



José Antonio Santanatalia y Eduardo Roldán se dirigen a la Junta de Acreedores de Candanchú. JAVIER BROTO

Los acreedores de Candanchú aprueban el plan de viabilidad para saldar su deuda en 10 años

Un 89,54% aprobó el documento que ahora deberá recibir el apoyo del juez. La estación ya tiene la vista puesta en la próxima temporada

HUESCA. Casi un 90% de los acreedores de Candanchú están a favor del plan que la empresa ha presentado para saldar las deudas que tiene con ellos en un plazo máximo de 10 años y que ascienden a casi 7 millones de euros, motivo por el que la firma que gestiona la estación de esquí, Etuksa, realizó una suspensión de pagos el año pasado. Así se dio a conocer ayer tras la Junta de Acreedores celebrada en el Juzgado nº 3 de Huesca que instruye el caso.

Si bien el documento debe recibir ahora el visto bueno del juez —un paso imprescindible para seguir adelante—, la decana estación ya tiene la vista puesta en la nueva temporada que arrancará en diciembre: ya ha comenzado a vender pases de temporada y todos sus trabajadores fijos, tras el expediente de regulación de empleo temporal motivado por su delicada

LA TEMPORADA

POSIBLE ACUERDO CON ARAMÓN

Respecto a la gestión de la estación durante la temporada que ya se aproxima, el director financiero de Etuksa no aclaró nada, aunque sí dejó claramente la puerta abierta a Aramón. José Antonio Santanatalia aseguró que todavía no está decidido cómo se realizará, si bien habló de que sobre la mesa hay un posible acuerdo con el holding de la nieve que sería para más de una temporada.

José Antonio Santanatalia agradeció a Aramón y al consejo de vicepresidencia, ahora también presidente de la gran empresa arago-

nesa de la nieve, Roberto Bermúdez de Castro, el «apoyo» prestado el año pasado a Candanchú. «Sin él no hubiéramos podido abrir», añadió. Del futuro tan solo dijo que barajan un posible acuerdo con ellos. Fuentes cercanas a la empresa mixta, confirmaron este aspecto. José Antonio Santanatalia añadió, mostrando así su predisposición, que la experiencia del pasado año «fue muy positiva». Fue su deseo que llegue a buen puerto el posible acuerdo y que sea «prolongado y de continuidad». **A. I.**

da situación económica, ya se han reincorporado a sus puestos. Ahora solo resta decidir si se autogestionarán o, al igual que el pasado año, irán de la mano de Aramón, empresa formada por Ibercaja y el Gobierno de Aragón y de la que dependen Formigal, Cerler y Panticosa en el Pirineo, así como Javalambre y Valdelinares en Teruel.

Respecto al respaldo de las firmas a las que se debe dinero, José Antonio Santanatalia, director de finanzas de Etuksa (Explotaciones Turísticas de Candanchú) explicó que «es un porcentaje de aprobación altísimo». Las declaraciones las realizó tras la Junta de Acreedores que tan solo duró 20 minutos y a la que acudió acompañado del exdirector del centro, Eduardo Roldán. Santanatalia añadió que ahora deberán esperar el visto bueno del juez, trámite que podría prolongarse unos 15 días, y que a partir de entonces deben pensar en el futuro. Con esta aprobación ponen fin al concurso de acreedores, si bien adquieren el compromiso de devolver el dinero adeudado en un plazo máximo de 10 años. Santanatalia recordó que en el plan presentado y aprobado por los acreedores había dos opciones: una a 7 años con una quita del 30% y otra a 10 años. «Esta última se hizo más pensando en administraciones públicas y financieras», relató.

La aprobación de este plan financiero a diez años vista, los que tardarán en solventar la deuda de 7 millones que arrastraban, es para ellos «un antes y un después». Atrás queda la incertidumbre que marcó el inicio de la pasada campaña. Esta ha arrancado con otro son porque además de los acreedores, también los aficionados han mostrado su apoyo a Candanchú. Han sido cientos de personas las que ya han adquirido un pase de temporada para la campaña que todavía tardará tres meses en arrancar. Lo han hecho en la nueva oficina que la estación de esquí ha abierto en Jaca, en un lugar estratégico, en la entrada de la calle Mayor. «Hace años que veníamos pensándolo. Lo hemos hecho para acercarnos más al cliente y en el lugar donde más se concentran», añadió. La experiencia ha tenido éxito y aunque siguen sin dar cifras, han triplicado las previsiones que ellos mismos se habían fijado. El director de administración de Etuksa resaltó, además, que un 40% de los que han adquirido este pase son clientes nuevos.