

# Políticos y conseguidores

● El diputado Gómez de la Serna y el embajador Arístegui cobraron comisiones millonarias por lograr contratos de gobiernos de África y Latinoamérica ● Declararon al Congreso dedicarse a la consultoría

QUICO ALSEDO / PABLO HERRAIZ  
MADRID

En apenas tres líneas manuscritas, con tachón incluido, el diputado del PP por Segovia Pedro Gómez de la Serna despachaba así su declaración de actividades: «Administrador único de la sociedad Scardovi SL, de la que tiene el 51% del capital social. Se trata de una empresa de consultoría».

Pero detrás de esa escueta declaración hay un entramado del que también forma parte el actual embajador de España en India, Gustavo de Arístegui, a través de su sociedad Karistia, por el que ambos miembros históricos del PP han cobrado comisiones millonarias gracias a su labor de lobby para empresas españolas en África y Latinoamérica, principalmente.

Arístegui y Gómez de la Serna, bajo la marca Voltar Lassen, registrada por ambas en la Oficina Española de Patentes y Marcas, han ejercido como conseguidores de contratos públicos para una veintena de empresas españolas en diversos países. Para ello se valían de agentes expatriados que conocen el terreno y que utilizaban sus influencias y contactos para conseguir esos grandes contratos a cambio de comisiones.

Este negocio se materializó en la consecución de dos grandes obras públicas para la constructora española Elecnor en Argelia, negocio por el que ingresaron al menos 737.000 euros de comisión más un canon de 15.000 euros mensuales, según ha podido documentar este diario a través de los contratos y facturas internos de Voltar Lassen.

Un ejemplo: según informó Elecnor a través de comunicados y según confirmaron a este diario desde la propia empresa, Voltar Lassen les ayudó a conseguir dos contratos, uno para construir un tranvía en la ciudad argelina de Ouarla por importe de 230 millones de euros, y otro por la canalización de aguas de Souk Tleta, valorado en 250 millones. Es de-

cir, un total de 480 millones. La firma de ambos dirigentes del PP cobraba, de manera genérica, entre un 2% y un 5% del valor total de las adjudicaciones conseguidas, a repartir entre Arístegui, Gómez de la Serna y sus cazadores de negocio. Pero en el caso concreto de la canalización de aguas para Elecnor, sin embargo, se pactó un 1% del contrato; es decir, 2,5 millones de euros.

Esa comisión del 2% al 5% es la genérica que figura en todos los contratos de «agente» que las empresas del diputado y el embajador suscribían principalmente con sociedades españolas, como se puede comprobar en los numerosos contratos suscritos con empresas que obran en poder de este diario.

Los negocios de Arístegui y De la Serna se focalizaban en países como Ghana, Congo, Argelia, Jordania, Panamá o Perú, por poner sólo algunos ejemplos.

Los dos representantes públicos llegaban a ofrecer a sus clientes sus contactos y su conocimiento de países donde se abrían contratos de obras públicas para construir hospitales, tranvías y otras infraestructuras.

Ambos aseguran que obtuvieron el permiso del Congreso cuando eran diputados (Arístegui lo fue en las tres legislaturas anteriores a esta que termina), aunque de la explicación general de sus actividades a la realidad hay un abismo. Por ejemplo, De la Serna asegura, en su declaración de

bienes, tener un salario como administrador de Scardovi de 67.409,13 euros anuales y otro como abogado de 47.134, pero al ver las cuentas de Scardovi en su primer año de vida se puede observar que su empresa ganó 137.817 euros tras pagar impuestos y el salario de sus empleados.

Arístegui explicó a este periódico: «El Congreso me autorizó asesoría jurídica e incluí en la declaración de actividades el objeto social de Karistia, que incluye la apertura

En Madrid, a 1 de Marzo de 2010.

## REUNIDOS

De una parte la mercantil Scardovi. S.L. (en adelante el agente) con domicilio en Madrid, calle Espronceda 40 y CIF 85805711, y en su nombre Pedro Gómez de la Serna Villacieros, como administrador único de la misma.

Y de otra parte, la mercantil Internacional de Desarrollo Energético S.A., en adelante la Empresa, con domicilio social en Orense, 2, 9ª planta, con CIF A28458008, y en su nombre Germán Junquera Palomares con DNI 01622708-N Consejero Director General.

Ambas partes se reconocen, entre sí, mutuamente la suficiente capacidad legal exigida para celebrar el presente contrato, y a tal efecto

## CLÁUSULAS

El objeto específico del presente contrato es la descripción de las relaciones entre LA EMPRESA Y EL AGENTE en las funciones de asesoramiento y apoyo en la expansión internacional, intermediación, apertura de mercados, búsqueda de oportunidades de negocio e implantación en países y mercados previamente acordados.

- Presentar al personal de LA EMPRESA a los clientes potenciales tanto en el GOBIERNO como en empresas PÚBLICAS o PRIVADAS, en los países en los que esté trabajando, con objeto de permitir exponer productos, soluciones, proyectos u obras y participar en la elaboración de ofertas y preestudios cuando así lo considere LA EMPRESA.

**Sexta.** El Agente percibirá por sus servicios una comisión sobre la facturación, excluidos impuestos, de los PRODUCTOS, SERVICIOS O ACTIVIDADES que se contraten en los países donde actué en nombre de LA EMPRESA o abriendo mercados a sus productos, servicios o actividades, en el periodo fijado por este contrato.

El importe de la comisión oscilará entre el 2% y el 5% y se fijará en función de cada oportunidad comercial, para cada proyecto y para cada país y se reflejará como anexos a este contrato.

El pago de las comisiones se hará efectivo siempre y cuando se haya adjudicado a LA EMPRESA o a las empresas participadas por ella o por sus socios, la adquisición del producto comercializado y una vez cobrado por aquélla el suministro y/o el servicio.

**Séptima.** No obstante lo anterior, la EMPRESA pagará a EL Agente una cantidad fija mensual, previa presentación de la factura correspondiente de 15.000 euros, IVA no incluido. El ingreso correspondiente se realizará en la primera semana de cada mes.

Por LA EMPRESA

*[Firma manuscrita]*  
D. GERMAN JUNQUERA

Por EL AGENTE

*[Firma manuscrita]*

D. Pedro Gómez de la Serna Villacieros

de mercados internacionales». Cuando Arístegui creó su sociedad, era portavoz del PP en la comisión de Exteriores del Congreso.

Él justifica que su actividad era sobre todo de asesoramiento: «Intentamos hacer aperturas de mercado en algunos países, no tantos como parece. Se les asesoraba sobre usos y costumbres, es algo legal y legítimo. [...] La asesoría era una cuestión muy técnica, mucho más que la redacción de un contrato. Hay que conocer la idiosincrasia de cada país, cómo funciona su gente...».

Pero más allá de la idiosincrasia de un país, Voltar Lassen se comprometía por contrato, y así consta en varios de estos documentos, a «presentar al personal de LA EMPRESA a los clientes potenciales tanto en el GOBIERNO como en las empresas PÚBLICAS o PRIVADAS».

**Por un contrato de aguas para Elecnor en Argelia pactaron 2,5 millones en minutos**

**Tanto el diplomático como el parlamentario aseguran que su trabajo es legal**

DAS en los países en que esté trabajando». Las mayúsculas proceden del textual y eso mismo se firmó en el caso de Elecnor.

De la Serna, por su parte, asegura: «Yo tenía mi despacho antes de entrar en política. Llegué y declaré mi actividad y mi consultora, Scardovi. Dije cuál era el objeto social: el asesoramiento jurídico y la consultoría internacional a empresas. Los contactos de que nos servimos son privados: en Argelia, un señor español que lleva 30 años allí; en Jordania, un empresario cervecero local; en Panamá, un empresario español...».

Tres meses antes de ser nombrado embajador en India, cosa que sucedió en abril de 2012, Arístegui abandonó la administración de Karistia S.L. Su hijo, Borja de Arístegui, pasó a desempeñar el cargo. Se firmó un documento privado ante notario porque el nombramiento de embajador era incompatible con la actividad, según explicó el diplomático, pero no se elevó ese cambio al Registro Mercantil

SIGUE EN PÁGINA 9

**EL CONTRATO TIPO.** En este acuerdo firmado con la división internacional de Elecnor se detallan las comisiones e igualas a percibir por los políticos, así como su compromiso para presentarles a sus contactos.