí, que vende sus acciones. El 20 por ciento exactamente, que es lo que tenía. También he leído por ahí barbaridades...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Por qué cree que vende sus acciones Aguas de Barcelona a Inassa?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Yo creo que por dos cosas: porque también tenía en Cartagena y en Cartagena le iba muy bien pero en Barranquilla hubo muchos problemas con la Administración Local. Hubo muchos piquetes de huelga, muchos follones y yo creo que ellos salieron, de hecho ya no continuaron jamás en Colombia y lo único que mantienen es Cartagena, creo. No continuaron... Bueno, tampoco nos iban a dar más explicaciones. Se van y oye, nosotros hemos creado una empresa, filial de la Triple A Barranquilla, que se llama Triple A Servicios y con esa queremos expandirnos. Mira, nosotros estamos estudiando un tema que es Amagua en Ecuador. ¡Oye, pues tenemos que hablar! Entonces, se desplazó el Consejo de Administración de Tecvasa a Barranquilla, se reunió con ellos y al final, con AFI hicimos una valoración de lo que podíamos aportar nosotros, que era la empresita de Ecuador que estábamos cerrándola ya, y los negocios que había en Triple A Servicios, que eran Metroagua, Santa Marta y Triple A Dominicana. Se valoró todo y al final llegamos a la conclusión de que para tener nosotros el 49 por cien de la filial donde se iba a hacer la expansión -porque no nos daban la mayoría, el 49 por ciento, bueno, vale- nosotros pagamos 4,2 millones -está en la prensa, en una hoja entera que tengo aquí, en "Expansión"- . A partir de ahí empezamos a funcionar. Triple A Servicios estaba conformada: 51 por ciento de Triple A Barranquilla y 49 por ciento de Tecvasa, y de ahí colgaban la red Ecuador, red Dominicana y Metroagua.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Una pregunta, señor Cardona. ¿Por qué se decide crear Canal Extensia si ya existía un consorcio entre Canal y Tecvasa?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No existía un consorcio entre Canal y Tecvasa. No, nunca.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Usted estuvo en el Consejo de Administración de Canal Extensia?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Cuando se creó, pero eso fue mucho después. Nosotros ya teníamos el 49 por ciento de Triple A Servicios desde diciembre de 2000.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Y estuvo presente en la reunión del Consejo de Administración de Canal de Isabel II cuando se decidió la compra de Inassa y Canal Extensia?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No. No puedo estar porque no era miembro, ¿cómo voy a estar? Pero déjeme que se lo explique...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí, sí, dígame.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Desde diciembre de 2000 somos socios de la Triple A de Barranquilla, de la empresa mixta, y de Metroagua Santa Marta, Dominicana y Ecuador. Y justamente el día 11 de septiembre, el día de las torres gemelas, estaba el Consejo de Tecvasa y yo allí, en Santa Marta, reunidos y ese día fue cuando nos comunicaron que los socios que se habían quedado la parte de Barcelona, que ya era toda colombiana menos un pequeño porcentaje que tenían ellos, los directivos, habían decidido contratar una banca de inversión porque necesitaban para crecer una empresa lo suficientemente fuerte y con reconocimiento y referencias internacionales importante para crecer. La Tripla A como Triple A era una empresa reconocida por el Banco Mundial como una de las tres mejores empresas de toda Latinoamérica en el manejo del ciclo integral del agua. De hecho, después, como verás, ampliamos el negocio en 2001 porque el Banco Mundial vino a por nosotros para llevarnos a Venezuela y se hizo otro negocio, otro contrato importantísimo en Venezuela, que era gestionar todo el lago de Maracaibo.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Disculpe, tengo una serie de preguntas que me gustaría que respondiese porque el tema es bastante extenso. ¿Por qué cree que se compra el 75 por ciento de Inassa cuando tan solo diez meses después hubo una ampliación de capital?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Cuando después, ¿qué?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Diez meses después de la compra de Inassa hubo una ampliación de capital.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí. Mira, cuando ellos lo ponen a la venta hacen un Memorándum -que lo tengo ahí porque se han publicado tantas barbaridades, que al final uno ya piensa si está en la tierra o qué-. Ellos venden el 75 por ciento para dar entrada a ese operador

importante, y con ese 75 por ciento en la reunión de 4 de octubre aquí, en Madrid, en Canal, se reúne la Comisión Delegada de Tecvasa, los consejeros, con la gente del Canal. El Canal les comunica que ellos en el mes de mayo o junio habían firmado el documento de confidencialidad porque querían tener acceso a la licitación, porque lo sacaron a nivel internacional y, de hecho, concurrieron siete empresas a nivel mundial. Entonces, nos dijeron: "nosotros vamos a apostar por quedarnos con ese 75 por ciento de Inassa –lógicamente, Tecvasa al lado de ellos era como una pulga al lado de un elefante-, pero tenéis una cosa que nos interesa y es que vosotros ya estáis allí con el 49 por ciento de la filial." Es que si no te lo cuento como una película... "Nosotros vamos a tener la mayoría, el 75 por ciento, ¿y el otro 25? Pues mira, estamos pensando que lo podéis tener vosotros, estamos negociando con Caja Madrid y con otros a ver si con ellos se arma el otro 25." Y nosotros dijimos que en principio ir cualquier empresa o grupo de empresas con Canal de Isabel II es una medalla importante en el currículum de la empresa...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Y, ¿por qué se pagaron 73 millones de dólares cuando un año antes se vendió por muchísimo menos? ¿Qué pasó para que se revalorizase tanto?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Aquí está el primer gran error, cuando Aguas de Barcelona vende al 20 por ciento, no al 75 por ciento, cuando vende al 20 –tengo aquí la Memoria de AGBAR del año 2001, y la calificación de ranking bancario de la banca de Colombia, cada empresa tiene que manifestar su participación en cada empresa, y está la participación de Aguas de Barcelona, que refleja que tiene un 20 por ciento de Inassa, que lo único que tiene es el 60.4 Triple A Barranquilla hasta 2013; es decir, en aquel entonces, tenían el 20 por ciento de una sociedad que era el operador de la Triple A Barranquilla, pero que finalizaba su contrato en el 2013. Eso tiene un valor. Desde que se van, hasta que se plantea la operación de venta, que ya estamos nosotros dentro, se amplía la concesión de Barranquilla por 20 años más, hasta el 2033. A cualquiera que esté en el sector o a cualquiera que haya trabajado en los servicios públicos, imagínate lo que valen 20 años más de concesión de una capital que, como mínimo, es más grande que Valencia. Que tiene además la empresa de Ecuador, que tiene además lo de Dominicana, que tiene también la de Metroagua y que acaba de firmar un contrato en Venezuela por 30 millones de dólares.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Señor Cardona, lo que pasa es que esta operación hubo unos informes, de Garrigues y Cuatrecasas, es decir, son unos informes que hablaban de que se decidió ocultar deliberadamente información; estamos hablando de que se hizo a través de una sociedad de aguas americanas, una sociedad pantalla; estamos hablando de una operación en la que, un año antes, de venta de 7 millones de euros –creo que fue de Aguas de Barcelona- pasamos a 73 millones de dólares...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no. No podemos comparar peras con melones.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: No, no lo comparo, lo que estamos hablando es de que Aguas de Barcelona...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: 20 por ciento. No sé lo que pagaron, porque jamás me lo enseñaron.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿No hubo una revalorización muy grande a la hora de comprar Inassa?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Hombre, te estoy diciendo que si yo tengo el 20 por ciento de esta habitación, y te lo vendo, y cuando se hizo la compra resulta que tengo esta habitación, no por 12 años, sino que la tengo por 33 años, más, aparte cuatro habitaciones grandes, entiendo que el valor no es el mismo. Aun así, con todo, fíjate que me has preguntado: ¿cómo se llega a esa valoración y a través de quién? Mira, para que veas que no hubo nada y que los socios de Tecvasa... Yo puedo hablar por los socios de Tecvasa, con los socios de Canal... Yo no me he sentado jamás en la silla del Canal. Mira, aquí hay un informe de 79 páginas, informe confidencial efectuado por la Banca Rothschild, en inglés, que es el que sirvió, y que se distribuyó a todas aquellas empresas que firmaron la confidencialidad, que entre estas cosas tiene el esquema de cómo estaba compuesto, es decir, los dueños de Inassa son sociedad de Aguas de América en un 75 por ciento y soluciones Latinoamericanas del Agua en un 25 por ciento, y que dice que el propósito de esta transacción está basado en la venta del cien por cien de Sociedad de Aguas de América que posee el 75 por ciento de las acciones de Inassa y, que, por lo tanto, controla al Grupo. Te lo digo porque este papel que nosotros tenemos lo tenía quien firmó el documento de confidencialidad, que era el Canal, porque, como le digo fue en mayo o en junio, y, como verás a nosotros nos invitaron en octubre. Además, también figura el Grupo Empresarial Triple A, y establece que Triple A tiene una compañía que se llama Triple A Servicios, y, desde octubre de 1999 a finales de 2000, Triple A vendió el 49 por ciento del Triple A Servicios a Tecvasa, que es lo que te he dicho antes, la filial esa esa pequeña. Ese es un informe que firmaron todos y, por lo tanto, todo aquel que firmó este memorándum de entendimiento, que nosotros no firmamos, porque lo firmó Canal en mayo o en junio, y a nosotros nos invitaron a participar en el mes de octubre. ¿Qué hicimos nosotros, como Tecvasa? Pues mira, ¿Y esto cómo lo vamos a ver? Porque nosotros, aparte de ser minoritarios lo que no queremos ser es invitados de piedra; es decir, vosotros os jugáis dinero público, pero nosotros nos jugamos dinero privado. Nosotros tuvimos que pedir un préstamo de 800 millones de pesetas -me acuerdo porque la cifra era en pesetas-, para poder acudir a la suscripción del 25 por ciento del Canal Extensia. Entonces, ¿cuánto va a costar esto?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿El 25 por ciento costó 800 millones?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No. Si lo trasladas a euros, ahora te diré exactamente cuánto puso cada uno, porque ni el Canal ni Tecvasa pagaron 73, pagaron el capital inicial que era un "prime finance", 30 por ciento, fondos propios; 70 por ciento, financiado. Y ese 70 por ciento financiado, se pagó -o se tenían que haber pagado, yo me marché- con los ingresos que proporcionaba el grupo de América, o sea que, en teoría, estaba pagado. Entonces, nosotros, para no ser convidados de piedra, ante lo que Canal nos dijo: tenemos a Garrigues, tenemos a Price, tenemos Arthur Andersen, tenemos todos los informes, y llevamos elaborando varios meses la valoración... dijimos -bueno, el Consejo

dijo-: vale, vale, nosotros tenemos una compañía que se llama CAP-AFI, que es importante, que queremos que también haga un informe, no nos vamos a conformar. Entonces, se fueron a Colombia tres señores y estuvieron el "data roaming" y presentaron un informe de 80 páginas –que tengo aquí– en el que hacen una valoración, una explicando cuál es el método de valoración, cuáles son los números, el árbol societario y, al final, aparece el valor que CAP-AFI considera que tiene a esa fecha el Grupo Inassa, que no solo tiene Triple A, que se le ha prorrogado 20 años más la concesión, sino que tiene 5 empresas importantes más que no existían cuando se marchó a Aguas. Entonces, te dice: valor del cien por cien de Inassa, por valor total de 118,10, por acciones de Triple A, 97,2; valor total, 118,10; valor del 75 por ciento de Inassa, 88,57 millones de dólares. Entonces, este informe, como es lógico iba acompañado, me perdonáis que lo busque...

La Sra. **PRESIDENTA**: Lo único es que estamos fuera de tiempo. Si nos deja la documentación...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Creo que es importante, estoy aportando datos muy importantes.

La Sra. **PRESIDENTA**: Sí, sí, por eso no le he dicho nada.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Eso iba acompañado de otro informe firmado por los mismos señores, que ponía Inassa y Tecvasa, recomendaciones a los accionistas de Tecvasa, fechado en noviembre de 2001. Y a través el él –lo tenéis aquí subrayado, por si queréis leerlo–, recomienda a Tecvasa que entre en esa operación, porque a pesar de entrar en una posición minoritaria, y teniendo en cuenta que tenía el 49 por ciento de unas pequeñas filiales y arriba, en la cabecera tenía un 25, y que después a Tecvasa le podía servir para cualquier concurso en España o donde fueran –aunque fuera solos– es decir, siendo socios del Canal en América; ideo es un chapa! La entrada de Tecvasa en Canal Extensia se basó en su experiencia de un año y pico viendo cómo funcionaba aquello, en el informe de CAP-AFI, tanto de sus recomendaciones a las accionistas como de las valoraciones que se efectúan de todo el árbol de sociedades. Con arreglo a esa valoración, CAP dice el 88 por ciento y el Canal da la cifra que tenía poca diferencia, y la tercera valoración era la de la propia banca de inversión Rothschild, que sacaba al concurso y decía: señores, esto vale tanto. Entonces, entre las tres, al final quedó encargado el Canal de discutir, pactar o negociar las condiciones económicas y el precio final. Nosotros, cómo éramos pequeños, nos limitábamos a...

¿Que si vimos informes? No vimos ningún informe, porque nosotros acudíamos a reuniones para que nos dijeran: oye, ¿cómo va el tema? Nos hemos reunido, esta así, esta cual; sí, hemos hablado y ya tenemos el informe jurídico, ya tenemos el informe de tal, lo tenemos que pasar por el Consejo. El funcionamiento interno, el mecanismo de la Comunidad de Madrid no sé cuál era. Nosotros lo que hicimos como empresa privada es asegurarnos de que la operación para nosotros era interesante desde el punto de vista estratégico y de que realmente nos habían tasado aquello por lo que valía y no nos iban a engañar, iporque entonces hubiera sido un engaño! Si esta valoración que hacen los de CAP-AFI no es cierta, quiere decir que alguien nos ha engañado! Pero los más

perjudicados somos los privados, en el sentido de que el dinero es de nuestro bolsillo. Con todo y con eso, se reúne el Consejo de Tecvasa con Canal: oye, está claro, tenemos todos informes favorables, todo tal, tal y tengo aquí las actas -yo creo que asistí a tres o cuatro Consejos, porque no se hicieron más hasta que yo me fui, que estuve diez meses- de cómo se manifiesta que cuenta con la autorización del Consejo de Canal para hacer la operación, otra acta donde se presenta la operación financiera del 70 por cien financiado con BBVA, y las condiciones. Y una de las condiciones, fíjate que nosotros, a pesar de ser pequeños, poníamos también nuestra pica en Flandes. Por ejemplo, la CAM, que tengo aquí el correo electrónico del Director, dijo: así y todo, si nosotros tenemos que avalar financieramente el préstamo de los 51 millones de euros, no vamos. Entonces, cuando se presenta la operación, entramos porque, en el condicionado del préstamo del BBVA, no hacía falta que firmara ningún avalista. Es decir, ni Canal de Isabel II ni Tecvasa eran avalistas de ese préstamo sino las propias concesiones y negocios de allí, lo que quiere decir que BBVA hizo su estudio para darte un dinero para comprar, es como una hipoteca, te estudia la casa!, entonces nos lo dio porque también lo había estudiado. Lo único que exigimos nosotros fue que nadie tuviera ninguna responsabilidad, o sea, ningún aval! Y así se hizo. Y a más, a más, se pidió un seguro de CESCE, porque como son países que podían ser en algún momento... Pensad que de esto hace 16 años y la situación de Colombia de entonces no era la de ahora. Entonces, también se hizo un seguro CESCE, que figura en las actas de Canal Extensia. Hasta ahí la operación, ¿correcto?

La Sra. **PRESIDENTA**: Bien. Vamos a proseguir, porque seguramente los otros portavoces también tienen cuestiones con las que podrá dar más datos.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Es que como me ha preguntado por la ampliación...

La Sra. **PRESIDENTA**: Sí, sí. Yo le he dejado terminar porque estaba aportando información interesante, pero...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no, ¡por Dios!

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Muy amable. Seguimos en el segundo turno. Puede dar paso a los siguientes portavoces. Gracias, señor Cardona.

La Sra. **PRESIDENTA**: Sí, sí, es que hay tres más en esta primera ronda. Doy la palabra al señor Martínez Abarca, del Grupo Parlamentario Podemos.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Muchas gracias. Bueno, según su introducción, yo iba a empezar deseando que se encontrara bien, pero veo que de cabeza está perfectamente, o sea que esto...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues, mira, la verdad es que gracias a Dios, sí; ¡gracias a Dios, sí!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: No, bueno, ¡esto no es una pregunta! (*Risas.*) Que veo que usted tiene ganas de hablar y eso también está bien, pero no por el tiempo.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pero tomo cuatro pastillas al día y para venir aquí -créetelo, yo soy así de franco y de sincero- fui antes al médico a preguntarle y me dijo que, mientras la conversación y tal fuera como vas tú, ipues no hay problema!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Me alegro mucho, es una buena noticia. Sí le pido que estos documentos que nos está citando, por favor, nos los haga llegar. Bueno, eso es una cosa que...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Eso tendré que...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Bueno, pero entiendo que si usted los cita, el grado de confidencialidad... O sea, si no es confidencial para que los cite, tampoco es confidencial para que los leamos.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡No, hombre! Una cosa es que yo tenga un documento y te diga: mira, CAP-AFI hizo una valoración que decía que valía tanto, no quiero que te quedes pensando si este señor me habrá engañado o me estará contando una milonga.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Ya, pero la forma de contrastarlo es...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Aquí lo tienes! Es decir, cada cosa que digo... ¡Aquí la tienes!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Ya, pero para mí, que esté ahí...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Hombre, pero son cosas que... Entiéndeme, son cosas...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: O sea, quiero decir que está bien, pero es mejor tenerlo aquí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Escucha! Son cosas que no las pagué yo, y que no son mías.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: No, ya, ya. Eso está claro.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Las tengo porque tengo la costumbre de guardarme siempre información de todos los negocios o todas las empresas que he dirigido, porque algún día me la pueden pedir.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Por eso, que es lo que estoy haciendo yo.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entonces, fíjate, no tengo ningún problema, ¡en absoluto!, en que si Tecvasa, que es la propietaria de los documentos, dice que se faciliten, yo os doy una copia entera de todo.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Nuestra experiencia es que cuando hay que pedir un permiso a un tercero, esto no acaba llegando nunca.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, pero es una empresa privada, o sea que no...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Ya, ya. Bien, el caso es que nosotros evidentemente no estamos aquí depurando responsabilidades de lo que pasó en el País Valencià sino de lo que pasó en la Comunidad de Madrid; allí en el País Valencià tendrán que dilucidar sus propias responsabilidades. De hecho allí tienen una ventaja y es que no gobierna el Partido Popular, por lo tanto, nadie pone el pie encima de la alcantarilla. A nosotros lo que nos interesa aquí -que en parte es de lo que se ha estado preguntando- es cómo se tomaron las decisiones en Madrid; dado que ustedes eran socios, nos pueden dar información valiosa. Entiendo que esos informes lo son, porque el meollo de la cuestión es cómo se pagó aquello que luego valía tan poco, ¿no?

Como fueron de la mano en la constitución de Canal Extensia y en la compra de Inassa, entiendo que nos pueden ser de gran ayuda. Hay una cosa que ha dicho; yo la verdad es no sé si había un consorcio entre Tecvasa y Canal de Isabel II, no lo sé.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Nunca!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Sí sé que el informe de la Fiscalía sostiene que era absolutamente innecesaria. Leo textualmente: "No era necesaria la creación de canal Extensia a modo de holding privado dependiente de una Administración Pública para lograr mayor agilidad, ya que esa función la podía cumplir la propia sociedad que estaba adquiriendo en este caso Inassa, y Canal de Isabel II podría haber adquirido directamente Inassa sin necesidad de la interposición instrumental de Canal Extensia, a la que adjudica la Fiscalía un fin defraudatorio." Esto lo dice la Fiscalía.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿De Canal Extensia?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Dice: "Esa actuación -o sea, la constitución de la Sociedad Canal Extensia para la compra de Inassa- carece de justificación en el sector público y se concibe ordinariamente como una forma de huida del Derecho Administrativo en beneficio de una supuesta eficacia en la actuación pública." Y, a continuación dice esto que acabo de leer de que no era necesaria porque digamos que esa función de Derecho privado ya la podría ejercer directamente Inassa.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Yo, lo único que te puedo decir a eso es que, como creo que he dicho y ahora después te demostraré, nosotros fuimos unos invitados. Si el Canal hubiese decidido ir libre; eran dueños y señores de haberlo hecho, solos o si nos llamaron...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Efectivamente! En realidad no eran libres de ir ahí, ¡porque no les autorizaba la ley!

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Yo de eso sí que no te puedo contestar!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Sobre eso ya hablaremos ahora. Nosotros somos bastante ignorantes en política valenciana; hemos buscado, porque hay una web -valenciaplaza.com- que habla de usted como un Concejel del PP clave en la conexión valenciana del negocio de Canal de Isabel II en América; dice...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Que tuvieron que rectificar al día siguiente.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Ah, pues en la web...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿No tienes esa rectificación?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: En la web aparece intacto.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no, no. Si buscas en Google...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Sí, sí, en Google lo he buscado.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues buscas la noticia y, al día siguiente, hay una rectificación.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Ah, vale! Pues esto no lo he... Sí aparece -no sé si eso es algo de lo que se ha rectificado-: "Nunca entendí por qué dimitió un joven como Salvador Cardona", lo decía el entonces creo que Presidente del Partido Popular Valenciano, Silvestre Senent. Esa es mi primera pregunta: ¿por qué dimitió usted como Concejal?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues me fui porque yo, en aquel entonces, creo que fui el Concejal más joven.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¿Y se fue por joven?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Y me fui porque me defraudaron mis compañeros, en primer lugar, y, en segundo, la política en general, porque al desprestigiar cuando no se puede ganar con planteamientos políticos, y utilizar las alcantarillas y asuntos personales, privados y tal, me di cuenta de que no valía la pena estar allí. Yo iba a la política para servir, en el tiempo que estuve, a mi barrio, a mi distrito, que es justamente el más castigado de Valencia.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Claro.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Y cuando vi que no podía llevar a cabo lo que habíamos prometido que íbamos a hacer y encima la política era la navaja por debajo de la mesa, decidí irme a mi casa. Y lo hice libremente y sin tener ninguna denuncia de nada.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Pero usted no se fue a su casa, ¿no? Usted luego siguió en el entorno de...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Hombre, sí, a mi casa sí que me fui!, ¡claro! No me quedé en...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Bueno, después formó parte de Aguas de Valencia.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Pero Aguas de Valencia es una empresa privada!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Bueno, una empresa privada que tenía las relaciones... Bueno, vale, está bien. Desde luego no es el asunto.

La Sra. **PRESIDENTA**: Señoría, le ruego que se centre en el asunto.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Obviamente, cuando usted empieza, justo después, a trabajar en Aguas de Valencia, es cuando empieza la historia que nos interesa aquí, que es por qué compran Inassa y el Canal de Isabel II se pone en contacto con ustedes para esa relación 75/25 de la que usted nos habla. Aunque ustedes tenían experiencia en la expansión en América Latina, el Canal de Isabel II, no es que no tuviera experiencia, es que no estaba autorizado por ley, lo tenía que hacer el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid, presidido por Alberto Ruiz-Gallardón, en el que había personas ilustres que siguen en la política madrileña. La Consejera de Economía, el Portavoz del Grupo Parlamentario Popular en esta Asamblea, Enrique Ossorio, tuvieron que autorizar estas operaciones...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pero, perdona, no es la primera que intentaron hacer, ¿eh?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: No, no; no digo que fuera la primera que intentaran, digo que es la primera que...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Te lo digo porque me he preocupado también de leer, y resulta que hicieron esta porque les falló una operación que tenían con Endesa, y también con Agbar, para hacer cosas en Cuba y en no sé dónde.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Desde luego, no fue la última, porque, digamos, eso fue la inauguración de una trayectoria, que ahora nos ha llevado donde nos ha llevado.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Lo que quiero que entiendas es que yo te puedo dar explicaciones, el porqué, cómo, de qué manera, basándonos en Tecvasa, pero sobre lo que el Canal tuviera que hacer internamente, qué permisos, qué tal, no puedo.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Por eso le voy a hacer preguntas para intentar entenderlo. Las relaciones 75/25 son un poco sorprendentes desde fuera, porque, claro, ustedes son los que tienen experiencia. Por lo que nos ha dicho, pese a la experiencia, lo que a ustedes les interesaba era ser socios del Canal, daba igual que fuera en esta operación o en el patrocinio a un club ciclista.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Estratégicamente sí, claro. ¿A quién no? ¿A usted le interesaría ser socio de la mayor compañía distribuidora de Mercadona si decidiera abrir un supermercado más, aunque le dieran un 10 por ciento?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Pues depende de para qué. Si me pone Mercadona un supermercado pequeñito al lado de El Corte Inglés, pienso que me voy a arruinar y no me interesa ser su socio.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pero como no es este el caso...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Sí que ha sido este el caso!

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Yo creo que usted es lo suficientemente inteligente para pensar que para una empresa, o un grupo de empresas pequeñas o medianas, asociarse, aunque sea ir encima de un elefante como era el Canal de Isabel II, solamente por la referencia ante cualquier licitación, que nos presentáramos como: somos Tecvasa, mira que somos socios del Canal de Isabel II...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Cuando se compran acciones a 13,70 euros la acción y se venden a 2,24 euros, el negocio...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Quién ha comprado acciones?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Las acciones de Inassa se compraron a 13,70 euros la acción.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No conozco ese dato.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Y se vendieron a 2,24 euros la acción. A uno le puede encantar tener el fetiche de ser socio de Mercadona, del Canal de Isabel II, o del Sursum Corda, ipero el negocio es ruinoso!

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Perdona, ¿quién vende y quién compra? Porque no me has dicho quién vende y quién compra.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Canal Extensia.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, me has dicho Tecvasa. ¿Cómo quedamos? ¿Quién compra a 13?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Canal Extensia, de la que Tecvasa formaba parte, a través de la sociedad panameña, que ahora iremos a ella. Y compra a 13,70 euros la acción. ¡El negocio es ruinoso! Estará fenomenal ser socio de gente muy importante, pero...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Y vende? ¿A quién vende?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: A quién vende, la verdad es que no lo sé. Cuando se deshace de Inassa es a 2,24 euros la acción.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Usted está confundiendo momentos. Usted está confundiendo cuando entra Tecvasa y compramos Inassa y cuando Canal le compra las acciones a Tecvasa, que, si no me equivoco, es sobre 2005 o así. ¿Y sabe por qué Tecvasa pierde dinero? Se lo voy a decir, porque además es un país que ustedes conocen bastante bien: porque el contrato, que está valorado por CAP-AFI, que era la gestión del Lago de Maracaibo, del Estado Zulia, firmado por Alejandro

Hitcher, Viceministro de Medio Ambiente de Chávez, y por el Presidente de Hidroven, Cristóbal Francisco...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Sobre que lo conocíamos bien, aquí, quien está acreditado que hacía negocios allí, quien compraba a funcionarios, etcétera, no era nadie de Podemos sino del Partido Popular, que hacía negocios...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡No me refería a usted! Digo que es un país que ustedes conocen, me estaba refiriendo en general.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Ah!, sí, sí. Geografía estudiamos en Bachillerato, sí, sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Respecto a ese contrato de tanto dinero, a mitad de contrato, cuando habíamos conseguido suministrar agua las 24 horas a la ciudad de Maracaibo, que no tenía agua nada más que una vez cada dos días, cuando se habían empleado cerca de 30 millones invertidos, el Gobierno venezolano, que tenía que pagar por contrato, dejó de pagar. Y cuando en las reuniones de Hidroven, con la pistola encima de la mesa, se nos dice que no nos pueden pagar porque, si no, no pueden construir escuelas bolivarianas, tenemos que salir por patas.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Madre mía!

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entonces, lógicamente, ahí nos pegan un rejonazo. Cuando Tecvasa se va, lógicamente, como ese contrato se acabó, pierde dinero.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Pero ustedes lo debían haber denunciado en su momento.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Y se denunció! ¡Y se denunció! ¡Y se denunció! ¡Y por la Comunidad de Madrid, además!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Tengo poquísimo tiempo. Me ha llamado la atención el informe que ha citado explicando que había que comprar a la sociedad panameña. Claro, a todos nos llama la atención que para que una empresa madrileña, con un socio valenciano, compre una empresa en Colombia, se cree...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, que compre las acciones.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Bien.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Es que es un matiz importante.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Da igual. Es como si uno no compra una casa sino sus padres...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Si usted es el dueño de una empresa en Bélgica...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Permítame hacerle la pregunta, por favor. Como decía, esto nos llama la atención y, entonces, vemos que en su informe, en el informe que ha citado, explica: hay que comprársela a la sociedad panameña. Claro, lo raro es que la sociedad panameña se crea en 2001, la operación de la compra de Inassa se hace a través de esta sociedad, a los pocos días se disuelve la sociedad panameña, y justo en medio se hace este extenso informe en inglés. Bueno, como el inglés es un idioma que permite la síntesis, se habrá hecho más rápido, pero da una gran impresión de que son informes ad hoc para una operación; es decir, se crea la empresa de Panamá para hacer esta operación, se deshace cuando se hace esta operación y en medio se hace un informe que avala esta operación, pero ustedes deciden lavarse las manos buscando todos los avales que han dicho para no tener ningún tipo de implicación y que sea responsabilidad ajena, que es con lo que ha cerrado usted antes su intervención a las preguntas del señor de Ciudadanos. ¿No hubiera sido más eficaz comprar directamente en Colombia, dado que se supone que estaban estudiando esta operación desde el año 2000, incluso antes de la creación de la sociedad panameña? ¿No era raro tener que ir a un paraíso fiscal como Panamá para hacer una operación como esta?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Mira, creo que volvemos otra vez a solapar fechas y a solapar conceptos. Nosotros, Tecvasa, entramos en la filial en diciembre de 2000, y en diciembre de 2000 nosotros no teníamos ninguna relación con Inassa porque nuestro partner en esa sociedad vehículo para expandirnos era Triple A Barranquilla. Sabíamos que había un accionista que se llamaba Inassa, pero nosotros jamás nos reunimos con él. Por otro lado, cuando se va Aguas de Barcelona, que compran los colombianos, sobre cómo lo hacen o a través de qué sociedades a nosotros nadie nos dice nada; lo único que sabemos es que el Canal, que desde mayo o junio ya lo está estudiando, ese documento lo tiene. Y cuando nosotros aparecemos, nos dicen: "oye, vamos a vender el 75 por ciento de Inassa -¡Ah!, muy bien-, ya está en marcha el Canal, tal y tal." Y es cuando se produce la llamada del Canal, para decir: "oye, a vosotros, que ya estáis allí con un 49 por ciento de las filiales, ¿os interesaría venir con nosotros? ¡Sí!, nosotros lo tenemos todo visto. La operación es así." Me falta un documento importante, porque parece ser que es el que presentó el Canal de Isabel II a Tecvasa, a su Consejo de Administración y a donde correspondiera, pero este que te muestro es público, y te lo puedo facilitar. Y fíjate que, en ese informe, donde se habla del riesgo país... Mira en este otro: mercado de Colombia, el split, crecimiento e inflación... Fíjate que en esa presentación del Canal ya figura la operación de la sociedad Aguas de América; ¿lo ves? Pero es que más adelante se presenta cómo se haría la operación, a propuesta de Canal: Canal Extensia, 75 por ciento, y después dice: valoraciones de Inassa, valoración del Canal de Isabel II. Sus técnicos, sus responsables financieros y tal, valoran el 75 por ciento -vamos a centrarnos, en vez de en 100, en 75- en 87,6 millones de dólares. El informe de CAP-AFI, que es el nuestro, valora el 75 por ciento en 94, y la Banca Rothschild, que es la que abre la licitación, lo valora en 97, y pone: esta valoración, incluido abastecimiento de Barranquilla prolongado veinte años más, por eso ha subido su precio; una operación cuyo contrato vence dentro de trece años no es lo mismo que una operación de la que te quedan treinta y tres años por delante. Y después pone -estoy hablando del Canal, ¿eh?, estoy hablando del Canal-: "informes que soportan la oferta: Informe Comercial de la Agregaduría Comercial de la embajada española en Colombia, due diligence jurídica, legal, administrativa, fiscal, mercantil, a

cargo del despacho de abogados colombianos Durán, Acero y Osorio, que son los abogados de la Empresa de Acueducto de Bogotá y de FCC en materia de aguas; validación de dichas due diligence por parte de Garrigues & Andersen, planificación Fiscal internacional de la sociedad vehículo a cargo de Garrigues & Andersen y valoración económica de los Consultores de Administraciones Públicas CAP-AFI.

Entonces, en base a todo eso, es lo que nos presenta para que estudiemos su propuesta de participación y tal, y eso está firmado por la Subdirección de Nuevos Desarrollos en octubre de 2001, que es cuando se nos invita a nosotros. Este informe sí que os lo podéis quedar. Entonces, quiero decir, olvidémonos ahora del Canal e imagínate otra empresa del sector eléctrico, por ejemplo, Iberdrola y dices: "Oye, Iberdrola, voy a comprar tal de donde tú tienes una participación pequeña, pero yo voy a comprar en la matriz grande; como tú estás ahí, me sirves, porque ya tienes participación, vente conmigo, aunque sea en un porcentaje pequeño, ¿quieres? Pues, hombre, sí, con Iberdrola o con Endesa, sí, vale. ¿Cuánto vale? Espérate, que yo también quiero hacer mi valoración, aunque sea pobre, aunque sea el hermano pequeño quiero saber también cuánto voy a pagar". La encargo y tienes tres informes encima de la mesa, la Banca de Inversión Norteamericana, CAP-AFI y los propios técnicos del Canal, pues, ¡hombre, nos tienen que haber engañado a muchísima gente!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Eso es...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Tienen que haber engañado a la Banca Rothschild, tienen que haber engañado a los técnicos del Canal, que me consta que son gente preparada, y tienen que haber engañado a los asesores de CAP-AFI, que son economistas, los tres, son doctores de Economía de la Empresa en la Universidad Autónoma de Madrid, y uno de ellos es el Director de Banca on line en CaixaBank hoy en día -ha subido peldaños-. Cuanto tú, que eras pequeño, te presentan esos informes y el Canal te dice que va porque es interesante y tal, dices: oye, pues fíjate, me arriesgo a pedir un préstamo; como privados, los socios de Tecvasa se arriesgan a pedir un préstamo -que ahí sí que firmaron- para poder suscribir ese 25 por ciento. O sea, que ahí, el que arriesgó sus riñones propios y privados fue Tecvasa, porque el Canal, si va bien ¡de cajón de mico! -perdón, es una expresión- y si va mal, como es público... ¡Es así!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Sí, si va mal es pagado por nosotros.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Claro!

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señoría. Acabó su turno.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Quiero que quede claro cuál es nuestro papel. También tengo que decir otra cosa, con esto, en absoluto y de ninguna manera estoy derivando culpa o diciendo que si hay algo mal hecho se haya hecho adrede por la gente del Canal, porque, estando yo delante, doy mi palabra -y puedo jurarlo ante la Biblia- de que delante de mí, con conocimiento de cualquier sociedad de Tecvasa lógicamente no se iba a pagar un sobreprecio o una comisión a alguien, porque de ellos, no lo sé, pero de nosotros, salía de nuestros riñones.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Muchas gracias y le agradezco que nos dé el documento de Canal de Isabel II; evidentemente, son documentos públicos y deberíamos tener acceso a todos ellos.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Es lo que yo creo que te puedo dar. Me la cargaré yo, no sé si me la cargaré yo...

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Voy a dar el turno de palabra al señor Lobato, del Grupo Parlamentario Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Muchas gracias. Buenos días, señor Cardona. La verdad es que ha sido muy interesante su intervención, nos ha hecho un relato bastante detallado. Toda su explicación ha sido bastante interesante, muchas de las preguntas ya se han tratado y las ha ido explicando, pero, le haré algunas cuestiones, por si podemos concretar y entrar más en detalle. En la operación que estamos analizando se presentaron, si no recuerdo mal, siete empresas a ese proceso de compra.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Yo te lo digo. Ahora te digo, porque hasta ahí no me llega la memoria, ahora te digo hasta incluso...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Bueno, da igual que sean siete, cinco u ocho, me es igual.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡No, no! Que te lo digo, que te lo digo, si esperas un segundito, te lo digo.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Bueno -mientras lo busca-, el caso es que a esas siete u ocho empresas, las que sean, se les hace entrega de una documentación, con una valoración, claro, por parte del vendedor, que es una valoración aún por encima del precio que finalmente se paga.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Perdona. Te las digo. Mira...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Se elaboró un teaser para informar de la compraventa de acciones a los potenciales candidatos y suscribieron acuerdos de confidencialidad...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Exacto.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Seis más la del Canal.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Seis más Canal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Que son AES, que es la compañía de Estados Unidos; Hertech, otra de Estados Unidos; Aguas de Valencia entonces; Proactiva, que es del francés, no sé cómo se llamaba antes, pero son franceses...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí. Es igual.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: La constructora Ghella, que es la Sociedad de Impregilo, la constructora más grande italiana, y Canal.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ok. Y esas siete empresas reciben esa documentación con esa valoración y, al final, la que mejor oferta hace es el Canal, por eso es la que resulta adjudicataria o consigue ganar el contrato. Es decir, que las otras seis ofertas eran más bajas que las del Canal, o sea, los otros seis posibles adquirentes hicieron ofertas más bajas porque harían sus cálculos, sus cuentas, sus propias due diligence o estudio...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Nunca tuvimos acceso a esa información.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O por lo que fuera, pero, evidentemente, la mejor oferta fue la del Canal y la más cara, por lo tanto, y la que más importe propuso pagar. Al margen de esa información que ofrece el vendedor, que la valora por encima, evidentemente, del precio de compra, dice que el Canal hace sus propios informes, a ustedes les informan de esos informes, pero ustedes no tienen acceso a ellos, o sea, no llegaron a ver y a estudiar los informes que hace el Canal. Sí hacen ustedes su propio informe, que es este del que nos ha hablado. Para la elaboración de este informe suyo, ¿no contrastan datos con las empresas que han hecho el informe al Canal? ¿No hablan con ellos y les piden información o intercambian información?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues mira, en Tecvasa, el contrato que teníamos no era para una actuación sino que, como no teníamos una plantilla general, ese contrato era anual con CAP-AFI para cualquier negocio que nos surgiera, para echar mano de él.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Cualquier informe que necesitaran...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entonces, como era y es una empresa española de un rango importante, o sea, eran consultores, se llamaba Consultores de Administraciones Públicas, porque asesoraban todas las inversiones de cajas de ahorro públicas, y asesores financieros internacionales, porque participaban en valoraciones de empresas extranjeras y tal. Entonces, entendimos que si Canal había hablado, conforme dice ahí, con Garrigues & Andersen, con no sé quién y con no sé cuántos, nosotros nos fiábamos, porque para eso los teníamos contratados; lo que más nos preocupaba –te lo digo honradamente, a lo mejor nos equivocamos– a nosotros era la mosca que teníamos que soltar, porque entendemos que Canal, que es mucho más importante y mucho más grande, tendrá más informes que nosotros. O sea, nos fiamos, por decirlo de alguna forma, de lo que el Canal nos dijo: oye, está claro, es así...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, que el informe que hicieron para ustedes, las fuentes que usaron, tiraron de las del Canal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, tiraron del data room que había en Bogotá, que lo hizo Rothschild, la banca americana, donde estaba toda la información y ahí el proponente iba, sacaba la información...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Pero Rothschild sí lo valoró por encima de ustedes.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí, sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, que algo verían que dirían: bueno, esto hay que afinarlo un poco más y el importe es otro; de hecho, su oferta fue otra y fue menor de la que proponían. Ahora ya, a tiempo pasado, ¿usted diría que fue una buena inversión?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues mira, con la mano en el corazón te lo digo. Créeme que he venido aquí abierto y sin ningún problema, porque no tengo nada que esconder.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y se agradece mucho.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Ayer o antes de ayer, o no sé cuándo, créete que he cogido un poco de fobia o manía a mirar toda la mañana la prensa, porque, como cada día...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: No me extraña nada.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Como cada día sale un tema, y en ese en concreto estábamos relacionados, pues me jode muchísimo, porque uno es profesional, y a los accionistas de Tecvasa más todavía.

Entonces me llama la atención que en "El Economista" -que es un periódico económico- de fecha 14 de noviembre, o sea, esta semana, el martes, fíjate lo que dice: El Canal de Isabel II aprueba sacar a la venta sus filiales en Latinoamérica. El Canal ha aprobado sacar a la venta sus filiales que, en su conjunto, tienen un valor aproximado de 120 millones de euros y que, a día de hoy, son todas rentables para la entidad, con más de 40 millones de beneficio bruto en el último año. Entonces uno piensa: si pagué 73, ¡ojo! ¡De fondos propios del Canal de Isabel II no salió ni el 73, ni el 75 por cien de 73! Salió de 73...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: El 30.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: El 30 y de ese 30 por ciento, el 75. O sea, 13 millones. El resto se pagó con los beneficios que generaba Latinoamérica. Entonces, yo te digo que aun contando así y todo, con la inversión que se hizo en su día -a pesar del navajazo de Venezuela en el que perdimos 30 millones en un contrato que nos quitaron- si resulta que al cabo de 16 años hay quien está dispuesto a comprar, no te puedo decir los nombres, pero te puedo decir que me han llamado dos empresas, una española y una extranjera, preguntándome cosas porque están interesadas en comprarla por ese precio. Y hace 8 meses también leí, aunque no tengo aquí el artículo, y además tengo las Cuentas que

como son públicas –se publican en la página web del Canal-, se saca el Informe de Cuentas auditado de 2016 y...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Entonces, ¿considera usted que no habrá problema para ejecutar esas decisión que tomamos el lunes en la Junta de Accionistas? ¿No habrá problemas para venderla y se hará con bastantes beneficios?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Para venderla? Yo te aseguro que si se pagaron 73 al final –quien lo pagara- si yo fuera el Canal de Isabel II, que hoy es el dueño de todo, te digo que por menos de 150 millones o 160 yo no lo vendería.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ok. Pues nada, está bien tener un dato de referencia.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Es más, te emplazo a que amigablemente, como estamos ahora, si se lleva o si lo lleváis a cabo –no sé cómo será-, algún día podamos vernos y decir: ite fuiste muy poco!

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Bueno, veremos a ver. ¿Qué papel concreto tenía usted en Tecvasa en relación con operaciones como esta adquisición? Imagino usted tenía un papel protagonista completamente, ¿no?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Era el apoderado.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y, según la información que tuvo y el conocimiento de todas las conversaciones que tuvieron con Canal, a la hora de tomar esta decisión, ¿cuál era el órgano de referencia del Canal? Ha dicho antes que hacían referencia a reuniones del Consejo de Administración del Canal de Isabel II.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: En la propia escritura de constitución de Canal Extensia, fíjate que pone..., yo como era el chiquito de los recados, el apoderado, tengo para cada actuación el apoderamiento porque mis poderes de capacidad de decisión, ¿sabes cuántos eran? 150.000 euros. Cosa de la que me alegro porque yo siempre quise que fuera una decisión colegiada. En la escritura de Constitución de la sociedad Canal Extensia comparecen don Salvador Cardona en nombre y representación de Técnica Valencianas del Agua, facultado por escritura de apoderamiento de 3 de diciembre –yo- y, don Arturo Canalda en su propio nombre y, además, como representante del Canal de Isabel II se encuentra expresamente facultado para este otorgamiento por acuerdo tomado por el Consejo de Administración –entiendo que de Canal de Isabel II-, celebrado el día 14 de noviembre 2001, o sea, hace 16 años.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, ¿que se le autorizaría al señor Canalda para esa operación concretamente en Consejo de Administración?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Yo tengo aquí actas, esto es una escritura de las cuatro reuniones que se hicieron en ese periodo de mis diez meses, que fueron una para ver qué día se

constituía, para la presentación de la oferta, para ponernos de acuerdo, después para aprobar la operación de financiación de los 51 millones. Se autorizó a don Arturo Canalda y a don José Antonio de Cachavera -que creo que era el segundo de a bordo, no me acuerdo- para que instrumentaran esa operación en la que no se requería el aval de Canal, ni de Tecvasa. Asistí a otra reunión que fue la de la ampliación, que ha mencionado el compañero, el diputado de Ciudadanos...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí entiende usted que fue el Consejo de Administración de Canal el que autorizó. Es decir, que los responsables de la toma de decisión sería el Consejo de Administración.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entiendo que sí y además, tendría que buscar el acta donde pone que...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí, ha quedado claro, señor Cardona.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Dice el acta que don Miguel Ángel de Lucas, que entonces era el Director Financiero, ha comparecido en el Consejo, y añade además, que la propuesta que efectúa el BBVA excluye que la empresa pública Canal de Isabel II preste directamente garantías adicionales. Entonces, el acuerdo fue: facultar al Presidente, don Arturo Canalda, en nombre de Canal Extensia para que transcriba la operación del BBVA y facultar -y aquí viene lo que tú me decías- a don Arturo Canalda, Presidente del Consejo, a don José Antonio de Cachavera, Consejero, y a cualquiera de ellos, con las más amplias facultades, en cumplimiento de la Ley 13/2001, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid para 2002, para solicitar la correspondiente autorización a la Consejería de Hacienda de la Comunidad de Madrid. O sea, que cuando a uno, que no está dentro del engranaje de la Administración, le dicen, pase a por la autorización, pase por el Consejo, por la Comisión...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Consejo de Administración, autorización del Consejo de Gobierno... O sea, que los responsables que participaron, tuvieron conocimiento y autorizaron la operación son todos estos que me señala.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Te vuelvo a repetir y te doy mi palabra de que jamás, por activa de hechos, ni por pasiva por haberlo oído, ni por referencias, a fecha de hoy, la gente que estaba entonces se llevó nada de esa operación, en concreto, que se hizo de una forma clara.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: La última duda que me queda, una vez conocido el sumario de todo el caso Lezo y todas las conversaciones grabadas a todos los imputados y encarcelados, es porque, en concreto Ignacio González, en una conversación que ha salido en todos los medios, hace referencia a esta operación diciendo literalmente: "compraron una sociedad que no valía ni 30 millones por cien" -haciendo referencia a esta-. ¿Cómo justificaría usted tal desconocimiento?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Fíjate qué contradicción, si él mismo dice o se ha publicado por ahí, que se pagan 8 millones por 20, ¿cuánto vale 100? Hacemos una multiplicación y nos salen 40.

Luego ya de por sí esa barbaridad iya es bárbara!, pero además que digan esas barbaridades personas -como he leído, por desgracia y por vergüenza- como don Ignacio González, como don Edmundo Rodríguez Sobrino, y que lo digan personas como don Ildefonso de Miguel, pues de verdad que son un poco insultantes a la vista de que quien vivió los temas, sobre todo, porque hay documentos, y yo lo que estoy haciendo es que no se fíen de mi palabra –les podía estar contando aquí la película- sino de la información que me he preocupado de recuperar con ayuda de mi hijo para traerla aquí, y les he entregado todo esto, lo que creo que es público y ha circulado por ahí; lo demás, si ustedes mandan una carta a Tecvasa -que como es una empresa privada no hay que pasar por tantos trámites- solicitándolo y me autorizan, yo lo fotocopio todo y se lo mando, porque yo me fui en noviembre de 2002 así que hace ahora 15 años que no tengo relación con Canal ni con Tecvasa, ni con ninguna.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Muy bien. No tengo más dudas por ahora. Gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señoría. Doy la palabra al señor Gómez-Angulo, del Grupo Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Gracias, señora Presidenta. Buenos días y bienvenido, señor Cardona, y mucho más en esas condiciones físicas y médicas, según el relato que nos ha hecho al principio. A mí me parece, señora Presidenta y señores portavoces de los Grupos, que las declaraciones que están teniendo lugar en esta comparecencia del señor Cardona son sumamente importantes para lo que se propone esta Comisión en esta fase de la investigación sobre la compra de Inassa, con la participación correspondiente del Canal, es tan importante la declaración del señor Cardona hasta el punto de que creo que solamente en esta ocasión, en función de las comparecencias solicitadas, vamos a tener oportunidad de preguntar a quien fue socio de Canal Extensia para comprar Inassa para que tenga oportunidad de expresarse. Quiero decir que no sé si se podría alargar la sesión...

La Sra. **PRESIDENTA**: Ya está alargándose.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Ya se está alargando, sí, lo sé, señora Presidenta, pero es sumamente importante.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Yo he venido con la intención de colaborar el máximo posible.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Se lo agradezco y se lo quería decir de entrada, porque pueden surgir algunos temas que permitieran algunas aclaraciones posteriores. En primer lugar, es costumbre en esta Comisión o es costumbre de algún portavoz, y no se ha hecho en esta ocasión, solicitar al inicio de la sesión las fechas y la trayectoria profesional de cada uno de los comparecientes. Dado que en esta ocasión no se ha hecho al principio, me corresponde a mí pedirle, señor Cardona, que, por favor, para la mejor información de todos nosotros, nos diga cuál ha sido su trayectoria profesional y su paso también –como ha quedado reflejado en alguna intervención

anterior- por el Ayuntamiento de Valencia. ¿Sería tan amable de hacernos un pequeño detalle del currículum?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Trabajé en Unión Naval de Levante, en los astilleros de Valencia; después tuve una fábrica de aparatos de iluminación con mi primera mujer. Estando allí y siendo Secretario General de la Junta Mayor de Semana Santa de Valencia, el Partido Popular me ofreció ir en las listas del Ayuntamiento de Valencia en el año 1991 y acepté, yendo como número nueve y salí, y, con la suma de nuestros Concejales y los de Unión Valenciana se gobernó la primera Legislatura. Me marché a los dos años y medio, porque, para tapar otros temas más gordos, se empezaron a sacar, por parte de la oposición, temas personales, de relaciones personales, de mis negocios; nada con el Ayuntamiento, pero, bueno, me harté hasta tal punto de que me pidieron que no me fuera, y ahí tiene algunas declaraciones del Presidente diciendo que no me marchara, que no me marchara. Y me marché, porque, te lo digo sinceramente, he pasado muchos años desengañado de ver que uno se compromete en su barrio o en su ciudad a hacer unas cosas y, llegas después, y te encuentras con tantas barreras, con otros tipos de intereses y tal que digo: ¿cómo vuelvo a salir a la calle en mi barrio, que me conocen todos? Es decir, que me desencanté.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Perdona, que le interrumpa. De su contestación anterior, yo había entendido mal, creía que eran unas desavenencias internas de carácter municipal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no. ¿Con mi Grupo? No, no.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Es que quiero que quede claro porque yo lo había entendido mal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: De hecho, no solamente están las declaraciones del Presidente de Valencia ciudad, que era Silvestre Senent sino de Joan Manuel... Y en el ABC, a nivel nacional se publicó una nota diciendo que yo era el primer político que, sin tener denuncia ni reclamación de nada, se iba, porque no quería... Después de allí pase a...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: A Aguas de Valencia, ¿no?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Estuve un tiempo en el paro; después estuve en la Compañía Metropolitana de Recogida de Basuras de Valencia; desde allí me pasé ya a Aguas de Valencia, en el año 1997; y en Aguas de Valencia me dediqué, junto con Álvaro Aguirre, que era el Consejero Delegado...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En Aguas de Valencia tenía participación...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: De Bouygues.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Los franceses, ¿no?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Los franceses. Por eso, cuando empezamos a hacer incursiones, ganamos un contrato en Barquisimeto, Venezuela, ganamos un contrato en Costa Rica, y cuando en el Consejo –yo no estaba- se decía: oye, que Aguas de Valencia vaya a Méjico a no sé qué; llegaban los franceses y decían: no, que estamos nosotros, y empezó el follón...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Perdona que el interrumpa. Una pregunta: en la incorporación de 1991 en el Ayuntamiento de Valencia, ¿era concejal también don Francisco Olmos?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No. Primero, Francisco Olmos creo que es asturiano; segundo, el primer "tèt a tèt", tomándonos una copa en el Congreso, fue a principios de 2000.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Entonces Aguas de Valencia pasa a...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entonces Aguas de Valencia, cuando se empiezan a conformar los consorcios, el ICEX, aquí, en Madrid, crea unos programas de apoyo a la internacionalización de las empresas. Entonces, ¿qué hace? Fomentar... Porque el tejido empresarial español es variopinto, es decir, en Madrid, por ejemplo, hay muchas empresas grandes y, sin embargo, en Valencia, grandes hay pocas, son más pequeñas y medianas, con igual especialización pero con menor tamaño, como en Navarra y País Vasco. Entonces, el objeto que tenía ese programa era que se aglutinaran empresas del mismo sector para tener un mayor pulmón tanto técnico como financiero, como de calificación, y poder salir a exportar la de las válvulas, las válvulas, la de la ingeniería hacer los proyectos, etcétera, pero juntos teníamos más fuerza.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Se constituye Tecvasa, según su declaración, en 1999...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: 30 de marzo de 1999.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y usted es nombrado directamente Director General.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Por el Consejo!

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¡Sí, claro, por el Consejo!, hasta 2002.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Noviembre de 2002.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo. Entonces, ¿nos puede contar cómo es la expansión y repetir cómo era el tema en Latinoamérica?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Esto es bueno, porque tenemos publicadas las Memorias de todos los temas. Además, hay algunas cosas, por ejemplo, para que veáis la transparencia, con eso de que habláis de sociedades... Tecvasa en 1999 se constituye y lo primero que hace es pensar: ¿hacia qué mercados nos orientamos? Entonces decimos: en Europa, difícilmente un consorcio de diez

pymes va a poder competir en el sector del agua con la inglesa International Waters o tal; en África está por descubrir, es un continente por descubrir, pero allí hay mucho riesgo; en Asia tuvimos unas conversaciones con Unión Fenosa...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Vamos a centrarnos, por favor, en Latinoamérica.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entonces nos vamos a América y decimos: ¿qué países hay a los que se pueda ir y se pueda hacer algo? Pues, mira, está el eje andino, está Chile; entonces fuimos a Chile con una constructora chilena a visitar unas depuradoras. Está Argentina, pero no hicimos nada; está Perú; está Colombia; está Méjico; está Cuba; entonces el banco Sabadell nos dijo: oye venís a... Y así empezamos. Y cuando estábamos cerrando el primer negocio, al cabo de un año y pico largo, que era con Amagua de Ecuador, fue cuando coincidimos en ese congreso en Cartagena con mucha gente, entre ellos, había españoles, claro, el acento se oye, y te dicen: oye, ¿de dónde sois? Nosotros de Valencia, ¿vosotros? No, nosotros somos de tal, pero estamos aquí. Y ¿quiénes sois? Pues Tecvasa, tal, tal. Pues nosotros somos expatriados, que llevamos aquí desde 1996. Oye, pues mira, nosotros buscamos a un socio, pero claro, si sois de Aguas de Barcelona, es tonto que os propongamos nada, pero, oye, cualquier cosa que queráis, encantados, nos pasamos tarjetas. Y al cabo de un tiempo, nos llaman y nos dicen que Aguas de Barcelona ha salido del accionariado, ha vendido por desavenencias –la versión que nos cuentan a nosotros- con los socios locales colombianos y, entonces Aguas de Barcelona ha vendido y retira la tropa de expatriados, pero a nosotros los colombianos nos han ofrecido quedarnos y, para continuar dirigiendo la empresa, nos han cedido una participación pequeña y hemos decidido quedarnos y abandonar.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Ahí es cuando antes ha citado al señor Olmos, ¿no?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí, esa es la conversación.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Vilaplana y Conde.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Vilaplana, Ángel Conde; creo que había siete españoles allí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Es la primera noticia que tienen de la posibilidad de la compra...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No, de la compra no, de que Inassa...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: De hacer algo.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Claro.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, pero no con Inassa; de hacer algo con alguien que ya estuviera allí y tuviera experiencia, que era la Triple A de Barranquilla.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: La Triple A de Barranquilla.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Porque ellos ya habían constituido Triple A Servicios, una pequeñita.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, sí, sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Entonces de esa pequeñita es de la que nosotros compramos el 49 por ciento; luego, nuestro socio era Triple A Barranquilla, no Inassa; a Inassa la veíamos como los dueños del magnate colombiano, dueños del trust.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Aquí es importante fijar las fechas. ¿De qué fecha estamos hablando? ¿Estamos hablando del año 2000?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Mira, nosotros compramos el 49 por ciento de Triple A Servicios...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿En diciembre de 2000?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: En diciembre de 2000. Canal Isabel II firma el compromiso; hacen lo de la banca Rothschild en mayo-junio de 2001; nosotros, hasta ahí, no aparecemos. Y en septiembre, el día de las torres gemelas, porque me acuerdo del día, nos dicen: oye, los socios tal, han contratado una banca de inversión y van a sacar a la venta el 75 por ciento. Y nosotros dijimos: ¡ojalá pudiéramos nosotros comprarlo! Pero no. Bueno, pues bien, pues nada, les digo que quien sea ya se entenderá con nosotros, y nos volvemos a casa, el Consejo. Y el día 4 de octubre de 2001 se produce la llamada y la primera reunión aquí, en Madrid, en la sede de Canal.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Y quién es el que se pone en contacto con...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: El que nos llama... Yo siempre he conocido a los interlocutores que asistían a las reuniones a las que venían los Consejeros y tal, que eran Juan Pablo López Heras; su jefe, que creo que era José Antonio de Cachavera, este que hemos dicho, y, luego, en alguna ocasión, por presentárnoslo, el Gerente, que es como si te presentaran al Papa, que era Arturo Canalda.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Pero, entonces, ustedes ya saben que Canal está interesado.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Que está interesado y que lleva desde mayo...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Desde mayo de 2001.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Y en octubre nos proponen eso: oye, estamos estudiándolo y tal; como vosotros estáis ahí, en ese 49 por ciento de esa pata de expansión, estamos pensando

incorporar a Caja Madrid, no sabemos si será Caja Madrid o será otra entidad, a lo mejor con un 10. Se ve que no cuajó la negociación con quien fuera y al final dijeron: ¡hasta el 25 os dejamos!

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Perfecto. El 4 de octubre Canal de Isabel II ya está interesado en contactar con ustedes y luego se tiene que constituir la sociedad Canal Extensia.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: En diciembre.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En diciembre, sí. ¿Pero cómo se llega a la constitución de Canal Extensia? ¿Nos puede explicar un poco las circunstancias?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues mira, cuando nos comunica Canal que está estudiando y que está interesado y tal, nosotros decimos: hombre, pues lo consultamos con el Consejo. Se reúne el Consejo de Tecvasa y dice: hombre, si se dan una serie de circunstancias, precio asequible y no exigen garantías de tal y cual, pues están arriba con Canal. Tenemos aquí a CAP-AFI, mandémoslos - que para eso les pagamos- a Colombia, que hagan una valoración y que nos haga un informe a los accionistas, a los socios, sobre qué debemos hacer, qué es lo mejor para Tecvasa, ¿no entrar?, ¿entrar? Entonces, cuando recibimos ese informe, entre octubre y noviembre tenemos varias reuniones y en una decimos: nosotros ya la tenemos hecha; nosotros también, ¿qué os da a vosotros? Pues mira a nosotros nos da...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, sí, eso ya ha quedado claro.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Una vez ocurre eso, se pasa al Consejo de Tecvasa la propuesta de Canal, que es constituir una sociedad que se llame Canal Extensia para que sea la cabecera de expansión y adquiera las acciones de Inassa, que, como pone ahí en el dossier, eran propiedad de una empresa panameña. Entonces, a partir de ahí, el 14 de noviembre -lo acabo de leer ahora- se reúne el Consejo de Canal, aprueban la operación, sé que después creo que pasó por el Consejo de Gobierno de la Comunidad.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Por el Consejo de Gobierno.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Y, cuando ya ha pasado todos los trámites, el día 5 de diciembre, a firmar a la notaria; y el día 5, con mi poder bajo el brazo, me fui a firmar la constitución de Canal Extensia. Entonces, reparto de Consejeros y tal, pues mira: cuatro Consejeros, de los cuales, Canal tenía tres; y en los estatutos pone que para aprobar cualquier cosa, icon tres es suficiente! Luego yo lo que hacía era que, antes del Consejo, nos mandaban información, la veía el Consejo de Tecvasa y decía: Salvador, ve y di que sí; Salvador, ve y di que no. Pero tampoco pintábamos mucho, de cuatro, tres, o sea, si llevábamos uno... Pero vamos, oye...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: La participación era del 25 por ciento, sí, sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Claro! ¡Lógica, lógica!

La Sra. **PRESIDENTA**: Ha terminado el turno ya, pero le dejo terminar.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Una última cuestión, para que queda clara, porque creo que incluso en la petición o en la solicitud de algunas comparecencias no ha quedado clara. El Informe a AFI...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Analistas Financieros Internacionales.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Analistas Financieros Internacionales, cuyo Presidente es el señor Ontiveros...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Exacto, exacto.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Es solicitado por Tecvasa, no por Canal de Isabel II.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y los honorarios o el pago y tal...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Teníamos un contrato, teníamos un contrato anual.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Lo ha dicho antes, sí, de acuerdo. Pero quiero que quede claro que el informe...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Fíjese, ahora que usted ha dicho, no me acuerdo del nombre...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: El señor Ontiveros.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues el equipo que hizo ese estudio fue el señor Ontiveros, el señor Bravo, que hoy en día es el Senior Managing de CaixaBank o no sé qué, y el señor Asegurado, que hoy en día es el cabeza de una compañía de análisis e inversión americana que se llama ILL, aquí en Madrid. O sea, que eran personas con una trayectoria... Estaban aquí en la calle Españolito.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí. Bueno, ya ha terminado mi turno. Gracias, señor Cardona.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Vamos a pasar ahora al segundo turno de cinco minutos. Doy la palabra al señor Núñez del Grupo Parlamentario de Ciudadanos.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Gracias, Presidenta. Bueno, tratando de buscar las responsabilidades de lo que pasó en la Comunidad de Madrid, centrándonos exclusivamente en el ámbito de la Comunidad de Madrid y agradeciendo que hoy viene usted muy preparado y con ganas de hablar, estoy encantado de cederle todo el protagonismo, porque es usted quien lo tiene que tener y este formato de Comisión de quince minutos creo que se le queda corto. Pero bueno, solo le voy a

hacer una única pregunta en este segundo turno, y es que me gustaría saber quiénes fueron los primeros contactos con Canal de Isabel II, si los buscó usted, si le llamaron, si se encontraron; cuéntenos un poco el relato con nombres, si es posible, desde el inicio, desde que se fraguó esta operación hasta la compra de Canal Extensia.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues mira, cuando nos comunican que lo sacaban a licitación, el día del atentado contra las Torres Gemelas, el 11 S, me dicen: hay varias empresas que se han interesado y han firmado el documento ese de confidencialidad. En concreto, entre las españolas, esta Canal. Y digo: joder, pues macho, ipues buen socio! Es decir, sustituir Aguas de Barcelona por Canal, una empresa pública, la más grande y la más importante de España, pues es un socio de primera categoría, me parece muy bien. Y me contestan: bueno, pues nada, que lo sepáis, que entre ellas está Canal. Entonces, si el día 4 fue la reunión, pues no sé, entre el 11 de septiembre y el 4 de octubre, creo recordar, porque eso no lo tengo apuntado, quien nos llamó de Canal creo que fue Juan Pablo López. Vinimos aquí a Madrid el Director Financiero, yo y tal, y nos explicó que ellos ya llevaban ocho meses, desde los meses de mayo y junio, estudiando la operación y lo que os he contado ya. Era eso que os he contado.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí, le he dicho que si nos puede hacer un relato hasta que se la finaliza la compra de Canal Extensia y nos ha dicho una cosa interesante: que le llamó Juan Pablo López Heras, que es el siguiente compareciente. ¿Solo hubo comunicaciones con Juan Pablo o hubo más personas con las que...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí, cuando llegamos aquí la primera vez nos presentó al señor Cachavera, que creo que era su jefe. Luego conocimos –le digo personas de Canal con las que haya hablado- a Arturo Canalda, porque al final era el Gerente; a Juan Pablo López Heras; a José Antonio Cachavera; a Gaspar Cienfuegos-Jovellanos, que no estaba en el Consejo de Administración; a Miguel Ángel López, que era financiero y estructuraba la operación, y al secretario, que creo que se llamaba Ángel Varona.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Ángel Varona.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí. No he tenido contacto con más gente de Canal nunca; y con el Consejo de Gobierno y con Consejeros, menos.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Y quién es la persona con la que se encarga de hacer las negociaciones?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Con nosotros o con aquellos?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Con Canal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Canal con Tecvasa?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Juan Pablo López Heras y a veces venía José Antonio Cachavera, otras veces venía Gaspar Cienfuegos-Jovellanos, siempre esos; creo que eran los responsables de nuevos negocios o de...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Buscaron ustedes a Canal o Canal les buscó a ustedes?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No. Canal nos llama porque sabíamos que teníamos en 49 por ciento. Piensa que nosotros no teníamos potencial como para... Si hubiéramos podido tener potencial, no hubiéramos llamado a Canal, hubiéramos ido directamente y lo hubiéramos comprado.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Pues, si quiere decir algo más, yo creo que ha sido bastante generoso a la hora de...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, hombre, os lo digo de verdad, me sabe mal, porque cuando me marché yo, que apenas estuve diez meses, era un proyecto ilusionante, creéroslo; la Triple A, a efectos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo, estaba considerada como de las mejores empresas de gestión del agua. Si vierais cómo los colombianos querían todas las gestiones que hacía la Triple A; o sea, al servicio de agua a los barrios más pobres, al Acueducto Regional del Sur del Atlántico. Son gente que su casa es de arena. ¡Hombre!, tanto que en los carnavales participaban, y al señor Olmos, que era el Gerente, lo nombraron "Hijo adoptivo de Barranquilla", le llamaban el Virrey. ¡Imagínate! Para que te hagas una idea, un ejemplo, por el que yo entendí por qué las empresas españolas triunfan o ni triunfan, la Triple A allí tenía la costumbre de dar clases de costura y de cocina a las mujeres de los empleados, que eran bastante pobres, y hacían equipos de fútbol para los niños, les hacían camiseras de esas de manga corta o bricks. ¡Ah!, y cuando alguien debía alguna factura, si había una factura atrasada, se decía: no te preocupes, paga la factura a partir de este mes y por la anterior cada mes traes dos mil pésicos. Entonces, se ganaban a la gente. Sin embargo, llegaban otras empresas eléctricas españolas... Llegaban empresas, que estaban en el mismo sitio, porque Unión Fenosa estaba en el Tricaribe, y ellos llevaban la luz y estos el agua, pero perdían hasta la camisa. ¿Por qué? Porque no cobraban, porque llegar y decirle a un barranquillero, a un colombiano, en su casa, o me pagas o te corto la luz... No hace falta que te diga qué pasaba, ¿no? *(Risas.)* Entonces había que tener la idiosincrasia de saber ganarse a la gente, y se hizo; se consiguió. Entonces, cuando uno se va –yo estuve diez meses y me fui- y ve que han pasado 16 años -porque yo he continuado yendo a Colombia muchísimas veces, y me he dejado... Podéis preguntar cuál era mi labor allí, a qué me dedicaba yo allí a los directivos, pero a los directivos de a pie, a los currantes, a los ingenieros, a los economistas, a los abogados de la Triple A, que participaban conmigo y con los que estudiaba nuevos proyectos y nuevas ideas; podéis preguntar a cualquiera que queráis-, te da mucha pena ver en qué ha degenerado eso, la imagen que teníamos y la imagen que hoy en día tenemos, que lees cuando coges El Herald de Barranquilla o cualquier periódico de allí, porque parece que seamos el pirata patapalo. Y, de verdad, a quien ha participado en algo en lo que creía, le sabe muy mal.

Fíjate, he venido bien documentado, pero tenía en mi interior la necesidad moral de contar todo eso –no sé si me entiendes-; tenía la necesidad de contarle y, además, no quería contarle de palabra, no quería venir aquí a decir: tal me dijo, había un informe, no había tal... ¡No! Me he preocupado, es verdad que con la ayuda de mi hijo, de recabar toda esta información, cosa que he hecho siempre con cada trabajo. Hay cosas que faltan, no tengo todo, pero toda la información que queráis que sea de Tecvasa, enviáis una carta, y yo encantado de facilitaros cualquier cosa de lo que queráis; no tengo ningún asomo de ocultar nada, porque nada tengo que ocultar.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Muchas gracias. Se ha acabado mi turno y le agradezco su intervención.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy el turno de palabra al señor Martínez Abarca, del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Muchas gracias. Primero, comparto esa pena, y creo que los madrileños la compartimos el doble.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Ya!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Nosotros además queremos mucho a la empresa Canal de Isabel II. Generó muchas movilizaciones cuando se quiso privatizar, y es verdad que cualquier cosa que se lea, no solo en El Heraldo sino en cualquier periódico, da la imagen de que había mucho pirata patapalo, como ha dicho; bueno, imagen no, es una evidencia.

Ha comentado una cosa que me ha parecido muy interesante sobre las grabaciones que estamos escuchando estos días. Ha utilizado el calificativo "barbaridades que dicen Ildefonso de Miguel, Edmundo Rodríguez e Ignacio González."

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Entre otros!

El Sr. **ABARCA MARTÍNEZ**: Entre otros, a eso iba. Porque una persona fundamental, que aparece siempre en esas grabaciones, es Zaplana.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Zaplana? Sí, pero Zaplana no tenía que ver con Tecvasa ni con el Canal. ¡No sé qué pinta ahí!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Bueno, en esta operación relativamente.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡No! Desde luego, con esta no.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Esa era mi pregunta: ¿De esa operación Zaplana no tenía...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pero, ni siquiera... ¿Cómo te diría yo? ¡Ni siquiera de lejos!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Resulta sorprendente!

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡No, no te tiene que sorprender!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Aunque solo sea por la amistad que estamos viendo que tenía con el señor Ignacio González.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Él? ¿Él?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Sí.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Ah!, pero es que yo no sé qué amistad pueden tener. Escúchame, mira, yo estoy hablando de mis socios, de mis accionistas. Fíjate, lo mismo que pasa en Canal, que es una empresa pública que debe rendir cuentas a la Asamblea de Madrid, que tiene el Consejo de Gobierno, pasa en la empresa privada; y a mí el señor Zaplana no me ha dado nada, con lo cual, nada le debo y nada le tengo que agradecer, ini él a mí!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Bien, me parece suficiente. Me llama la atención lo de las barbaridades de esta tríada: Edmundo Rodríguez, Ildefonso de Miguel e Ignacio González, precisamente cuando esta operación, que veían como desastrosa, es la que luego les sirvió de ejemplo, no ya para hacer otras operaciones similares sino incluso para cambiar la ley para que el Canal pudiera hacer más operaciones similares. Digamos que esto ratificaría lo que usted dice, que cómo dicen que es desastroso algo que ellos mantienen, salvo que ese desastre les pareciera un chollo, una oportunidad de negocio, o...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Una puntualización, al hilo de lo que está diciendo: es un insulto a la inteligencia.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Estoy de acuerdo.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Es un insulto a la inteligencia que un señor, sin presentar ningún documento, diga que se vende el 51 por ciento de Inassa por 7 millones y, al día siguiente o a los meses, se compre por 73, cuando, además, ¡no valía ni 10!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Estoy de acuerdo. ¡Sí, sí!

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Simplemente, yo, que soy muy cortico...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Me queda poquísimo tiempo.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Nada más digo que, si por el 20 por ciento pagan 8 -solamente con lo de Barranquilla-, ¡por el cien por cien pagan 40! Si le añadimos todo lo demás, y la prolongación de la concesión...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Déjeme preguntar, por favor.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Perdona, perdona.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Le ha preguntado el señor Gómez-Angulo por su currículum. La verdad es que he estado mirando la redificación de valenciaplaza.com, que efectivamente no había visto antes de ahora.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Valencia Plaza.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Más que rectificación, son declaraciones suyas.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Es que ponía allí como que yo, al ser Concejal de Valencia, Zaplana habla, y entonces...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: En la primera noticia, como le ha preguntado el señor Gómez-Angulo por su currículum, y como estaba mirando las dos cosas a la vez, igual se me ha escapado si ha citado usted a la empresa Gv 31 consulting.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Sí!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Ah!, es que no lo he oído.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Esa es mi empresa desde que me marché; me independicé y fui por libre.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Desde que se marchó hasta ahora. ¿Sigue siendo propietario? Porque, por ejemplo, en su perfil de LinkedIn no aparece, y como no lo he escuchado.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí, sí que aparece.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Yo no la he visto.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿LinkedIn?

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Creo que no.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Hombre!, pone...

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Perdón. O sea, que en Valencia Plaza, una parte que dicen en esa primera noticia, que luego en la segunda no aparece rectificado...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Claro!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Es que desde Gv 31 consulting usted era consultor externo encargado de la expansión y consolidación de la presencia del Canal de Isabel II en Latinoamérica, bajo la Presidencia de don Alberto Ruiz-Gallardón; es decir, una vez dejado...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Por eso envié la nota de rectificación.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: ¡Ah! Pues creo que eso no aparece en la rectificación. Lo he leído en diagonal, ¿eh? Si aparece, miel sobre hojuelas, me alegro mucho. Sí que es verdad que desde el entorno de Ruiz-Gallardón siempre se responsabiliza de esta operación a Canalda, como parece que usted hace...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no, no.

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Y aunque, realmente, legalmente tenía que autorizar...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Vamos a ver, precisamente porque he padecido en carnes propias, solamente durante tres años, ser Concejal de Valencia, he visto el devenir, cuando uno dice blanco, en qué acaba eso. Me gustaría que constase en acta expresamente que he repetido, creo que dos o tres veces, que en mi presencia, con conocimiento por mi parte o de cualquier accionista de Tecvasa, ni de primera mano ni de tercera mano ni por referencias, le puedo asegurar que ni el señor Canalda, ni nadie que intervino en esa operación, ni el señor López Heras, ni el señor Gaspar Cienfuegos-Jovellanos, ni el señor José Antonio Cachavera, y mucho menos cuando me mencionan a Consejeros de la Comunidad de Madrid que, si los veo por la calle, no los conozco, y menos todavía al entonces Presidente de la Comunidad de Madrid, que imagínate si se hubiera dignado alguna vez a bajar a alguna reunión; o sea, ini lo he conocido ni le he dado la mano en mi vida!

El Sr. **MARTÍNEZ ABARCA**: Se me ha acabado el tiempo. Muchas gracias.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, gracias a ti.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy la palabra al señor Lobato, del Grupo Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Muchas gracias. Pues nada, quería tratar algunas cuestiones puntuales: en el año 2009, Ignacio González encarga un informe a Cuatrecasas para estudiar la operación de 2001 de compra de Inassa.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Ah! Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y ahí habla de varias cosas que están un poco en contradicción con lo que hemos estado viendo hoy: primero, habla de que el Canal únicamente utilizó medios de análisis internos para definir los criterios de esa operación...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues ya ves que no.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Pero, como dice usted, sí se le expuso a usted que había informe de otras...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no. Se le entregó a Canal el informe de CAP-AFI. Mira, el nuestro es este que tengo aquí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ese lo entregaron ustedes a Canal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí, claro.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Pero, aparte, nos ha dicho que había otros que Canal encargó externos.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí. Canal hizo el suyo.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: El suyo interno.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: El suyo técnico, el suyo técnico de valoración técnica; más, aparte, ellos mismos ponen ahí que la due diligence y demás delegan a los despachos como Garrigues & Andersen y otros. Nosotros decimos que lo que aportamos es la valoración de CAP-AFI, pero las recomendaciones no se las enseñamos, porque las recomendaciones eran: sí que os interesa ir con el Canal por todo eso, porque, a futuro, si en Valencia o en Castellón participáis en cualquier tema, aportar como referencia que yo era socio del Canal, pues puntúa.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Entonces, por lo que fuera, ¿Cuatrecasas no tuvo conocimiento de esos informes y en el suyo no lo puso?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No lo sé. Lo que me extraña es que, si en 2009 se hicieron esos informes, alguien no dijera: ¡oye!, ¿aquí que ha pasado?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Bueno, el informe existe y está en el sumario de la Lezo, pero, bueno, diga lo que diga por las fuentes que tuviera... Me gustaría que nos volviera a explicar los pagos realizados en la compra de Inassa, ese 30-70 y cómo se realizaron los pagos, ¿lo tiene claro para poder hacer el relato?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí; lo tengo aquí. Te lo voy a leer exactamente para no desviarme del texto. ¡Ah!, lo que decía antes ya lo he encontrado, fíjate si cualquier operación que hemos hecho nosotros allá ha sido transparente, que esa entrada, cuando compramos el 49 por ciento de Triple A Servicios, Expansión nos dedicó una página entera diciendo que TECVASA había comprado el 49 por ciento, publicó todas estas sociedades de cada país. Y tú me preguntabas por los pagos.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Los pagos por ese 65 por ciento.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí; voy.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, los pagos son por la compra de la empresa panameña.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Es que resulta que el único activo...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Que era la titular del 75 por ciento de las acciones de Inassa.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Claro.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Que, luego, la panameña se disuelve.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Se disuelve porque no queríamos tener nada, por lo menos, nosotros dijimos que en Panamá nada. Mira, es que resulta que el único activo que tenía esa sociedad...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Era...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Cuando vendieron Aguas de Barcelona se ve que los que compraron no tenían más activos ni más historias que el 75 por ciento de esas acciones. Entonces, como la sociedad era panameña hubo que comprarla allí, al menos así nos lo explicaron.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Cosa que tuvo unos costes fiscales también importantes, porque no permite la normativa fiscal comprar en paraíso fiscal...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sin embargo, en el Informe de Cuentas auditado del año 2016 del Canal de Isabel II, KPMG insiste, hace especial hincapié en que los costes, los supuestos costes fiscales, que pudiera tener esa venta en caso de realizarse son tan insignificantes que no merece la pena mencionarlos...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Recuerda desde cuando esa empresa panameña era titular de las acciones?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Pues no, no. Ten en cuenta que esa es una operación entre los colombianos españoles y AGBAR. A nosotros nos dicen: ¡se han marchado!, ¡han vendido! Fíjate, cuando salen esas declaraciones que decían: han vendido al 51 -que ya veis que no la venden al 51- por tanto dinero. Y yo digo: pues será ese dinero o no será, ¡yo qué sé!

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Claro, porque no es lo mismo que la sociedad panameña se hubiera constituido tres meses antes a que hubiera tenido durante muchos años la titularidad de las empresas; o sea, no sabemos si se crea específicamente para esa operación o no, pero bueno.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Ex profeso para esa operación no lo sé. Eso sí que no te lo puedo decir.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y, bueno, si nos puede explicar los pagos.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: A ver, los pagos sí. La operación de 73 millones de dólares - estamos hablando de dólares-... Voy a buscar el acta de Canal Extensia. Este acta dice: comparece Miguel Ángel de Lucas en calidad de Subdirector Financiero del Canal para informar sobre la operación financiera objeto del orden del día, operación a largo plazo; informa de las gestiones que se han realizado ante el BBVA para un préstamo de 51 millones de dólares USA; Banco agente, BBVA

Argentaria; importe, 51.100.000 dólares; modalidad a crédito sindicado, modalidad "club deal" a largo plazo; plazo, ocho años y nueve meses; tipo de interés, LIBOR+0,90; amortización, noviembre de 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009 a razón de 10 millones, etcétera. Asimismo, don Miguel Ángel de Lucas informa de que no tiene ninguna garantía, etcétera. Excluye que la empresa pública Canal de Isabel II preste directamente garantías adicionales. O sea, no firmamos ni TECVASA...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, el préstamo de BBVA es de 51 millones.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí. Tú dirás: ¿en garantía de qué? En garantía del estudio que hizo el BBVA de las concesiones, de lo que era Inassa. Igual que lo hizo CAP-AFI.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: De los derechos concesionarios para los treinta años que tenía.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Exacto.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Está claro, va soportado por eso.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Y entonces, de los 73, dijeron: cómo...

La Sra. **PRESIDENTA**: Bien...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Me queda una cosita solo, a ver si...

La Sra. **PRESIDENTA**: Pregunte ya directamente y así le dejo terminar.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Si luego puede hacer la relación, pero, aparte de la relación, lo último...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Que te iba a decir eso, que lo de 73 millones es una operación 30-70; es decir, 30 por ciento de fondos propios aportados...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Que son los 20 restantes. Vale, OK.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Y el resto...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Entonces, la última cosa -muy rápido-, ha dicho antes una frase que no me ha encajado bien, que decía: si nosotros hubiéramos tenido potencial para ir, hubiéramos ido, pero como no lo teníamos, decidimos llamar a Canal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Eso lo ha dicho antes. Será un error.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: He dicho: si TECVASA hubiera tenido potencial económico suficiente, la hubiera comprado ella; como no lo teníamos, he dicho: pues quien venga y lo compre, pues aquí estaremos. Y como fue Canal...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, ¿no fue iniciativa suya la operación?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no, no.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Fue la iniciativa de Canal claramente la que fue a buscaros a vosotros.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¡Hombre! Fíjate que nosotros nos enteramos de que se vende el 75 el día 11 de septiembre, el día de las torres gemelas, cuando estábamos comiendo en Santa Marta, y, sin embargo, anteriormente, en mayo o junio el Canal ya había suscrito el acuerdo de confidencialidad para...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: OK. Pues nada más.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muy bien. Gracias. Doy el último turno de palabra al señor Gómez-Angulo, del Grupo Parlamentario Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Gracias, Presidenta. Intervendré lo más rápidamente que pueda porque tenemos muchas cosas que decir. Hago una aclaración: he dicho antes que es muy importante lo de las fechas, señor Cardona; sobre el informe Cuatrecasas, según ha manifestado el portavoz del Grupo Socialista, es de 2009, y que obra en el sumario, yo tengo otros datos, y es que hay dos informes Cuatrecasas: uno de 2004 y otro de 2009, y es al de 2004 al que creo que está haciendo referencia -creo, ¿eh?- el señor portavoz socialista, el señor Lobato, que es el que figura en el sumario. Pero, bueno, que cada uno tenga la documentación en el orden que la haya de tener.

Respecto al currículum, señor Martínez Abarca, es verdad que yo interrumpía al compareciente por hacerle otra serie de preguntas, pero ahora quiero hacerle algunas muy concretas. La valoración que se hace por las tres partes, es decir, por Rothschild, la valoración interna de Canal y la de...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: CAP-AFI.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y la de CAP-AFI, ¿afecta al conjunto global de Inassa o a una parte? ¿Hay activos de Inassa que quedan fuera de esa valoración?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: ¿Hay activos de Inassa que quedan fuera de esa valoración? Yo creo que lo único que puede quedar fuera de esa valoración eran unas acciones de una compañía dominicana que tenía el software o no sé qué; los propietarios de Inassa tenían el software de gestión

de esa empresa, pero no estaba dentro del árbol de Inassa, y, sin embargo, por el mismo precio, se incorporó eso también.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Yo tenía algún dato que contradice esto que está usted diciendo, pero, en fin...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Puede ser, puede ser.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En fin, no voy a entrar ahora en eso. ¿Conoció en sus viajes a Colombia a don Fernando Troyano?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Ni en Colombia ni en España; no sé quién es.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Era un asesor de Canal a los efectos de compra de activos a nivel americano. Cuando Canal de Isabel II se pone en contacto con ustedes, porque, claro, estamos remitiendo el contacto con ustedes al último trimestre -valga la expresión- de 2001. Entonces, es en esa fecha, ya llegado un nuevo Gerente, que es el señor Canalda, pero esa operación se retrotrae, al menos, a mayo de 2001...

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Mayo.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Cuando había otro Gerente en el Canal y, por lo tanto, había otro equipo, que creo que diseñaría la operación. ¿No conoció al anterior?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Cuando Canal se pone en contacto con ustedes, la información que Canal les traslada de su interés en esa operación, en mayo de 2001, ¿usted conoce cómo Canal de Isabel II se pone al corriente de esa operación o quién le indica que existe esa operación interesante?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Yo creo recordar – porque no está escrito-, que dijeron que se había enterado o les había invitado...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿El Banco Mundial, por ejemplo?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Sí, porque como Rothschild es una banca norteamericana había echado mano... Y ellos siempre han mencionado una invitación o una notificación: ¡oye que se vende tal del Banco Mundial! Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo. Y por último –por último por el poco tiempo que tengo, porque tengo muchas dudas. Insisto en que es la única oportunidad que tenemos, y soy muy consciente de que se sienta ahí y más si es una empresa privada, que ante una operación como esta, que se retrotrae dieciocho años o dieciséis años para ser exactos, el grado de información que tiene usted es infinitamente superior al que podamos tener nosotros por mucho que hayamos

querido informarnos. Pero por concretar un tema: ¿por qué venden a Canal Extensia ustedes finalmente su participación? Porque entiendo que es en esos nueve meses, siendo usted Director General.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: No, no.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No entiendo, porque ha dicho antes que es una pena que estuviera solo nueve meses pero es que usted estuvo de Director General desde 1999 a 2002.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Claro y TECVASA sale de Canal Extensia en 2005 o 2006.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Ya. Entonces, ¿a qué se refiere con que es una pena lo de los nueve meses?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: A que mi coincidencia con el Canal en el negocio fue desde que se hace Canal Extensia, nos invitan, hacemos Canal Extensia y tal, hasta que yo salgo en noviembre, o sea diez meses. Lo que hizo después de los diez meses tengo entendido que TECVASA ha vendido... *(El señor Gómez-Angulo Rodríguez pronuncia palabras que no se perciben.)* Sí, hombre. Si lo del Canal Extensia, la compra de Inassa, fue en 2001.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿2001?

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Y yo salgo de TECVASA en 2002, en noviembre, estoy diez meses.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Diez meses, sí señor. Yo había entendido mal.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Luego, a partir de 2002, ya no le puedo decir. ¿El porqué? He oído que al final, cuando ya el Canal se aposenta, cambia la Administración y entra el equipo de Ignacio González, y cambia todo el equipo, no quieren a nadie español allí, dejan solamente a un señor, que es Edmundo Sobrino, y desaparecen todos los españoles de allí. Entonces, en TECVASA, hasta que llega un momento en que la situación es tan tensa –eso es lo que me han contado– que deciden: me voy y te quedas tú solo.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo, muchas gracias. Hemos terminado la comparecencia. Muchas gracias por su colaboración.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: En la medida en que haya podido facilitar información, aunque haya tardado en darla, que sepan que he puesto todo mi interés en intentar dar algo de luz al asunto.

La Sra. **PRESIDENTA**: Si le parece, revise la documentación que usted pueda considerar que es pública por si quiere facilitarla.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: Bueno, la pública os la he dado, porque es la que ha circulado.

La Sra. **PRESIDENTA**: Ah, vale.

El Sr. **CARDONA AUCEJO**: La otra, que es el acuerdo de confidencialidad con Rothschild, la valoración de CAP-AFI sobre Inassa, etcétera, que es propiedad de TECVASA me la quedo. Pero si a mí me llama TECVASA, con la que no tengo relación en dieciséis años, pero que conozco al actual accionariado, que es uno, porque al final TECVASA se lo quedó una sola empresa el Grupo Tech y me dice que ha recibido una carta en la que le solicitáis la documentación que no dispone, y yo sí tengo, vengo aquí y os la traigo en mano, si hace falta.

La Sra. **PRESIDENTA**: Pues nada, muchísimas gracias. Pasamos al segundo punto del orden del día.

Comparecencias con tramitación acumulada:

C-850/2017 RGE.9617. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, apoderado mancomunado de Canal Extensia en 2001, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-870/2017 RGE.9637. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex-Subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-975/2017 RGE.10110. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, apoderado mancomunado de Canal Extensia en el año 2001, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-992/2017 RGE.10127. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-1022/2017 RGE.10215. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, Subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II entre septiembre de 2000 y septiembre de 2004, a petición del Grupo Parlamentario Popular, al objeto de informar

sobre gestiones realizadas para la compra de INASSA por parte del Canal de Isabel II. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-1098/2017 RGEF.11244. Comparecencia del Sr. D. Juan Pablo López Heras, ex-Subdirector de Nuevos Negocios de Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Socialista, al objeto de informar sobre adquisición de INASSA por la citada empresa. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

Invito al señor compareciente a que ocupe su lugar en la mesa. Con carácter previo, en relación a los derechos que le asisten, así como a los apercibimientos legales que constan en el escrito de requerimiento que se le ha notificado, ¿nos confirma, por favor, que los ha leído y le constan?

El Sr. **APODERADO MANCOMUNADO DE CANAL EXTENSIA EN 2001, SUBDIRECTOR DE NUEVOS NEGOCIOS DE CANAL DE ISABEL II Y SUBDIRECTOR DE NUEVOS NEGOCIOS DE CANAL DE ISABEL II ENTRE 2000 Y 2004** (López Heras): Sí.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muchas gracias. Voy a explicar el formato de la comparecencia: es un formato en el que usted va a tener un diálogo libre con cada uno de los portavoces, en un primer turno de quince minutos, empezando por el Grupo menor hasta el mayor, y al cabo de estos quince minutos con cada uno, se abrirá un segundo turno de cinco minutos, en el mismo formato, y en este segundo turno, si a usted a los dos minutos no le han formulado ninguna pregunta, llamaré a la cuestión al portavoz para que usted tenga siempre derecho de réplica. Pregunto si alguno de los Grupos va a hacer uso del turno introductorio. (*Denegaciones.*) Entonces vamos a iniciar directamente, como digo, el turno de quince minutos, primero, con el portavoz del Grupo de Ciudadanos, el señor Núñez.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Muchas gracias, Presidenta. Buenos días, señor López Heras. Bienvenido a esta Comisión. Usted ha sido Subdirector de Nuevos Negocios del Canal de Isabel II del año 2000 a 2004 y, tratando de buscar y de aclarar lo que ha sucedido aquí durante el proceso de inversión en Sudamérica, me gustaría preguntarle en relación a la inversión en Colombia; nos referimos a la compra de Inassa, que se realizaron varios informes, algunos de ellos de carácter interno, por funcionarios del Canal y nos gustaría saber quién realizó esos informes y qué decían dichos informes.

La Sra. **VICEPRESIDENTA**: Ya puede contestar.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Disculpenme ustedes si alguna cosa se me olvida, pero creo recordar bastante bien todo lo que se hizo. El primer informe que se hizo fue de ámbito más técnico, ¿de acuerdo?, en el que colaboraron gran parte de los departamentos, Direcciones y Subdirecciones del Canal. Hubo además una expedición de cuatro directivos del Canal, yo fui en esa Dirección, fue Luis Gonzalo González, que hoy es el Director Financiero del Canal, Javier Malia, que también es hoy Director en el Canal, es Subdirector de Medio Ambiente, y que en aquella época era Jefe de Departamento de Medio Ambiente. Fundamentalmente lo que se analizó desde un punto de vista

técnico fueron las infraestructuras, el estado de las redes los depósitos, la potabilizadora, las típicas infraestructuras del servicio del ciclo integral del agua, ¿de acuerdo? Ese fue uno de los informes que se hicieron internos dentro de Canal. Otro de los informes internos que se hizo dentro de Canal, y que creo que tuvo y tiene bastante relevancia, es el informe de valoración que se desarrolló por el departamento de Tesorería y Análisis y por mi propia Subdirección de Negocios, ¿de acuerdo? Fuimos los responsables de presentar ese documento a la Dirección Económica para que se barajasen. En mi opinión, de los tres informes, desde luego, era el que tenía la mejor metodología, el que era el más analítico –más que el de la Banca de Inversiones-, más que el que hizo CAP-AFI. Era el más conservador, simplemente porque, yo creo que es normal que siendo una empresa pública, las tasas de descuento que se emplearon fueron altísimas, del 20 por ciento; ahora las tasas de descuento que se hacen están entre el 6,4 a 7 por ciento, eran muy altas; además, penalizamos las carteras morosas. En fin, se tocó mucho el modelo en el sentido de ser muy precavidos y es lo que hizo que esa valoración fuera inferior. Pero, desde un punto de vista analítico y de estudio, la valoración del Canal, en mi opinión era impecable. Perdona, ¿me ha preguntado por los estudios? Perdona, es que no estoy acostumbrado...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Me ha hablado usted de un informe técnico, un informe de valoración, tenemos constancia del informe de CAP-AFI, pero...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pero, me has preguntado sobre los internos, creo.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí, sobre los internos.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Es que hubo más informes. Obviamente, hubo un informe de mercado de mi propia Subdirección que, además, dio un resumen ejecutivo de todo lo que era la operación, que también se acompañó con los demás informes, que fue al Consejo de Administración, en el que se hablaba de: país, oportunidad del mercado, de las valoraciones, de los socios locales; en fin, se analizaban todos los pormenores, y se presentaba, y ese era un informe que también se hizo desde la Subdirección.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Entiendo que era un informe favorable.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Eran informes favorables, sí. Entiendo que también había algún informe de la Subdirección jurídica o de los departamentos jurídicos, Secretaría General del Canal, que sería la parte legal que iría más al Consejo de Administración o Consejo de Gobierno.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Algunos informes externos fuera del ámbito del Canal?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí. Fundamentalmente los informes externos que se contrataron fueron, con un despacho de abogados, especializado en temas de due diligence legales en el sector del agua en Colombia y que era el asesor de FCC, por ejemplo, o era el asesor de Aguas de Bogotá, que era la empresa pública más grande que había en Colombia o el asesor de Veolia, que es la empresa francesa de agua más grande del mundo. Preguntamos también en la Agregaduría Comercial

de nuestra Embajada, qué despacho trabajaba en el sector del agua y nos dirigieron a Durán, Acero y Osorio Asociados, y a ellos se les encargó toda la parte legal, laboral, etcétera, toda esa analítica.

De todas maneras nosotros también contratamos una revisión de la due diligence legal a Garrigues. A Garrigues le encargamos dos informes: uno, era la revisión de la due diligence, que hizo Durán, Acedo y Osorio, y otro fue un estudio sobre la fiscalidad, porque la operación podía realizarse en distintos países, para ver cómo podía afectar eso de una forma u otra la rentabilidad del Canal.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Y qué decía exactamente el informe de Garrigues?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: ¿Cuál de los dos?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Tenemos aquí información de que un informe de Garrigues y dos de Cuatrecasas alertaron de que en el Canal de Isabel II se estaban cometiendo irregularidades en sus negocios en Sudamérica, entre 2001 y 2009. Estos despachos enviaron documentación a la Comunidad de Madrid. Hablamos del informe de Garrigues. Usted me ha dicho, no sé si se llama due diligence.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo creo que ahí hay dos cosas mezcladas.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí, pues acláremelas, si puede, por favor.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: A partir de 2004...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Hablamos del de fiscalidad.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Hablas del de fiscalidad. Sí, porque nosotros no contratamos a Cuatrecasas para esta operación, solo contratamos a Garrigues; hablamos del informe de 2001.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Háblenos del informe de fiscalidad de Garrigues.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: El informe de fiscalidad de Garrigues hablaba de las distintas posibilidades de hacer la operación, bien una compra directa, bien una compra a la tenedora de las acciones, que era una sociedad panameña, bien a través de otras sociedades que fueran en Holanda, Uruguay o incluso en Miami o Estados Unidos, se veía qué podía afectar a la fiscalidad. Ya el informe de Garrigues iba bastante orientado porque, desde el data room, desde el principio, la voluntad de los accionistas era vender la sociedad tenedora de las acciones; los inversores colombianos, los socios locales tenían las acciones de la sociedad Inassa a través de una sociedad panameña, y Garrigues se centró fundamentalmente en esas posibilidades. Y del informe de Garrigues lo que se deducía es que tenía el mismo efecto fiscal para el Canal el hecho de comprar la sociedad en Panamá y liquidarla en el mismo acto de compra, que comprar las acciones en Colombia, ¿de acuerdo? Es un informe enorme, pero ese es el resumen que reflejaba dicho informe.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Ese informe de Garrigues se presenta al Consejo de Administración del Canal y al Consejo de Gobierno?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí, sí. Era uno de los documentos que se acompañaba. En cuanto a otros informes externos, se pidió un informe comercial a la Agregaduría Comercial de la Embajada Española sobre todas las empresas, públicas y privadas, españolas, que invertían en Colombia. Se pidió un informe comercial sobre los socios locales, sus actividades, sobre empresarios colombianos del sector bancario de puertos, de energía, alguno de ellos era socio del BBVA; es decir, se pidió un informe sobre ellos y yo creo recordar que informes externos más allá de eso, no se pidió ninguno. Luego, el socio con el que finalmente también invirtió el Canal, que era TECVASA, había encargado la valoración a Asesores Financieros. ¿De acuerdo? Ellos pagaron esas asesorías, al igual que nosotros pagamos las due diligence de Garrigues, ellos pagaron la valoración de CAP-AFI. Y toda esa documentación y las tres valoraciones, es lo que se llevó al Canal, al Consejo, para tomar la decisión.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Quién toma la iniciativa a la hora de iniciar unas conversaciones para la compra de Extensia? ¿Canal de Isabel II o TECVASA?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pues, la verdad no lo recuerdo. A lo mejor fuimos nosotros; nosotros estuvimos allí en Colombia viendo la operación dirigida por Rothschild, que era la banca de inversión. Vimos que había una sociedad que era Triple A Servicios, que había ya un socio español, ¿de acuerdo? Nos dijeron que estos socios españoles también estaban esperando la operación. Nosotros también apreciamos que, probablemente para ellos era una operación demasiado grande. Tampoco el Canal había hecho todavía ninguna aventura internacional, y yo creo que en ese momento, probablemente el Canal se sentía más confortado yendo a esta operación con un socio, sobre todo porque el principal accionista de TECVASA era la Caja de Ahorros del Mediterráneo, que era un inversor institucional, y creo que eso daba cierto confort, también porque llevaban dos años con su inversión hecha en las filiales Triple A, en Dominicana, en Triple A Servicios, etcétera, en Amagua y conocían la operación, la empresa y la calidad del negocio. Entonces, creo que eso fue así. No sé si a lo mejor de TECVASA también tocaron o llamaron ellos directamente a alguna otra persona. Yo, desde luego, tuve noticias de quién era TECVASA en Bogotá porque también estaban estudiando ellos la operación.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Pero, por lo que ha contado, a Canal de Isabel II le interesaba TECVASA como socio.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí, bueno, Canal de Isabel II buscó varios socios, tratamos de convencer también al BBVA para que nos acompañara, tratamos de convencer a Dragados; es decir, era algo habitual. Yo me incorporé a Canal en el año 2000 pero, desde el año 1991 hasta que yo me incorporé, había tratado de posicionarse en América Latina en múltiples ocasiones; se presentó al concurso de Buenos Aires, al de la privatización de Sedapal en Lima, al de Caracas, al de Tucumán, bueno, actividad internacional y también en España: en Oviedo, en Cáceres -que lo ganó-. Es decir, se había presentado, pero en todas las operaciones internacionales Canal siempre buscaba algún socio

que ya conociera el país o que le diera cierta confortabilidad; en todas. Yo no sé si en Buenos Aires, porque yo no estaba en esa época, pero creo que fueron con Dragados y en otras cosas fueron con Iberdrola, La Lima, con distintos socios. En esta operación se habló también, por ejemplo, con Urbaser, lo que hoy es el Grupo ACS, lo que era antes Dragados, que podía tener intereses allí, porque FCC también estaba con basuras allí y podía tener intereses, pero ellos no quisieron. El BBVA no es que dijera que no, ¿de acuerdo? Pero al final se adelantó la operación de... Es que hablo mucho, ¿no? Perdón.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: No, no, no. Está bien, usted ha venido a hablar y me parece fantástico.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: ¡Cortadme! Me cortáis.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: El señor Cardona, el anterior compareciente, nos ha dicho que usted fue precisamente quien le llamó y quién se puso en contacto, vamos que fue usted la persona que se encargó de hacer los primeros contactos con TECVASA.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pues puede ser perfectamente, sí; puede ser perfectamente.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Muy bien. ¿Nos puede explicar cómo fue el proceso de adquisición del 75 por ciento de Inassa?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Esta respuesta es larga. ¿Cómo fue el proceso de adquisición? Bueno, ¿entiendo que una vez estudiada y presentada al Consejo de Administración la operación?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí, si hubo otras empresas que participaron en la subasta.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: ¡Ah, bueno!, entonces vamos a ver el proceso, porque yo creo que es importante saber cómo llegamos nosotros allí, ¿de acuerdo? Canal llega allí porque, al poco tiempo de estar yo en Canal, nosotros tuvimos la suerte o el acierto de involucrar al Banco Mundial en un estudio de Canal de Isabel II para proponerlo como un caso claro de éxito, casi único podríamos decir, de la gestión pública, ¡cien por cien pública!, de una empresa de agua con éxito. Entonces, los principales consultores del Banco Mundial en aquella época vinieron a Madrid, estuvieron un mes en Canal, estudiaron Canal de arriba abajo e hicieron lo que se llama un "paper", un documento, que presentaron también -yo me acuerdo- en aquella época en la Fundación y luego se distribuyó a todas las empresas, fundamentalmente a todas las empresas públicas de América Latina. ¿Por qué? Porque en aquella época el Banco Mundial veía que había mucha iniciativa privada en América Latina y lo que le interesaba también era que la gestión pública en América Latina se mantuviese.

A raíz de eso, Abel Mejía, que era el Director de Medio Ambiente del Banco Mundial, Yoko Katakura, Carlos Vélez, los técnicos de allí, y Fernando Troyano, que también era consultor del Banco Mundial, todos nos dijeron que había posibilidad de una inversión en Colombia. Ellos habían estado también estudiando esa oportunidad para financiar Sur Occidente, que era una zona muy deprimida de Barranquilla, en la que vivían 350.000 familias que habían venido por el tema de la violencia y no

tenían agua ni electricidad, y el Banco Mundial había entrado con un proyecto para financiar eso. Entonces, conocían que la empresa era muy buena y nos lo pusieron como una buena oportunidad para que Canal lanzase su actividad en América Latina. A raíz de eso, yo creo que el propio banco o algunas de las personas del banco hablaron con la gente de Rothschild Bogotá, que era la gente que tenía el mandato, aunque también lo llevaban con México, ¿de acuerdo? En banca de inversión Rothschild es, si no la más grande, la segunda banca de inversión más grande del mundo.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Disculpe un segundo, es que se me acaba el tiempo y tengo necesidad de hacerle esta pregunta.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Perdón.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Por qué si se tenía que comprar la sociedad panameña Soluciones de Aguas Americanas, accionista mayoritaria de Inassa...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sociedad de Aguas de América, ¿no?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sociedad de Aguas de América, perdón. ¿Por qué se ocultó este hecho a la Asamblea y a la opinión pública? Porque se publicó, como lo exigía el BOCM, el día 30 de noviembre de 2001, aquí tengo el documento: el acuerdo de Gobierno por el que se decide la compra de Inassa, pero en ese documento no dice nada de la compra de Sociedad de Aguas de América. ¿Por qué cree que este dato se ocultó a la opinión pública?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pues yo le voy a ser sincero: yo de esto me he enterado prácticamente por los periódicos. Es decir, yo no tenía ninguna información de que lo que se había aprobado en el Consejo no autorizaba a la compra de...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Pero esto se aprobó en 2001 y usted era Subdirector de negocios entre los años 2000 y 2004.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿No sabía lo que se aprobaba en el Consejo de Gobierno?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No. Nosotros llevamos una operación, y en la operación -la que se propuso desde Canal y venía desde Canal- y en los informes que fueron al Consejo, desde el principio se decía claramente que la probabilidad mayor era comprar Sociedad de Aguas de América en Panamá, porque en el data room la información, los socios, la operación, la banca de inversión, el informe de Garrigues, es decir, desde ese punto de vista negocio -de lo que yo soy responsable-, valoración o como se quiera llamar, no hubo opacidad. ¡Que, de alguna manera, en el acta del Consejo de Administración o de la Junta de Gobierno, no lo sé, porque yo soy ingeniero, no...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Pues aquí tiene el documento y no dice nada.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Bien, pero que yo no le digo si dice o no dice, incluso no sé si eso es legal o no es legal; no puedo darle una opinión, porque lo desconozco. No sé si tiene que dar una autorización explícita o si se liquidaba en acto de disolución servía o no servía. Respecto a esa pregunta es lo único que le puedo decir.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Vale. Gracias, señor López.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy el turno de palabra ahora a la señora Espinosa, del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Buenos días.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Buenos días.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Bienvenido, señor López. Esta Comisión de Investigación trata de aclarar lo que ha sucedido en todos estos años y los motivos por los que se ha llevado a cabo todo este saqueo y, sobre todo, tratamos de averiguar quiénes son los responsables políticos o las responsables políticas de todas estas actuaciones; entonces, va encaminado a aclarar estas cuestiones. Entendemos que usted tiene voluntad de colaborar y así lo deseamos, así que le agradecemos que responda a las preguntas. Ya ha aclarado algunas cuestiones con las preguntas que le hacía el portavoz de Ciudadanos y, en esta misma línea, yo quería preguntarle, como usted fue el impulsor -desmienta esto si no- de que Canal de Isabel II comprase Inassa, ¿quién le planteó esta operación? ¿O fue una idea que usted mismo tuvo?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Se la había contestado parcialmente.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Sí, sí.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Hago una pequeña introducción de los orígenes también, de por qué yo soy el impulsor de eso, que yo creo que también es bueno que lo conozca la Asamblea.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Sí.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Es decir, desde 1991 a 1999 Canal había intentado hacer múltiples incursiones en el mercado internacional y nacional, y excepto Cáceres y San Fernando, que lo hizo en una operación junto con el Grupo Suez, con Aguas de Barcelona, a través de una sociedad, no había conseguido nada. A finales del año 1999 -yo creo que esto es relevante, todavía no estaba yo, pero se lo cuento porque es mi historia-, Canal encarga un estudio estratégico a Price Waterhouse, ¿de acuerdo? Para que analizar exactamente cuál era la situación que tenía Canal y las líneas estratégicas que tenía que seguir Canal de cara al futuro, en opinión de Price Waterhouse. Entonces, ese informe, de forma muy resumida, concluía que Canal era una de las mejores empresas de agua del mundo, que tenía sobre todo un equipo profesional muy por encima de la media del sector, una experiencia de muchísimo éxito en la Comunidad de Madrid y que eso Canal lo debía poner en valor, tanto en un desarrollo a nivel nacional como sobre todo también en desarrollo internacional, es decir, una

diversificación geográfica, y también tratar de hacer una diversificación por áreas de negocio que fueran conexas al agua. Por ejemplo, Canal en esos años también lanzó Canal Energía cuando se liberalizó la electricidad, para comercializar, distribuir y vender energía; se hicieron también temas de comunicaciones; se hizo la operación de residuos con Gedesma; es decir, Canal trataba de ser una multiutility y crecer. Entonces, en el año 2000, llego yo a Canal, que no sabía nada de agua, cero de agua, yo soy ingeniero de minas; había trabajado en el sector energético en una petrolera y luego en el sector industrial en una multinacional alemana, y me llamó una empresa de selección de ejecutivos a la cual yo había mandado un currículum hace unos años por un tema que había en Brasil. Yo tenía mucha experiencia internacional, sobre todo en América Latina, China y Turquía, muchísima experiencia internacional, sobre todo en concursos públicos, y yo creo que estas empresas seleccionan un montón de personal, luego cogen cuatro, los que más les gustan, y los cuatro se los presentan a Canal y Canal entonces...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Tenemos quince minutos solamente. A mí me interesa su interesa, de verdad se lo digo, pero, como tengo quince minutos para hacerle todas las preguntas, que usted echase el currículum o no... Vamos a ceñirnos un poco a lo importante, sobre todo a la pregunta que yo le realizaba, que era que si se le ocurrió a usted mismo si le sugirió alguien la compra de Inassa...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Como le he dicho antes, la operación se me sugiere desde el Banco Mundial, la oportunidad de negocio se me sugiere desde el Banco Mundial. Yo soy el responsable en el Canal y se crea una Subdirección ad hoc para crecer; es decir, mi papel es tratar de buscar oportunidades de negocio para el crecimiento nacional e internacional y la diversificación del Canal. Ese es mi cometido y mi responsabilidad, y soy el principal interesado en esta y en muchas operaciones que el Canal intentó, algunas con éxito y otras sin éxito. ¿De acuerdo?

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Sí, que le pagaban para eso, que le pagaban para pensar en...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Y la operación, como le dije antes al señor Núñez, nos llegó por el Banco Mundial, que había estado un mes y medio con nosotros. Ellos nos dijeron: hay una operación interesante en el caribe colombiano de una empresa mixta con un desinversión de Aguas de Barcelona; eso fue lo que me llegó a mí.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Sí, interesante económicamente para el Canal o interesante porque, desde el punto de vista humanitario o de abastecimiento de aquel pueblo...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no, interesante económicamente para el Canal, muy interesante económicamente para el Canal, y muy interesante estratégicamente para el Canal; de hecho, en mi opinión, lo ha sido.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**. ¿Que ha sido interesante para el Canal económicamente?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: ¡Muchísimo! ¡Increíblemente!

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¿La compra de Inassa?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: La compra de Inassa. ¡Increíblemente interesante!

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¡ah, bueno!, que es diferente de Emissão. Vale, ha sido interesante, según usted, la compra.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: De todas maneras, eso se puede explicar con hecho, ¿eh? No es porque yo tenga una opinión, se puede explicar con hechos que la compra de Inassa económicamente es una de las operaciones más ventajosas que se han hecho en los últimos veinte años en el sector del agua en el mundo.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: No tengo conocimientos para negar eso; en cualquier caso, lo que es claro es que todas estas operaciones del Canal de Isabel II hoy por hoy están siendo investigadas, y que hay un expresidente en la cárcel por todo este entramado. No pongo en duda que la compra de Inassa, en concreto, fuese rentable o no; lo desconozco, porque no tengo conocimientos para ello. Usted está aquí precisamente para sacarnos de dudas; en cualquier caso, entienda que me sorprende, porque, si tenemos al expresidente en la cárcel –bueno, está en la calle desde hace unos días-, me sorprenda un poco que esto sea, si me apura, hasta humanitario.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Humanitario no.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: El Banco Mundial, para abastecer a unas familias...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Es una realidad que en América Latina no se hizo una operación tan rápida como esa. Pero, respecto a lo que usted me estaba comentando, creo que fue a los cuatro o cinco meses de llegar don Ignacio González a la Presidencia cuando dejé el Canal; lo dejé porque en ese momento el Canal paró el crecimiento, en ese momento ya no estaba interesado en seguir creciendo, tenía otras ideas que luego se vieron en el futuro, creo que yo tampoco contaba con la confianza del grupo que había entrado, de los nuevos gestores y, por lo tanto, no me quedé en el Canal, y me fui a trabajar a otra empresa para hacer lo que había hecho en el Canal, desarrollo de negocio y crecimiento.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Disculpe que le interrumpa. Usted, entonces, estaba durante la Presidencia de Ruiz-Gallardón.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo estuve en la Comunidad de Madrid durante la Presidencia de Ruiz-Gallardón. Luego, creo que fue en diciembre de 2003, entró doña Esperanza Aguirre, y yo me fui en junio de 2004. Me parece que don Ignacio González y el nuevo Gerente de Canal entraron en enero de 2004, y yo dejé la empresa en junio.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Tengo una duda que me asalta. El Canal de Isabel II es una empresa madrileña, de la Comunidad de Madrid, creada para abastecer de agua a las familias madrileñas. ¿Cuándo se le ocurre a alguien, en qué momento, contratar a una persona para que mire negocios en el extranjero, que además se hacen con un entramado empresarial que dificulta el control y la transparencia, haciéndose con una opacidad especial, creando una empresa, para luego otra empresa y luego otra empresa? ¿En qué momento alguien entiende que el negocio de una empresa creada expresamente para abastecer a las familias madrileñas tiene que tener esa dirección, esa deriva, esa estrategia?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Bueno, esa es una opinión, pero no son hechos. Mi opinión es una opinión como la de cualquier otro, y lo que sé es que, en la época en la que entré en el Canal, en el año 2000 –en aquella época, hace 17 años-, todas las empresas públicas españolas –todas las empresas públicas españolas!- estaban buscando negocios en América Latina, en Asia, en Estados Unidos...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Sí, bajo la dirección del Partido Popular.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo soy un técnico.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: No, no, bajo la dirección política, porque aquí estamos para analizar las responsabilidades políticas, entonces, entienda que yo pregunte por los políticos, si no le importa.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pero a lo mejor yo también tengo responsabilidad, ¿no? No sé, estoy aquí y supongo que a lo mejor yo también he hecho algo mal, ¿no? Lo que yo digo, y creo que he dicho antes, es que en el año 1991 el Canal empezó a tratar de salir. ¡En el año 1991! Se presentó a múltiples concursos desde el año 1991 hasta 1999; de hecho, ganó la concesión de Cáceres en el año 1997 o 1998, que entiendo que también había otro Grupo político. Lo que le quiero decir es que, cuando el Canal presentó la operación de crecimiento internacional de Inassa en la Asamblea, se aprobó por mayoría, todos los Grupos votaron y estuvieron todos de acuerdo en aquel momento. En el año 2001, AENA era internacional, y era cien por cien pública; y ALDEASA, que era pública, y otras muchas empresas públicas estaban expandiéndose fuera, trabajando en negocios internacionales. Hoy, 17 años después, en cambio, los ciudadanos de a pie, como yo, a lo mejor no estamos de acuerdo con eso.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Bueno, hasta el punto de que, incluso, no era legal hacer eso, y luego se cambió la legislación del Canal para que se pudiesen hacer inversiones en el extranjero; es decir, no era tan común ni tan normal, se ha tenido que cambiar la legislación expresamente para que eso se pueda realizar.

En cualquier caso, si le parece, siga preguntándole por algunas cuestiones. Fue a usted a quien se le ocurrió, a través de la iniciativa del Banco Mundial o de la información del Banco Mundial. ¿Por qué lo hicieron a través de Extensia e Inassa? Tengo la siguiente duda –despéjeme esto, si es

posible-: Ustedes crean Canal Extensia, y lo hacen previendo que esto sea un holding para la inversión en Latinoamérica.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Eso es.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Crean Canal Extensia, ¿y qué ocurre? Que después compran Inassa. Pero, si Extensia estaba creada como holding de Latinoamérica, ¿Por qué luego, en las siguientes compras que ustedes realizan, meten también a Inassa en las diferentes inversiones? Este lío y esta opacidad hacen que nos perdamos un poco.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Trato de explicarle. Primero, se monta Canal Extensia, siendo una razón la que has comentado, y la otra razón es porque, obviamente, creas un vehículo, que es el que recibe la deuda. Esta operación se hace con deuda bancaria del BBVA y de Bankia, se estructura, se apalanca la operación, hay 60 millones de deuda, y se hace de tal manera que se aíse la deuda y el riesgo en una sociedad vehículo, que además aseguró con una póliza CESCE de la Sociedad Española de Seguros, por lo que estábamos protegidos si algo malo pasaba con ese seguro, pero porque blinda al resto al Canal de cualquier cosa que pudiera haber. Cualquier tipo de operación de compra y venta de empresas suele hacerse así, suele crearse una sociedad vehículo donde se genera la deuda y es la propia sociedad vehículo la que repaga esa deuda; de hecho, los 60 millones del crédito que pidió Canal Extensia para comprar Inassa ya han sido reparados, no queda deuda en Canal Extensia; eso se hace así. Y, luego, que Inassa se haya empleado para otras cosas, ino lo sé! Es decir, cuando me fui del Canal, Extensia tenía la misma forma que tenía en 2002, cuando yo estaba, es decir, se había hecho la compra de Inassa, Inassa era la titular de Triple A de Barranquilla y Triple A Servicios. Triple A Servicios tenía exactamente las mismas, no se hizo nada en esos años respecto a introducir ningún negocio adicional.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Si no le importa, sigo preguntando, porque no sé cuánto tiempo tengo.

La Sra. **PRESIDENTA**: Dos minutos.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¿Dos minutos? Vale, es que no me avisaste cuando me quedaban cinco. Gracias, señora Presidenta, por su amabilidad.

Continúo, porque tengo bastantes preguntas más, y le ruego brevedad en las respuestas. El informe de Garrigues & Andersen desaconsejó la compra de Inassa y también el pago a través de la Triple A.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Perdona, eso es falso.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Lo aconseja; o sea...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: El informe de Garrigues ni aconseja ni desaconseja, el informe de Garrigues es un informe técnico, y al informe de Garrigues lo que se le pide...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Con esto me vale.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Es un informe técnico, ni aconseja ni desaconseja.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: O sea, según usted, no desaconseja, de acuerdo. Respecto a la valoración de Inassa, tenemos aquí un informe que nos ha dado el anterior compareciente, porque no sé si sabrá que a esta Comisión se le oculta información. Es decir, la señora Cifuentes decide ocultarnos mucha documentación del caso Lezo y del Canal, por tanto no disponemos de ella. Pero este informe nos lo ha dado el anterior compareciente, es un informe que está firmado por la Subdirección de Nuevos Negocios, es decir, entiendo que por usted, y lo que nos hace ver es que la oferta se soportaba a través de una serie de informes; y también hablaba de las valoraciones. Pero, ¿por qué hizo TECVASA la valoración de Inassa?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Se hicieron tres valoraciones.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Sí, aquí aparece eso.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Tres. Entonces, el Canal hizo su propia valoración, el Canal hizo su propia valoración...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¿Y la hizo a través de TECVASA o no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no, no. El Canal y sus técnicos hicieron su propia valoración, el Canal tiene un departamento de análisis financiero enorme, en la Dirección Económica a lo mejor son 300 o 400 personas, es decir, Canal hizo su propia valoración. TECVASA hizo su valoración...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¿Y qué tuvo que ver Francisco Olmos en cualquiera de las valoraciones de Inassa?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Don Francisco Olmos era el Director General de la Triple A, ¿de acuerdo? Y si me apura, estaba más bien en el lado de los vendedores, porque los ejecutivos españoles que había en la empresa tenían acciones en la empresa, ¿de acuerdo?

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Se lo digo porque el señor Ildefonso De Miguel, declaró ante el Juez que Francisco Olmos fue quien hizo toda la historia, sacó a aguas de Barcelona y convenció a los socios locales para hacer la operación de esta manera, a través de la Triple A, e hizo algo todavía más alucinante: buscar a alguien en Colombia y convertirse a la vez en socio del Canal y en el elaborador del informe de valoración, Francisco Olmos, es decir, el mismo que vendía propició el informe que servía para valorar la compra; es decir, que era juez y parte, o accionista, como usted bien ha dicho, y además promovió la valoración.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señoría. Su turno ha terminado, pero le dejo al compareciente que conteste, por supuesto.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Vale, de acuerdo. No obstante, luego continuamos, avíseme como a todos los demás.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Lo que haya dicho el señor Ildefonso en sede judicial no lo sé ni tampoco sé lo que haya dicho el señor Olmos, si ha estado en sede judicial o no. Yo lo único que puedo decir es que la valoración del Canal de Isabel II la hicimos nosotros, los técnicos del Canal, no influyó absolutamente nada don Francisco Olmos ni siquiera TECVASA, que era nuestro socio...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: O sea, me está diciendo que Francisco de Miguel mintió en sede judicial, no decía la verdad.

La Sra. **PRESIDENTA**: Señoría, le ruego no interrumpa, porque estamos ya fuera de turno.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo lo que digo es que la valoración del Canal la hizo el propio Canal y el responsable de la valoración del Canal es el propio Canal, no se dejó influir ni por nada ni por nadie. De hecho, TECVASA hizo otra valoración, Rothschild y los vendedores tenían su propia valoración y el Canal, al final, lo que descuenta son los flujos con una tasa de descuento hasta el año 2033, y hace una valoración económica, como se valoran todas las concesiones de cualquier tipo en el mundo.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Sí, sí. Si yo no le estoy diciendo...

La Sra. **PRESIDENTA**: Señora Espinosa, por favor, no interrumpa, que el turno ha terminado.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: La relación que tuvo Francisco de Olmos con las valoraciones de Inassa...

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señora Espinosa.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Ninguna.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Ninguna, miente Francisco de Miguel en el Juzgado, de acuerdo. Según usted eso no es verdad.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Con el Canal de Isabel II no.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: No, le estoy diciendo de la valoración de Inassa, no a través del Canal.

La Sra. **PRESIDENTA**: Señora Espinosa, por favor.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Vamos a ver, yo puedo opinar del Canal de Isabel II, que era mi responsabilidad, es decir, yo puedo opinar de la valoración que hizo el propio Canal; CAP-AFI yo creo que es hoy una de las empresas de evaluación más reconocidas en España, que fue contratada por

TECVASA con un banco detrás, supongo que tampoco se dejarían influir, pero es un suponer. En la del Canal ya le aseguro yo a usted que no intervino nada esta persona, en la de CAP-AFI yo supongo que tampoco; es una valoración que pagó -creo que lo he dicho en mi primera intervención- otra sociedad, no el Canal; y en la de Rothschild, que era la del vendedor, pues probablemente seguro que sí que participó, porque era la persona que le daba los flujos, los ingresos y los costes a la banca de inversión, que era Rothschild para que Rothschild hiciera la valoración.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¡Ah! Vale, o sea que entonces afirmamos que tuvo algo que ver con la valoración...

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señora Espinosa, su turno ha terminado. Doy el turno de palabra al señor Lobato, del Grupo Parlamentario Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Muchas gracias. Buenos días.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Buenos días.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y muchas gracias por su presencia. Como está viendo, el objetivo es investigar los hechos de 2001 en relación con la compra de Inassa y, evidentemente, su papel era muy relevante y nos viene muy bien toda la información que nos está dando. ¿Cuál diría que eran sus funciones en relación con la expansión de negocio? ¿Diría que tenía funciones de control, de supervisión, de análisis? O sea, más allá de...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: ¿La Subdirección de Nuevos Negocios?

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Claramente, ¿no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Claramente. La Subdirección de Nuevos Negocios no dejaba de ser una Subdirección, obviamente, pero fundamentalmente proponía o estudiaba toda la estrategia de crecimiento, todas las oportunidades; obviamente, la Subdirección de Nuevos Negocios trabajaba con todas las áreas o departamentos -Subdirección Financiera, Comercial, Ingeniería-, con todo el Canal en el estudio de todas y cada una de las oportunidades que hicimos en estos años y que estudiamos, pero la Subdirección de Nuevos Negocios era la responsable de desarrollar negocio.

Luego, respecto a los temas de control o de seguimiento que estaba comentando, no fue tanto así. A mí sí me nombraron miembro del Consejo de Administración de Canal Extensia, ¿de acuerdo?, pero no era Administrador, fue Apoderado porque me apoderó el Consejo cuando la compra, pero el día a día de la gestión lo hacían, por un lado, las personas del Canal -yo hablo hasta el 2004, que es lo que puedo decirles-, técnicos que habían entrado con su plaza -funcionarios, vamos- y que se fueron allí con sus familias...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Que estuvieron allí...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Y sus jefes en Madrid, que eran los Directores de cada una de las áreas y que controlaban también desde Madrid lo que se hacía allí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: OK. En relación con la propia operación, tomó la decisión el Consejo de Administración de Canal y ustedes lideraron la propuesta, ¿no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Digamos que eran ustedes los que estudiaban y proponían al Consejo. Les decían: oiga, que hemos estudiado la viabilidad de la operación...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Eso es.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, digamos que la iniciativa era de su departamento claramente.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Así es.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Luego ya es el Consejo el que tomó la decisión. No hubo ningún problema con el Consejo, ¿no? O sea, claramente usted con el resto de Consejeros vieron enseguida la operación, la viabilidad y...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Desde luego, que yo sepa, ninguna.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿No hubo dudas ni hubo ningún planteamiento...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: A mí, desde luego, no me llegaba la información a ese nivel, pero, desde luego, desde el punto de vista del que llegaba, al revés, era favorable: una autorización para hacer la compra y...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ha dejado usted claro que considera que fue una buena operación...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo creo que es magnífica.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Desde el punto de vista económico-financiero, estratégico empresarial...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo creo que es magnífica en el Canal y probablemente, si el Canal sigue avanzando en el proceso que al parecer tiene de venta, antes de un año se ha visto, por las ofertas que van a recibir y el interés que tiene el mercado, sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: En la adquisición se hizo el proceso con invitación, digamos, a siete empresas, en las que una de ellas era el Canal y la mejor oferta fue la del Canal,

evidentemente, las otras fueron ofertas más bajas. ¿Cómo justificaría esto? Ustedes sí vieron que se podía llegar a ese nivel y las otras empresas no...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No. Vamos a ver, los concursos privados, cuando vende un vendedor privado con una banca de inversión no son temas públicos, es decir, realmente al final la certeza de saber si había siete ofertas, tres o ninguna, eso la banca de inversión que lidera el producto se lo guarda y muy mucho, por cierta lógica, ¿no? Imagínate que hay solo una oferta y tú sabes que solo hay una oferta, entonces tú vas a hacer un precio muy bajo; por tanto, las bancas de inversiones son herméticas. Yo realmente no sé cuántas ofertas hubo, sé que invitaron a muchas empresas, que por el data room de Bogotá pasaron muchas empresas, pero, yo, al final, no sé ni cuántas ni si eran mejores. Yo entiendo -que me dedico a estas cosas- que elegirían la mejor oferta para los vendedores.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Evidentemente.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Me imagino.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O no había ninguna otra oferta o las otras eran de menor nivel económico, de menor seguridad económico-jurídica, o lo que fuera.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Exactamente.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ok. Vamos con el tema de los informes, a ver si conseguimos organizarnos un poco. Canal hace su informe interno, en el que dice: oiga, vamos a analizar desde nuestro punto de vista esta operación, los datos que tenemos y nos sacamos un cálculo con descuento en función de las concesiones, y nos sale tanto, y hasta ahí podemos llegar, ¿no? Digamos que esa es la parte del informe interno. Luego está el informe de masa, que hace un informe con quien contrata, que es una entidad con cierto prestigio, y que le hace su informe también con los datos que tenga. ¿Ustedes comparten información?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí, sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Entre unos y otros sí comparten información.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, a la hora de hacer un informe ellos y ustedes otro tiran de la misma fuente, comparten información en ese proceso.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo lo que puedo decir es que las fuentes que utiliza el Canal son las de los ejecutivos del Canal que fuimos allí y de los técnicos, y nos metimos en el data room, y nos fuimos a ver las concesiones y a Barranquilla, y sacamos nuestros datos, ¿de acuerdo? Yo voy a hablar de la de Canal. ¿La información que utilizara CAP-AFI para hacer eso? Yo no sé si CAP-AFI se apoyó también en información que había hecho el Canal e hizo unas previsiones distintas. En mi

opinión, las valoraciones de CAP-AFI eran algo optimistas, sobre todo por el lado de crecimiento; había un riesgo: los fondos de solidaridad, que consistían en que el Estado pagara las deudas del agua de la gente que no podía pagarlas, ese riesgo ellos no lo consideraban, nosotros sí, por eso la valoración del Canal sería también más baja.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: OK. Vale, entonces tenemos el informe de TECVASA, el informe interno del Canal y luego hay algunos otros informes. Según el compareciente anterior, Canal tenía informes de otras entidades externas que informaron sobre situación mercantil, jurídica, pero también sobre situación económico-financiera. Esos informes de auditoras externas, ¿coincidían todos con el informe interno del Canal? ¿Recuerda usted qué informes eran?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí, los he comentado. Informes técnicos solo estaba el de Canal - ¡quién mejor para hacer el informe técnico que la gente del Canal!-, pero informes de valoración o informes financieros de acuerdos de valoración, el Canal tenía el suyo, el de CAP-AFI que ha dicho usted, y el que estaba en el data room que había hecho la propia banca de inversión, apoyándose, obviamente, en los datos de la empresa. Luego, el Canal aparte contrató los informes de toda la parte contable, laboral, administrativa, legal y jurídica a un despacho. Eso lo contrata el Canal, no lo contrata TECVASA.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, que informe económico-financiero no hay ninguno más.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No hay ninguno más. El Canal contrata eso y luego contrata a Garrigues una opinión sobre lo contratado en Colombia y sobre el tema fiscal. Luego también se contrata el informe comercial sobre los socios, quiénes eran y a qué actividades se dedicaban y, luego, el informe que se pidió a la Agregaduría Comercial, pero por ese no se paga.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ahí tenemos el informe de Garrigues, que mencionaba, que tiene alguna peculiaridad, no es exactamente que desaconseje la operación, pero sí desaconseja llevarla en la forma en la que se lleva, a través de la sociedad panameña por un tema de beneficios fiscales.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Si me permite, discutimos mucho en aquella época en el Canal sobre ese informe y discutimos también con Garrigues. Garrigues lo que desaconsejaba era que el Canal se quedara con esa sociedad vehículo en Panamá porque eso sí que tenía unas connotaciones fiscales y de todo tipo, porque Panamá era un paraíso fiscal, etcétera, y eso es lo que desaconsejaba claramente en el informe. Pero analizando la opción de comprar y liquidar la empresa y quedarse el Canal con las acciones de Inassa, lo que dice la opinión del informe de Garrigues es que es exactamente igual. Eso es lo que dice el informe de Garrigues, está escrito así. Es que me acuerdo porque discutimos tanto sobre eso! Y se decía entonces, ¿si lo compramos y liquidamos para el Canal económicamente es lo mismo? Sí. Eso es importante, para nosotros lo fue.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ok. Otra cosa que nos ha llamado la atención y sobre la que creo –aunque ya ha dicho que cuando entró Ignacio González usted ya salió de la empresa- que merece la pena que nos haga un comentario es sobre cómo Ignacio González –se ha visto en el sumario de la operación Lezo- habla de esta operación en términos de haber supuesto un quebranto patrimonial importante para el Canal y para los madrileños diciendo, literalmente: “Compraron una sociedad que no valía ni 30 millones por 100.” ¿Cómo justifica que Ignacio González haga un análisis así? Entiendo que él entró a conocer, solicitó un informe en su momento, en 2009, para analizar concretamente esta operación y fruto, de esos informes, de ese análisis que él hizo a posteriori, dice esa frase, que además se la dice a Edmundo Rodríguez. No sé si usted entiende que eso es fruto de que no ha tenido conocimiento suficiente o...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo no me puedo poner en el papel de don Ignacio y por qué dio esa información a don Edmundo. Desde luego, de lo que le puedo hablar es de la operación. He leído, lamentablemente, en los medios de comunicación algunas cosas un tanto extrañas porque parece que lo que se está diciendo es que el Canal compró por 80 u 81 millones de euros al cambio en aquella época una operación que un año antes –fueron dos, no uno- había costado 6,8 millones. ¡Es que es tan erróneo todo! O sea, la gente que haya escrito eso no sabe nada de la operación, es decir, Aguas de Barcelona no tenía el 51 por ciento formalmente, en las cuentas consolidadas de Aguas de Barcelona aparece que la participación era del 20 por ciento, y si uno va a las cuentas consolidadas de Aguas de Barcelona ve que de la Triple A de Barranquilla lo que cogía era el 20 por ciento. ¿Qué ocurre? Que cuando se presentan con Aguas de Barcelona al concurso de 1996 se exigía una solvencia técnica de que el operador tuviera la mayoría –como pasa en muchísimos concursos a nivel internacional-. Hubo un acuerdo de socios locales por el cual, aunque aparentemente la titularidad era el 51 por ciento de Aguas de Barcelona, solo les daban derechos económicos y políticos en el Consejo del 20 por ciento. Entonces, Aguas de Barcelona se va con el 20 por ciento. Pero no solo eso, es que cuando se va Aguas de Barcelona, en esos dos años, se consiguió hacer una prórroga, ¡20 años de prórroga! Eso es una barbaridad. Yo he estado haciendo cálculos y esos 6,8 millones adaptados a la participación real que tenían del 20 por ciento eran 40 millones de euros, ¡sin contar que se amplió 20 años! Aunque fuera con una regla de tres, te da que la valoración son 107 millones pero, además, eso no incluía que, en ese año y medio, Triple A había ganado: el contrato de Hidrolago, que era todo el Estado de Zulia, 3,5 millones de habitantes en Venezuela, con un crédito de 75 millones; en Maracaibo, una de las ciudades más ricas de América latina, con 2 millones de habitantes, la capital petrolera de Venezuela, había ganado el contrato de gestión comercial y de redes de Santo Domingo, 1,5 millones de habitantes, y había ganado el contrato de Amagua, que era la zona del cantón más prestigioso o económicamente más fuerte. Entonces, era comparar peras con manzanas. La Inassa que compró el Canal no tenía nada que ver con la operación de salida que hizo Aguas de Barcelona. Eso sí que es sorprendente.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Todo eso es lo que incluye el informe que ustedes hicieron en 2001 de análisis, ahí se detalla.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Todo claro. Por supuesto, la valoración está detalladísima, punto por punto, todo lo que se valora.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Nada más por ahora, gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, doy el turno de palabra al señor Gómez-Angulo, del Grupo Parlamentario Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Gracias, señora Presidenta. Gracias por su asistencia, señor López Heras. Insisto en un tema en esta Comisión y es que creo que hay que fijar las fechas de su llegada al Canal y de su salida y fijarlas en los cambios estructurales que hubo en la propia empresa. Creo que tengo que corregirle en un extremo porque usted ha dicho que antes de su llegada, entre 1991 y 1999, el Canal ya había efectuado diversas operaciones en el extranjero...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, he dicho que a nivel internacional había estudiado y se había presentado a muchas licitaciones, pero no había ganado ninguna.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo, pero entre 1991 y 1995 se produce la última Legislatura socialista, es Presidente del Canal don Agapito Ramos, que compareció aquí en la anterior sesión de esta Comisión y a pregunta mía, efectivamente, reconoció que había dos sociedades, que eran Interagua e Hidroser, que habían participado en algunos concursos...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Internacionales.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Como usted ha especificado, que es el tema de Buenos Aires o el tema de...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Así es.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Ahora bien, cuando se produce el cambio de Gobierno Socialista y llega el Gobierno Popular a la Comunidad de Madrid en el año 1995, se hace cargo de la Presidencia del Canal el señor Beteta y, según mis datos, entre 1995 y 1999, el señor Beteta, como Presidente del Canal, acaba con esa llamada expansión internacional; en ese periodo no se produce, según las notas que yo tengo, ninguna participación del Canal en ningún tipo de concurso internacional e incluso acaba con Interagua e Hidroser. En Interagua, el Canal, en época del Gobierno socialista, era socio de AGBAR –corríjame porque lo habrá estudiado- y en Hidroser era socio de Hidrocantábrico.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, es que aquí hay algo de confusión. ¿Le puedo interrumpir?

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, sí, por supuesto. A lo que me refiero es a la diferenciación. En las notas que tengo figura que, entre 1995 y 1999, no hay participación del Canal de carácter internacional.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Durante 1995 y hasta 1999, como bien sabe usted, yo no estaba en el Canal. A mí la información que se me hizo llegar es que efectivamente se estudiaron proyectos de licitación internacional; no se llegó a presentar ninguna oferta en internacional, sí se llegaron a presentar ofertas a nivel nacional en esa época también, ¿de acuerdo?, hubo concursos nacionales. Respecto a las empresas, Interagua, efectivamente, no tuvo actividad, había más socios en Interagua, sé que estaba el grupo Aguas de Barcelona, pero creo que había alguna más; e Hidroser era el vehículo que montaron el Canal y Aguas de Barcelona para Cáceres y San Fernando, que se ganaron en aquella época, pero no era con Hidrocantábrico. Con Hidrocantábrico era...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Santillana.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Santillana.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Se produjo un cambio de Gobierno el 15 de julio de 1999 y llega a la Presidencia del Canal don Carlos Mayor Oreja; entonces, don Carlos Mayor Oreja, tiempo después, yo creo que en junio de 2000, produce un relevo y cambia completamente la estructura y la Dirección del Canal, que es cuando usted llega, porque usted no llega a coincidir, siendo Gerente, don Ricardo Domínguez, ¿no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Que cesó en julio de 2000. O sea, usted llega ya cuando es Gerente don José Javier Fernández Santamaría.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Exactamente.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Llegan al mismo tiempo?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No. Vamos a ver, a mí me comunicó el Canal que finalmente me ofrecían el puesto de trabajo en julio de 2000, y yo me incorporé el 1 de septiembre. Además, me incorporé directamente en un proyecto internacional. Mi primer día de trabajo fue con un billete de avión, yéndome a Paraguay, para trabajar sobre la posible privatización de la empresa pública de Paraguay.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Usted llega como Subdirector de don José Antonio De Cachavera.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Exactamente.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Que también llega por la misma vía de un fichaje de la empresa esta...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Russell Reynolds.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿La misma empresa?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: La selección de ejecutivos del Canal en esa época creo que se la hacía Russell Reynolds.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y en esa nueva Dirección... Bueno, luego tenemos la comparecencia del señor De Cachavera, que nos lo podrá aclarar, pero, en fin, ¿a usted le nombra directamente el señor De Cachavera o le nombra el señor Mayor Oreja, como Subdirector de De Cachavera?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pues no sé qué decirle. Me enviaron una carta y me dijeron: entras en el Canal. Yo tenía 31 años, no sé decirle.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo. El anterior compareciente, el que era en aquella época Director General de TECVASA, nos ha dicho que el Canal ya estaba estudiando el tema de Inassa desde mayo de 2001. ¿Eso es cierto?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Eso es cierto.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Entonces, según mis notas, sería Gerente don Ricardo Domínguez, al que sustituyó don José Javier Fernández Santamaría.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no, no; en 2001, le ha dicho don Salvador.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En 2001, luego...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo no tuve el placer de conocer a don Ricardo, creo que se fue antes de que yo llegara, y yo llegué en julio de 2000, y nosotros empezamos a estudiar la operación un año después.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿En mayo de 2001?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Claro.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Siendo Gerente don José Javier Fernández de Santamaría.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Exactamente; eso es. Y don Carlos Mayor Oreja el Presidente.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y don Carlos Mayor Oreja el Presidente.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Y don José Antonio De Cachavera el Director Económico.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Exactamente. Tampoco hay elecciones, pero internamente se produce un cambio de Gobierno y se hace cargo del Canal don Pedro Calvo, yo creo que sobre junio o septiembre de 2001, ¿no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Creo recordar que fue más bien en septiembre de 2001, en otoño.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En septiembre de 2001; el 21 de septiembre tengo yo; aunque ya era Consejero de Medio Ambiente desde junio de 2001.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En todo caso. Cuando usted llega al Canal, los trabajos con Inassa no se habían iniciado todavía.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Volvemos al inicio, cuando usted ha hablado de que es el Banco Mundial el que hace esta invitación. ¿Es así?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí, sí. No hace esta invitación, nos sugiere...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Perdón, hay un tema anterior. El estudio de Price Waterhouse, el que se encarga ya por don Carlos Mayor Oreja, creo que les sugiere una nueva estructura, ¿no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Que es la que lleva a cabo con la incorporación de...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Mi Subdirección no existía. Se creó ad hoc una Subdirección de Nuevos Negocios para el crecimiento del Canal.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Exactamente.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no existía.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo. Entonces, ustedes son los que participan desde el primer momento, el equipo que llega con don Carlos Mayor Oreja, en el estudio de la operación de Inassa. ¿Es así?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Es así.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo, y el tema de Extensia y tal...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Aquí hay dos temas que me gustaría que nos aclarara. Ha dicho que viajó, primero, para hacer un informe técnico, a Colombia, ¿cuántos viajes realizaron?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: ¿Para prepararlo? Personalmente, yo haría dos o tres viajes antes de la compra.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Don Fernando Troyano, ¿qué papel juega en este proceso? Porque el Director General de TECVASA nos ha dicho que no conocía a don Fernando Troyano y nos ha dicho usted que era uno de los asesores del Banco Mundial.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Vamos a ver, don Fernando Troyano es, por un lado, una persona que ha sido consultor del Banco Mundial durante muchos, muchos años. Es un Ingeniero de Caminos de reconocido prestigio, una de las personas, a nivel mundial, probablemente de las "top five" en temas de desalación, enormemente conocido, que estuvo prácticamente durante toda la década de los noventa trabajando para el Banco Mundial, ¿de acuerdo? Pero, por otro lado, el señor Troyano también en épocas anteriores, creo que hasta 1991 o 1992, trabajó en el Canal –creo que Urbistondo era el Presidente-, fue Director de Planificación, etcétera. Era un ingeniero de caminos que tenía la plaza en el Ministerio, cuando el Canal pertenecía al Ministerio, que heredó y, en 1991 o 1992, deja el Canal de Isabel II y se va al Banco Mundial a trabajar. Se va al Banco Mundial a trabajar y es él, junto con algunas personas del Banco Mundial, como Carlos Vélez, Yoko Katakura, Abel Mejía, que era el Director de Agua del Banco Mundial, los que estudian el Canal como un modelo a seguir.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Perdóneme que le pregunte tan directamente, pero el señor Troyano, según las notas que yo tengo, ¿vuelve a ser otra vez asesor externo del Canal para operaciones en Iberoamérica?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí, y en muchos sitios. Por ejemplo, el Canal estuvo estudiando...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Pero vamos a centrarnos en Iberoamérica.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pero no solo en Iberoamérica, el señor Troyano asesoraba el Canal a nivel internacional en distintos sitios.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Y en la operación de Inassa?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: En esa operación no nos asesoraba.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿No intervino en esa operación el señor Troyano?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: En esa operación, yo creo que él tenía muy buena relación con la gente del Banco Mundial. Yo creo que él, junto con otro ingeniero del Banco Mundial, habían sido los que habían estudiado la operación del Banco Mundial de financiación, ¿de acuerdo? Y, a raíz de eso, él disponía de buena información sobre aspectos técnicos de Triple A de Barranquilla, fundamentalmente de Barranquilla, que es donde él aportaba algo; lo de Venezuela, Dominicana y todo eso no lo conocía.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Usted fue uno de los apoderados, entiendo que por el Consejo de Canal Extensia, que, junto con el señor Caballero y el propio señor De Cachavera, se desplazan a Panamá a la firma de...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Eso es.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Es así. Con los poderes correspondientes de Canal Extensia. Esos poderes son de Canal Extensia y no fueron facultad del Consejo de Administración del Canal de Isabel II, fueron de Canal Extensia, ¿no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pues, entiendo que sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Le estoy preguntando.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pues tampoco lo tengo muy claro. Yo supongo que Canal de Isabel II autorizaría a Canal Extensia la operación y sería Canal Extensia quien dictaría o haría los poderes.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En definitiva, su trayectoria en el Canal, que es importante a los efectos que le ha preguntado algún otro portavoz, finaliza con la llegada de la nueva Gerencia prácticamente, o sea, con Idelfonso de Miguel. Yo creo que el señor Canalda cesó antes y le substituyó temporalmente unos seis meses el señor Cienfuegos. ¿Es así?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí, es así.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Su cese es por motivos personales o el nuevo Gerente que llega a final de 2003, y que toma posesión en enero de 2004, don Idelfonso de Miguel, decide cambiar el equipo?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Mi cese, me pregunta por el mío.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, le pregunto por el suyo.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No fue un cese. Presenté mi carta...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Eso le preguntaba, si cesó por razones personales.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Exactamente. Fundamentalmente se barajaron un cúmulo de situaciones. En primer lugar, yo me daba cuenta de que no tenía trabajo: el cien por cien de la actividad de desarrollo nacional e internacional y de diversificación se paró en ese momento, entonces no había trabajo; no tenía trabajo en el Canal pero iba allí todos los días al Canal a nada; no había trabajo. En segundo lugar, tampoco gozaba de la confianza del nuevo Gerente porque no me involucraba en ningún tema que fuera importante; tampoco había química ni me gustaba la forma que tenía de liderar la empresa que tenía el Gerente, pero es un tema totalmente personal; esa es mi opinión, a veces te llevas mejor con tu jefe o peor, tampoco me entendía demasiado con él y decidí marcharme.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo. Otro tema, en torno a los informes, aunque ya quedó claro en la anterior sesión, pero, en fin, el señor Cardona, el Director General de TECVASA, ha puesto de manifiesto que evidentemente el informe de AFI, del señor Ontiveros, es TECVASA quien lo encarga.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Claro.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Es TECVASA quien lo encarga, no es a Canal, eso queda absolutamente claro, lo cual es importante a efectos de esta Comisión. Y luego está el informe de Rothschild y el interno que tengo entendido, por las notas que tengo y usted lo ha corroborado, que era un informe muy riguroso.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Muy riguroso.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y, curiosamente, el que da más valoración a la empresa, según...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no, no. ¡El que menos!

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: El que menos, 84 puntos.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Da un rango alrededor de 84 o algo así; no llega a 100.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: 87, ¿no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Un rango así. Pero era el que menos de los tres.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: El que menos, sí, sí; de acuerdo. Y entonces, para dejar claro el tema del informe Cuatrecasas, del que se ha hablado antes en la anterior comparencia, y no sé si ahora al inicio de esta, es de 2004, cuando usted ya no está aquí. ¿Usted tiene conocimiento de ese informe de Cuatrecasas y por qué el nuevo Gerente de Canal, don Ildefonso de Miguel, encarga ese informe a Cuatrecasas? ¿Tiene conocimiento? Denos su opinión, que para eso está aquí como compareciente.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Bueno, es lo que le voy a comentar. En aquellos meses, de enero a junio, que yo dejé Canal, obviamente, todos los compañeros de Canal hablábamos, tomando un café, y teníamos la sensación de que un despacho de abogados, no sabía yo cual, o alguien estaba investigando, no la operación de Inassa sino todas las operaciones que se habían hecho en la época anterior de Canal. Esa es la información que yo tenía, pero es de una conversación de café, o sea, no tengo ninguna prueba ni nada más que eso, no lo sé. Y lo siguiente que sé de ese informe son las cosas que han salido publicadas en los medios digitales y las cosas que decían, que yo las he leído y me parecen increíbles. No sé si cuando ese informe se hizo ya me había ido yo o no, pero si se hubiera hecho cuando estaba yo, creo que el despacho debería haberse dirigido a mí y haberme

preguntado, como están preguntándome ustedes cosas, o preguntar a Garrigues, o no sé, preguntar cosas, ¡a mí nadie me preguntó nada!

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Pero el conocimiento del informe Cuatrecasas, que no conocemos, es muy importante lo que acaba de decir, ¿la conversación de café de Canal de Isabel II no solamente se refería exclusivamente a Inassa sino a la etapa anterior?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo creo que... ¡Pero esto es un comentario de café, eh! Entonces, no sé si tiene valor en una Comisión como esta. Pero lo que hablábamos era que estaban investigando todas las operaciones que se habían hecho en la etapa anterior, pero luego parece ser que no, que solo era la de Inassa. Esa es la información que teníamos. Yo he visto las fotocopias que aparecen pegadas, y ya empezando por el tema de la valoración, que está claro que no le suministraron la información que debían a Cuatrecasas para hacer la valoración, porque Cuatrecasas es un despacho de abogados de absoluto prestigio y rigurosidad, y yo creo que nadie puede tener dudas de que Cuatrecasas es un líder de estas cosas en España, y yo creo que no tuvo la información para hacer las cosas convenientemente.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Reconoce que no tuvo la información.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Por lo que yo he leído, por el tema de la valoración, total.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Pues termino haciendo solamente un pequeño matiz, y no es ningún tipo de corrección ni nada. Antes le ha preguntado otra portavoz sobre una declaración de don Ildefonso de Miguel en sede judicial, que es una afirmación que yo no sé si es literal o no, pero en todo caso, la comparecencia del señor De Miguel en sede judicial era en condición de investigado y, por tanto, una declaración de un investigado en sede judicial no tiene mayor valor probatorio de ningún género. Aparte de que el señor López Heras no ha dicho que mintiera, ha dicho que desconocía lo que había dicho en sede judicial el señor De Miguel. Que quede esto claro a efectos del Diario de Sesiones. Gracias, señora Presidenta.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Vamos brevemente al segundo turno aclaratorio de cinco minutos con cada portavoz. Doy la palabra al señor Núñez, del Grupo Parlamentario de Ciudadanos.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Sí, gracias, Presidenta. Señor López Heras, le vamos a hacer cuatro cinco preguntas y le pido por favor que sea muy breve en las respuestas para que me dé tiempo.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Lo intento.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Usted fue miembro y apoderado del Consejo de administración e Canal Extensia?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Sí.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Y Canal Extensia era la empresa responsable de tomar decisiones estratégicas a la hora de hacer las inversiones?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: ¡No!

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Ustedes informaban al Consejo de Administración de Canal de Isabel II?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no, no.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Ha dicho antes que Canal Extensia no...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Vamos a ver, Canal Extensia es la sociedad vehículo que se crea para hacer la compra de Inassa, ¿de acuerdo? Y, luego, probablemente, se hubiera seguido haciendo actividades de crecimiento y de desarrollo, se hubiera utilizado para hacer esas operaciones; no se crea ad hoc para esa operación.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: La pregunta es: ¿antes de tomar estas decisiones, informaban al Consejo de Administración de Canal de Isabel II?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pero, ¿cómo no? Es decir, si, vamos a ver, la operación, todo...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Cómo no, no. Le pregunto porque, por ejemplo, para las compras de Emissão nos decía que...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo es que no le puedo...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Bueno, mi intención era hacer un paralelismo y...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo, lo siento mucho. Lo siento mucho, pero es que no tengo nada, no sé cómo se han hecho ni en qué tiempo ni nada.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Correcto. Nosotros entendemos que es posible...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo lo que sé es que mi jefe... O sea, Canal Extensia era una sociedad vehículo cien por cien Canal. Al principio, 25 por ciento con TECVASA, luego, en los años posteriores, se compró su participación.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Yo entiendo y...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Entonces, todo era Canal. Yo era un trabajador del Canal de Isabel II.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Su repuesta de ¿cómo no? me parece de sentido común y es una cosa que podíamos...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo era un trabajador del Canal de Isabel II; a mí la nómina me la pagaba el Canal de Isabel II.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Correcto. Yo entiendo que para tomar decisiones de compra de tanto volumen de dinero, tanto en esto como en otras inversiones que se han hecho, habría que informar, y eso es una cosa que entendemos.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Vamos.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Segunda: ¿cómo se fue del Canal?, ¿cómo se fue del Canal? Su relación laboral, ¿cómo acabó con el Canal?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Bueno, pues escribí una carta de dimisión y me fui.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: No, pero no me interesa eso, me interesa cómo fue el procedimiento: si le echaron, si hubo...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no, ya le comentado antes al señor Gómez-Angulo.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Disculpe, no le he oído.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, no. Por razones personales, falta de actividad, falta de química con el nuevo equipo de Gobierno de Canal y falta también de...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Falta de química? ¿Por qué hubo falta de química?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pues no sé. Yo creo que en esto todos los que trabajamos... Falta de química; hay personas con las que...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Hay algún motivo puntual o especial reseñable?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Cuando hay química y no hay química, yo no...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Hubo química y se acabó la química?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo no tenía química, es decir, no me gustaba como se gestionaba Canal ni como se tomaban las decisiones.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Por qué no le gustaba?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pero eso no quiere decir que las decisiones no se tomaban bien, es que no me gustaban, no me gustaban.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Por qué?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Bueno, fundamentalmente, a mí me gustaba involucrar a la gente de Canal cien por cien, a los técnicos de Canal, a los que han hecho su carrera, que son muy solventes y siguen estando en la operación, a la gente que apuesta por aquello, que se fue con sus familias allí a vivir y dio un salto profesional importante. Además, una de las cosas que, por lo menos a mí me vendieron, y yo creo que era verdad, fue que en Canal estas oportunidades de crecimiento a los propios profesionales les servían para crecer profesionalmente; era muy atractivo para la gente del Canal y se involucraba. Pero en la nueva etapa que vino, por un lado, se paró el crecimiento y, por otro lado, estaba claro que desde ese punto de vista no se iba a contar con la gente que ya estaba en el Canal por las razones que fuesen. Entonces, yo dije, no confían en mí, no hay crecimiento, no sé qué hacer, entonces yo me fui. Pero fui el único, yo creo que José Antonio de Cachavera también, pero todos los demás se quedaron, o sea que...

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Fue una cosa puntual con usted, fue una química...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pero es que cada uno toma sus decisiones en la vida.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Por supuesto, totalmente respetable. Otra pregunta que quería hacer: el informe de Garrigues veía negativa la compra a través de una sociedad panameña por temas fiscales, ¿eso es cierto?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo lo he explicado antes. Vamos a ver, el informe de Garrigues decía que si tú comprabas la sociedad panameña y la liquidabas en ese mismo momento, en ese acto, no tenía problema fiscal.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Quién decide y por qué se compra a través de una sociedad panameña?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Vamos a ver, los socios locales tenían la inversión hecha a través de una sociedad panameña, ¿de acuerdo?

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Los socios locales?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Los socios locales tenían sus acciones de Inassa en una sociedad en Panamá. La razón de por qué ellos la tenían en una sociedad en Panamá, no la sé; No lo sé, se lo tendrían que decir ellos. ¿Sospechas? En aquella época, cuando íbamos nosotros a Colombia, íbamos con guardaespaldas, en coches blindados. ¿Que la gente quisiera estar en el anonimato o por temas fiscales, porque Panamá era un sitio con beneficios fiscales para la gente? Sus razones tendrían. Pero ellos, desde el principio, dijeron que la operación la querían hacer en Panamá, que se podría hacer en algún otro sitio, pero esos sitios que plantearon eran Uruguay, que también tenía un régimen fiscal semejante, dijeron un sitio en Estados Unidos y dijeron Ámsterdam, tres o cuatro sitios, y al final Garrigues estudió eso y dijo que la operación en Panamá, si se liquidaba la empresa en ese mismo momento, en unidad de acto, comprabas, liquidabas y te quedabas con las acciones, tenía los mismos efectos fiscales que comprar directamente las acciones en Colombia.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Bien, pues por concluir, voy a hacer una valoración final. Nosotros no discutimos que Canal sea una empresa líder a nivel mundial, y estamos orgullosos de ello los madrileños; podemos entender, previo informes, que estratégicamente -y hablo a nivel económico- fuese interesante hacer inversiones, todo eso es razonable. Pero, francamente, creemos que ha sido un procedimiento muy opaco; hay un entramado de empresas, Canal Extensia, compras a través de offshore, Sociedad de Aguas de América; una opacidad que se demuestra en el BOCM del 30 de noviembre de 2001, que usted desconoce o dice desconocer por qué no se reflejó la compra a través de esa sociedad, algo que más adelante tuvo similitudes con la compra de Emissão, y, al final, nos tenemos que enterar, para bochorno de todos los madrileños, de que los responsables están en procedimientos judiciales. Usted como persona que estaba dentro de este proceso, en el sentido de que era el Subdirector de Nuevos Negocios, por finalizar, ¿nos puede dar una valoración, una opinión de esta conclusión que le acabo de hacer? Muchas gracias.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: En conclusión, me apena enormemente esto. La operación de Inassa es una de las cosas de las que más orgulloso me siento como profesional y que más me ha servido a nivel profesional. Yo me dedico a valorar empresas para todas las bancas de inversión, para todos los bancos; valoro para la Administración Pública y para los ayuntamientos. Yo vivo de eso. Y esa operación que en el mercado -no en la sociedad, en el mercado- valoran como de las mejores operaciones que se han hecho, sin embargo, se ha puesto en tela de juicio -no digo las siguientes, digo la compra inicial- y eso al Canal, como empresa, le ha hecho muchísimo daño.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: ¿Quién hace esa valoración tan positiva?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: El mercado. ¿De la sociedad? ¿De Inassa? El mercado. Pero, simplemente con que se espere un año a recibir las ofertas que va a recibir el Canal por aquello se acordará de lo que le he dicho hoy; es decir, el Canal va a recibir unas ofertas que van a hacer que la rentabilidad sea muy superior a la que ya, de forma conservadora, había dicho el Canal en 2001 que iba a haber; eso es así.

El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: Pero yo le he explicado por el procedimiento tan opaco y las conclusiones que ha tenido: con trámites judiciales, personas que están entrando en la cárcel...

La Sra. **PRESIDENTA**: Se ha terminado el tiempo. Gracias. Doy la palabra a la señora Espinosa, del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Muy brevemente, porque tengo mucho menos tiempo. Quería preguntarle: ¿Quién redactó el contrato de compraventa de Inassa? ¿Los servicios jurídicos del Canal? ¿Los servicios jurídicos de la Comunidad de Madrid?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No. El contrato de compraventa de Inassa, el modelo básico, lo que se llama el borrador...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Brevemente, por favor.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Es que se lo tengo que decir, es que viene en el data room, y lo redacta Rothschild, la banca de inversión. Esa propuesta de la banca Rothschild del borrador del contrato es la que examinan los servicios jurídicos del Canal de Isabel II, y hacen comentarios hasta que se llega a un informe y a un acuerdo final.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Los servicios jurídicos del Canal fueron los que intervinieron en esa redacción, de acuerdo; me vale con esa respuesta breve, si es tan amable.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Pero no lo redactaron ellos.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Vale. De todas maneras, disculpe la expresión, lo que me alucina de todo esto es que ustedes vean como algo normal que con el dinero público de una empresa pública se hagan negocios en paraísos fiscales. Usted argumenta que ha sido una operación exitosa y muy rentable. ¡Hombre!, yo tengo duda de que haciendo los negocios en paraísos fiscales se ahorre dinero, pero no sé si a usted le parecerá normal que con dinero público y con una empresa pública que está destinada, repito, a dotar de agua a las familias madrileñas, ustedes terminen interviniendo de forma bastante opaca y con un entramado empresarial bastante oscuro en paraísos fiscales. Entienda que a nosotros nos escandalice eso por muy rentable y por muy exitoso que sea para su currículum.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Vamos a ver, lo primero es que la estrategia de crecimiento de una sociedad público-privada, afortunadamente, no la marca un Director, la marcan...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Ahí voy. Es una decisión política, es una estrategia política. Como tengo simplemente me quedarán ya tres minutos, quiero concretar, porque usted es poco conciso, para que concrete. ¿Quiénes tomaban esas decisiones políticas y estratégicas? ¿El señor Canalda? ¿El señor Ruiz-Gallardón?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: La decisión estratégica, ¡estratégica!, del negocio de Inassa, del que he venido hoy a hablar, la propuesta estratégica, la hago yo, Subdirector de Nuevos negocios.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: La estrategia política de invertir en el extranjero, cuando los Estatutos del propio Canal de Isabel II no lo permiten. Los Estatutos del Canal dicen que es una empresa pública para dotar de agua a las familias madrileñas, no para invertir en el extranjero, ¡y menos pagando en paraísos fiscales!

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Permítame que le responda. Cuando el Canal se presentó a la concesión de Cáceres hubo varias empresas que llevaron a contencioso que Canal, como empresa pública de Madrid, pudiera presentarse en Cáceres, y todos esos contenciosos...

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Quiero nombres de personas que hayan tomado decisiones estratégicas políticas, no que me cuente...

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: La estrategia la marcarían los Presidentes que estuvieron, supongo, diferenciados.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Bueno, pues dígame los nombres; dígame los nombres.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: En la época en la que yo estaba. Cuando llegué, mi Presidente fue Carlos Mayor Oreja, y luego fue Presidente Pedro Calvo, y en los últimos seis meses don Ignacio González. ¿De acuerdo?

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¿Y Ruiz-Gallardón no?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo digo los Presidentes del Canal.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: ¡Ah, vale! Bien, sí, sí. Sí, que autorizaba en última instancia Ruiz-Gallardón. (El señor **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: *¡Hombre, claro! ¿Quién va a ser? ¿El Rey?*) ¿El Rey? Oye, el Rey, quizá, yo no lo descarto.

La Sra. **PRESIDENTA**: ¡Silencio, por favor! Silencio, por favor.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: Desde luego, nos ha sido bastante útil conocer a día de hoy este informe que nos ha dado el anterior compareciente, una documentación que hasta ahora no teníamos, porque, como le decía, la señora Cifuentes tiene a bien ocultarnos toda la información del Canal argumentando argucias jurídicas que nada tienen que ver con la realidad. Hemos tenido que acudir al Tribunal Superior de Justicia para exigir que nos den estas informaciones, así que agradecemos tener esta documentación en nuestro poder, porque entendemos que son documentos públicos, y bastante opaca ha sido la actuación del Canal de Isabel II hasta el momento como para que tampoco se nos dé esta documentación pública; pero, bueno, esto es una prueba más de que el Gobierno de la señora Cifuentes, desde luego, es cómplice de la corrupción y tiene un carácter completamente antidemocrático. Así que, seguiremos trabajando por que el Partido Popular salga de las instituciones, para que no siga saqueándolas y para que sea una cosa más transparente. Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. *(El señor Gómez-Angulo Rodríguez pronuncia palabras que no se perciben.)* ¿Sí, señor Gómez-Angulo?

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Señora Presidenta, se han proferido dos afirmaciones absolutamente intolerables en sede parlamentaria y pido que haya una rectificación o que por la Mesa se tome una decisión sobre las dos expresiones que ha proferido, exactamente la de la corrupción y, sobre todo, la del carácter antidemocrático. ¡La señora Cifuentes está elegida democráticamente en las mismas elecciones a las que se presentó la señora Espinosa y, por tanto, esa afirmación tiene que ser retirada en este mismo acto, señora Presidenta!

La Sra. **PRESIDENTA**: Le pregunto a la señora Espinosa si retira la afirmación.

La Sra. **ESPINOSA DE LA LLAVE**: No. Mantengo la afirmación de que el Partido Popular es un partido antidemocrático, que nos oculta la información y que además es cómplice con la corrupción.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Queda claro que no lo ha retirado. Seguimos. *(El señor Gómez-Angulo Rodríguez pide la palabra.)* Sí, dígame.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Señora Presidenta, quiero que sean recogidas, no solamente en el Diario de Sesiones, donde queda recogido, sino en particular en el acta de la sesión de hoy, las afirmaciones efectuadas por la señora Espinosa, porque además la señora Espinosa en esta petición de rectificación que se ha hecho no ha dicho lo mismo que en su primera expresión. Lo que ha dicho en su primera manifestación ha sido que la señora Cifuentes no es una Presidenta democrática, y le he repetido que se ha presentado a las mismas elecciones a las que se ha presentado ella y que ha sido la voluntad de los madrileños la que ha hecho Presidenta a la señora Cifuentes, al ser el Grupo Popular el Grupo más votado en estas elecciones democráticas; luego quiero insistir en la rectificación de la afirmación.

La Sra. **PRESIDENTA**: Como en el Diario de Sesiones quedan recogidas tanto la opinión de la portavoz como la suya, que también queda recogida en el Diario de Sesiones, así va a quedar. Gracias. Doy el turno de palabra al señor Lobato, del Grupo Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Gracias. Rápidamente, algunas cuestiones. Primero, todo LO relacionado con la operación de Inassa en 2001, que está siendo visto y analizado por la justicia, y por la cual ha habido imputaciones e investigaciones a altos cargos, incluido el Presidente Ruiz-Gallardón, si los datos son tan buenos y el resultado de esa operación tan bueno, ¿cómo se puede justificar que por razones de quebranto patrimonial, de estafa, etcétera, se esté analizando, además, con autos y con procesos abiertos, ya en marcha, una cuestión así? ¿Cómo puede ser?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo también me lo pregunto.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Bueno, ya veremos. Y luego, para detallar un poco más la cuestión, cuando se llega al compromiso del acuerdo de la compra de Inassa, a un acuerdo económico de una cifra equis, ¿nos puede explicar en detalle cómo se hace el pago de esa cantidad por la adquisición de esa empresa panameña que es la tenedora de las acciones, del 75 por ciento de Inassa?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Me acuerdo poco, porque, digamos, en esa fase ya estaba la Subdirección Financiera, que era la que había organizado el pago con los bancos, la Dirección Económica, pero entiendo que el acuerdo de compra tenía como dos fases: una, como un pago adelantado, que se hizo al final del mes de diciembre, con la adjudicación como reserva, y luego la estructuración, que se hizo en febrero finalmente.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿De cuánto sería ese pago adelantado?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No sé, es que no me acuerdo.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: 10 millones aproximadamente.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No me acuerdo. Sé que se hizo un pago y que, luego, había una serie de condiciones de reserva sobre temas que se tenían que cumplir, de condiciones para perfeccionar el contrato, que sería en febrero. En febrero se comprobó que todos los acuerdos de perfil técnico y económico que se habían hecho se habían cumplido y, entonces, se hizo la transferencia.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Nada más. Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señoría. Doy la palabra al señor Gómez-Angulo, del Grupo Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Gracias, señora Presidenta. A mí me han satisfecho las preguntas que he efectuado y, sobre todo, la última afirmación me ha parecido, a los efectos de esta Comisión y de este tema, sumamente importante. Por lo tanto, al renunciar a hacer una pregunta, el señor López Heras tiene un tiempo para poder responder en este turno y, como antes parece que ha quedado interrumpido en alguna afirmación que quisiera hacer, pues, desde luego, tiene este turno para hacer cualquier aclaración que quiera sobre el contenido de su comparecencia hoy aquí o cualquier matización que quiera hacer.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Yo sé que a lo mejor esto que les voy a decir es un poco aburrido. Tomo dos minutos, pero quiero que comprendan por qué yo pienso que la operación, efectivamente, ha sido muy beneficiosa económicamente para el Canal. Simplemente viendo las cuentas públicas de Canal Extensia, Canal Extensia ha tenido una aportación de capital de 74 millones de euros desde su creación; desde su creación tenía también una deuda de 60 millones de euros con el banco BBVA y con Bankia para hacer la operación que ya ha repagado, y tiene unos dividendos, o sea, tiene un resultado después de impuestos, como reserva, hasta 2016 de 54 millones. Probablemente, con el cierre de este año llegarán a los 60 millones de euros y le queda una concesión hasta más allá del año 2033, porque me parece que he visto en prensa colombiana que estaba firmado o se estaba firmando un acuerdo para llevarla hasta el máximo que permite la ley: 2044. Es decir, esto llevaría a que si hoy se hace una operación abierta de venta, como entiendo que se tendrá que hacer, el múltiplo más bajo que pagaría el mercado de beneficio llevaría a una valoración de la empresa por encima de los 250 o 300 millones de euros; quitándole la deuda, que deben ser unos 100 millones, se quedaría en 200. Además de los 50 o 60 millones de resultado que ha tenido el Canal y haber reparado la deuda de la compra. Estamos hablando de rentabilidades de dos dígitos, que no existe en el sector del agua. Simplemente, si hacen ustedes la cuenta, la concesión de Seseña, que ha sido adjudicada hace apenas un mes -Seseña son 18.000 habitantes y tiene una facturación de 1,8 millones de euros-, el concesionario ha pagado 6 millones de euros, tres veces la facturación. Hoy, la facturación de Triple - de Inassa- A son 150 millones de dólares.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Perdón, señora Presidenta. Al final de la comparecencia del Director General de TECVASA, le hice una pregunta que no ha quedado clara o él no recordaba bien. Aunque usted lo ha contestado ahora en su comparecencia, ¿la valoración que se hace de Inassa se hace por la totalidad de los activos de Inassa? Yo tengo alguna anotación en la que las valoraciones solo correspondían a la concesión de Triple A de Barranquilla. ¿Me puede rectificar?

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: No, la valoración que hace el propio Canal es de todos los activos de Inassa, de todas las concesiones. La valoración que hace CAP-AFI es de todos los activos de Inassa. La valoración que hay en el data room que ha hecho la banca de inversión contratada por el vendedor Rothschild es solo de Triple A de Barranquilla.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo. Esta era la aclaración que quería. Muchas gracias.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: De nada. Gracias a usted.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muy bien. Pues hemos terminado los turnos de intervención y el punto del orden del día. Muchas gracias por su comparecencia y por su colaboración.

El Sr. **LÓPEZ HERAS**: Muchas gracias a ustedes.

La Sra. **PRESIDENTA**: Aunque vamos muy mal de tiempo, como saben, vamos a hacer un receso de quince minutos antes de pasar al siguiente punto del orden del día. Les ruego máxima puntualidad por lo mal de tiempo que vamos. Comenzamos a las 12:45 horas.^o Gracias.

(Se suspende la sesión a las 12 horas y 29 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 12 horas y 52 minutos).

La Sra. **PRESIDENTA**: Señorías, vamos a proseguir la sesión con el tercer punto del orden del día.

Comparecencias con tramitación acumulada:

C-871/2017 RGE.9638. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex-Director Económico y de Desarrollo Comercial del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-961/2017 RGE.10093. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, exdirector económico del Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo

Parlamentario Popular, al objeto de informar sobre compra de INASSA por parte del Canal de Isabel II. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-994/2017 RGEF.10129. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex Director Económico y de Desarrollo Comercial del Canal de Isabel II, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-1097/2017 RGEF.11243. Comparecencia del Sr. D. José Antonio de Cachavera Sánchez, ex-Director Económico y de Desarrollo Comercial de Canal de Isabel II (año 2001), a petición del Grupo Parlamentario Socialista, al objeto de informar sobre adquisición de INASSA por la citada empresa. (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

Con carácter previo, como hago con todos los comparecientes, pregunto al señor De Cachavera si ha leído en el escrito de requerimiento en el que se le han notificado tanto los derechos que le asisten como los apercibimientos legales.

El Sr. **EX-DIRECTOR ECONÓMICO Y DE DESARROLLO COMERCIAL DE CANAL DE ISABEL II** (De Cachavera Sánchez): Sí, sí.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muy bien. Voy a recordar brevemente –aunque creo que lo ha seguido- el formato de la comparecencia: habría un primer turno principal de quince minutos con cada uno de los portavoces, en formato de diálogo libre entre ustedes; al término de este primer turno, habría un segundo turno de cinco minutos, aclaratorio, también con cada uno en el mismo formato. Pregunto si alguno de los portavoces va a hacer uso del turno introductorio. (*Denegaciones.*) En ese caso, vamos a empezar directamente con el turno de palabra del portavoz del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, el señor Zafra.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias, señora Presidenta. Buenos días, señor De Cachavera. Como soy el primero, siempre intento hacer una breve introducción del compareciente que esté aquí, y la primera pregunta, obviamente, tiene que ser cómo llegó usted a Canal de Isabel II y cuál ha sido su trayectoria.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Desde entonces?

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Desde el principio.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Joder, desde el principio... "Yo nací en un pequeño pueblo de...". (*Risas.*) Bueno. Yo llego a Canal de Isabel II porque me llama un "head hunter" un día. En ese momento estoy trabajando en Urbaser, que es una empresa que entonces pertenecía al grupo Dragados, ahora integrado en ACS. Allí había estado liderando dos empresas de diferente tipo en el ámbito de los servicios, me había tocado vender la sociedad que había montado porque no se había

considerado estratégica para el grupo, y en aquel momento me encontraba un poco a la espera de destino. Me llamó un headhunter, Russell Reynolds –Pedro Goenaga en concreto, el socio que lo llevaba-, y aunque otras veces le había dicho que no, que estaba muy contento donde estaba, en aquel momento, como estaba un poco a la expectativa de destino, fui a que me contaran, y me contaron que había una oposición muy interesante de Director Financiero en una empresa pública. Y a mí eso ya no me gustó, porque yo soy un hombre de empresa privada, pero bueno, empezaron a contarme -no me dijeron qué compañía era, pero bueno-, lo que se esperaba de la oposición y del trabajo. Me gustó, seguí avanzando en el proceso –ya me dijeron que era Canal de Isabel II-, conocí al Director Gerente en aquel momento, quien sería luego mi jefe, Ricardo Domínguez Bautista, un excelente profesional, y le gusté. Luego, tuve entrevistas sucesivas con Juan González Blasco, que era Viceconsejero de Medio Ambiente en aquel momento, que me pareció una excelente persona, alguien absolutamente honorable –no tengo más que buenas palabras sobre él-, y con Carlos Mayor Oreja, que era el Presidente. Y Carlos me convenció, primero, de que iba a ser una gestión profesional, es decir, no estaban buscando un puesto político sino que estaban buscando un profesional para ocupar una dirección, porque estaban en un proceso de modernización y evolución del Canal. Lo que a mí en aquel momento me transmite Carlos Mayor Oreja es que es una empresa absolutamente prestigiosa y llena de un personal técnico muy dotado, pero que es muy rígida en sus estructuras y la gente está pendiente de la modernización de la compañía. En aquel momento –yo lo supe con posterioridad, cuando ya entré en el Canal- se estaba haciendo un trabajo estratégico con PriceWaterhouseCoopers acerca de dar una orientación estratégica al Canal, y se quería hacer por medio de un trabajo que a mí me pareció muy novedoso en aquel momento: preguntar a los profesionales del propio Canal qué es lo que ellos pensaban que se podía hacer con el Canal para mejorarlo, para modernizarlo.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Si me permite que le interrumpa, cuando hablaban con el señor Oreja sobre esta evolución que necesitaba el Canal o que al menos ellos veían necesario o posible, ¿entraba ya la idea de expandirse por Latinoamérica?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Bueno, era un proyecto antiguo. O sea, ya se había hecho un intento de expansión internacional en Latinoamérica y esos intentos, en los que había participado gente del Canal, se recordaban bien, como una época ilusionante para los profesionales del Canal, que estudiaron la privatización de Aguas de Santa Fe, concesiones en Colombia, en México... Después me contaron que se hicieron estudios en aquel momento. En aquel momento se participó en una sociedad con Aguas de Barcelona, ENDESA y Argentaria que se llamaba Interagua. No quiero dar saltos. Voy a intentar hacerlo lo más ordenado posible, porque hay poca respuesta en contarles aquí...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Sí, por favor.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Como me ha dicho que empiece desde el principio... Pero yéndome al tema de la modernización y a lo que los profesionales esperaban, ellos veían la diversificación internacional y sectorial del Canal con ilusión porque a ellos les proporcionaba

expectativas profesionales de crecimiento. Pero vamos, la cosa era que el Canal está y estaba lleno de buenos profesionales...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Sí, de eso nadie tiene duda. Yo lo que digo no...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Y tenía limitado su crecimiento porque las estructuras eran muy rígidas y el Canal no crecía más allá de la Comunidad de Madrid; entonces, tenía limitado su funcionamiento profesional.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Una vez que ha aceptado ese puesto de Director Económico-Financiero, el señor López de las Heras, que ha estado aquí antes, nos ha dicho que al final la idea de esa operación, de Inassa, fue suya.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿Cómo le transmite a usted el señor López de las Heras esa idea? ¿O ustedes estaban buscando ya, digamos, esa posibilidad o ese...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, se lo digo muy... Voy a ser muy esquemático para darles la mayor información que pueda en el menor tiempo.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Se lo agradezco.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Cuando yo entro en el Canal, la Dirección Financiera es muy potente que tiene muchas cosas: tiene finanzas –las finanzas clásicas–; lleva la Dirección Comercial, es decir, también el tratamiento de los clientes –los abonados individuales, lo que cada uno tenemos en el recibo del agua, pero también los institucionales, es decir, ayuntamientos, mancomunidades, etcétera–; lleva el patrimonio del Canal; lleva la Subdirección General del Canal, las compras... Lleva muchas cosas. Cuando Carlos Mayor Oreja o el equipo de Price culmina el estudio estratégico, se hace un cambio de organización respondiendo a lo que ese estudio estratégico decía. Y me acuerdo, porque yo he tenido que recuperar la información de entonces –iclaro, esto pasó hace diecisiete años!–, un artículo de "El País" que decía: "Carlos Mayor sustituye al Gerente del Canal y a toda la cúpula directiva". Fue una noticia de "El País" de mayo de 2000, que es cuando esto tuvo lugar. Entonces, en aquel momento, las declaraciones de don Carlos Mayor Oreja fueron –cito a "El País"–: "Un estudio de una consulta de constructora norteamericana" –que era Price en aquel caso– "había aconsejado previamente la reforma, ya que la estructura existente era poco permeable y muy jerárquica." Mayor Oreja había dividido la empresa en cuatro nuevas áreas: Producción y Medio ambiente, Nuevas Tecnologías, Personal, y Económica de Desarrollo Comercial, que era la Dirección que tenía yo. La creación de esta última área, según fuentes consultadas, tenía como fin el desarrollo exterior de la empresa. Se volvía así a una política expansiva internacional del Canal, la misma que el PP rechazó cuando llegó al poder en 1995.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: En ese momento ustedes ya tenían la idea de que había que expandirse en Latinoamérica.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Una de las orientaciones estratégicas era esa. En aquel momento, ese grupo de trabajo que hicieron unos propios profesionales del Canal estudiaron cosas como hasta embotellar agua del Canal.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Y ya por centrarnos en el tema de Inassa, que al final es por lo que estamos aquí, ¿cómo le transmite el señor López de las Heras esa información de que hay un posible negocio, que hay una posible oportunidad en la compra de Inassa?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Bueno, él era el encargado de la parte de desarrollo de nuevo negocio. En aquel momento estudiamos muchas cosas antes de la operación de Inassa, desde su incorporación. Primero tuvimos que tener libertad para hacerla, y esta libertad no venía por parte de nadie de dentro del propio Canal sino de fuera. En aquel momento el Canal de Isabel II no podía salir fuera de la Comunidad de Madrid sin el permiso de aguas de Barcelona. ¿Por qué? Como se ha dicho en el artículo, y es lo que sucedió realmente, en la primera Legislatura del Partido Popular, en el año 1995, el Presidente del Canal era Antonio Beteta, y en la forma de Gobierno que yo he visto en los años que he estado cerca de la empresa pública de Alberto Ruiz-Gallardón, este daba libertad a sus equipos para que trabajaran; no intervenía en las cosas. Y Antonio Beteta en aquel momento tenía el criterio de que las empresas públicas no tenían que competir contra las empresas privadas, y deshizo las posiciones que se habían hecho en la época de la presidencia de Agapito Ramos, que a mí me parece que son tan legítimas las de Agapito Ramos como las del señor Beteta, pero es una cuestión ideológica donde yo no metí...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Como sabe que tengo poco tiempo, voy a intentar centrarlo un poquito más...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Es que es muy importante porque esto es un dato crucial. ¿Por qué? Porque es que se tiene que entender cómo fue el tracto de las cosas. Para salirse de esa empresa, que se había constituido ya previamente -yo no sé en qué condiciones, a quién se le dijo, ni nada por el estilo, no tenía ni idea, eso no lo sabía-, que se llama Interagua, donde el Canal de Isabel II participaba para una cuestión minoritaria con Aguas de Barcelona, Endesa y Argentaria. Pues se trataba de deshacer esa posición en una empresa que se había dedicado a licitar internacionalmente a los concursos que les he dicho, y a muchos más que yo no recuerdo, la empresa estaba en pérdidas, porque habían puesto un dinero, habían gastado dinero en hacer concursos y licitaciones, y la empresa estaba en pérdidas porque no tenía ingresos.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Ya.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Para salirse de ahí, sin tener que pagar el precio político de poner dinero por salirse, el Canal de Isabel II, en ese momento Antonio Beteta, que es el Presidente, firma un acuerdo de Aguas de Barcelona, que le compra las acciones al nominal, es decir, por lo que pagar. A cambio de eso, el Canal de Isabel II se compromete con Aguas de Barcelona a llevar a cabo su actividad, el ciclo integral del agua, fuera de la Comunidad de Madrid sin permiso de Aguas de Barcelona. Y eso es lo que yo me encuentro cuando llego aquí en enero del año 2000.

¿Y por qué vuelvo a esto? Porque una de las cosas que yo hice al principio fue estudiar el tema de Interagua, porque era la vía más fácil, porque yo no me podía salir de eso. Entonces, empezamos a negociar con Aguas de Barcelona acerca de cómo volver a entrar en Interagua para poder volver a la época de la expansión internacional. Eran unas condiciones un poco desfavorables, porque ya Interagua había cogido cosas -lo tengo por aquí porque ante el Consejo de Administración de Canal, del 14 de noviembre del año 2001, presentamos una propuesta acerca del precio que había que pagar, del precio que nosotros proponíamos por parte de la Administración-, y también hacíamos una comparación sobre lo que habíamos estado negociando poco antes con Aguas de Barcelona, y otra comparación acerca de volver a entrar en Interagua y acerca de qué suponía la concepción de Inassa, que era muy favorable a Inassa. Entonces, me acuerdo que en aquel momento tenían concesiones en Albacete, Granada, Lorca, Valladolid, Santa Fe, La Habana, Campo Grande y Arroyo Maldonado. Bueno, nosotros habíamos estado negociando antes con Aguas de Barcelona. Al final, no llegamos a un acuerdo, pero, afortunadamente, la negociación se hizo de tal forma que, si no llegábamos a un buen fin, teníamos libertad; o sea, ellos no fueron muy hábiles negociando, y en aquel momento conseguimos tener libertad. Y a partir de aquello -no me acuerdo cuando se rompe el acuerdo, pero debió de ser en el mes de diciembre o algo así del año 2000, o un poco más tarde- ya el Canal tuvo las manos libres para salir fuera de la Comunidad de Madrid sin pedir permiso a Aguas de Barcelona.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Y ya una vez que está claro que Inassa puede ser una buena posibilidad para el Canal, y una vez que pasan los tres informes, de los cuales hemos estado hablando esta mañana, ¿cómo se propone esto al Consejo de Administración del Canal de Isabel II?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Hay un filtro previo; o sea, hay varias épocas en el Canal donde yo estoy, porque, como le digo, yo tuve tres Gerentes en tres años, y cada uno tiene su forma de trabajar, y la Subdirección de Nuevos Negocios está conmigo desde el primer momento. Entonces, por ejemplo, con José Javier Fernández de Santamaría, que fue Gerente desde mayo de 2000, que es cuando se ha producido este artículo, hasta septiembre de 2001, que es cuando entra el equipo de Pedro Calvo, teníamos comités los lunes, con el Presidente, y entonces junto con los Directores llevábamos al Comité de Dirección las cosas que fueran del día, y mi jefe era el Gerente. Por lo tanto, yo no tenía capacidad de presentar cosas al Consejo, yo consultaba mis temas con mi jefe, que era el Director Gerente del Canal de Isabel II. Entonces, entre todas las operaciones que estábamos viendo -como, por ejemplo, una operación que nos llevó mucho tiempo y que al final no llegó a nada- fue la posibilidad de gestionar el agua de Santiago de Cuba.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Ya, pero, por centrarnos, es que...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Cómo se hacía?

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: No, no, cómo se hacía, no; ¿cómo se hizo en este caso en concreto?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Como las demás; es decir, se detecta una oportunidad, a mí me informan, estamos viendo esto, qué le parece, ¿es interesante o no? En función del país, y de los datos que me dan, pues, ¡hombre!, sigue estudiándolo o no lo sigas estudiando. Y cuando la cosa tiene una cierta relevancia, entonces informan a mi jefe, que era el Director Gerente: oye, estamos estudiando esta posibilidad, ¿qué te parece?

En el caso de Inassa en concreto, yo creo que Juan Pablo López Heras me dice que él detecta la oportunidad, en el mes de mayo o junio del año 2001 -porque él había tenido relación con el Gerente del Banco Mundial para un "paper", que luego se hizo del Canal de Isabel II, hablando del Canal de Isabel II, y el Gerente del Banco Mundial, Abel Megía en concreto, conocía muy bien a la Gerente de Triple A de Barranquilla, y le habló muy bien de esa empresa-, que hay una oportunidad, que hay un proceso de licitación que está liderado por Rothschild, y que se han mandado libros de... Bueno, saben cómo funcionan estos procesos; si hay alguien quiere vender una compañía...

El **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Esa parte ya nos la contará el señor López Heras. Estoy más interesado en cómo transmite usted esa información a su superior.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo primero le digo que no, la primera vez le digo que no, estábamos en otras cosas. Mire, en aquel momento estábamos creando una empresa de gestión de call centers con un antiguo proveedor del Canal...; es que teníamos muchas operaciones y necesitaban aprobación.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Es que me quedan dos minutos, y me voy a quedar sin hacer muchas preguntas por desgracia. Una vez que usted decide que sí, que le convence esta operación, se la transmite a su superior; me imagino que este da el OK.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Ahí ya había cambiado. Lamento no tener más tiempo, pero, vamos a ver, nosotros mandamos una misión, gente a valorar y a estudiar la empresa en todo el proceso de licitación, de la documentación, a finales de agosto o septiembre del año 2001, y eso requiere autorización del Gerente, porque son billetes internacionales, pero previamente yo le había ido contando cómo iban las cosas. Oye, pues, se retrasa al proceso, nos informan de que se adelanta. Mandamos una misión a estudiar.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿A los distintos Gerentes en todo momento les pareció bien esta operación?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: El principal riesgo era el riesgo país, el riesgo de Colombia, era lo que a todo el mundo nos preocupaba en ese momento.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: En algún momento, cuando se estaba ya terminando casi la operación, ¿alguien se sintió preocupado por el hecho de que había que comprar una empresa pantalla en Panamá?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, porque era un vehículo para hacerlo; o sea, nosotros íbamos a la finalidad del asunto, y ¿cuál era la finalidad?

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: No, no, si eso yo lo tengo claro. Pero en algún momento alguien, digamos, levantó una ceja, simplemente preguntó: ¿esto es que ahora hay que hacerlo en Panamá?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No. Entiendo que con todas las cosas que han pasado, y que los primeros interesados somos los ciudadanos de Madrid entre los que me encuentro, oír Panamá y esas cosas, se ponen un poco los pelos de punta, y es normal, pero es que era la forma en la que los vendedores hacían la operación.

Además, los informes fiscales que teníamos nosotros decían que si hacíamos lo que hicimos, que fue comprar la sociedad panameña y en unidad de acto disolverla, no teníamos ningún problema fiscal. Nosotros, evidentemente, como empresa pública, nuestra obligación era pagar los menores impuestos posibles porque iban en contra de los ciudadanos de Madrid pero, evidentemente, haciéndolo todo dentro de la legalidad, como no podía ser de otra manera. Entonces, ¿qué hacemos nosotros? Nos asesoramos por una empresa de primer nivel como es Garrigues, y Garrigues en su informe de diseño de la operación fiscal nos dice que la compra de las acciones directas de Inassa en Colombia o comprar la que estaba en venta en realidad que era la Sociedad de Aguas de América, ubicada en Panamá, y disolverla en una unidad de acto, fiscalmente era lo mismo. Pero no es que lo diga yo, y lo que dijera Garrigues en aquel momento, sino que el Canal de Isabel II -yo tengo aquí papeles, me he preocupado de recopilarlos para poder darles esa información a ustedes. Es un documento público, es la Memoria de Cuentas Anuales de Canal Extensia a 31 de diciembre 2016, que está en la web del Canal, al alcance de todos-, lo que dice sobre el impacto fiscal es: "Con fecha 31 de diciembre de 2001, mediante contrato de compraventa de acciones, la sociedad adquirió el 75 por ciento de la compañía panameña, Sociedad de Aguas de América, propietaria a su vez del 75 por ciento de las acciones de Inassa y del 51 de Watco Dominicana S.A, por un importe de 73 millones de dólares. Dicha compraventa se formalizó en escritura otorgada en Panamá el 21 de febrero de 2002. Igualmente, mediante escritura otorgada en Panamá el 21 de febrero de 2002, la Sociedad de Aguas de América fue liquidada, entregándole a Canal Extensia la titularidad de las acciones de Inassa y Watco Dominicana S.A. Pues bien, en ese sentido se ha analizado el potencial impacto fiscal en Colombia de la operación descrita en la adquisición de acciones de Inassa por parte de la sociedad pudiera tener en el momento de una operación de venta de dichas acciones al no haber tributado la plusvalía que en 2002 la operación hubiera generado al vendedor. Basándose en el análisis realizado por un asesor fiscal externo, experto en legislación fiscal colombiana, los administradores de la sociedad estiman que, de acuerdo con la legislación tributaria colombiana y la posible aplicación del artículo 13.5 del Convenio de Doble Imposición que existe entre Colombia y España, la posibilidad de éxito, en el supuesto caso de una reclamación, de que el coste final asignado a las acciones de Inassa adquiridas por la sociedad se asimile al coste de adquisición para Canal Extensia, 73 millones de dólares, no hace necesario el registro de un pasivo fiscal adicional por la diferencia entre el coste de adquisición y un posible coste fiscal inferior derivado de la no tributación del vendedor del año 2002."

En palabras llanas, que no tiene ningún impacto fiscal. Pero eso no es lo que ya Garrigues nos dijo en su día, sino lo que dice el asesor fiscal externo, que no sé quién es pero estas cuentas del Canal de Isabel II en 2016 están auditadas por una entidad de primer nivel como es KPMG. La compra en Panamá, que yo entiendo que en este momento en el que estamos, con todo lo que ha pasado, suena como que se hizo algo oscuro, fiscalmente no tenía ninguna trascendencia y era la forma en la que los accionistas vendían la sociedad.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias por su intervención. Intentaré meter todas las preguntas que se me han quedado fuera para la siguiente intervención.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo intentaré responder todo lo que pueda.

La Sra. **PRESIDENTA**: Doy el turno de palabra al señor Ongil, del Grupo Parlamentario Podemos.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Buenos días, bienvenido señor De Cachavera.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Muchas gracias.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Entiendo que usted dependía directamente del Gerente y despachaba con él, y bajo su dirección estaba el señor López Heras.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, así es.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Alguna persona más relevante con la que usted se relacionara tanto por arriba como por abajo? ¿Alguien que dependiera de él u otro que no fuera el Gerente con el que usted tratara?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿En mi época de Director Económico?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, mi jefe era el gerente. Vamos a ver, quien estaba en el día a día y estaba todos los días en el Canal era el gerente; los presidentes aparecían una vez a la semana porque tenían muchas otras cosas aparte del Canal.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Y los gerentes eran?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Don Ricardo Domínguez Bautista, desde enero de 2000, en que entro yo, hasta mayo de 2000; don José Javier Fernández Santamaría, desde mayo de 2000 hasta septiembre de 2001, y don Arturo Canalda, desde septiembre de 2001 hasta abril de 2002, que a mí me envían a la Dirección General de dos compañías del Canal: Hispanagua e Hidráulica Santillana.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: En Hispanagua coincidió luego también ahí con el señor Cienfuegos-Jovellanos y...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: El señor Cienfuegos-Jovellanos en la época en que yo era Director del Canal, él era Subdirector Comercial...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Vale, vale, no le quiero cortar mucho pero hay respuestas que no me valen y el tiempo se nos va volando, como ya he visto con el anterior compareciente.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Ah, vale.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Más preguntas. Ha mencionado este informe de Garrigues, pero ha mencionado solamente el estudio fiscal, ¿no se hizo un estudio de Garrigues antes de la compra sobre Inassa?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, claro.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Y, ¿cuáles fueron las conclusiones sobre la compra?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: En ese sentido es una compra un poco particular. Yo luego he hecho más compras de compañías y...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Veo por donde va. Entonces, le voy a hacer una pregunta más que nos lo diga. Quiero saber todos los informes que se hicieron para informarse y todas las valoraciones antes de comprar Inassa, y luego ya entraré en esta.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vale, ¿que le diga la lista de las cosas que...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, quiero saber si se pidieron valoraciones e informes antes de comprar Inassa.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, sí, claro, icómo no íbamos a hacerlo! Y además lo que hicimos fue...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Tenemos entendido que no nos dejan los informes. Le tenemos que decir que, cada vez que hablamos, la señora Cifuentes nos está bloqueando el acceso a esta información, pero este informe de Garrigues en teoría desaconsejaba la compra.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo puedo opinar de lo que yo sé.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Bueno, el informe de Garrigues desaconsejaba la compra.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, en absoluto.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Qué es lo que decía?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver. Hay dos informes de Garrigues. Yo te digo el índice de lo que nosotros presentamos al Consejo de Administración en uno de los dos Consejos de Administración que se celebraron. O sea, para esta operación en concreto, no se informó al Consejo de Administración del Canal una vez sino dos, el 8 de octubre y el 14 de noviembre. En el Consejo de 8 de octubre, que se envía la documentación a los señores consejeros el día 3 de octubre, es decir, casi una semana antes, para su estudio, nosotros enviamos: un sumario ejecutivo, en el que se hace la revisión acerca de los principales puntos; un resumen ejecutivo por si tenía mucha pereza de leer, una cosa ya más condensada; la valoración interna del Canal, que esa está hecha por los técnicos del Canal; la valoración del grupo de analistas CAP-AFI, con la firma de Emilio Ontiveros que nos la había proporcionado el socio de esta operación que era Tecvasa; un informe técnico de las instalaciones Triple A de Barranquilla y de las principales concesiones, se habían desplazado allí el jefe de planificación del Canal, el Director de Comunicaciones, técnicos muy relevantes del Canal para estudiar la operación; un informe de Garrigues & Andersen que lo que hacía es el informe de la due diligence.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Al final de lo que me está hablando... ¿Reconoce este informe? *(Mostrando un documento.)* Nos lo ha dado el primer compareciente, el señor Cardona.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No lo veo desde aquí. Lo siento.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Bueno, se lo puedo acercar. No sé si tiene una copia la Mesa.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo creo que es el informe técnico, ¿no?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí. Me gustaría saber si fue este lo que se presentó al Consejo.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, claro, pero este es el sumario ejecutivo. Esto forma parte. Este es el primer punto que le he dicho, el sumario ejecutivo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Perfecto. Con esto doy por respondido...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Pero el informe de Garrigues & Andersen era un informe sobre la due diligence que habíamos encargado a un despacho colombiano. Nosotros, para asegurarnos de que lo que estábamos comprando estaba bien, desde el punto de vista legal...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿San Clemente era el despacho colombiano?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No. Era Durán, Osorio y no sé qué... Lo debo tener aquí en algún sitio, Durán, Acero y asociados, me parece.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Y a San Clemente, ¿para qué lo contrataron?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿San Clemente? Yo no recuerdo haber contratado a San Clemente en este momento.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Un despacho colombiano.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿San Clemente?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: San Clemente no es un despacho que contratáramos nosotros.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿no?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No. Tengo aquí el informe. Nosotros encargamos una due diligence y para que nos traduzcan al español el informe de Durán, contratamos a Garrigues para que haga una revisión del informe de los abogados colombianos; es decir, tenemos una doble capa para asegurarnos que la due diligence que se estaba haciendo allí desde el punto de vista legal, administrativo, medioambiental, etcétera, estaba bien hecha. Ese es uno de los informes que, como le estaba diciendo, presentamos al Consejo de Administración; además, hubo un informe de la Agregaduría Comercial de la Embajada de España.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí, tenemos la lista en este documento, viene la lista.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Y tiene ese documento también?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: No, no; no tenemos los documentos.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo sí lo tengo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pues le pediría que los deje en la mesa y así, ya que la señora Cifuentes no nos lo da, igual, a través de usted, por lo menos lo tenemos.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Pues lo siento mucho, pero lo tengo en el Ipad.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Voy a pasar a otro tema. Como decía, no hemos podido ver la documentación, y la verdad es que estamos trabajando un poco a ciegas, ¿no?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Entonces nos tenemos que fiar es de la gente que sí ha visto la documentación; en este caso, la Fiscalía. ¿Y qué dice la Fiscalía? "No era necesaria la creación de Canal Extensia, Canal de Isabel II podría haber adquirido directamente Inassa sin la necesidad de la interposición instrumental de Canal Extensia y, mucho menos, con la interposición fraudulenta de una sociedad radicada en un paraíso fiscal". Ya sé que usted viene del sector privado, pero, además, dice: "Esta actuación carece de justificación en el sector público y se concibe ordinariamente como una forma de huida del derecho administrativo en beneficio de una supuesta eficacia en la actuación pública."

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Quiere mi opinión sobre la Fiscalía?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: No, qué opina. Lo que está diciendo al Fiscalía es que no había ninguna necesidad en absoluto de crear Canal Extensia, que solo crea una capa que hace más difícil la fiscalización, la supervisión y todo, y que ese...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Bueno, yo no sé qué conocimiento empresarial tiene la Fiscalía, el Fiscal en este caso, para hacerlo, pero la utilización de sociedades está dentro del común de lo mercantil. ¡Además no es una cosa que nos inventásemos nosotros!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: No, no, la creación de sociedades, sí; la creación de sociedades pantalla, ¡ya no tanto!

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Usted no puede llamar sociedad pantalla a una cosa que es una sociedad anónima.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, ya.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, no es una sociedad pantalla; es una sociedad vehicular.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, ya. Pero es que...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Además es una medida muy prudente.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero escúcheme.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: En contra de lo que dice el Fiscal, a mí me parece que es una medida de prudencia, cuando uno hace un negocio, y más cuando es un negocio internacional, aislar el riesgo que pueda tener ese negocio en una sociedad que no es la matriz. Porque, si no, la matriz responde con todos sus bienes acerca de lo que suceda en esa sociedad. En cambio, cuando tú haces una sociedad, respondes con los bienes de esa sociedad y, por lo tanto, ¡estás protegiendo el patrimonio de los madrileños! No entiendo esa interpretación, ¡para eso están las sociedades anónimas!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Claro, pero, ¿Inassa qué era?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¡Otra sociedad anónima!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Y por qué no podía actuar como holding como, de hecho, de facto, lo ha seguido haciendo?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¡Porque no vendían Inassa!, ¡porque vendían Sociedad Aguas de América! Y, además, por una cuestión financiera, porque nuestra obligación era maximizar el beneficio y hacer las cosas con el menor riesgo posible.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Nosotros constituimos Canal Extensia y se endeuda en la moneda en que nosotros tenemos los ingresos, que es en euros, y la deuda es al 6 por ciento; conseguimos en aquel momento un préstamo de BBVA y de Caja Madrid al euríbor +0,90, creo que era.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¡Pero los bancos también dan créditos en moneda extranjera!

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Y los tipos en Colombia estaban al 16 por ciento.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, ya, pero los bancos también dan créditos en moneda extranjera. Y, en cualquier caso, nadie duda de la capacidad financiera de Canal para movilizar y pagar esto.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sin ninguna duda. Pero en la moneda en que te endeudas es la que te cobran el riesgo/país o el tipo de interés.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Los tipos de interés en Colombia estaban al 16 por ciento y aquí estábamos al euríbor +0,90. Entonces, si yo hubiera hecho lo contrario, ¡usted me hubiera dicho que había sido un inútil por pagar tipos del 16 por ciento en vez de pagarlos al 6 por ciento!, ¡tendría toda la razón!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¡También se podía financiar con fondos propios!

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Perdón?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: También se podía financiar con fondos propios. ¡Lo dice como si fuera la única forma!

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¡Pero entonces hubiéramos hecho un mal uso de los bienes de los madrileños!, porque estaríamos tirando de fondos propios, es decir, de los bienes de Canal, en vez de pedirselo a un banco y que lo pague el banco. Como cuando uno compra una casa: ¡no la compra con todo su dinero sino que se endeuda!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¡Cómo que lo pague el banco! ¿Las cuotas de los créditos se pagan solas o las paga Canal?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¡No! Las paga la empresa, ¡porque era muy buena y tenía capacidad de repago! Y ha pagado...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¡Ah, vale!, ¡Canal ha pagado eso y además pagaría los intereses!

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, Canal no. La deuda de pagar la operación la ha pagado la propia compañía, no la ha pagado Canal. Nosotros contratamos en aquel momento un préstamo, me parece que era al euríbor +0,90 con Caja Madrid...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, con BBVA.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: A ocho años y nueve meses.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Vale.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Y lo ha pagado Canal Extensia, no lo ha pagado Canal de Isabel II.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¡Claro! Pero, ¿y de quién es Canal Extensia?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Cómo?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿De quién es Canal Extensia? De Canal de Isabel II, ¿no? Es que...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, pero los ingresos vienen de abajo, no vienen de arriba, iese es muy importante!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: O sea, no es lo mismo que Canal de Isabel II dé dinero para que se paguen los créditos, a que Inassa y sus filiales concesionarias paguen los créditos con los que se pagaron, que es lo que ha pasado. Eso es muy importante.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí, pero aquí hay dos cuestiones que, en realidad, no están en cuestión: una, que Inassa haya ido generando ingresos todos estos años es obvio, y, luego, hay una segunda parte que además me he quedado con las ganas decirlo antes directamente, según le estaba explicando al portavoz de Ciudadanos: que se han pagado todas las obligaciones fiscales en Panamá. Si Panamá genera dudas, no es solo por las obligaciones fiscales o por las obligaciones fiscales en sí sino que Panamá es uno de esos sitios fantásticos en los que se puede ocultar a quién estas pagando realmente el dinero. Ese es el problema de que una empresa pública se meta a comprar en un paraíso fiscal, que no podemos tener toda la seguridad de a quién acabó llegando ese dinero. Y eso creo que no puede...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Eso lo tienen que investigar, claro, i por supuesto!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¡Claro! Y eso no lo puede solucionar ni lo puede justificar...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo entiendo que ustedes tengan la obligación de hacerlo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, ya. Pero es que, en ese momento, ustedes –y le tengo que meter en ese grupo- estaban justificando una compra en Panamá. Lo que no entiendo es que en realidad no la estaban justificando, porque ustedes no dijeron en el Consejo de Administración de Canal que se iba a comprar a través de una compañía en Panamá. ¿O lo dijeron?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, yo no solo es que lo dijera, es que estaba escrito en la lista de documentos, que no he podido acabar de ver la tabla de...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: La lista de documentos que no hemos podido ver nosotros. Si los tiene, le agradecería que nos los facilitara.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Están en los archivos de Canal y quien sea competente en eso, en el momento en el que sea oportuno, entiendo yo que se los facilitará.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí. Pues aquí le digo que en lo que...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Como comprenderá no es mi... Ni opino ni digo nada acerca de ese particular en concreto.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero aquí, en lo que nos han dado, le digo que no aparece eso. La pregunta es muy clara y muy directa, y se responde con un sí o con un no: ¿informaron ustedes al Consejo de que esta compra se haría a través de una sociedad radicada en Panamá, sí o no?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Seis documentos de los que se entregaron, iclaramente!, lo que está a la venta, en el resumen ejecutivo –creo que lo tienen ustedes ahí, en la página-, la sociedad que está a la venta, es la primera, sociedad Aguas de América El sumario ejecutivo, por si no lo ha leído, en la página 18, pone: se vende sociedad Aguas de América, la inversión se hace a través de empresa panameñas, en la página 19 también. O sea, en todos los informes...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: De verdad que está claro y no va contra usted. Lo que pasa es que ahora tengo una certeza de que el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid sabía que se iba a comprar a través de una campaña en Panamá, porque, hasta hace dos días, hemos visto que en entrevistas lo han estado negando los principales responsables, empezando por el señor Ruiz-Gallardón.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Es que eso es diferente, ¿eh? El señor Ruiz-Gallardón no estaba en el Consejo de Administración.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, ya sé que el Consejo del Canal es diferente al Consejo de Gobierno; ya lo sabemos. Eso será otro paso, y no lo discutiremos con usted.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Como le he dicho, la forma de dirigir que yo vi en el tiempo que estuve allí del señor Ruiz-Gallardón es que daba libertad a sus Consejeros y confiaba en

las personas que ponía en sus cargos, que tenían libertad para hacer sus funciones. Imagino que todo seguiría el tracto reglamentario, como correspondía.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí, el Consejo debe estar fuera de su ámbito de responsabilidad y no se lo voy a achacar.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Nosotros informábamos al Consejo, el Consejo informaría al Consejo de Gobierno y enviaría toda la documentación. No puedo albergar ninguna duda de que se envió toda la documentación porque no había ningún afán de ocultación.

Usted ha dicho antes algo, y yo me veo obligado a responder porque es una cuestión que va en contra de mi honor. Se trata de esa insinuación acerca de que, claro, es un sitio donde se puede esconder el dinero y no se sabe a quién se paga. Mire usted, eso se puede hacer cuando empresa se compra mal, cuando alguien paga un sobreprecio. Por ejemplo, usted y yo, fuera de aquí; yo tengo una empresa que vale 10 pero usted me la va a comprar en 100, y usted y yo nos repartimos, 45 para usted y 45 para mí, ¿vale?, somos unos golfos. Pero cuando uno paga el precio justo, incluso paga un precio muy duro, no hay para repartir, y esta empresa está bien comprada.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero es que no estamos hablando del precio, es una política que directamente tendría que estar erradicada de cualquier empresa pública, ¡punto!, por cómo se incrementan las posibilidades de que eso pase. Una compañía pública no debería operar en paraísos fiscales, ¡y no creo que haya que explicarlo!

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Nosotros no hemos operado en paraísos fiscales.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¡No se ofenda! Eso no lo tenemos que discutir con usted, es otra historia.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Gracias. Lo único que hicimos en un paraíso fiscal, en este caso Panamá, por obligación, porque así estaba en el libro de venta y porque así fuimos autorizados para hacerlo por el Consejo General de Administración, fue materializar la compraventa que ya se había hecho en el mes de diciembre, es decir, ir al notario a materializar lo que ya se había comprado, y disolver la sociedad; eso es lo que hicimos en Panamá.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Es que eso, que la empresa se creara unos meses antes y se liquidara a los pocos días de comprarlo, lo que muestra con total evidencia es que era una sociedad instrumental que se generó simplemente para esa venta, para que esa venta se produjera en un paraíso fiscal; punto, esto es todo lo que prueba.

Creo que se me acaba el tiempo y le quería hacer una última pregunta. Cuando el señor Agapito Ramos vino aquí lo dijo un poco más folklóricamente, dijo que todo el mundo sabe que en Latinoamérica hay que ir repartiendo comisiones, repartiendo mordidas y todo eso. El el riesgo país, imagino que por las FARC y todas esas historias, no sé cuánto suponía de todo el negocio en América, o se suponía, no sé si ha podido usted tener conocimiento en algún momento de que esto estaba

pasando, como parece que queda evidenciado hasta el momento en el sumario, que se fueron dando en diferentes partes; si quiere, le busco dónde, pero puedo decirle que en República...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo, si quiere, le respondo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA LÓPEZ**: Yo sigo haciendo negocios por el mundo, entre otros lugares, en Latinoamérica, y jamás en mi vida he pagado una comisión. Lo que diga el señor Agapito Ramos forma parte de lo que el señor Agapito Ramos conozca, y el señor Presidente del Canal, en una época en la que había expansión internacional, no sé qué prácticas se hicieron entonces. Le puedo asegurar que en lo que yo he intervenido no hubo absolutamente nada de eso.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Jamás?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: En lo que yo he intervenido, que es esto, inunca!, ijamás!, pero ni en mi vida en la empresa pública ni posteriormente. Llevo muchos años haciendo negocios en Latinoamérica. Uno puede hacer negocios bien o mal, pero, aquí, en Latinoamérica o donde quiera. Si una persona es una persona honrada no hace esas cosas, y uno sabe dónde hay personas honradas con las que puede hacer buenos negocios en Latinoamérica, en Estados Unidos o aquí, en España, y también sabe dónde hay golfos que hacen malos negocios.

Yo, mire usted, toda mi vida he tenido una trayectoria intachable, incluido mi paso por la empresa pública, por lo tanto, no estoy dispuesto a aceptarle, entiendo que es su papel y que usted lo tiene que hacer, que haga insinuaciones acerca de si se pagaban comisiones o no. ¡No!, nunca ninguna, ijamás! Hubiera sido absolutamente incensario...

La Sra. **PRESIDENTA**: Señor Ongil, ha terminado el turno hace tres minutos y medio. Entonces, he dejado terminar al compareciente y vamos a proseguir con la sesión. Luego, tiene un turno aclaratorio, gracias.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Déjeme simplemente que por cortesía le diga que en ningún momento iba en contra suya y espero que lo entienda... Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Señor Ongil, no es un tema de cortesía, es un tema de turno y luego tendrá un turno aclaratorio. Gracias. Doy la palabra al señor Lobato, del Grupo Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Buenos días. Muchas gracias por su presencia y ayuda en esclarecer estos hechos sucedidos en 2001, que es el objeto de esta comparecencia, y el trabajo de esta Comisión estas semanas. Entienda que está dando la versión desde su punto de vista económico empresarial de la operación realizada, nosotros partimos de otros hechos también que es el estudio ante el sistema judicial español de este hecho en el que por el conocimiento que hemos tenido de las actuaciones judiciales que se están desarrollando, evidentemente, se pone en duda o al menos están estudiando judicialmente esta operación con riesgo de que se hubiera producido algún delito

relacionado con ellos y, por lo tanto, también nuestro papel aquí, hoy, es tratar de esclarecer este extremo no en términos judiciales pero sí políticos partiendo de ese desarrollo judicial que se está produciendo.

Estamos viendo que hay varios fiadores de la operación, es decir, altos Directivos de Canal que están declarando como usted que la operación fue válida, correcta y satisfactoria y, bueno, pues nada, en ese proceso estamos. Luego, las responsabilidades que se deriven de todo esto a nivel judicial son en otro ámbito, las nuestras son las políticas.

Yo lo primero que quiero saber es el papel que tenía usted, evidentemente desde su posición de alto directivo del Canal, imagino que operaría más allá de la dirección estratégica de operaciones fuera de Madrid, y también sobre toda una parte de control y de auditoría desde el punto de vista directivo sobre esas operaciones, ¿no? Eso es así, entiendo que asumía usted también responsabilidades de control y de auditoría sobre esas operaciones.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sería interesante para nosotros saber quién considera ustedes realmente tomó la decisión sobre esta operación. Parece claro que la iniciativa fue del señor López Heras, tal cual nos ha señalado tanto usted como él anteriormente, pero sí parece que hubo un equipo, del que formaba parte el señor López Heras, usted y quizás el señor Canalda –y ahora aclárenoslo-, que fue el equipo, digamos, que elaboró, concretó y desarrolló la propuesta y que a posteriori la presentó ante el Consejo de Administración. ¿Esto podríamos decir que es así?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, se lo aclaro. Bueno, lo primero decir que no es grato pasar por aquí, por una Comisión que tiene este título, ¿no? Pero sí agradezco mucho la oportunidad de poder contarle porque han salido cosas publicadas en algunos medios de comunicación que las personas que somos particulares y no tenemos acceso a los medios nos vemos indignados acerca de lo que se ha publicado. Entonces, yo les agradezco mucho de verdad, sinceramente a todos, la oportunidad de poder contar la operación y de explicar cómo se hicieron las cosas en aquel tiempo, eso lo primero, y no quería dejar de agradecerse.

Sí, yo era el Director Económico, por lo tanto la Subdirección Financiera que dependía de mí era la encargada de hacer las cuentas de Canal, y era la responsable de la auditoría. Precisamente para reforzar ese control económico en mi época se hizo un cambio muy importante de gestión, en el año 2000, implantamos el SAP, es una ERP que tiene un mayor rigor y un mayor control desde el punto de vista económico acerca de cómo se están haciendo las operaciones de contabilidad, etcétera, y fue un momento importante en Canal. De las modernizaciones que hablamos antes de la época del informe de Price y tal, pues una de las cosas que modernizamos, por ejemplo, fueron los sistemas de información de Canal entre otras muchas cosas. Entonces, ¿qué equipo toma la decisión? Como he contado antes, probablemente mal, el encargado de detectar nuevos negocios era la asociación de nuevos negocios, y estuvimos viendo, como he contado antes, negocios en Cuba, en Panamá, por ejemplo estuvimos estudiando cosas en Panamá, en Colombia, en Asunción en Paraguay

estuvimos estudiando la privatización del Agua de Asunción en Paraguay, estuvimos estudiando multitud de operaciones en el ámbito de la diversificación internacional del sector del agua pero también desde el punto de vista de la diversificación sectorial. Montamos una sociedad para la distribución de energía en la Comunidad de Madrid con Hidrocantábrico, con quien ya éramos socios en Hidráulica Santillana. Es decir, la creación de empresas participadas para explotar negocios laterales o colaterales del Canal ya era una práctica habitual, como es normal y de sentido común. Hay que aprovechar el conocimiento y la posición que tenía el Canal para optimizar los medios que los madrileños pedían a nuestra disposición, y nada más.

Entonces, ya éramos socios de Hidrocantábrico en Hidráulica Santillana y ahí montamos una sociedad para la distribución de energía eléctrica en la que hubo distribución y comercialización...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Pero la pregunta concreta es: ¿considera que el equipo que preparó esta operación y que la eleva al Consejo de Administración es usted, el señor López Heras y Canalda o no...?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Quien prepara el informe, que se nutre de lo siguiente... El informe que se presenta, que les he dado y no he podido acabar el sumario de todo lo que presentamos... Quien hace el informe que se eleva al Consejo de Administración es la Subdirección de Nuevos Negocios, pero, a su vez, se nutre de un informe técnico que hace el Departamento de Planificación, que dependía de Producción en aquel momento.

Se pasa un informe acerca del software de operaciones que utilizan las empresas de allí, que lo lleva el Departamento de Ingeniería, hace una valoración el Jefe de División de Análisis Financiero, que es don Luis Gonzalo González, que en este momento es el Director Financiero de Canal, una persona de absoluto prestigio y conocimiento profundísimo...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Digamos que él es el responsable en ese informe.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Ellos hacen el informe, las partes que tiene el informe que les he relatado. Lo que no está hecho fuera, que es un informe de Garrigues, lo hacen los técnicos de valoración de diferentes Direcciones. Él empaqueta el informe, me lo envía, lo veo, lo estudio, me parece bien y el Subdirector de Negocios lo envía a Gerencia para que se lo envíen a los Consejeros con tiempo suficiente para poder estudiar la documentación. Eso en el Consejo del 8 de octubre.

Luego, como le digo, hay otro Consejo el 14 de noviembre que es donde se presenta para que nos aprueben el precio. Son dos cosas diferentes. Primero, pedimos permiso para poder presentarnos al concurso. Por eso, cuando a mí me dicen que no informamos... Hicimos todo lo que pudimos.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, son dos Consejos de Administración. ¿Quién participa en esos Consejos? ¿Lo recuerda?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: En el primer Consejo, en el Consejo donde se explica la operación, no en el del precio, me llaman para que explique una parte de la documentación, porque hay una parte que es muy técnica, por ejemplo las valoraciones.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Quiénes participan en ese Consejo?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No me acuerdo de la composición del Consejo, pero había gente muy notable, gente muy buena. Estaba José Antonio Llanos, que ahora está en Confederación, estaba Juan Bravo, que era Consejero de Hacienda, que es una persona notabilísima y que tiene una cabeza privilegiada... Es que había gente muy, muy relevante en ese momento. Estaba Roberto Moreno, que era de la CEIM, estaban los sindicatos, estaba Agapito Ramos...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Aparte del Consejo de Administración, ¿tiene usted en algún momento alguna reunión o información con alguien del Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid? Usted, en su papel de Director Económico, ¿no tenía despacho en ningún momento?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, no. Yo no tenía acceso.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Ni con Presidencia?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, nunca jamás.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Ni con ninguna Consejería?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Para que les quede muy claro, a Alberto Ruiz-Gallardón no le conozco personalmente, ni le he conocido en mi vida. Bueno, en alguna inauguración que haya venido al Canal y tal, pero jamás me he dirigido a él personalmente.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, usted no despachaba con nadie del Gobierno ni nadie del Gobierno del informo sobre este tema.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Con mi Presidente. En el momento de presentar la operación el Presidente era Pedro Calvo, que era el Consejero de Medio Ambiente, y es él quien aprobaba el orden del día de los asuntos que se llevaban al Consejo de Administración, y entiendo que quien envía la documentación al Consejo de Gobierno es el Secretario del Consejo, Ángel Varona Grande, que es quien maneja la documentación del Consejo de Administración.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí, quien arma los expedientes...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Es quien emite los certificados y envía la documentación.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Entonces, ¿quién diría usted que es el responsable de la decisión de compra? Porque, según Ildenfonso de Miguel...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: El Consejo de Administración.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: El Consejo de Administración.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: El Consejo de Administración, que es donde se aprueba la operación.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: El propio Ildefonso de Miguel, en declaraciones recientes ante el Juez, le identifica a usted como responsable y como negociador también de la compra, eso sí se puede entender así.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Perdón, ¿quién dice eso?

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ildefonso de Miguel.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¡Ah, Ildefonso de Miguel! (*Risas.*) (La Sra. **GALLIZO LLAMAS**: *Ante el juez.*).

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Le hace gracia por alguna razón que nos puede interesar?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Con todos mis respetos, una persona que está en esa situación y que está siendo investigado puede decir lo que quiera, tiene derecho a mentir para protegerse y, por lo tanto...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Pero, ¿no se considera usted el responsable y negociador de la compra, como dice él?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo no negocio la compra.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: No.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo no negocio la compra, eso es una licitación internacional. Nosotros presentamos una oferta, entonces se toma una decisión acerca de si se va o no, y primero nos lo aprueba el Consejo de Administración y, luego, sobre qué precio vamos, y nos lo aprueba el Consejo de Administración. Yo no negocio nada. Yo hago mis estudios técnicos, me dan las valoraciones que hacen los técnicos y lo proponemos al órgano que toma la decisión, que es el Consejo de Administración que, por cierto, es soberano en el Canal. O sea, la decisión no estaba sujeta al Consejo de Gobierno, y creo que eso también es importante que lo sepan.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Pero luego hay una autorización del Consejo de Gobierno.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Pero no para la compra.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Para la financiación externa. OK.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Efectivamente.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Dice que en ese proceso de compra participan siete empresas diferentes y entendemos que la mejor oferta la hizo el Canal, claro; porque si ganó el proceso... O sea, que hubo otras ofertas peores. ¿Conoce usted si dentro de ese proceso de licitación internacional del que hablan, el resto de empresas participaron efectivamente? O sea, ¿fue un proceso real?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Nosotros le pedimos a Rothschild, que era quien pilotaba la operación, el listado de empresas que habían participado, pero nos dijo que por confidencialidad no nos lo daba. No nos lo dijo; tengo un correo de Rothschild en el que nos dice... Nosotros le solicitamos: oiga, ¿nos puede dar el listado? Pero por transparencia, ¿eh? Para que todo el mundo estuviera informado de quién ha participado y qué ofertas se han presentado. Como si fuera una licitación pública. Y nos dijeron: oiga, que esto no es una licitación pública; es una licitación privada. Yo no le puedo decir que ha ido Thames Water esta empresa se puede sentir perjudicada porque han presentado una oferta peor que la suya. Y nos aclaran en ese correo que la oferta que nosotros presentamos no tiene por qué ser la mejor desde el punto de vista económico, sino que estaban buscando...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sino la que les interese por razones de seguridad jurídica o lo que fuera, ¿no?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, lo que estaban buscando los socios que se quedaban dentro, porque es importante reseñar esto. O sea, no es que nos vendan una empresa y se van corriendo los dueños; no, se quedan dentro de la empresa, como socios. Lo que están buscando es un socio para crecer dentro de Latinoamérica, el que más concesione. Y de los socios que estaban allí, el que les parece más idóneo es Canal de Isabel II.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ese proceso ¿dónde se hace físicamente? ¿Cómo funciona? ¿Cómo es la operativa de ese proceso de adquisición? O sea, ¿les convocan en un sitio? ¿Tienen que mandar la oferta por correo certificado o por medios digitales o cómo? ¿Dónde se ubican? ¿Dónde van? ¿Dónde se celebran las reuniones?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Primero, a nosotros, a la Asociación de Nuevos Negocios le llega que hay un proceso de licitación pilotado por Rothschild por medio de contactos que tiene el Banco Mundial. Entonces, nosotros, Luis González, el actual Director Financiero, pide el libro de venta, creo que es en el mes de mayo –mayo o junio- del año 2001. Envían el libro de venta y empezamos a estudiarlo. Yo digo que no a la operación durante todo el tiempo, pero por lo que decía, por el tema de riesgo-país, ¿eh? No por...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Por Colombia, 2001.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Porque Colombia en aquel momento era un sitio... Un gran país, con una población formada y seria...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Está claro, pero vamos al turrón, si me permite. La operación, ¿van ustedes allí? ¿Dónde se celebran reuniones? ¿Cómo hacen la oferta? Físicamente, digo.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: La oferta se hace una vez que nos dan dos autorizaciones: una, para poder presentar ofertas y, la otra, por el precio. Y constituir Canal Extensia y endeudarnos. Entonces envía una oferta el gerente del Canal. A las personas del Canal a las que se autoriza a presentar la oferta, es al máximo de todos que era el Director Gerente, Arturo Canalda, entonces se envía una oferta firmada por parte de las dos empresas que se comprometen, que son Canal de Isabel II y TECVASA. Entonces las personas que apoderan en ese momento envían una oferta. El Consejo de Administración autoriza a presentar la oferta a don Arturo Canalda y Salvador Cardona, que creo que ha comparecido previamente.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Y a dónde se envía? ¿A dónde se envía?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: A Rothschild.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: A Rothschild. Que es el que está actuando de intermediario...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: O sea, el que pilota el proceso es una banca de inversión, que es Rothschild. No hay... Pero eso es muy habitual en los procesos de licitación de empresas. Nosotros... (La Sra. **GALLIZO LLAMAS**: *Rothschild es un comercial, no convoca ningún concurso; eso es una mentira.*) Perdone, pero no la he entendido.

La Sra. **PRESIDENTA**: Silencio, por favor.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, opera como intermediario este banco; esta entidad es quien desarrolla la operación, digamos.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Rothschild está encargado...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Es el que les envía las bases para la oferta y el que recibe las ofertas.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y el que finalmente les notifica: han sido ustedes los ganadores de este proceso.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, sí. Se produce una notificación posteriormente.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ok. Y luego, en cuanto a los informes, parece claro que había un informe interno del Canal que hace una valoración de la empresa en función de unas cuotas de descuento sobre las concesiones administrativas y lo que fuera, y el resto de activos que pudiera tener la empresa; otro informe de Tecvasa que encargó, y que era un poco más generoso en sus

previsiones, digamos; luego está el informe por parte del vendedor, que ese, evidentemente, con un lacito está estupendo y, por otro lado, están los informes externos que solicita el Canal sobre diferentes áreas; contable, jurídica, etcétera.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ahí tenemos el de Garrigues sobre el tema fiscal.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Que es el que genera algunas dudas, y, por lo que hemos visto nosotros, no aconseja la operación, aunque ustedes han insistido hoy en que sí que lo aconseja en el caso de que se haga la disolución en el mismo acto.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Eso nosotros no lo hemos visto, pero, bueno, está así, literal, en el informe, ¿nos lo confirma, no?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí. Es así.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ok. Luego tenemos los informes de Cuatrecasas de 2004 y 2009, que parece que apuntan a otras complejidades. En concreto, alguno de ellos señala que la operación pudo tener cierto riesgo y de ahí también la conversación de Ignacio González con Edmundo, en la que señala que compraron una sociedad que no valía ni 30 millones por 100 millones de euros. Imagino que es un comentario que saca de esos informes que él mismo encargó a Cuatrecasas. ¿Tiene algún comentario que hacer sobre esto?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Acerca de qué? ¿De la valoración?

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí. De cómo Cuatrecasas hace ese informe, en el que parece que Ignacio González se apoya para decir eso: que se compró una sociedad que no valía ni 30 por 100 millones de euros.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Bueno, el informe de Cuatrecasas lo conozco por lo que ha salido en "Ok Diario".

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: A mí me cuesta mucho pensar que ese informe es de Cuatrecasas. Se lo digo con completa honestidad, porque a Cuatrecasas la tengo considerada como una gran firma, igual que a Garrigues. Podríamos haber elegido a Cuatrecasas para asesorarnos, pero elegimos a Garrigues. ¡A mí me cuesta mucho pensar eso!

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¡A mí me cuesta mucho pensar que ese informe este firmado! ¡Me cuesta mucho pensarlo!

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Diría...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Porque lo que he leído en prensa acerca, eso no es un informe. Es que no es un forense, no es un informe de auditoría, no es nada. Lo que yo he leído son opiniones, muy ligeras, y con profundos errores de calado. Es extraño porque parece, por lo que he podido leer en "Ok Diario", que tenían acceso a los correos electrónicos y a muchas cosas, pero lo más sorprendente de todo el asunto es que no nos preguntaron nunca nada. Nosotros estábamos allí, éramos trabajadores del Canal y jamás nos preguntaron acerca de cómo había sido la operación. ¡Nadie nos preguntó! Llegó un nuevo Presidente, Ignacio González, y un nuevo Gerente, Ildefonso de Miguel, y no nos hicieron ninguna pregunta acerca de Inassa, y nos fuimos de allí, Juan Pablo López Heras y yo –además, nos fuimos a la misma empresa-, y nadie nos preguntó acerca de la operación, ¡y resulta que a la vez estaban encargando un informe para ver la compra de Inassa! Pues no sé qué finalidad tendría el informe, pero, desde luego, enterarse, no, porque nosotros estábamos allí y no nos podían haber preguntado y les hubiéramos respondido con todo gusto, en aquel momento, en el año 2004, no trece años después. Pero no tuvimos ninguna pregunta en ningún momento acerca de esa operación. ¡Ninguna!

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Pues, luego, seguimos.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sorprendente.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señoría. Doy el turno de palabra al señor Gómez-Angulo, del Grupo Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Gracias, señora Presidenta. Muchas gracias, don José Antonio de Cachavera, por acudir. Voy a seguir con el mismo relato, esta vez cojo el testigo del portavoz del Grupo Socialista. Siga hablando del tema de la valoración que le merece el informe de Cuatrecasas, porque ha sido importante en la anterior comparecencia, en la que el señor López Heras ha dicho que él continuó hasta 2004 en el puesto que ocupaba, pero su Subdirección ya carecía de contenido, motivo por el que él pidió irse. Usted ya estaba en Hispanagua, ¿hasta cuándo aguantó? Porque el relato del currículum se ha interrumpió. ¿Usted hasta cuándo aguantó en Hispanagua?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Cuando llega a la Presidencia del Canal de Isabel II Ignacio González, yo en eso momento soy Director Gerente de Hispanagua, Apoderado de Hidráulica Santillana y Consejero Delegado de Gedesma, que es la empresa de residuos de la Comunidad de Madrid.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, sí, lo he dicho.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Porque con motivo del Gobierno provisional que hubo desde las elecciones de mayo de 2003 hasta las siguientes, en el mes de noviembre, me parece, pues,

hubo un Gobierno provisional. Entonces, como hubo muchas personas de la Comunidad de Madrid que se fueron al ayuntamiento, quedaron vacíos muchos puestos.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Y las empresas que dependen del Canal tiraron de las personas del Canal para poder ocupar esos puestos. Entonces, me parece que Ildefonso de Miguel entra en enero del año 2004, yo en aquel momento ya era Consejero Delegado, Director Gerente y Apoderado de tres sociedades del Grupo Canal y estoy unos meses con ellos. En teoría, mi jefe era él, pero despachaba muy poco con él, porque tenía una forma de dirigir muy caótica y muy... Bueno, no quiero juzgarlo.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No, no, ni yo se lo estoy pidiendo.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Pero yo en el mes de julio del año 2004 le digo que me voy. Me hacen una oferta fuera.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Es contemporánea también con la salida del señor López Heras.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, nos vamos juntos.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Los dos llegan juntos y se van juntos.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Los dos juntos.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Más o menos en la misma fecha?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No. Yo entró en enero del año 2000, cuando se aprueba la posición de la absorción de nuevos negocios, al mismo "head hunter" que se encarga la selección...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Y entra el señor López Heras. Y nos vamos juntos porque a mí me hace una oferta una empresa privada, que en aquel momento es Sacyr, para dirigir la parte de agua de Sacyr Vallehermoso.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí. ¿Usted suscribiría lo dicho por el señor López Heras en la anterior comparecencia de que en los pasillos del Canal se comentaba que el informe de Cuatrecasas era un informe no exclusivamente centrado en el tema de Inassa sino en un análisis de la anterior gestión del Canal?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, yo tenía poco trato con la gente del Canal precisamente porque estaba en empresas participadas, y además tenía mucho trabajo -estaba de

responsable de tres empresas-; entonces, no hacía pasillos en el Canal, hablando en términos coloquiales.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Y esa valoración qué opinión personal le merece?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: A mí el informe de Cuatrecasas me parece un informe... Es que no puedo catalogarlo, porque no es un forense, no es un informe de auditoría, no es... Es que es... Es un vertido de opiniones... Además, me parece que se le da mucha importancia al...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Pero usted ha tenido acceso al informe?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo he visto lo que está publicado en la prensa y me parece, lo que yo he leído y más lo que se refiere a mí, completamente falso, y lo que se refiere a la operación, con graves errores. Por ejemplo, el tema de que el informe de Garrigues desaconsejaba la compra en Panamá, eso es absolutamente falso; eso es mentira.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, el señor López Heras ha dicho que no tuvieron acceso a los informes de valoración de Inassa o que no hacen mención en el informe de Cuatrecasas, si le he entendido bien, a los informes de valoración de Inassa.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí hace mención, pero se confunden, porque, por ejemplo, dicen que la valoración más alta era la de Canal de Isabel II y es al revés: era la más baja.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, 84, 86...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Eran 84,4 –me parece- millones de euros, y luego la de CAP-AFI eran 94 y la de Rothschild 97 por el 75 por ciento de la participación; o sea que la del Canal era la más prudente. También es cierto que era la más densa, porque habíamos ido a visitarlas a la...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí. Eso ha quedado claro, tanto en su exposición... Por cierto, no le he saludado al inicio de la sesión, pero quiero decirle que ha hecho usted una exposición realmente muy fundamentada y creo que muy rigurosa, por lo que se lo agradezco. Hay dos extremos que me sorprenden un poco y es que, cuando se ha referido usted a preguntas del portavoz de Podemos sobre un informe de la Fiscalía, yo creo que el informe de la Fiscalía forma parte del secreto de sumario, no sé cómo ha podido llegar..., cómo algún Grupo Parlamentario ha tenido acceso al informe de la Fiscalía. Es posible que se estén refiriendo –no sé qué opinará usted- a un informe de la UCO del que la Fiscalía puede hacerse eco, porque yo creo que el informe de la Fiscalía está bajo el secreto de sumario. Respecto a las informaciones que se han dicho.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No conozco el...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y en relación con otro tema, como le he dicho al primer compareciente de esta mañana, claro, el grado de información de aquellas fechas del que ustedes disponen no es el mismo que el nuestro. En todo caso, Canal Extensia, que se ha dicho aquí

que se crea como una empresa pantalla, yo creo que a efectos de esta operación era imprescindible que se creara.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Absolutamente.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Porque, si no, el socio privado -entiendo yo- no puede entrar en la operación.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Absolutamente.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y a ustedes les interesaba el socio privado por las razones que ya han explicitado aquí, tanto el socio privado, el Director General de entonces, como el señor López Heras. ¿Es eso cierto? ¿Puede aclararlo?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Absolutamente. Absolutamente. Además, las sociedades son para eso, para asociar compañías. Para eso sirven; en este caso, para una operación.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y lógicamente, el privado no podía entrar en este momento en el Consejo de Administración del Canal.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Absolutamente. Tiene la propiedad.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Se tenía que crear esa sociedad. O sea, es que venía prácticamente obligado. Yo creo que es un tema que debe quedar claro, porque se están dando muchas vueltas sobre el tema de Canal Extensia. Yo creo que su relato o sus opiniones coinciden básicamente con las que ha expresado quien era su Subdirector de Negocios, el señor López Heras, y por mi parte, en este turno no tengo ninguna otra pregunta que efectuar, señora Presidenta.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muy bien; muchas gracias. Vamos a empezar el segundo turno, de cinco minutos. Doy la palabra al señor Zafra, del Grupo Parlamentario de Ciudadanos.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias, señora Presidenta. Tengo una duda que se me va a quedar ahí: hubo varias ampliaciones de capital.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿Dónde?

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: En Extensia... Perdón, en Inassa, si no me equivoco.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No soy consciente. Tenga en cuenta que yo salí en el año 2002 del Canal de Isabel II para ir a una participada y ya no he tenido más información hasta ahora, que he estado viendo las memorias de estos años.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Usted no tiene conocimiento...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Supongo que dentro del tráfico habitual habría ampliación de capital, pero no lo sé.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Según me dice mi compañero, en 2002 hubo una ampliación de capital.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿En 2002?

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, lo que no sé es... ¿En qué fecha del año 2002?

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Eso ya no se lo puedo decir. (El Sr. **NÚÑEZ SÁNCHEZ**: *En 2002, 2006 y 2012.*).

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Es que es posible que una sociedad se constituya por un mínimo de capital y cuando vas a hacer la compra amplíes capital hasta poner el capital que requiere la compra de la sociedad. No sé si se refiere a eso o no. Es lo normal. La siguiente...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Sí. En este caso, la duda es si esa ampliación de capital se subió a Consejo de Administración y el Consejo de Administración era consciente de que se había...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, todo lo que sucede en las participadas del Canal, si son empresas públicas, primero, tiene que estar en los presupuestos anuales de inversiones financieras –los famosos PAIF–, y además se informa al Consejo de Administración del Canal, claro.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Y ya como duda, que yo creo que no me va a dar tiempo a que me la pueda responder, yo que soy un neófito de todo esto de compras de empresas y demás, cuando se llega al acuerdo, cuando se está ya al final del todo, ¿cómo se hace el pago? Es mi gran duda, porque, claro, si estamos hablando de que al final se compra una empresa en Panamá, ¿cómo se hace el pago? ¿A quién? ¿A través de qué banco?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo no me acuerdo de la operativa, porque hace dieciséis años de eso, pero se hace una transferencia desde Madrid con garantías internacionales hasta que se recibe en el banco panameño que se...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿No recuerda el banco?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No. No lo sé, pero constará en los archivos del Canal seguro, porque es una transferencia hecha de una cuenta del Canal, pero no soy capaz de decírselo.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Si la mayor duda que tenemos aquí es, una vez que se hacen estos tipos de pagos, i y encima se hacen en países como Panamá!, si todo el dinero que ha salido de aquí, de Madrid, y llegó a Panamá, verdaderamente se usó para comprar esa empresa.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro, lo normal es que tengan esa duda, ¿no?, es normal, y yo espero que eso se aclare, y la pena es que yo aquí no tengo documentación para acreditarlo. Yo supongo que el proceso judicial eso lo aclarará en...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Nosotros desde esta Comisión, ¿a quién podemos preguntar para asegurarnos que el dinero que ha salido de la Comunidad de Madrid, del Canal de Isabel II, que ha ido a parar a Panamá, no ha acabado, como decía don Agapito Ramos -que, obviamente, él ha tenido su experiencia- en mordidas, ya sea a políticos, ya sea a funcionarios, ya sea a quien sea, tanto en Colombia...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Y que justamente ese dinero es el que después, por desgracia, vemos en la televisión que se descubre que está escondido?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Lo he comentado antes. Yo creo que cuando hay un sobreprecio, cuando alguien paga algo de más, hay un dinero para repartir. Cuando uno paga por debajo de la valoración, no hay dinero para repartir.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Depende de quien haga la valoración.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Bueno, tenemos tres valoraciones, pero no solo eso...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Eso no significa...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Luego nosotros hemos constatado con la realidad; o sea lo que hemos visto a partir de ese momento, que yo, de verdad, lo que tengo a partir de este momento es información pública, no tengo otra información. Yo tengo información de la que dice el Presidente del Canal de Isabel II, de don Ángel Garrido, que tiene mi mayor respeto y consideración, que hasta el año 2015 los madrileños habían recibido un beneficio económico de 61,71 millones de euros al cambio actual, desde el año 2002 hasta el 2015.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Si todos estamos seguros que el Canal daba dinero, lo que nosotros nos estamos preguntando es si todo el dinero...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Y en el año 2016 se percibe el dinero del Canal Extensia...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Si lo que nos estamos preguntando...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Lo que suman son 76 millones de euros en dividendos.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Si lo sabemos. Si todos sabemos que el Canal de Isabel II daba dinero. Si lo que nos estamos preguntando es que si todo ese dinero iba a Canal o se lo llevaba alguien. Y esa es la duda que tenemos, porque lo que no queda muy claro, después de todas las

comparecencias que llevamos viendo, todas las declaraciones que vemos, y todas esas informaciones que tenemos, es si todas esas empresas que, obviamente, daban beneficio, que eran beneficiosas para el Canal de Isabel II, repercutía todo ese beneficio en el Canal de Isabel II, o al estar en sitios que, obviamente, por fiscalidad, no se pueden controlar, como es España, alguien se lo llevaba, y aparecían de repente bolsas con 4 millones de euros. Esa es la duda que tenemos todos, y me imagino que usted también.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Pues, como madrileño indignado, claro, de que estas cosas pasen. En lo que se refiere a esta operación, la presencia del Canal en Panamá duró unas horas, que es desde que compramos las acciones de Sociedad Aguas de América hasta que las liquidamos, que fue unidad de acto; es decir, no sé cuánto tiempo tardó en hacer una escritura y la siguiente. Por lo tanto, no hubo ningún flujo económico más allá de pagar las acciones. Si ese dinero fue para pagar la compraventa, es lo que figura en la escritura de compraventa. Y, desde luego, cuando uno compra una cosa bien, no hay dinero para repartir: se paga por lo que se compra, y, como se ha visto después, está bien comprado. Por lo tanto, no compramos una mala compañía que no valía eso, no. Pero si es que el Canal de Isabel II, a día de hoy...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Si de eso estoy seguro.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Tiene valorados, pero por las cuentas que tengo aquí, tiene en las cuentas del ejercicio de 2016, tiene valorada su participación en Inassa en 100 millones de euros. Si se han traído 70, y vale 100, la compañía vale 170, al menos, que es un precio muy prudente, y nosotros pagamos 73...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Si de eso estoy seguro. Estoy seguro que no se compraban empresas ruinosas, y que se compraban empresas que daban beneficios para después repercutir esos beneficios. La duda es si todos los beneficios o solamente algunos.

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo le puedo contar... Yo no tengo documentos que le constan a usted, porque sería absurdo, sería diabólico que yo tuviera que demostrar que eso no fue a ningún sitio porque yo no soy Dios. Lo que le puedo decir es que los que estaban conmigo, los que estuvimos allí, jamás, en absoluto, percibimos absolutamente nada pero porque era una operación clara, transparente y buena para el Canal, no había ningún apaño y ningún chanchullo, es que era una operación buena. Esas cosas pueden pasar en las operaciones que están mal hechas, donde hay un sobreprecio, pero donde hay un precio justo no hay dinero para repartir, aparte de que los profesionales que estábamos allí pues mire usted, tenemos carreras de reconocido prestigio, cada uno en su ámbito...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Sí, sí.

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: No somos personas marcadas en absoluto.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: De verdad que no les traemos aquí pensando que todo el que viene aquí es culpable, ni que han hecho nada malo, todo lo contrario. Muchas veces viene gente aquí justamente para explicarnos lo que ha ocurrido porque han estado allí. Yo no dudo de los profesionales del Canal, de los que mil veces hemos hablado, y yo creo que todos estamos orgullosos de ellos. Pero la duda que tenemos es que, claro, al final volvemos a lo de siempre, es dinero que sale de la Comunidad de Madrid a Panamá, ique fueron cinco minutos... Pero, y se lo digo de verdad como madrileño indignado que usted también decía, ¿usted cree que en esa operación no ocurrió nada?

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Estoy absolutamente convencido de que ahí pasó nada, no es que crea, es que estoy absolutamente convencido, porque si hubiera habido algo, el primero que hubiera ido a denunciar cualquier mínimo error, hubiera sido yo porque yo vivo de mi prestigio. Yo vivo de mi buen nombre y como comprenderá, entre otras cosas estar aquí no me beneficia ese buen nombre, y me hace daño personal.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Yo le agradezco y le pido disculpas en nombre de los miembros de la Comisión...

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, si esta situación no la han creado ni ustedes ni nosotros, sino otras personas que han hecho cosas que no están bien por las cuales están siendo investigados y que, en su momento, tendrán responsabilidades o no, ya se verá. Pero a eso da lugar esa circunstancia, usted está en su derecho, y yo de verdad que les agradezco que me dé la oportunidad de contar lo que ha pasado, y yo estoy plenamente convencido, segurísimo, de que los que estábamos allí no hubo absolutamente nada, nada.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Le agradezco su intervención.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señoría. Doy la palabra al señor Ongil, del Grupo Parlamentario Podemos.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Empiezo por donde lo ha dejado el señor Zafra. De verdad aunque haya dureza en las preguntas a veces, no entienda que esté en nuestra intención achacarle ninguno de estos comportamientos.

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Entiendo perfectamente.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Y siento si se siente así, de verdad. Le quería preguntar unas pocas cosas. Dígame si es correcto –si lo encuentro– que se hicieron tres pagos por la compra: en 2011, se pagan 10 millones; en febrero de 2002, 61,5 millones y en diciembre de 2002, 1,5 millones. ¿Es correcto?

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: En lo que yo creo recordar, sí. Los primeros 10 millones se hicieron en la compraventa de la sociedad...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Perdona, ahora sí que no tengo nada de tiempo y le voy a cortar. Entonces, la duda que se me genera es, si me cuadran las cuentas, en diciembre de 2002 ya no existía la compañía, ya no existía el vendedor, entonces, ¿a quién se pagó?

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: ¿En diciembre de 2002? A los accionistas, entiendo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿A los accionistas?

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Entiendo que a los accionistas.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿De quién?

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: En diciembre de 2002, yo ya no estaba en el Canal así que permítame que no le dé la exactitud del dato, pero entiendo que se pagaría a los accionistas de la Sociedad de Aguas de América.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: De la sociedad panameña.

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro. A los socios colombianos de la sociedad panameña.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí, pero los tenedores de la sociedad en Panamá, que a su vez tenía las acciones de Colombia, digo yo. Estos son los vendedores, pero, ¿entiende la pregunta?

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Sí, sí, sí.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Hay un pago al vendedor cuando ya no existe, el vendedor que es una persona jurídica en Panamá y se ha disuelto.

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Me imagino que en el acuerdo figura a quién se le paga...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿No lo sabe?

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Porque todo esto son garantías, y si pasan tales cosas, yo te pago algo más, y si pasan tales cosas que son condiciones buenas y habituales de garantía.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Pero no lo sabe usted? El Director Financiero no sabe...

El Sr. **CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo en diciembre del año 2002 ya no soy Director Financiero.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Para terminar le voy a hacer una pregunta y esta, insisto otra vez, es sobre un informe que es de años posteriores, o sea que no tiene nada que ver con usted, pero quiero saber su opinión. Porque, claro –también lo decía el señor Zafra y estoy de acuerdo-, lo que estamos viendo aquí es si todo el dinero que ha generado el Canal en Latinoamérica realmente ha vuelto en forma de dividendos, que ya sabemos que los daba, pero a lo mejor podía haber muchos más. Y entonces claro, vemos un informe KPMG que hace en 2007 sobre la Triple A diciendo cosillas como...

Voy a empezar por otro lado. Usted ha hablado antes de la diversificación sectorial e internacional del Canal, pero es que nos volvemos a leer los estatutos y yo no sé cuándo se ha decidido la diversificación sectorial; se supone que el Canal solo se dedica al ciclo integral del agua y, sin embargo, al comprar Inassa compraron empresas, entre otras, por ejemplo, que recaudaban impuestos y se sale del ámbito que no estaba dentro de los estatutos; y lo internacional tampoco estaba dentro de los estatutos. Entonces, claro, volviendo a esto, te encuentras con una compañía como la Triple A, compañías que también hacen recaudación de impuestos –no directamente- y entonces, claro, en este informe forense dice: “hemos observado como el 50,5 por ciento de los pagos realizados se hacen a través de cheques, si bien no hemos podido comprobar si estos cheques fueron emitidos al portador o no”. O sea un descontrol sobre el 50 por ciento de los gastos de esta compañía. Y sigo leyendo: “la práctica totalidad de los pagos realizados con tarjeta de crédito, pese a tener el detalle del extracto bancario no se encuentran debidamente justificados sobre la compra a proveedores, la existencia de un procedimiento puramente manual en el cálculo de las comisiones a pagar a los subcontratistas. Hemos observado que dentro del área comercial hay indicios de trato de favor a ciertos proveedores”. Es que, si lo leo todo, me quedo sin tiempo en mi turno. ¿Cómo podían estar ustedes seguros de que, una vez de que compraban esta empresa, serían capaces de controlar este tipo de cosas y que nadie se llevara el dinero?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Por una sola razón, que nosotros enviamos allí a personas del Canal a controlar todo eso.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Cómo Edmundo Rodríguez Sobrino?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, no, perdone Edmundo Rodríguez Sobrino no es una persona del Canal.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: ¿Eh? ¿Era de Inassa y era del Canal?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Edmundo Rodríguez Sobrino no es una persona del Canal. Nosotros enviamos allí a Antonio Sánchez Mora, que era del Canal; a Gregorio Arias, que era Director de Planificación, que ahora es Subdirector de Planificación del Canal; a Gonzalo González, que le enviamos a hacer la valoración, que era el Director Financiero del Canal; a Javier Malia, que era directivo del área de comunicaciones. O sea, nosotros mandamos allí a personas del Canal con sus familias, a las partes más sensibles de la organización para tener controlada la organización.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pues ese año, y ya termino...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Pero, eso, por lo que yo sé, posteriormente acabó, se trajeron a los profesionales del Canal y mandaron allí a Edmundo Rodríguez Sobrino y a otras personas, que no eran del Canal.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Se lo agradezco. Solo decirle que seis años después, esto estaba lejos de estar controlado. De verdad, este informe que le muestro es para leerlo.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Yo ahí no estaba.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Se lo dejo. Con toda la buena intención que haya podido tener, que no lo dudo, creo que todos sabemos lo que ha pasado y eso se ha permitido precisamente por esta falta de control. En fin, no quiero abusar más del tiempo. Le agradezco que esté aquí, y de verdad, no se sienta señalado, de ninguna forma. Gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy la palabra al señor Lobato, del Grupo Parlamentario Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Muchas gracias. En primer lugar, ¿diría usted que Alberto Ruiz-Gallardón tiene responsabilidad sobre esta adquisición de Inassa o al menos sobre el control de esta operación?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: El control de la operación... La decisión se toma en el Consejo de Administración de Canal de Isabel II, sin ninguna duda, y se informa al Consejo de Gobierno porque la Ley de Patrimonio de la Comunidad de Madrid, entonces en vigor, dice que las empresas que toman una participación mayoritaria en otra o las operaciones de endeudamiento, tienen que aprobarse en el Consejo de Gobierno; de hecho, se aprueban o se envían al Consejo de Gobierno, a propuesta de la Consejería de Hacienda, motivado por la Consejería de Medio Ambiente, que es quien es competente en el Canal. ¿Que Alberto Ruiz-Gallardón tiene la responsabilidad? Seguro que él –viendo además su trayectoria política- claro que lo asume, porque lo asume el que está en lo más alto, que es quien tiene toda la responsabilidad al final. Ahora, que él tuviera conocimiento acerca de cómo se hizo la operación y tal...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: No cree usted que lo tenga. OK. Otra cuestión que sí que nos da pena que no recuerde bien es todo lo relacionado con la forma de pago y cómo se ejecutó todo el detalle de esa operación porque, siendo a través de una sociedad panameña, vendría bien esclarecer todos los extremos sobre esto. Lo que nos interesa también es su opinión, casi como técnico y profesional empresarial, sobre la forma en la que se estableció todo el montaje de adquisición de estas acciones; es decir, que si ve lógica la creación de Extensia para unir a dos socios, la compraventa de la sociedad panameña. O sea, ¿cree que es un engranaje lógico de implantación y de desarrollo de negocio relacionado con esta operación de Inassa?, ¿cree que es el mejor encaje?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Vamos a ver, primero, era la forma en que se vendía la Sociedad Aguas de América, que era una sociedad panameña y, por lo tanto, eso es lo que figura en el libro de Rothschild y era lo que teníamos que comprar. Segundo, la creación de Canal Extensia era necesaria, primero, para tener un socio, porque no podía entrar dentro de Canal; segundo, para acotar el riesgo a la propia sociedad y el endeudamiento a esa propia sociedad, y por lo tanto era un vehículo útil y bueno, no era un vehículo de ocultación ni un vehículo pantalla sino un vehículo para proteger al propio Canal de Isabel II acerca del riesgo que pudiera tener esa operación. Y, tercero, no era raro que Canal de Isabel II en aquel momento tuviera un grupo de empresas participadas, y tuvo experiencia internacional, como decíamos con el tema de Interagua; o sea, no era raro. En el mundo,

de verdad, y sucede en la actualidad, hay empresas públicas que tienen mucha presencia internacional: todos estamos muy orgullosos de que Aena, por ejemplo, tenga presencia en aeropuertos muy importantes del mundo, y es una sociedad pública; o que Metro de Madrid, que es una sociedad madrileña, esté participando en concursos o asesore a otros en el mundo, exportando la tecnología de transportes ferroviarios propios de la Comunidad de Madrid. Ese uso de empresas públicas es lo que los que hemos ido por el mundo echamos de menos de las empresas españolas públicas, que es una práctica muy habitual en Francia y en Italia, pues las empresas que mueven el mundo del agua son empresas públicas francesas fundamentalmente. Nosotros, los empresarios privados españoles, nos hemos sentido un poco huérfanos porque no hay empresas públicas que tiren de nosotros. Pero es una forma de establecer las relaciones empresariales por el mundo tan legítima como cualquier otra. Eso nos ha hecho a las empresas de muchos sectores en España ser líderes mundiales en infraestructuras, en banca o en comunicaciones, por ejemplo.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Muy bien. Pues muchas gracias.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy la palabra al señor Gómez-Angulo, del Grupo Parlamentario Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Gracias, señora Presidenta. Con la misma sinceridad que le he dicho antes que ha hecho una exposición brillantísima, a mi juicio, en el inicio de su intervención, aquí he de decirle que hay un extremo al que se han referido ahora los portavoces de los Grupos Podemos y Socialista que me gustaría que concretara más, porque usted lo puede concretar, que es esto último sobre el modo de pago. Porque en su primera intervención he querido entender que el precio cierto y rotundo eran 73 millones de euros y, en consecuencia -claro, llevamos aquí cuatro horas y pico y a uno le pueden bailar los números-, podría concretar un poco el extremo de los 73 millones de euros y cómo usted, junto con el señor López Heras y el señor Caballero, Subdirector de los Servicios Jurídicos, se trasladan a Panamá y van, me imagino, ante notario y, en consecuencia, en el acta notarial tiene que figurar cómo es la forma o el modo de pago.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro, claro. Es así, es así. Vamos, yo no tengo el contrato de compraventa, no es de las cosas que conservo de aquella época.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No, no, ya.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: El pago se firma con fecha... Creo que tengo por aquí las fechas que he ido recopilando de lo que tengo. El contrato de compraventa, o sea, la oferta, se envía el 14 de noviembre; el contrato de compraventa se firma en Madrid en el mes de diciembre del año 2011, en concreto, el día 13 de diciembre. Por lo que yo tengo en mis correos y en mis archivos es el 13 de diciembre y se firma aquí en Madrid. Luego, comparece Arturo Canalda en la Comisión de Medio Ambiente y yo comparezco en la Comisión de Presupuestos y Hacienda, antes de viajar a Panamá para materializar la compraventa, el día 12 de febrero, en la que, por cierto, hay un informe

preceptivo favorable sin votos en contra de la operación -informo en una Comisión como esta en febrero de 2002- y se formaliza el día 20; el día 20 se pagan, me parece, 60,5 millones de euros, no lo tengo ahora mismo en la cabeza.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿En la formalización?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro, porque primero se paga en el contrato de compraventa una determinada cantidad y, luego, se materializa casi el total de la operación, salvo unas cosas que dependían, me parece, de si el ayuntamiento pagaba una determinada cantidad o no, lo que se llamaba regalías en su momento. Entonces, si el ayuntamiento lo pagaba, se pagaría con posterioridad, pero no me acuerdo a quién -supongo que sería a los accionistas de Inassa, porque yo no estaba entonces-, una determinada cantidad, pero el grueso se pagó en Panamá en febrero del año 2002. ¿Cómo se hace? Mediante una transferencia internacional garantizada por varios bancos, como hacen estas cosas las entidades serias.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Perfecto. Finalmente, quiero que concrete, porque conoce y se ha dicho que la documentación que se remite al Consejo de Administración del Canal de Isabel II, que es completa, se remite en todo o en parte al Consejo de Gobierno, porque lo que tengo entendido es que el Consejo de Gobierno aprueba exclusivamente la constitución del Canal, entiendo que el desembolso del capital y la operación de endeudamiento. ¿Eso es así o no?

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No lo sé, porque el responsable de enviar la documentación era el Secretario del Consejo. Yo no tengo acceso al Consejo de Gobierno, pero imagino que le envía la documentación suficiente para que apruebe lo que se le está pidiendo; pero no lo sé, no le puedo responder.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Antes ha explicado el detalle de la operación...

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: No, porque eso ya se había hablado en el Consejo de Administración del Canal.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Se había hablado en el Consejo de Administración del Canal.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Claro.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Muchas gracias.

El Sr. **DE CACHAVERA SÁNCHEZ**: Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muchas gracias. Hemos terminado la comparecencia. Pasamos al punto cuarto del orden del día.

Comparecencias con tramitación acumulada:

C-849/2017 RGEF.9616. Comparecencia del Sr. D. Gaspar Cienfuegos Jovellanos Fernández, apoderado de Canal Extensia en 2001, a petición del Grupo Parlamentario Podemos Comunidad de Madrid, al objeto de informar sobre denominada "Operación Lezo" (caso corrupción del Canal de Isabel II). (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

C-974/2017 RGEF.10109. Comparecencia del Sr. D. Gaspar Cienfuegos Jovellanos Fernández, apoderado del Canal Extensia en el año 2001, a petición del Grupo Parlamentario de Ciudadanos, al objeto de informar sobre actuaciones de las empresas del Canal de Isabel II en Iberoamérica, investigadas en la "Operación Lezo". (Por vía del artículo 75.3 del Reglamento de la Asamblea).

Pregunto al compareciente, como hago con todos los comparecientes, con carácter previo, si ha leído los derechos que le asisten, los apercibimientos legales que constan en el escrito de requerimiento que se le ha notificado.

El Sr. **APODERADO DE CANAL EXTENSIA EN 2001** (Cienfuegos-Jovellanos Fernández): Sí.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Voy a recordar brevemente el formato de la comparecencia: como ha visto, hay un primer turno de quince minutos con cada uno de los portavoces, de menor a mayor, en un formato de pregunta y respuesta, de diálogo libre, entre ustedes, al término del cual habría un segundo turno de cinco minutos de nuevo con cada uno de los portavoces, y en este segundo turno, si a los dos minutos a usted no le han formulado ninguna pregunta, yo llamaré a la cuestión, y usted siempre va a tener tiempo para dar la réplica.

Pregunto a los portavoces si van a hacer uso del turno introductorio. (*Denegaciones.*) En ese caso, comenzamos directamente con el turno inicial de quince minutos con cada uno de los portavoces. Doy la palabra al portavoz el Grupo Parlamentario de Ciudadanos, señor Zafra.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias, Presidenta. Buenos días; buenas tardes ya, señor Cienfuegos, hoy vamos mal de tiempo. Igual que al anterior compareciente, la primera pregunta que quiero hacerle es cómo llegó usted hasta el Canal de Isabel II.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Yo entré en el Canal por una oposición libre en el año 1980, y he estado prácticamente veintiséis años en el Canal, donde he tenido una trayectoria bastante dilatada. Como he comentado, entré cuando el Canal dependía del Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo; estuve ahí toda esa etapa, y cuando el Canal pasó a depender de la Comunidad de Madrid, estuve con Miguel Aguiló Alonso y la gente que había en su momento, que fue el primer Gobierno de Leguina. Hice el contrato programa, que fue muy importante para el futuro del

Canal. También elaboramos el Plan Integral de Agua de Madrid, y he estado prácticamente todo el tiempo trabajando en el Canal.

Me considero una persona de la Casa de toda la vida. Fui Jefe de la Sección de Patrimonio, luego Jefe del departamento de Control de Gestión y fui en un determinado momento también Director Financiero en funciones en una época. Luego, pedí la excedencia en Canal porque me hizo una buena oferta una multinacional, estuve fuera y enseguida, a los dos años, volví y me incorporé cuando ya estaba de Gerente Roque Gistau y de Presidente Agapito Ramos. Luego, concretamente, como está relacionado con todo el tema de fuera, hicimos la primera asistencia técnica, concretamente en Buenos Aires, donde estuvimos a través del ICES e hicimos un estudio de obras sanitarias de la provincia de Buenos Aires. Posteriormente estuvimos preparando y viendo la posibilidad de acudir a la licitación, y de hecho acudimos, de obras sanitarias de la nación con un consorcio español, y el Canal básicamente iba apoyando sobre todo por el conocimiento y el prestigio internacional que tenía.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Una dilatadísima carrera y un...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Bueno, continuo y así enlace con el tema de hoy. Entonces, cuando vuelvo de Argentina, soy Director Jefe del Departamento de Planificación Financiera de Canal y así estuve toda la época en el que fue Presidente Agapito Ramos y, luego, cuando fue Presidente Antonio Beteta, hasta, no el año 1999, concretamente el año 2000. En 1999 había llegado Carlos Mayor Oreja a la Presidencia de Canal y ahí –antes he oído a José Antonio de Cachavera que lo ha comentado- hicimos una reflexión estratégica y un plan estratégico en el que intervinimos gente básicamente de la Casa.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: La evolución de Canal para llegar hasta Latinoamérica, sí.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Asesorados también por Maquinsa, y considerando otro informe, se hizo un Plan Estratégico en el que estaba incluida claramente la diversificación, el crecimiento y la expansión de las actividades de Canal en el ciclo integral del agua.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Ya centrándonos en el momento de Inassa.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Me centro en el momento de Inassa. En ese momento hay una reestructuración en el año 2000, en el mes de mayo concretamente, y el 4 de mayo se establece una dirección, la Dirección Económica y de Desarrollo Comercial, cuyo el Director fue José Antonio de Cachavera; en ese momento el Gerente era José Javier Fernández de Santamaría, con la Presidencia de Carlos Mayor, y el día 31 de mayo hay una organización... Perdón, me he equivocado, el que estaba de Gerente en ese momento era Ricardo Domínguez. Eso fue el día 4 de mayo porque el día 31 hubo una reorganización en el Canal y entra José Javier Fernández de Santamaría de Gerente de Canal y ya, en teoría, yo estaba en funciones y era Subdirector Comercial.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Por centrarnos porque, si no...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, me estoy centrando porque es importante, porque realmente yo no intervengo para nada en la operación.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Justamente a eso quiero ir. Yo le quería preguntar cuál fue su participación en la operación de Inassa.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, es que yo soy Subdirector Comercial desde el día 4 de mayo de 2000 hasta el día 3 de abril de 2002, cuando se me nombra Director Económico y de Desarrollo Comercial.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Por eso, mi pregunta es, usted realmente en lo que se refiere a la operación de Inassa...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No intervine ni participé tampoco...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Después, que yo creo que seguramente es la razón por la que todos le hemos llamado aquí, usted, si no me equivoco, estuvo en Canal Extensia, que es una de las piezas clave de todo este tema.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, es importante. También quería decir dos cosas importantes. Ha pasado bastante tiempo de todo esto y yo en el Canal estoy en excedencia desde el 3 de marzo del año 2008 y, claro, no tengo acceso a la información. Por supuesto, toda la información tanto de la operación de Inassa...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Por desgracia, señor Cienfuegos, nosotros tampoco la tenemos.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Como de las actas y de todo está en el Canal de Isabel II.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Y ahí por desgracia va a seguir, me da a mí.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Entonces, he tenido que recuperar... O sea, porque, de entrada, lo que es de la operación Lezo yo no sé absolutamente nada, lo único que sé de la operación Lezo es exclusivamente lo que dicen los medios o lo que dice la prensa y no todo porque, desde luego, no quiero leer nada de toda la etapa anterior desde que dejé el Canal de Isabel II porque me siento, en cierta forma, indignado...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Me imagino que tiene una sensación de traición por parte de...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Por toda la trayectoria que he mantenido en el Canal.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Pero mi pregunta, por ir al tema de Extensia.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Entonces, voy a Extensia. Yo me he tenido que ir al Registro Mercantil porque era la única posibilidad que tenía para establecer realmente qué fechas son las que yo asumo y soy Consejero de Canal Extensia y luego soy Presidente. Yo soy Consejero de Canal Extensia. Se constituye el 5 de diciembre de 2001... Todos estos datos son del Registro, y yo no sé si los tienen en la información porque yo creo que aclararía muchísimo... (El Sr. **Gómez-Angulo Rodríguez**: *Eso es importante.*).

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Bueno, ya, claro que es importante, pero también me gustaría hacer algunas preguntas antes de que se me fuese el tiempo, señores del Partido Popular. Entonces, mi duda es, señor Cienfuegos, usted estaba en Canal Extensia, era Consejero de Canal Extensia.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿Qué era exactamente en Canal Extensia?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, vamos a ver, yo soy Consejero...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Pero exactamente, señor Cienfuegos, es que llevamos diez minutos y todavía casi no he podido empezar.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Yo soy Consejero de Canal Extensia cuando José Antonio De Cachavera deja la Dirección, concretamente desde el 9 de mayo de 2002...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿De qué fecha a qué fecha es usted Consejero de Canal Extensia?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Soy Consejero desde el 9 de mayo de 2002 hasta el 5 de febrero de 2007.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Correcto. Durante esa época en la que usted es Consejero de Canal Extensia, me imagino... Todos sabemos que Canal Extensia era al final la herramienta que se utilizaba por parte del Canal de Isabel II para hacer las operaciones en Latinoamérica, durante ese tiempo y a lo largo de varias Legislaturas, como me ha estado comentando, ¿cuál era su misión? O sea, ¿cuál era la misión del Consejo de Administración de Canal Extensia? Porque, al fin y al cabo, me imagino que ustedes recibían, o no, los planes o las indicaciones para hacer operaciones en Latinoamérica.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Vamos a ver. Después de la operación que se hizo de Inassa, no se hizo ninguna operación, por lo menos en la época en la que yo estuve, hasta 2008, hasta que me marché.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿Qué función tenía entonces Canal Extensia durante todo ese tiempo?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: La misión fundamental que tenía era administrar, llevar la administración, o sea, era un Consejo de Administración que administraba las sociedades y, fundamentalmente, la cabecera, Inassa.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Por eso. Pero durante ese tiempo hubo varias ampliaciones de capital por parte de...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Mientras yo estuve hubo dos ampliaciones de capital...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Esas ampliaciones de capital...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Perdona. Perdona que interrumpa. Vamos a ver, es que es importante. Realmente las ampliaciones de capital que se han hecho han sido nada más que dos ampliaciones de capital; perdona, una ampliación. En Canal Extensia se hicieron dos ampliaciones de capital: una ampliación de capital que fue de 18 millones de euros, que fueron 13,5 millones; en Inassa hubo una ampliación de 18 millones en el año 2002 y ya no hubo más ampliaciones en Inassa, porque la otra ampliación que se hizo en Canal Extensia fue para comprar en 2005 las acciones de TECVASA, que se compró el 25 por ciento de las acciones y se compraron creo que fue por 5 millones de euros y se hizo una ampliación de capital de 6 millones.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Esas ampliaciones, ¿quién las decidía?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: ¿Las ampliaciones? Las ampliaciones, como eran... Vamos a ver, las decidíamos en el Consejo de Canal Extensia, pero sí se pedían todas las autorizaciones al Canal de Isabel II. El Canal de Isabel II a partir de 2005 es el socio único de Canal Extensia.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Lo sé. Una de las dudas que tengo; esas ampliaciones, ¿cómo se pagaban?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Perdona, es que me estás preguntando muchas cosas. Porque yo pensaba...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: No, no crea que le estoy preguntando tanto.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Que yo realmente venía a ver la operación del año 2001 y, ¡claro!, por eso hay mucha información que te la estoy contando de memoria porque no...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: No se preocupe, señor Cienfuegos. De lo que se acuerde, se acuerda, y de lo que no se acuerda no pasa nada, no voy a juzgar eso.

Mi duda es: esa ampliación de capital -lo hemos visto con el anterior compareciente-, esa compra se hizo a través de una empresa que estaba en Panamá y, por lo tanto, al final, el dinero salió de Madrid y acabó en Panamá. Mi pregunta es: esa ampliación de capital, ¿cómo fue?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: La ampliación de capital que se hizo fue directamente... ¿La ampliación de capital de Canal Extensia a Inassa? La ampliación de capital fue directamente a Inassa, a distribuirse en las... Es que ahora mismo... Vamos a ver... Fue directamente a Inassa. Esa ampliación de capital fue para cubrir...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: No le estoy preguntando... Es que no quiero saber para qué; quiero saber cómo fue.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: El dinero iba directamente. Compramos el 49 por ciento de la participación que tenía TECVASA en triple A...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿Cómo fue? ¿De dónde salió el dinero y adónde llegó?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: A Extensia. De la cuenta de Canal Extensia iba a Inassa, al final a las sociedades de Inassa.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: ¿A través de qué banco?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Es que ya... Claro... Ahora mismo no lo sé, pero supongo que sería del BBVA. Puede ser que hubiera sido del BBVA; lo tendría que confirmar. Eso está en la contabilidad de Canal Extensia.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Imagino que está en algún lado, pero ya le digo que...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: O sea, todas las operaciones de pago que se hacían en el Canal... El Canal estaba sometido al régimen de control de la Comunidad de Madrid. En el Canal había...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Eso me preocupa casi más.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: El Canal tenía un sistema presupuestario en el que existía un presupuesto, había una adjudicación, es decir, era todo un proceso y, si no, no se realizaba el pago. Cuando se realizaban los pagos ya tenía que estar el contrato correcto. Es más, había unos procedimientos de pago. Y una de las cosas importantes que también tengo que decir es que todas las instrucciones técnicas del Canal de Isabel II del área financiera estaban sometidas a la ISO 9001, las teníamos sometidas a la ISO. Entonces, cada vez que se hacía cualquier pago, o se solicitaba una fianza, o se solicitaba un aval, había un procedimiento. En todos los pagos que se hacían; había hasta cinco firmas y los pagos que sobrepasaban los 25 millones de pesetas individualmente, que luego fueron 200.000 euros, llevaban hasta la firma del Presidente.

Entonces, quiero decir, que en el Canal de Isabel II había los controles y, además, estaba sometido a...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Sí...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No sé si estoy contestando.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: En cualquier caso, se me ha acabado el tiempo. Simplemente quiero darles las gracias.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Todos los pagos de Canal Extensia estaban autorizados y con la firma, mínimo, de dos personas, todos los pagos del Canal y de todas las sociedades estaban así!

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias, señor Cienfuegos-Jovellanos.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy el turno de palabra al señor Ongil, del Grupo Parlamentario Podemos.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Muy bien. Buenos tardes, señor Cienfuegos-Jovellanos. Bienvenido. La verdad es que usted tiene una trayectoria larguísima dentro del Canal, o alrededor del Canal, o relacionado con el Canal. Acaba de decir que estuvo hasta el año 2008, ¿no?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero, luego, estuvo en Hispanagua. ¿En qué tiempo estuvo?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Yo en Hispanagua. Vamos a ver, porque me traído... Lo puedo decir directamente. Vamos a ver, creo que me traído el currículum porque es que ya... A ver, en Hispanagua...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Lo voy a tener que mirar yo.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Director Gerente de Hispanagua, estuve desde septiembre de 2004 hasta mayo de 2006, no sé decirlo exactamente.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Vale, es suficiente. Además, durante su periodo se compró GSS; me encantaría hablar de ello.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: ¿Qué?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Se compró GSS.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, claro.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Me encantaría hablar de ello y ya sé lo que me van a decir. *(El señor Gómez-Angulo Rodríguez pronuncia palabras que no se perciben)*.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Vamos a ver...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, ya, pero, a ver, yo solamente he dicho que me encantaría hablar de ello.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Hombre, yo lo que le quería decir es que, vamos a ver, yo he venido... He tratado de ajustarme...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: He tratado de ajustarme al objeto de la sesión.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, que sí.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Yo estoy totalmente... Llevo fuera del Canal de Isabel II y de sus empresas nueve años, y me están preguntando cosas de hace dieciséis años; dieciséis años, además, sin tener acceso a la información. Yo, desde luego...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Nosotros tampoco y nos hemos tenido que ir al Tribunal Superior de Justicia a pedirla.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Entonces...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Aunque no se lo crea, no tiene una situación desfavorable respecto a nosotros; al contrario, a nosotros nos cuesta muchísimo conseguirla. Simplemente, intentamos entender lo que ha pasado solo con artículos de prensa que puedan salir del procedimiento judicial, porque no nos dan papeles. Usted, por lo menos, lo vivió ese tiempo y creo que tendrá bastantes más recuerdos de los que tenemos nosotros. Y nada, paso de tema, solamente les recuerdo a todos los presentes que no he hecho una sola pregunta sobre GSS.

Me interesa hacer un repaso a toda su trayectoria y, además usted está en un largo número de sociedades, que es su negocio, me imagino, y a lo que se dedica, que han seguido facturando para el Canal durante los años posteriores a que usted estuviera en el Canal. ¿Esto es correcto, no? *(Pausa.)* Entiendo, por su ausencia de respuesta, que lo es.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Desde los...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Y, claro, eso puede generar dudas y puede generar preguntas. Usted ha dicho que fue Consejero de Canal Extensia hasta el año 2002, creo, y lo que no entiendo es por qué siguió como Apoderado de Canal Extensia hasta el año 2016.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Yo no lo entiendo. Desde luego, en el Registro Mercantil no aparezco como Apoderado de Canal Extensia.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, ahí lo hemos encontrado.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Pues si yo estoy en el 2016... Yo lo que tengo es la carta... Vamos a ver, para ser... Yo lo que he visto es que en el Canal Extensia había tres consejeros que eran los que... mancomunadamente dos de ellos podían hacer las firmas. Está en el Registro.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, pero no estamos hablando de consejero sino de apoderado, que es una figura diferente.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Pero es que yo no entiendo cómo puedo ser apoderado. Yo eso lo desconozco totalmente, porque eso es un problema... Tiene que ser un problema del Canal o de Canal Extensia.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Entiende las dudas que nos genera, porque...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: ¡Claro! Por eso a mí me ha extrañado, porque dice: "Se le convoca como apoderado en 2001 de Canal Extensia." Yo es que en 2001 desconozco totalmente que fuera apoderado de Canal Extensia. En el Registro Mercantil, desde luego, no aparece.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Claro. Pues esos son los datos que hemos encontrado, desde 2001... Perdón, desde 2003 hasta el 10/6/2016. Eso es hace...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Pues a mí me sorprende muchísimo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pues no nos lo hemos inventado. Entonces, creo que entiende también las preguntas y por dónde iba porque, evidentemente, si además iba facturando al grupo Canal mientras todavía de alguna forma ostentaba cargos dentro del grupo, nos genera dudas, claro.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No lo sé. Yo lo que simplemente... Vamos a ver, es que me sorprende. Desde luego, yo no pensaba que era... Desconozco totalmente que fuera apoderado de Canal Extensia, porque, además, de Canal Extensia hay un Consejo de Administración, que es el 5 de febrero de 2008; aquí tengo el acta...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: 2008. Bueno, en cualquier caso...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Que es el acuerdo del socio único, cese con reelecciones y nombramiento de consejeros, y a mí se me cesa conjuntamente con Miguel Ángel de Lucas González.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, pero igual tenía otros poderes que no se revocaron. No lo sé.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Pues no lo sabía... Es que claro, esto... *(El señor Gómez-Angulo Rodríguez pronuncia palabras que no se perciben)*.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: A ver, no soy yo el que tiene que explicar esto, creo, como está comentando el Partido Popular.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Pues yo lo que tengo claramente es la carta de dimisión y, desde luego, mi desconocimiento absoluto de que yo era apoderado ni de que fuera apoderado en 2001, ¿eh?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Bueno. Le voy a dar una forma de salir de aquí: ¿me puede asegurar que a partir de ese día, en el año 2008, jamás ha firmado ningún documento ni nada relacionado con Canal, con Canal Extensia en este caso?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Ninguno. Vamos, eso se lo puedo asegurar.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pues mire, por lo menos conseguimos salir de aquí. Voy a volver sobre los datos que ha dado con el señor Zafra. En el año 2007 se compra el 25 por ciento que ostentaba TECVASA en el...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: En el 2005, creo que fue.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: 2005.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Estoy hablando ahora mismo de memoria, ¿eh?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Vale. La fecha en sí no es tan relevante en este momento. Entonces, se compra el 25 por ciento de TECVASA y el Canal se queda con el cien por cien; y compra el 25 por ciento por 5 millones y luego, además, amplía capital por 6 millones, pero...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: ¿Por?

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Por 6 millones creo que ha dicho, ¿no? O por 10.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no. En Canal Extensia, el Canal aporta, hace una ampliación de capital de 6 millones para que... Y al final el Canal es ya socio único, es cien por cien socio único. Y de esos 6 millones, hay 5 millones con los que se compran las acciones de TECVASA -el 25 por ciento de TECVASA en Inassa- y queda 1 millón que queda en caja.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: En ese momento...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Se queda en la caja de Canal Extensia, porque Canal Extensia tenía que pagar el préstamo que tenía, concretamente, creo que del BBVA.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Para la compra de Inassa, claro.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Por cierto, en ese año creo que se rebajó el margen que tenía a un Euribor más 0,0065, es decir, a menos de 6 puntos básicos, porque el Canal de Isabel II era de las empresas... Y en ese año, al Canal de Isabel II nos dieron el premio a la excelencia financiera por ser ese año la empresa mejor gestionada financieramente de España, y teníamos los costes financieros más bajos o de los más bajos que podría haber en el mercado.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Si es evidente la fortaleza financiera del Canal en las últimas décadas; creo que nadie la ha puesto en duda. Pero déjeme que afine un poco a lo que quería llegar, porque en este momento Extensia, en 2005, cuando se hace la ampliación de capital, solamente seguía teniendo Inassa, no hay incorporación ni salida de empresas. Entonces, mi pregunta es una regla de tres: si el 25 por ciento cuesta 5 millones, el cien por cien cuesta 20 millones.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Entonces, la compra que se hizo por 100 millones cuatro años antes, ya solo cuesta 20 millones, ya solo tenía un valor de 20 millones.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no. Vamos a ver, lo que está diciendo es que compramos...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Es una regla de tres, no es una integral con derivadas...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: ¿Me lo podría repetir, por favor?, porque no...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí, sí. El cien por cien de Extensia compra Inassa, en un primer momento con TECVASA, por no sé qué cifra, noventa y tantos millones.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no, pero Inassa...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: 73. Vale, 73; vamos a dar los datos exactos, 73 millones, y se compra en el año 2001. El mismo contenido, la misma compañía, el mismo recipiente, un 25 por ciento de ellas, cuatro años después...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no, es que no es así. Perdón, cuando se compra Inassa se compra hay un préstamo en Canal Extensia...; o sea, Canal Extensia lo compra con una parte de capital del Canal, que me parece que son 19 millones, 4,5 es el dinero que pone Tecvasa, y el resto se hace con un préstamos del BBV, de 51 millones, y yo creo que lo han explicado esta mañana.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, sí, pero...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Una cosa es el "enterprise value" de una compañía, el valor de una compañía, y otra es el "equity value" de la compañía; entonces, al "equity value" de la compañía en ese momento le tienes que restar al total del valor de compañía la deuda financiera neta que tiene la sociedad. Cuando llegamos a 2005, al final, se le compra prácticamente por el dinero que había puesto TECVASA.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero me parece un negocio malísimo para TECVASA, ¿no?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, pero es que ellos salían ya del negocio. Salieron, porque hubo un momento que cambiaron, nosotros negociamos con ellos, se negoció así, y, aunque el valor que tenía su participación en aquel... Vamos a ver, para la compra de las acciones de TECVASA se pidieron tres valoraciones, que están ahí, porque cuando se compraban las sociedades pedíamos tres valoraciones de expertos independientes. Creo recordar que en ese caso se pidió la de JP Morgan, seguro; KPMG, y no sé si fue también Ahorro Corporación. Entonces, se pidieron tres valoraciones...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero, a ver, cuatro años después... Entiendo lo del préstamo, y entiendo que se pagan con los ingresos futuros que van entrando, pero es que parece como si no hubiera que pagar las cuotas del préstamo y como si ese dinero lo hubiesen dado gratis.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, pero ese retorno, en el momento en que TECVASA deja de ser accionista, ya deja de tener ese retorno; ese retorno lo tiene el Canal, pero realmente a TECVASA al final se le compran las acciones en una negociación por 5 millones...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, por 5 millones. Entonces, el cien por cien de las acciones valdría 20 millones, incluido el préstamo que tiene dentro de la compañía, no puede ser de otra forma.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, es que es distinto. Vamos a ver, es que una cosa es el valor de la compañía, lo que se denomina "Enterprise value", el valor de la compañía, que es el dinero que tú has puesto como capital más la parte que has puesto de deuda que has pedido a un tercero; o sea, si te compras una casa que te vale 10 millones, y tú has puesto 2...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Si me voy a comprar una compañía, se calcula los ingresos que genera, los beneficios que tiene, y se hace una cuenta de los beneficios futuros que va a tener la sociedad.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Y lo hicimos.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Sí, pero es que esta mañana nos estaban diciendo que, ¡uy!, ahora, cuando se venda, podremos sacar 200 o 300 millones...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Y, sin embargo, por un 25 por ciento, se fueron con 5 millones.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Me parece un mal negocio para TECVASA.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Bueno...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Me parece un... Vamos...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No sé... El Canal... Ellos se marcharon prácticamente con el dinero, poco más o menos, que habían puesto y el Canal salió beneficiado, es una operación que nosotros...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, pero es que los pasivos, después de cuatro años pagando el préstamo, serán menores que cuando se empieza a pagar el préstamo.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No. Se tuvo que hacer otra ampliación de capital de 18 millones.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: De 18 millones. ¿Cuándo?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Es que esa es la que he comentado antes.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero es que entonces todavía me parece más increíble que se pagaran solo 5 millones para salir...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Fueron 18 millones a TECVASA, una parte fue la que pusieron ellos, es que no recuerdo ahora mismo exactamente...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Lo siento, pero a mí no me ha quedado nada claro.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Pero entiende lo que no queda claro.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No sé, es que yo creo que está clarísimo. Vamos a ver, TECVASA tiene el 25 por ciento del capital de la sociedad y me parece que había 19 millones, es que no recuerdo exactamente ahora mismo la cantidad del capital que tenía Canal Extensia; pero es que el resto era deuda, era deuda financiera que se tenía con el BBVA.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Era mayor en 2001 que en 2005.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Entonces, la deuda financiera total la asume el Canal y el otro accionista, y entonces se les compra, se llega a un acuerdo, se hacen unas valoraciones de la sociedad, se negocia con ellos, y la operación se acaba cerrando en 5 millones.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Vale. No sé si me da tiempo a hacer un cálculo rápido.

La Sra. **PRESIDENTA**: No, porque el turno ha terminado.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Solamente digo una frase: en la compra, el 30 por ciento era en efectivo y el 70 por ciento era en deuda; creo que esta era la magnitud que han dado antes. Es para hacer otra regla de tres y calculamos otra vez con los 20 millones. Gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy el turno de palabra al señor Lobato, del Grupo Parlamentario Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Muchas gracias. Buenas tardes, ya. En realidad, lo que estamos analizando hoy es la operación de 2001, en la que usted no formaba parte del Consejo de Extensia.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Claro.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Por lo tanto, no estaba allí y digamos que no la conoció ni durante el proceso de la operación ni anteriormente, pero quizá a posteriori, una vez que entró a formar parte del Consejo, y nos pueda ayudar con su criterio u opinión sobre qué pudo analizar a posteriori de esa operación, los resultados que dio y cómo lo vio. En todo caso, ¿no la conoció usted anteriormente? Aunque no formara parte del Consejo de Extensia, nadie le consultó ni le pidió opinión ni tuvo conocimiento de ningún tipo, ¿no?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y posteriormente, ya una vez que tomó posesión de su puesto en el Consejo de Administración de Extensia empezó a trabajar ahí, fruto de esa operación, evidentemente.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Claro.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Claro. A partir de ese momento, ¿cuál es su análisis de esa operación? ¿Cree que fue una operación positiva, que dio un buen resultado? ¿Cómo calificaría esa operación?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Prácticamente se puede ir uno a los hechos. Los hechos son que la compañía se empieza a gestionar, hay problemas, pero se van sacando adelante y el hecho más significativo, al final, es que precisamente, cada vez que íbamos avanzando en los años, el valor de la compañía era mayor; el Canal pedía prácticamente valoraciones de la compañía a expertos independientes casi todos los años. Yo creo la compañía que estaba muy bien controlada, o sea, se controlaba bastante, incluso en el último año, en 2007, el valor de la compañía era de unos 167 millones de euros, el Canal ya tenía una plusvalía de entre 50 y 70 millones de euros del dinero que había puesto, el Canal directamente, y después de que yo dejo realmente el Canal, ahí

están los números, esta mañana he oído las cifras que dan, sacadas de las Memorias, no sé qué opinión desfavorable se puede tener realmente de una inversión como esa y de la evolución que ha tenido cuando la compañía está valorada en la actualidad entre 250 y 300 millones de euros.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y la relación con TECVASA, ¿cómo era? Tenían un miembro en el Consejo ¿o no? mientras el Canal tenía tres. ¿Qué relación había entre ellos?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Cuando don Salvador Cardona deja su puesto como Director General de TECVASA, creo que fue en octubre de 2002, habíamos tenido problemas en la transición del antiguo equipo gestor que había con la gente que mandamos del Canal y fueron bastante tensas las relaciones.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Esa es la razón por la que acaban saliendo de Canal Extensia?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, yo creo que al final se toma la decisión de que lo mejor es que abandonen el Consejo.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Y esa decisión, ¿la toma Canal? ¿La toman los consejeros de Canal o es por acuerdo con ellos?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No. La decisión se toma en el Consejo de Canal Extensia porque hay una negociación, y luego a nosotros nos ratifica el Consejo del Canal, o sea, todas las operaciones que hemos hecho en Canal Extensia están cumpliendo lo que establecía la ley, es decir, Canal Extensia era y es una sociedad pública y como tal sociedad pública, estaba sometida hasta a la asamblea. Aquí se traía hasta el PAIF, el Plan Estratégico de la compañía, todas las autorizaciones de todas las operaciones financieras...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: De endeudamiento, de...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Todas las operaciones financieras pasan por la Consejería de Hacienda en su momento e incluso se remitían los informes trimestrales a la Intervención de la Comunidad de Madrid.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Y el precio de salida de TECVASA cómo lo fijaron? ¿Por acuerdo con la...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Lo fijamos por negociación con los representantes de TECVASA en aquel momento.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: O sea, se negoció un precio de salida, se quedó a consolidar la deuda y se le pagó la salida de las acciones tuyas de Extensia, salieron y ya.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: OK. ¿Y para la determinación de esa negociación informó el departamento financiero de Canal o cómo se hizo el estudio?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, sí. Informó el Canal...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: En ese momento ya hubo una evolución.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: La gestión diaria y operativa de Canal Extensia se hacía desde la Dirección Económica y de Desarrollo Comercial y, luego, desde 2005, la parte comercial y la parte de distribución, que llevaba la Dirección Económica y de Desarrollo Comercial, pasan a ser dos direcciones independientes, y hay una Dirección que es la que yo también llevaba que era la Dirección Económica y de Desarrollo Corporativo, donde teníamos tres Subdirecciones: una que era de Planificación y Control de Gestión, que hacía el control de todas las sociedades que había en Hispanoamérica, y la Subdirección Financiera que gestionaba toda la parte financiera, no solamente del Canal sino también de la...

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: ¿Fue la Subdirección Financiera la que elaboró el informe para negociar con TECVASA el precio de salida de sus acciones?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Bueno, no sé si fue concretamente la Subdirección Financiera, yo era el Director Económico y de Desarrollo y sé que se pidieron dos ofertas –no sé si dos o tres- a bancos de inversión que fueron los que hicieron la valoración J.P. Morgan es uno seguro y el otro creo que fue KPMG.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Ok. Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy la palabra al señor Gómez-Angulo, del Grupo Parlamentario Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Muchas gracias, señora Presidenta. Muchas gracias, señor compareciente; efectivamente, lo hacía por un motivo concreto, a mi juicio, mal formulado, pero ha tenido la deferencia de acudir, aunque ya ha quedado claro que no era apoderado de Canal Extensia en esa fecha.

Vamos a ver, para centrarnos en el año 2001, si puede ser, o en el año 2000; usted es una persona, como ya se ha dicho, un histórico del Canal, valga la expresión, aunque a mí no me gusta demasiado. Cuando llega el nuevo equipo -ya han comparecido aquí el señor De Cachavera y el señor López Heras-, estamos hablando de mayo de 2000, ¿es así?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Eh...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Por consejo, como ha dicho aquí alguno de los comparecientes, de un informe que el Consejero de entonces, el señor Mayor Oreja, pide a Price Waterhouse, o sugiere una nueva organización, hay un nuevo Gerente, el señor Fernández

Santamaría, ¿no es así? (*Asentimiento por parte del señor Cienfuegos-Jovellanos Fernández.*) Y cuatro Direcciones, de las cuales, dos se ocupan por técnicos de la casa, a los que conocemos por diversos momentos procesales en esta Casa: una la ocupa don Adrián Martín, que luego sería Gerente; la siguiente era la Dirección Económica y el Desarrollo Comercial, que llevaba el señor De Cachavera. Y, ¡ah, bueno!, había una Dirección de Recursos Humanos y Servicios Jurídicos, de don José María Franco, que también viene de fuera, que actualmente creo que sigue trabajando en el Canal.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y la Dirección de la que usted dependía en un primer momento como Subdirector Comercial. ¿Es así?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y había otros dos Subdirectores de Nuevos Negocios, que eran el señor López Heras, que ya ha comparecido aquí, y el Subdirector Financiero, que era Miguel Ángel de Lucas, ¿es así?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Vale. Es que uno se pierde, porque hemos avanzado de un lado para otro. Luego, cuando el señor De Cachavera pasa a ser Gerente de Hispanagua, le sustituye usted como Director. ¿Es así o no?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿Estamos hablando ya de finales de 2002?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No. Estamos hablando de abril, concretamente el 3 de abril, de 2002.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: 2002, de acuerdo. ¿Y está usted como Director Financiero hasta 2003?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, estoy de Director Financiero hasta, prácticamente, 2008.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No, cuidado. Cuando el señor Canalda se va al Ayuntamiento con el equipo...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, bueno, sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Usted ocupa provisionalmente, hasta la llegada del señor De Miguel, la Gerencia, ¿es así o no? Aun siendo Gerente, seguía asumiendo la Dirección Financiera.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, sí. Asumía la responsabilidad de la Subdirección Económica y Desarrollo Comercial. Y sí estuve de Gerente hasta que llegó Ildefonso.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Ildefonso.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Concretamente, el día 19; a mí se me cesa en del Consejo el 19 de diciembre de 2003.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Que es cuando se nombra a Ildefonso de Miguel.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Y, luego, a partir de ahí, sigue como Consejero de Canal Extensia -he entendido- ¿y pasa a Hispanagua?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no, no.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: ¿O sustituye al señor De Cachavera en Hispanagua?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No, si ha dicho antes las fechas, el tiempo que ha estado en Hispanagua, que era desde 2005 hasta...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, pero yo en Hispanagua era Director Financiero del Canal, o sea, era Director Económico y de Desarrollo Corporativo e, igual que estaba en Hispanagua de apoderado, estaba de apoderado en bastantes sociedades el Grupo. Puedo decir que estaba...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En su condición del Director Financiero del Canal, en una palabra.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Claro, estaba de Consejero y Administrador de Hidroser, miembro del Comité de Gerencia de la UTE de Aguas de Alcalá...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: No, no, no...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Consejero y Apoderado de Hidráulica Santillana, de Canal Energía, de Canal de Comunicaciones; era Vicepresidente de GSS Venture. O sea, estaba en distintas sociedades.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: De acuerdo. En definitiva, a usted le sustituye como Director Financiero el nuevo equipo que trae el nuevo Gerente, ¿no?, el señor De Miguel; o sea, ¿la señora Richmond, en una palabra?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no, no. A mí me sustituye la señora Richmond en 2007, a finales de 2007; concretamente, el 1 de noviembre de 2007. Y el 1 de noviembre de 2007 se me nombra Adjunto al Director Gerente, puesto que ocupó hasta el día 3 de marzo de 2008, que es cuando pido la excedencia en el Canal. Yo solicité la excedencia del Canal el día 5 de febrero y ese mismo día se me cesa de Consejero de Canal Extensia, conjuntamente con el Subdirector Financiero, Miguel Ángel de Lucas.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Señor Cienfuegos-Jovellanos, le iba a hacer una pregunta relacionada muy indirectamente con el tema de su comparecencia. Mi Grupo, el Grupo Popular, no había pedido su comparecencia para este tema. Comprendo la incomodidad que le pueda causar comparecer en una Comisión de este tipo, pero aprovecho -si lo considera oportuno y, si no, no tiene por qué contestar, evidentemente- para decirle que me gustaría que hiciera una valoración de su trayectoria, que ha sido amplia, e incluso en el proceso del que estamos hablando. Usted ha conocido a tres Gerentes, más a don Ildefonso de Miguel, que cesa, lo han dicho aquí los señores De Cachavera y López Heras, se marchan de Canal con la nueva Gerencia. Simplemente, si usted nos puede comentar su relación con la Gerencia durante el tiempo que coincidió con la Gerencia del señor De Miguel y si su salida tiene alguna derivada o alguna causa en la relación que usted pudiera tener con el señor De Miguel.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Vamos a ver, yo prefiero no dar ninguna opinión, porque esto es público, y solamente limitarme a los hechos. Y los hechos son que, cuando hay el cambio de Legislatura en el mes de mayo de 2007, el día 30 de octubre se me cesa como Director Económico y de Desarrollo Corporativo y me sustituye María Fernanda Richmond, y el 5 de febrero se me cesa como Presidente de Canal Extensia. Y se modifica el Consejo, que es socio único, en ese caso es Ildefonso de Miguel el que ejerce el poder de Canal, y se nombra a María Luisa Carrillo y a María Fernanda Richmond. Posteriormente, en lo que era mi Dirección, el Subdirector de Desarrollo Corporativo deja el Canal, el Subdirector de Planificación y de Control de Gestión se va de Gerente a la Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento, y todo esto es motivado, fundamentalmente, parece ser por falta de confianza. Yo no puedo decir nada más.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Ya ha dicho suficiente, ha dicho suficiente. Por último, hay otra cosa que querría saber: ¿don Edmundo Rodríguez Sobrino -aunque sé que no encaja exactamente, pero como le han citado por la operación Lezo- ya se había incorporado a Inassa en Iberoamérica?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí. Edmundo Rodríguez Sobrino trabaja para Canal en 2004, creo que es cuando la Gerencia le hace el primer contrato, y, luego, es Consejero de Canal Extensia creo que en 2005. Bueno, lo puedo decir exactamente porque tengo aquí cuándo le

nombran en Canal Extensia, porque lo he sacado del Registro Mercantil. Se le nombra en un Consejo el 14 de junio de 2005, donde se nombra a don Javier Soler Gallego y a don Edmundo Rodríguez Sobrino. A raíz de ahí, es cuando ya empieza a trabajar en...

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Es suficiente, señor Cienfuegos. Quería decirle, no sé si por último, que se ha hablado esta mañana, en esta larga sesión que llevamos ya en la Comisión, de los informes de valoración que se hicieron de Inassa, de la due diligence que se hace y, luego, del informe que hace Garrigues sobre la due diligence que se había encargado sobre Inassa. Y ha surgido, al menos en dos comparecencias, un tercer informe, que se encarga a Cuatrecasas ya cuando llega el señor Ildefonso de Miguel. Usted está todavía en la Dirección que ocupaba en 2004, que creo, si mis datos son ciertos, que es la fecha del informe de Cuatrecasas. ¿Usted tiene conocimiento de que se haya encargado algún informe a Cuatrecasas o que en la casa se conociera de algún modo que...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: ¿Si yo tenía conocimiento? Yo no tenía conocimiento de que se hubiera encargado. Yo tenía conocimiento de que se estaba haciendo un informe porque se solicitó bastante información, incluso se archivaba en el despacho del Gerente, pero nunca he tenido acceso a poder ver el informe. Yo no he visto el informe de Cuatrecasas. Por lo visto, según parece, hay otro informe de 2009, y, desde luego, no conozco el de 2004, ni he leído nada en la prensa, aunque creo que en "Ok diario" por lo visto ha salido publicado, pero yo no he leído nada y no tengo conocimiento del informe. Ahora, ¿que se había encargado en su momento? Yo no sé si tanto encargar, pero sí tenía conocimiento de que se había hecho un informe.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Sí, porque ha habido un compareciente, en primer lugar, el señor López Heras, que ha dicho que en los pasillos se comentaba que, como se dice normalmente, en la casa se comentaba ese informe y que ese informe era un informe amplio sobre la gestión anterior, no solamente sobre el tema Inassa. Eso lo ha dicho el señor López Heras, y el señor De Cachavera ha dicho que él ya no estaba en el Canal, pero que, por las informaciones que tenía –y se ha referido al mismo medio digital que ha dicho usted–, eran muy poco rigurosas algunas de las informaciones que allí aparecían y que se comentaban. ¿Eso es así?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí, sí.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: En principio, no tengo más preguntas para el señor Cienfuegos-Jovellanos, solo agradecerle su presencia, además doblemente por las circunstancias en las que concurría a su comparecencia. Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias, señoría. Pasamos al turno aclaratorio. Doy la palabra al señor Zafra, del Grupo Parlamentario de Ciudadanos.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias, señora Presidenta. Señor Cienfuegos, me gustaría volver al tema de la primera ampliación de capital para que, si puede, nos explicara un poco

el proceso, cómo fue desde el minuto uno, quién lo decidió, cómo se decidió, cuándo hablaron con el Consejo de Administración del Canal de Isabel II, etcétera.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Perdón, ¿ampliación de capital?

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Ampliación de capital, sí.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Vamos a ver, la ampliación de capital se decide en el Consejo de Canal Extensia. Se solicitan todas las autorizaciones a Hacienda en la Comunidad de Madrid, porque, en su momento, porque eran las que establecía la ley. Como teníamos que hacer la ampliación de capital en Canal Extensia, y había una parte que ponía el Canal, se lleva al Consejo de Administración del Canal. Lo que estoy diciendo tiene que estar en las actas. Yo no me acuerdo ahora mismo exactamente en qué Consejo fue ni en qué acta está, pero todo está en el Canal; es decir, toda la documentación de todas las operaciones financieras, las actas, está en el Canal. Lo que puedo responder es que, mientras yo he estado allí, y además puedo demostrar que he transmitido esa información, que he cedido esa información cuando yo me marché del Canal, porque cedí los archivos y lo tengo documentado; está ahí, ahí es donde está justificado. Yo no puedo responder aquí a una pregunta... Porque es que no lo tengo, son cosas de hace 16 años.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Sí, si yo lo entiendo, señor Cienfuegos.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: De todas formas, creo que la ampliación de capital de Canal Extensia estará reflejada en el Registro Mercantil. Yo me fui al Registro Mercantil, y lo que pedí exclusivamente fue la...

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Lo que quiero saber, porque ya me contado el proceso, que se hizo adecuadamente, es por qué decidieron una ampliación de capital.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Se decidió una ampliación de capital, primero, porque había que comprar una parte de TECVASA, que tenía en el capital de Triple A -una de las sociedades que había era Triple A-Servicios, que de ahí colgaban las concesiones creo que de Venezuela y de Dominicana-, y en esa compañía TECVASA tenía directamente un 49 por ciento de la sociedad, no recuerdo si era el 47 o el 49. Entonces, llegamos a un acuerdo para que esas acciones estuvieran en la cabecera, porque, si no, no tenías el control de la expansión del Grupo. Y además participaba también en esa sociedad la municipalidad de Barranquilla, porque Barranquilla tenía una participación en Triple A-Servicios. Entonces, hubo que comprar desde Inassa esa participación, las dos participaciones, para que al final en la sociedad cabecera, en la operadora, en la sociedad que ha calificado de operadora a Inassa, tuviera realmente el control del cien por cien de la sociedad cabecera de Triple A Servicios. Y además había otra sociedad que era lo mismo, que tenía otra participación de Amagua, que era la sociedad que controlaba Ecuador, de tal forma que se unificaron.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: A parte de esa ampliación, hubo también una parte que era para la financiación de las sociedades.

El Sr. **ZAFEA HERNÁNDEZ**: ¿De?

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: De la sociedad, concretamente no sé si era de Barranquilla, por necesidades de Tesorería, unas necesidades que había de Tesorería; creo recordar ahora mismo que fue así.

El Sr. **ZAFRA HERNÁNDEZ**: Muchas gracias, señor Cienfuegos.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy la palabra al señor Ongil, del Grupo Parlamentario Podemos.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Si me lo permite, como antes lo hemos discutido, le voy a dar una copia del BORME, del Registro Mercantil.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Esto me preocupa. Esto sí que me preocupa porque claro...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Yo también estaría preocupado si fuera usted. Solamente voy a repasar, es el BORME -le puedo dar todos los datos- del 10 de junio de 2016: Ceses/Dimisiones: Juan Pablo López Heras; Revocaciones. Apoderado mancomunado: Juan Pablo López Heras. Y Apoderado: Arturo Canalda y Gaspar Cienfuegos. Usted está leyendo lo mismo que yo.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no. Lo estoy leyendo y me estoy quedando sorprendido porque, ¡claro!, es que Canal no ha revocado el poder. El que no ha revocado el poder es Canal, es Canal Extensia, es así, es así. Claro, si no lo revoca hasta 2016...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Y ¿qué tenemos que pensar nosotros? Porque, le repito, ha estado en la condición de miembro de Canal Extensia y de contratista del Canal al mismo tiempo.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Bueno, contratista de Canal... Yo contratista de Canal he sido, vamos a ver...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Si quiere le leo los contratos que tiene.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no, no, perdón, se compró... Vamos a ver, primero no tiene nada que ver, esto es de mi actividad privada cuando no estoy en Canal, ¡y eso es de 2013 o de 2014!

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Ya, ya, pero está en el Canal. Lo que tenemos nosotros como dato es que sí está en el Canal hasta 2016.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No. Pero vamos a ver, bueno. ¡Cómo voy a estar yo en el Canal en 2016 si tengo una excedencia del Canal de Isabel II del año 2008! O sea, y tengo todos los cargos que ocupaba en el Canal, en todas las sociedades. Y, claro, entonces, lo que a lo mejor me preocupa es que pueda figurar en alguna otra sociedad del grupo Canal, de donde era apoderado, y no han dado de baja los poderes.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: A mí también me preocupa. Además, obviamente, sabe que como apoderado, claro, cualquiera de estas personas ha podido firmar, comprar, vender, de todo.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no, los apoderamientos que hago al Canal eran muy limitados y, en cualquier caso, siempre era un requisito, seguro, dos firmas; dos firmas como mínimo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Aquí hay tres personas, cuatro.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: No, no. Pero es que son apoderamientos específicos que daban, porque yo en 2001 no tenía apoderamiento. Es que no lo tenía. Yo no era apoderado. Si no era ni Consejero, y lo que se daba era un apoderamiento a tres Consejeros. Concretamente, eran José Antonio de Cachavera, Adrián Martín López de las Huertas y Salvador Cardona Aucejo. Eran los tres Consejeros que tenían las facultades, que tenían los estatutos del Consejo de Administración, para hacer uso mancomunadamente y cada uno, dos de ellos.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: En fin, no sé qué quiere que pensemos. Tenía otra pregunta porque en realidad, sí que tiene experiencia en informar o ayudar en compras en Canal. Otra cosa que no ha mencionado es cuando hace un informe, como externo, para comprar el Canal a Lanzarote.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Yo no lo hice.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Lo hizo uno de sus...

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Lo hizo la sociedad... Sí, porque nos contrataron. Vamos a ver, esto es de 2014. Es decir, primero...

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Es otra adquisición...

La Sra. **PRESIDENTA**: Señor Ongil, yo creo que esto está fuera del objeto de Latinoamérica.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Quiero explicar que es una compra que tiene una parte del dinero todavía por desembolsar, que no se sabe si hay un sobreprecio o no, que está dando ya unas pérdidas, y es que son cosas que hemos visto antes. No tengo más información que esa y le quería preguntar cómo ha sido eso.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Yo le contesto. Vamos a ver, ese contrato... Se contrató, creo, en 2014 o en 2015 –no sé si en el 2014 o 2015– el de Lanzarote e hicimos... Vamos a ver, trabajo en una empresa que es una consultora y trabajamos para las

Administraciones Públicas. Es decir, nos contratan... Estamos especializados en el sector del agua y, sobre todo, especializados en las concesiones de agua. Entonces, lo que hicimos fue un trabajo, nos contrató el Cabildo, hubo un concurso público, el del Cabildo, al que se presentaron no sé si Price, se presentó... No sé, se presentaron tres firmas de primer nivel y nosotros ganamos. Ya te digo, la sociedad es Professional Water and Partners, y ganó el concurso y realizamos el trabajo. Nosotros hicimos el trabajo.

El Sr. **ONGIL LÓPEZ**: Bueno, me he quedado sin tiempo. Le agradezco sus respuestas, las que me ha podido dar, y alguna que no ha terminado de dar del todo. Nos quedamos con alguna duda por ahí, pero, en cualquier caso gracias por venir.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: De nada. Gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy la palabra al señor Lobato, del Grupo Socialista.

El Sr. **LOBATO GANDARIAS**: Nada, voy a ser muy rápido porque creo que del 2001 está analizado todo lo que de usted podía depender y el conocimiento que podía tener. Simplemente, le quiero agradecer su presencia hoy aquí y desearle que aclare todo el tema de los poderes que, desde luego, ahí tiene tarea por delante. Gracias.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Sí. Lo peor de esto de los poderes es que yo no lo puedo solucionar. Supongo que, no sé, lo hablaré con los abogados a ver qué me dicen. Me lo tienen que solucionar.

La Sra. **PRESIDENTA**: Gracias. Doy la palabra, por último, al señor Gómez-Angulo, del Grupo Popular.

El Sr. **GÓMEZ-ANGULO RODRÍGUEZ**: Nada más que agradecer al señor Cienfuegos su presencia. No hay preguntas por parte del Grupo Popular. Gracias, señora Presidenta.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muy bien. Muchas gracias. Hemos terminado la comparecencia.

El Sr. **CIENFUEGOS-JOVELLANOS FERNÁNDEZ**: Muchas gracias.

La Sra. **PRESIDENTA**: Muchas gracias a usted también por su colaboración. Una vez terminadas las comparecencias, la sesión deja de ser pública. Ruego, si quedara alguien que no pertenece a la Comisión, que abandone la sala. *(Pausa)*.

(Parte secreta).

(Se levanta la sesión a las 15 horas y 32 minutos).

SECRETARÍA GENERAL DIRECCIÓN DE GESTIÓN PARLAMENTARIA

SERVICIO DE PUBLICACIONES

Plaza de la Asamblea de Madrid, 1 - 28018-Madrid

Web: www.asambleamadrid.es

e-mail: publicaciones@asambleamadrid.es

TARIFAS VIGENTES

Información sobre suscripciones y tarifas,
consultar página web de la Asamblea.



Depósito legal: M. 19.464-1983 - ISSN 1131-7051

Asamblea de Madrid