DIARIO DE SESIONES
DEL
PARLAMENTO DE NAVARRA

VIII Legislatura | Pamplona, 16 de mayo de 2012 | NÚM. 10

COMISIÓN DE CULTURA, TURISMO Y RELACIONES INSTITUCIONALES

PRESIDENCIA DE LA ILMA. SRA. D.ª CORO GAINZA AZNÁREZ

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 16 DE MAYO DE 2012

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de la Empresa Navarra de Espacios Culturales, ENEC, D. José Javier Lacunza Arraiza, para informar sobre sus líneas de actuación y el plan director de la sociedad.

SUMARIO

Comienza la sesión a las 10 horas y 2 minutos.

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de la Empresa Navarra de Espacios Culturales, ENEC, D. José Javier Lacunza Arraiza, para informar sobre sus líneas de actuación y el plan director de la sociedad (Pág. 2).

Para exponer el asunto objeto de la comparecencia interviene la señora Zarranz Errea (GP Popular del Parlamento de Navarra) (Pág. 2).

Seguidamente toma la palabra el Gerente de la Empresa Navarra de Espacios Culturales, señor Lacunza Arraiza (Pág. 2).

En el turno de intervenciones de los grupos parlamentarios toman la palabra la señora Zarranz Errea y los señores Sayas López (GP Unión del Pueblo Navarro), Felones Morrás (GP Socialistas del Parlamento de Navarra), Leuza García (GP Nafarroa Bai), Amezketa Díaz (GP Bildu-Nafarroa) y Mauleón Echeverría (GP Izquierda-Ezkerra), a quienes contesta conjuntamente el Gerente, señor Lacunza Arraiza (Pág. 10).

Se levanta la sesión a las 11 horas y 49 minutos.

(COMIENZA LA SESIÓN A LAS 10 HORAS Y 2 MINUTOS.)

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de la Empresa Navarra de Espacios Culturales, ENEC, D. José Javier Lacunza Arraiza, para informar sobre sus líneas de actuación y el plan director de la sociedad.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Buenos días, señoras y señores. Se abre la sesión de la Comisión de Cultura, Turismo y Relaciones Institucionales. Por parte de la señora Zarranz se ha solicitado la comparecencia para que el Gerente de la Empresa Navarra de Espacios Culturales informe sobre sus líneas de actuación y el plan director de la sociedad. En primer lugar, damos la bienvenida a don José Javier Lacunza. Tiene la palabra la señora Zarranz.*

SRA. ZARRANZ ERREA: *Muchas gracias, señora Presidenta. Buenos días, señorías. Buenos días, señor Lacunza, muchas gracias por venir al Parlamento a explicarnos el plan director y las líneas de actuación de su empresa, ENEC. Como ya sabrá, para el Partido Popular la situación de las empresas públicas es muy preocupante, es un tema al que le damos mucha importancia, porque creemos que tienen que ser empresas rentables. Sobre todo, tenemos interés en valorar, tras la reorganización del sector público empresarial, todo el sector público empresarial que afecta directamente a ENEC con la fusión de Baluarte y Planetario. En una entrevista que leí en el periódico usted decía que tenía una espada de Damocles con fecha 12 de marzo para presentar el plan director. Entiendo que ya han pasado un par de meses más,, me imagino que ya habrá tenido tiempo de elaborarlo. Así, que estamos deseosos de escucharlo. Muchas gracias.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señora Zarranz. Tiene la palabra el señor Lacunza por un tiempo de treinta minutos.*

SR. GERENTE DE LA EMPRESA NAVARRA DE ESPACIOS CULTURALES, ENEC (Sr. Lacunza Arraiza): *Buenos días, egun on. Trataré de condensar la presentación del plan director en treinta minutos. La presentación que traigo está exactamente igual, salvo en un par de pequeños apuntes adicionales que la presentación del 28 de marzo en Consejo de Administración del plan desarrollado, con esa espada de Damocles el 12 de marzo.*

Paso directamente –teniendo en cuenta que el tiempo es breve– a presentar las líneas fundamentales. Más o menos he respetado el esqueleto de plan director que planteaba la corporación pública cuando se dirigió a nosotros estableciendo lo que debería contemplar el plan. He hecho alguna pequeña matización en torno al capítulo IV y al capítulo VI que traen unos aspectos un poquito incrementales respecto a lo que exponía ese esqueleto, pero en líneas generales es aproximadamente el mismo solicitado

En torno a la estrategia, capítulo I, visión, misión y ejecución, hablo de convertir a nuestros centros bajo gestión en referentes en el ámbito cultural, científico y congresual. Veremos en todo momento que el ámbito de actuación de la Empresa Navarra de Espacios Culturales. A pesar de que su nombre puede ser un poco restrictivo en torno al aspecto cultural, se desenvuelve en tres ambientes fundamentales: el primero, obviamente es la cultura; el segundo, es la educación, fundamental-

mente sobre el área funcional del Planetario; y el tercero, muy importante, es el turismo congresual. Lógicamente, con un impacto en Baluarte como palacio de congresos, pero así mismo también con el Planetario, como veremos a continuación.

¿Por qué queremos distinguirnos? Por la eficiencia en su gestión, como bien ha indicado previamente Amaya. El criterio de rentabilidad va a ser un criterio básico en todos los aspectos que conciernen a la estrategia. La calidad de sus contenidos en tanto en cuanto tenemos una responsabilidad de programación propia como Fundación Baluarte dentro de lo que es la actividad de la empresa y como Planetario en la generación de contenidos propios. Y, por un aspecto muy importante que no está íntimamente vinculado con la cuenta de resultados de Baluarte, pero que es importante resaltar, que es el impacto económico global de nuestras actividades.

Misión. Como comentaba, son tres aspectos fundamentales: En primer lugar, turismo de negocio, genéricamente llamado en el sector MICE, del término en inglés meetings*, reuniones,* incentives*, incentivos,* congress and conferences*, y* events and exhibitions*, eventos y exposiciones. Crecimiento rentable del turismo de negocio. Vamos a hablar siempre de crecimiento, pero vamos a hablar de crecimiento rentable en todo momento y veremos que eso trasciende hasta los objetivos individuales de los individuos de la organización y establecimiento de Pamplona como referente de una ciudad mediana en segmento MICE. Es obvio que no podemos competir en el aspecto MICE con ciudades de la entidad de Madrid o Barcelona, pero creo que tenemos mucho que decir y mucho que progresar en el aspecto de Pamplona como ciudad mediana en este aspecto, con un impacto global y un impacto sobre la cuenta de resultados de Baluarte muy relevante.*

En segundo lugar, cultura. Acercamiento a Navarra de una oferta cultural propia de una gran capital, que es lo que pretende Baluarte complementando a las ofertas ya existentes en otros ámbitos y en otros centros, a través de la programación propia y de promotores externos que abarquen la propuesta global en términos de géneros y públicos objetivos. Creo que es importante dar un paso adelante en abarcar a nuevos géneros y, sobre todo, a nuevos públicos con un particular foco en la involucración de los jóvenes en la cultura, porque son el público del futuro y, lógicamente, por el impacto que tiene ese desarrollo cultural en las generaciones más jóvenes.

Y, en tercer lugar, educación. Estamos hablando fundamentalmente en que el Planetario es un ente que tiene una programación propia, que tiene un desarrollo propio de contenidos, que de alguna manera es un referente ya a día de hoy, y que hay que potenciar decididamente al margen de por su componente interna por su posible componente de exportación y de venta fuera de los límites de nuestra Comunidad.

El proyecto de la sociedad ENECSA se basa en criterios de gestión empresarial, esto es un continuar con lo que históricamente ha sido la gestión fundamentalmente de Baluarte. En muchos aspectos, al hablar de la cuenta de resultados de ENECSA, el impacto de Baluarte sobre la cuenta de resultados de ENECSA –como veremos en los números a continuación– está en el orden del 90 por ciento. Por lo tanto, es lo que de alguna manera condiciona más los aspectos económicos de la cuenta de resultados de la sociedad. Satisfacción del cliente en todos los ámbitos abarcados, trascendiendo incluso a los objetivos individuales en la determinación de sueldos variables, los índices de satisfacción del cliente, mejora continua, autofinanciación, tratamos de reducir la dependencia que de manera directa tenemos de las subvenciones del Gobierno de Navarra, que se restringen exclusivamente a la parte de Planetario con una subvención por encima del medio millón de euros, y la maximización del rendimiento de los recursos propios.

Trascendiendo a lo que es la ejecución –Voy a ir deprisa–. En la parte MICE, creo que tenemos un campo muy importante de expansión e internacionalización de la oferta en el entorno de turismo congresual. Esto involucra a Baluarte, pero involucra también a muchas otras entidades. Estamos hablando de una promoción de destino Pamplona, que es una actividad dentro del turismo con un retorno muy importante. En ese sentido, creo que hay que trabajar de manera decidida con Baluarte aportando un valor fundamental, pero, lógicamente, involucra, y por eso lo pongo en segundo punto, la colaboración con entidades, por ejemplo, hosteleros, transportes, Ayuntamiento, Gobierno, cámaras de comercio, etcétera, hablamos de un montón de entidades que de alguna manera se tienen que sumar y unir de cara a satisfacer ese incremento y esa promoción de Pamplona como destino de turismo congresual. A nivel más comercial y a nivel más propio de Baluarte, hemos lanzado una cobertura comercial adicional en las principales capitales españolas, que es en muchos aspectos donde se están moviendo las decisiones en torno a la traída o no traída de congresos a Pamplona, hemos lanzado ya una campaña comercial específica en Barcelona y esperamos en breve plazo lanzar una en Madrid.

Con relación a la evolución de la web y redes sociales diré, que en el momento de la redacción de este plan estratégico era un proyecto, pero ahora es una realidad. Estamos en Facebook, estamos en Twitter, al margen de que Planetario tiene una

perspectiva histórica en redes sociales y una presencia muy importante ya heredada de una época precedente, pero Baluarte ha dado el paso de abrir el campo de las redes sociales, tanto desde un punto de vista cultural, como veremos a continuación, como desde un punto de vista, lógicamente, de turismo congresual.

Dos aspectos adicionales importantes son: la integración del Planetario en el porfolio de superficies comerciales. Ya tenemos los primeros pedidos llegando a Planetario para el desarrollo de eventos, no de corte científico, sino de corte más de tipo comercial o de negocios por parte de empresas, utilizando la sala de la cúpula para proyecciones de marcado carácter comercial o de negocio y, en ese sentido, es una línea de ingresos adicional para Planetario, una posibilidad de rentabilización que ya es una realidad a día de hoy con pedidos en firme y con actividades en firme. Y, por último, la diferenciación por integración de TIC. Las tecnologías de la información pueden ser un factor diferencial en la promoción particularmente de un palacio de congresos con una oferta atractiva y tenemos una serie de proyectos o de ideas que estamos tratando de elaborar con socios industriales, operadoras y proveedores de tecnología.

En segundo lugar, en la parte cultural, es muy importante la aparición en las redes sociales por dos vías. Una, es la vialización de la oferta. Lógicamente, pretendemos llegar a un público nuevo. Posiblemente a través de las redes sociales estamos intentando llegar a un público de corte más joven con una utilización superior de lo que es el perfil habitual de abonado y público de Baluarte de las redes sociales. Y, dos, por la escucha activa. Nos parece muy importante entender qué es lo que quiere la gente y las redes sociales son un mecanismo simple, entre comillas, a pesar de que internamente requiere la dedicación de un community manager *dedicado. Hemos remozado un poco la estructura para poder disponer de esa figura del community manager dedicado, hemos remozado un poco la estructura para disponer de esa figura dentro de la estructura de ENECSA y de alguna manera recabar toda la información tan útil y tan valiosa que el posible público al que nos dirigimos nos pueda aportar. Hay un aspecto muy importante, lógicamente, aquí estamos hablando de la sociedad ENECSA, tenemos una Fundación Baluarte, que es el ente programador propio, que a efecto de cuenta de resultados es un cliente externo como lo puede ser una sinfónica de Navarra, una sinfónica de Euskadi o un promotor externo,* In&Out *o alguno de los que podemos conocer, que para nosotros es un programador. Es un programador un poquito especial, en tanto el personal de ENECSA está realizando los servicios de programación y de comunicación asociados a Fundación Baluarte. Ahí, el aspecto de consolidación de patronatos y fidelización de clientes tiene un campo fundamental. Creo que hay que darle un retorno a pesar de las nuevas condiciones fiscales que tienen los aspectos de patrocinio muy ventajosas y creo que pueden aportar una vía de crecimiento a los patronos, tengo a día de hoy un foco fundamental en la consolidación de dos patronatos ya existentes. Y eso, al margen de la recuperación vía fiscal, implica que tenemos que desarrollar mecanismos de retorno de inversión para esas aportaciones.*

Tenemos que explorar activos infrautilizados y nuevos nichos de programación en Baluarte. La sala de cámara, históricamente tiene unas dificultades de rentabilización muy importantes y creo que hay que ser conscientes de eso. Estamos dialogando con promotores externos y tratando de promover actividades más de nicho, una atención a sensibilidades que no se han cubierto históricamente en Baluarte a través de la utilización de esa sala de cámara.

Nuevos modelos de negocio. Esto está íntimamente vinculado a la colaboración con entidades, sobre todo, navarras y locales. Creo que tenemos que apoyar decididamente a las entidades culturales navarras en un momento de restricción de aportaciones, de restricción de ayudas. A pesar de que la vía del patrocinio posiblemente les pueda dar nuevas alegrías, creo que Baluarte tiene que estar ahí apoyando a las entidades culturales navarras, y eso implica que tengamos que pensar de manera un poquito diferente a como lo hemos hecho históricamente, tenemos que pensar en coproducciones, tenemos que pensar en marcas conjuntas y estamos dispuestos a explorar. Ya hay algún acuerdo preliminar en curso. Esperamos anunciarlo en breve y espero que vengan más.

Y, por último, la integración de Planetario en la parte de programación musical y artes escénicas. Nos gustaría explotar particularmente el escenario de la cúpula como un sitio único donde, al margen de actividades de corte de proyecciones científicas de astronomía, podamos incluir conciertos, teatro, aspectos de otro tipo, que yo creo que pueden darle una característica única.

En la parte educativa y pensando fundamentalmente en el Planetario, queremos hacer una apuesta decidida por los idiomas. No era una realidad cuando se hizo el plan estratégico School of Stars*, que es la traducción al inglés del programa ya existente en castellano y en euskera Escuela de Estrellas-Izar Eskola, que es el programa de los escolares.* School of Stars *será lanzado en septiembre de 2012, un poco siguiendo las directrices que nos ha marcado el Departamento de Educación, de manera que podamos integrar a esos programas educativos estructurados por ciclos formativos también la oferta en inglés replicando*

exactamente lo que tenemos ya disponible en castellano y en euskera. No solo eso, creo que la explotación de programas plurilingües puede ir más allá, estamos colaborando con CNAI en otra serie de aspectos para llevar no solamente al público escolar, sino también al público de mayor edad, que nos puede visitar por las tardes en el Planetario o durante los fines de semana, una oferta en idiomas con una cobertura superior.

Un factor absolutamente diferencial del Planetario de Pamplona es la capacidad de edición propia de materiales en fulldome*, el formato que se utiliza para proyección en cúpula digital. El Planetario de Pamplona, contrariamente a la mayoría de los otros planetarios que importan esos materiales, los está generando de una manera que es perfectamente compatible con una salida a mercado. Es decir, estamos haciendo producciones que pueden entrar en perfecta competencia con producciones que vienen de Estados Unidos. Ya os explicaré si tengo tiempo en torno al estudio de mercado, que es el capítulo tres, las promesas o el buen aspecto que tiene el mercado de las producciones* fulldome*, donde creo que el Planetario de Pamplona tiene mucho que decir. En ese sentido, es muy importante, teniendo un mercado Planetario, como su propio nombre indica, disponiendo de producciones en inglés, en castellano, en euskera, en francés y en alemán en algunos casos –como ya tenemos a día de hoy– generar ese canal de distribución que nos permita abordar un ataque a un mercado que en realidad es mundial.*

Por otro lado, es importante en la previsible minoración de las aportaciones del Gobierno de Navarra al Planetario en dotarnos de un vehículo para captación de recursos de empresa muy vinculado a los aspectos de patrocinio y colaboración. En ese sentido, a día de hoy, ENECSA como tal es una sociedad anónima, por lo cual no permite todas esas ventajas fiscales que unas atribuciones a una fundación o a una asociación pueden tener y, en ese sentido, hay que plantear a medio plazo qué vías tenemos para dotarse de un vehículo de captación de esas atribuciones. Y posiblemente pensando también más a medio y a largo plazo, el desarrollo de aspectos de I+D en edición digital. Estamos hablando de desarrollo de software*, estamos hablando de utilización de* software *libre donde somos un referente para aspectos de interpolación, de corrección, de resolución. En fin, hay multitud de aspectos en donde podemos desarrollar programas* ad hoc.

Catálogo de productos y servicios. Como Empresa Navarra de Espacios Culturales, fundamentalmente nuestro negocio viene del alquiler de espacios, ya sea en la parte de Planetario como en la parte de Baluarte. Los servicios de alquiler de salas, lógicamente, vienen complementados con temas audiovisuales, con temas de azafatas, con temas de venta de entradas, etcétera, que, lógicamente, tenemos en porfolio. En el caso concreto de Baluarte tenemos un parking y una restauración que da unos cánones que suponen ingresos para la sociedad, y algunos aspectos adicionales como el tránsito de los tráileres de El Corte Inglés por la cuesta común, por el hueco común que tenemos en la plaza del Baluarte. En la parte de Planetario, lógicamente, al margen de lo que es el puro alquiler de espacio y la venta de entradas, tenemos esa posibilidad de explotar las producciones propias en modo venta o en modo alquiler y aspectos adicionales como pueden ser exposiciones, cursos, talleres y conciertos, algunos con una perspectiva histórica no de pago que de alguna manera tenemos que redimensionar.

Por la parte de mercado, que es posiblemente la parte más larga y teniendo en cuenta que solo hay media hora disponible, vamos a pasar de puntillas. Si queréis lo comento muy rápido.

Baluarte artes escénicas. Conclusiones fundamentales que hay que sacar: Tenemos una ocupación media de sala muy alta, que se ha mantenido a pesar de la crisis. Vamos a cerrar la temporada de primavera de 2012 con un índice de ocupación previsible en torno al 82 por ciento, a día de hoy estamos en el 80,5 a falta de cuatro espectáculos. Creo que podemos estar contentos dentro del marco general de crisis y de problemas de poder mantener ese perfil histórico que, como veis ahí, se mantiene sostenidamente en torno al 85 por ciento en los nueve años de funcionamiento de Baluarte.

Por otro lado, una cosa que me parece muy importante resaltar y que es notoria del análisis de los datos de la SGAE es sobre la ratio poblacional de Navarra respecto al Estado español, 1,36 por ciento, tenemos que el porcentaje de asistentes a música clásica en lo que es Navarra versus el resto del Estado, está en el entorno del 5. Con lo cual un ciudadano medio navarro está yendo cuatro veces más de lo que le corresponde a música clásica, lo cual, es consistente con la multitud de oferta que podemos tener en Baluarte con Sinfónica de Euskadi y Sinfónica de Navarra programando y con la parte tan importante que tiene la música clásica dentro de lo que es nuestra programación.

En la parte de MICE, y sumarizando muy rápidamente, tenemos una alta utilización respecto a lo que puede ser la media de los palacios de congresos. Nosotros somos miembros tanto de la APCE, Asociación de Palacios de Congresos de España, como de la AIPC, Asociación Internacional de Palacios de Congresos. Pese a la reducción muy importante en el aspecto MICE, sobre todo, en 2011, seguimos teniendo un nivel de ocupación por

encima de lo que es la media de los palacios españoles. Respecto a la consolidación de ferias, creo que es un fenómeno notorio el hecho de que hemos consolidado ya en torno a diez ferias anuales sin ser un recinto ferial, lo cual, tiene un alto impacto tanto en número de visitantes como en facturación. Esto responde a un análisis detallado y es la parte que ha sido incremental respecto de lo que fue la presentación del plan director, puesto que han sido datos que hemos sido capaces de analizar un poco a posteriori de esa fecha de 12 de marzo en lo que respecta al análisis MICE dentro de Baluarte.

Al final, conclusiones principales. Vemos una bajada dramática de los ingresos por congresos de gran dimensión, estamos hablando de una caída de ochocientos mil euros en el año 2009, que supuso el pico; del entorno de seiscientos mil en 2010 bajando a doscientos mil euros en 2011, siendo una partida muy importante por su volumen y por su marginalidad con el impacto que tiene, lógicamente, en margen bruto y en compensación de costes fijos o de estructura. Vemos que se mantiene el índice de facturación sobre la base regional y fundamentalmente donde hemos visto la caída es en nacional, congreso y nacional, vienen de alguna manera aparejados puesto que la convención, salvo en momentos puntuales, ha tenido poca incidencia. Dependencia sectorial, instituciones y sector médico como principales contribuyentes a los índices de facturación, en torno a un 20 por ciento. Después, aspectos como la energía, el turismo o la comunicación-eventos tienen un menor impacto situándonos en un segundo escalón en torno al 7 por ciento. Datos un poco más extensivos de lo que es el análisis MICE de Baluarte en el periodo 2007-2011. El histórico de cifras de explotación, tiene explotación estándar, por un lado, en las actividades que son inherentes a la naturaleza del palacio de congresos, programación cultural y sector MICE y, luego, explotación no estándar sobre la base de los cánones, restauración y parking. Vemos, lógicamente, un perfil que es consistente con la situación macro, en la cual, tuvimos una situación de pico en el entorno de 2008-2009 con una caída subsiguiente en 2010 y muy acusada en 2011, particularmente en la columna verde que es la parte MICE, la parte de congresos y reuniones. Así mismo, también en la parte de cánones una reducción muy pronunciada de los cánones por parking y de restauración, que quizá no se ve tan bien en esa escala, lógicamente, el parking tiene mucha mayor entidad, pero, desde luego, un ambiente de reducción que para 2012, 2013 y 2014, sobre todo, en la parte de parking, también está extrapolado en cifras con decrecimientos subsiguientes.

Pasando un poco a lo que es el análisis de mercado en el Planetario, en programación escolar vemos una reducción sistemática en el número de escolares que están visitando nuestras dependencias con una perspectiva muy diferente. Educación secundaria cayendo desde mediados de los 90, educación primaria cayendo desde principios del 2000 y educación infantil teniendo el pico mucho más atrás en el tiempo. Hemos detectado que hay una sensibilidad al precio en tanto en cuanto en 2008-2009 tuvimos la última modificación en el precio de entradas para Escuela de Estrellas, si bien el posible coste de la entrada es marginal o casi marginal respecto a lo que puede ser el coste de un traslado en autobús, que es lo que fundamentalmente muchas veces está evitando que las escuelas vengan de manera más frecuente al Planetario. Creemos que tenemos dos vías de crecimiento: una, es la diversificación en idiomas para que a través de la oferta en inglés podamos traer a más escolares, y otra, mejorar todos los materiales didácticos fundamentalmente que distribuimos a las escuelas y unas campañas de llegada a las escuelas con un foco más decidido. Esperamos de alguna manera incrementar el número de escolares que nos visitan.

En torno a las producciones fulldome*, es un sector atractivo, es un sector en expansión. Es un sector donde cada vez más los planetarios... Originalmente las producciones* fulldome *eran los constructores de planetarios que de alguna manera teniendo que alimentar esos planetarios que construían de materiales de proyección eran los responsables de estas creaciones, cada vez más los planetarios están participando, como sucede en el caso de Pamplona, con una intención de alguna manera de maridaje de disciplinas científicas adláteres a la astronomía; maridaje con antropología, maridaje con microbiología, maridaje con un montón de aspectos que son un referente en las proyecciones que a día de hoy tenemos en el Planetario de Pamplona.*

Costes medios. El sector habla de entre cien mil dólares y un millón de dólares. Les garantizo que el Planetario de Pamplona está sacando las producciones por bastante menos dinero que eso y son producciones perfectamente competitivas en el mercado. Y unos precios de títulos que oscilan entre valores muy diferentes, desde producciones más baratas en torno a dos mil euros, a veinticinco mil dólares. Normalmente, para que nos hagamos una referencia, la producción evolución de 2009 del Planetario de Pamplona salió en el entorno de diez mil euros en precio de venta, se comercializó a la mayoría de planetarios españoles y en años subsiguientes a planetarios en Alemania.

Planetario, en torno a lo que son las superficies MICE, a alquileres de sala. Estamos generando una especie de marca blanca dentro de lo que es la oferta de Baluarte, de manera que tengamos una oferta complementaria en términos de precio a lo que tenemos en Baluarte. Tenemos capacidades hasta de doscientos treinta y cinco butacas en sala de conferencias, doscientos cinco en la cúpula

y de alguna manera estamos situando un precio que nos permita ser competitivos con otro tipo de superficies tipo hoteles que se están llevando, lógicamente, en un periodo de sensibilización a un precio muy importante bastantes reuniones que tenían lugar en Baluarte. De alguna manera complementamos de una manera muy buena la oferta, y es una de las principales sinergias que tiene el proceso de consolidación de ambas sociedades.

Voy a pasar el análisis DAFO muy deprisa. Quería resaltar un par de cosas. En torno a las fortalezas de Baluarte, la situación y la estructura del edificio. Creo que tenemos una ventaja competitiva respecto a otros palacios de congresos, en el sentido de que tenemos áreas expositivas en el centro de la ciudad de mayor tamaño que lo que pueden tener palacios de congresos equivalentes. Creo que tenemos un modelo de empresa moderno, heredado lógicamente, de la gerencia anterior, basado en la subcontratación de servicios, que nos ha permitido reaccionar bastante bien a la crisis. A pesar del dramático decremento de la facturación, estamos pensando que en 2006 Baluarte estaba en el entorno de ocho millones de euros y en 2011 cerramos con cinco y medio, a pesar de eso, hemos sido capaces de adaptar el perfil de gasto muy bien a lo que es el perfil decreciente de ingresos dando un ejercicio de cash-flow *positivo incluso en 2011, año particularmente dañino por la crisis. Y un buen estado financiero. Creo que afrontamos el futuro con un balance libre de deuda y unas perspectivas, incluso con las inversiones previsibles, de no necesitar unas aportaciones, de no necesitar recurrir a financiación exterior. Eso es fundamentalmente lo que quería resaltar.*

En el entorno de Planetario, creo que tenemos una gran experiencia técnica, científica y educativa, que es un grandísimo valor que tenemos que explotar. Creo que somos un referente dentro de los planetarios de España y posiblemente de Europa en términos de creación, en términos de edición, y creo que hay una gran ventaja competitiva en torno a la estructuración del material para ciclos escolares. Al final, un escolar puede visitar seis veces el Planetario de Pamplona sin repetir programa, eso es difícil encontrarlo en los planetarios. Y ese cariño con el que se ha ido generando ese material educativo creo que a día de hoy es un referente, nos permite tener un esqueleto muy bueno para ese paso al inglés y creo que como posible exportabilidad de programa, entiéndase exportabilidad como la venta a cualquier otro planetario ya sea en España, en Europa o en el mundo, genera unas características muy particulares y únicas.

Estructura organizativa de la sociedad. Cuando llegues a un sitio, trata de mejorar lo que ya haya sin romper lo que ya funciona. El mecanismo responde a eso. Hay dos edificios muy diferentes en su naturaleza, muy diferentes en su concepción y muy diferentes en su operativa. Lo que he hecho fundamentalmente es sacar a un nivel común las competencias comunes en torno a una gerencia común, en torno a una dirección financiera y contable común y a una dirección comercial en lo que es la parte específica de alquileres de espacios, de manera que podamos capitalizar en el departamento comercial preexistente de Baluarte el fomento de alquiler de espacios adicionales con la integración del Planetario.

Los aspectos programáticos, los aspectos de comunicación e incluso los aspectos operativos de los edificios permanecen separados. Hay comités técnicos comunes en las áreas de mantenimientos de cara a establecer benchmarking *de precios de proveedores o sistemas de calidad, etcétera, pero permanecen como áreas separadas. Creo que la definición de competencias es la consecuencia lógica de lo que son dos edificios con ámbitos operativos muy diferenciados.*

Dentro de la estructura organizativa, un tema sensible, lógicamente, es la determinación de los objetivos. Hay cinco personas dentro de la estructura que tienen objetivos variables, he tratado de generar un mecanismo lo más transparente posible y completamente consistente con lo que son los estados financieros y la estrategia de la sociedad en torno a los sueldos variables: Estoy yo como Director Gerente, está el Director Comercial, está el Director Técnico de Baluarte, el Coordinador de Planetario y el Jefe Técnico de Baluarte. Con un objetivo, objetivo de crecimiento rentable, por eso el Ebitda *es el indicador principal que condiciona el 50 por ciento de los objetivos de cada una de estas personas, y dos objetivos adicionales, 25 por ciento cada uno, que sí van a la naturaleza específica del trabajo o del rol que ejerce cada uno de los individuos dentro de la organización. En ese sentido, quiero resaltar el ejercicio de transparencia y de obviedad que he tratado de hacer en este sentido y, sobre todo, de consistencia entre la estrategia definida y lo que son los objetivos individuales de cada persona.*

Capítulo seis, otros aspectos operativos. No me detengo mucho. La imagen corporativa, creo que es importante resaltar. ENECSA es posiblemente algo que tiene sentido a nivel Corporación Pública Empresarial, a nivel comparecencia parlamentaria, pero para el público medio creo que es importante respetar las marcas ya existentes de Baluarte y de Planetario. En ese sentido, mantenemos nuestras webs, mantenemos nuestros correos corporativos de manera diferenciada y eso va a seguir siendo así, incluso nuestras tarjetas de visita, yo tengo dos. Se trata de mantener un poco la especificidad de cada uno.

Presento ahí la información de subcontratas simplemente con el ánimo de reflejar un poco la adecuación a ese perfil decreciente en gasto que hemos podido realizar. El plan director tiene toda la descripción de sistemas de información, redes, ordenadores, servidores, sistemas de respaldo, etcétera, y los litigios pendientes, que son tres.

¿Qué hemos hecho en el plan de inversiones? Hemos categorizado las inversiones en tres grupos de prioridad: prioridad uno, prioridad dos, prioridad tres, a tres años, 2012, 2013 y 2014, que es lo que tiene que recoger el plan director, y de alguna manera hay una aprobación preliminar de esas inversiones sobre la base de generación de flujos de caja. Es decir, estamos de alguna manera responsabilizándonos sobre la base del resultado operativo de las inversiones que podemos acometer. En ese sentido, el resultado de esto es que para Baluarte podremos acometer el volumen de inversiones que veis reflejado en la transparencia, que corresponden a los niveles de prioridad uno y dos, mientras que en el Planetario nos tenemos que restringir al uno por la capacidad de generación de flujos.

En cuanto a la cuenta de resultados. La cuenta de resultados va a venir marcada definitivamente, estamos planteando un escenario de crecimiento a pesar de la crisis, muy focalizada sobre el aspecto del turismo congresual. Creo que un buen trabajo por parte de Baluarte y por parte de las partes que Baluarte tiene que involucrar en su estrategia tienen que llevar necesariamente a un crecimiento de la facturación por el segmento MICE. Ya en 2012 estamos planteando un crecimiento muy agresivo sobre lo que ha sido el cierre de 2011. Para que os hagáis una idea del histórico, estamos hablando de máximos en la época de bonanza del entorno de millón y medio de euros en facturación de Baluarte en el aspecto MICE, un cierre de 2011 en seiscientos setenta mil euros, o sea, un decrecimiento del entorno del 60 por ciento. En 2012 estamos planteando una realidad de crecimiento que continúa en 2013 y en 2014 con crecimientos del 12 y del 16 por ciento.

El resto de aspectos, Fundación Baluarte, ante la previsión de minoración de aportaciones del Gobierno de Navarra y de algún patrono puntual, a pesar de que, insisto, las nuevas condiciones fiscales creo que nos pueden dar bastantes alegrías en el entorno de incorporación de nuevos patronos, está previsionada a la baja. Y un aspecto fundamental es la aparición de una línea nueva dentro de lo que es la perspectiva histórica de reporting *de Baluarte que son lo que podemos llamar ciclos minoritarios alternativos con la explotación de sala de cámara. Explotación no estándar decreciente en la parte de parking, esperablemente creciente por el impacto que tiene en los entornos de restauración la venida de un mayor número de congresos que llevan aparejada una actividad de restauración, lo cual nos deja una perspectiva de ingresos en el caso concreto de Baluarte en torno a 5,6 millones evolucionando a 6,1 millones en 2014 previsiblemente. En la parte de gastos, estamos manteniendo para la parte de costes variables una perspectiva muy estable de márgenes, en torno al 54 por ciento sobre la base histórica. Sí que tenemos un pequeño decremento en el turismo congresual, donde, realmente, hay una competencia entre destinos a la hora de la captura de actividad congresual y es previsible que tengamos que hacer esfuerzos económicos adicionales para la captura de esos congresos. En ese sentido, está previsto un decremento del margen, pero que viene compensado por la minoración de la actividad menos marginal en torno a Fundación Baluarte, de alguna manera eso confiere una estabilidad a los márgenes brutos.*

En torno a los costes fijos y cuasi fijos, hemos tenido un programa de reducción de gastos fundamentalmente de personal muy debido a mi incorporación como nuevo gerente de la sociedad, que supone un decremento significativo respecto a las cifras precedentes, reducción en consejeros y retribuciones a consejeros, la parte de la CPEN que nos ha ayudado a centralizar los procesos de compras de seguros de profesionales independientes, la parte de minoración de canon del parking por una reducción de ingresos, que eso está computado como coste cuasi fijo, y reducción de la subcontrata de administración, teléfonos y otros gastos de menor entidad. Para que os hagáis una idea, incluso el agua embotellada es objeto de reducción de costes dentro de Baluarte. Quiero decir que se ha hilado muy fino con todas las líneas de coste para tratar de llegar a estos números. ¿A qué números queremos llegar? A una situación de Ebitda *positivo. Al margen de que* cash-flow *lleve también aparejada la parte de ingresos financieros, queremos ir a una operación* Ebitda*, resultado antes de depreciación y amortización y de impuestos positiva en todo momento, y veréis que planteamos un 22,4 de* Ebitda *positivo para el ejercicio de 2012, lo cual es un reto significativo.*

En la parte de Planetario segmentamos un poco lo que son las líneas de ingresos respecto al reporting *un poco histórico. Hay líneas de nueva aparición; la venta de programas de manera decidida y con un incremento previsible en los años subsiguientes, ingresos porque las producciones típicamente son encargos, con lo cual llevan aparejada una parte de subvención de CID y otras entidades, y aportaciones puntuales también incluso de empresas, con lo cual eso también está factorizado. Lo que está claro es que hay una necesidad de un patrocinio privado en la vía que pueda ser, a través de ese vehículo de captación o a través de fundaciones ya existentes, que nos permita compensar la*

previsible minoración de las subvenciones en el entorno del 20 por ciento año sobre año que ya nos ha anticipado el Departamento de Educación del Gobierno de Navarra.

En la parte de gastos, fundamentalmente los gastos en Planetario vienen aparejados a la consolidación de operaciones de esos servicios centrales dentro de la sociedad y al impacto que tiene la centralización de compras a través de la CPEN. También en Planetario tenemos una perspectiva de Ebitda *positivo en todos los años y una minoración de la dependencia de la subvención del Gobierno de Navarra, en el área específica del Planetario, del 79 al 44 por ciento.*

Conclusión: cuenta de resultados consolidada. Es un presupuesto muy exigente, que está basado sobre un aumento significativo de la facturación por turismo congresual. Prevemos un cash-flow *positivo en todos los años yendo desde los previsibles ciento ochenta mil euros del primer año a los trescientos cincuenta mil y, lógicamente, tenemos el peso de las amortizaciones. Todo palacio de congresos está sujeto a unos costes de amortización, no son costes de caja, con lo cual Baluarte es un generador neto de caja, lo ha sido durante su perspectiva histórica, pero a efectos de cuenta de resultados refleja una cuenta de resultados en pérdidas. En ese sentido, en 2014 sería planteable el paso, como sucede a día de hoy ya con el Planetario, que es un edificio que está en patrimonio y cuyas amortizaciones no pesan sobre el resultado de la sociedad, el hecho de que Baluarte pudiera formar parte, pudiera trasvasarse de alguna manera a Patrimonio y, lógicamente, minorar todos esos gastos de amortización y presentar una perspectiva más limpia, entre comillas. ¿Por qué 2014? Porque todo el IVA soportado del pago de facturas del periodo de construcción tendría un efecto de una devolución de millones de euros en forma de IVA, entonces, en ese sentido, es algo que solo es planteable diez años después de la construcción del edificio. Es una alternativa previsible pero que sucederá, si sucede, en 2014.*

A nivel de balance, se da una situación este año debida a las pérdidas acumuladas debido al efecto de las amortizaciones, nos vemos por primer año en una ratio de fondos propios sobre capital social de menos de dos terceras partes, con lo cual nos vemos abocados a una reducción de capital en este 2012, la posibilidad que comentaba del trasvase de patrimonio. Y resaltar que a día de hoy hay una dicotomía, es decir, tenemos el Planetario fuera de balance, tenemos el Baluarte en balance, es extraño que la sociedad presente cuentas, de alguna manera se buscaría ser homogéneo en ese sentido, que existiera un criterio de coherencia. De cualquier manera, como mencionaba anteriormente, la posición financiera es lo suficientemente estable como para que el cálculo de fondo de maniobra nos dé una operación desahogada, incluso haciendo frente a las inversiones, que podrían ser de una entidad superior, pero que de alguna manera estamos limitando sobre la base de generación de flujos de caja.

Objetivos no financieros –es el penúltimo capítulo–, certificaciones y sistemas de calidad. Baluarte ha mirado mucho los aspectos en torno a la calidad: ISO 9001, ISO 14001, 2006-2010. Estamos en el análisis de la posible extensión al área de eficiencia energética con la ISO 50001 y el programa consideraría la extensión al menos de la ISO 9001 al Planetario en tiempos relativamente rápidos, ISO 14001 planteable en un futuro más a medio y a largo plazo. Sostenibilidad y responsabilidad como aspecto fundamental de la operación de la entidad.

Consumo energético. Hay programas de reducción de consumo energético muy potentes en Baluarte. Creo que las sociedades que vienen a auditarnos muchas veces se van tomando notas porque es un trabajo del departamento técnico muy bien desarrollado a lo largo de los años y que ha supuesto una reducción respecto a la extrapolación anual de lo que pueden ser los dos primeros meses de ejercicio en 2003 del 60 por ciento del consumo energético dentro del palacio, lo cual es muy remarcable.

Formación continua, hablábamos de excelencia en recursos humanos, la formación continua está en el centro gravitacional de la excelencia en recursos humanos y, en ese sentido, fomentar la formación continua de todos nuestros empleados, por supuesto, integración e igualdad de oportunidades y sí me gustaría poder disponer a partir del año 2012 de una memoria anual de responsabilidad social y sostenibilidad.

Impacto social y económico. Los objetivos de visitantes van a ser parte del cuadro de mando como manera más obvia de medir el impacto económico global. Se pueden encargar análisis de impacto económico global, como sucedió en 2006 o como sucede de manera sistemática en otros palacios de congresos que muchas veces no se restringen a su propia cuenta de resultados, sino que hacen un análisis de retorno de inversión basado sobre el estudio de impacto económico global. No es el caso en Baluarte al menos a día de hoy, los últimos tres o cuatro años no ha habido un estudio de impacto económico global, pero lógicamente, sobre la base de asistentes congresuales, etcétera, se puede hacer una pequeña extrapolación. El sector MICE maneja una perspectiva de gasto por delegado y día en un congreso en el entorno de doscientos cincuenta euros. Sobre esa base uno puede estimar números y calcular el posible impacto.

Y este es el cuadro de mando. Crecimiento sostenible, aspecto puntal y fundamental de la estrategia medido en cuatro indicadores: cifra de negocio global, Ebitda*, el* cash-flow *–que, lógicamente, integra los ingresos financieros–, cifra de negocio MICE Baluarte y cifra de negocio Planetario, al margen de lo que es la subvención. Control de costes, márgenes brutos, porcentajes de costes fijos y porcentaje de coste total; dependencia de la subvención del Gobierno de Navarra, que a día de hoy es de un 8,95 sobre la cifra global de negocio y que esperamos reducir al entorno del 5 por ciento; impacto social en términos de visitantes y excelencia operativa sobre la base de satisfacción de clientes medida con una serie de procesos normados en ISO y que son parte del ADN de la organización. Y creo que he procurado respetar la media hora que se me ha otorgado.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señor Lacunza. El minuto lo hemos alargado un poco, con lo cual ha sido más de media hora. Tiene la palabra la señora Zarranz.*

SRA. ZARRANZ ERREA: *Gracias, señora Presidenta. Bueno, ha sido usted tan extenso y tan conciso que, la verdad, es que me ha dado tiempo a anotar bastante poco de todo lo que ha dicho, pero me ha resultado muy interesante. Sí que le pediría si pudiera hacernos llegar las transparencias, el power point que ha presentado porque muchas cosas se me han escapado a la hora de tomar notas. Me ha quedado muy claro o me ha parecido entender que van a intentar basar la actividad de Baluarte en ese turismo MICE que comentaba de congresos. Sin embargo, precisamente es el sector que más ha decrecido, según he creído entender, en estos años. Me gustaría que me aclarara cómo piensan crecer, porque la perspectiva es muy bonita, está bien intentar crecer, como ha comentado, de un 12 a un 16 por ciento en estos años, pero teniendo en cuenta todo lo que ha bajado y que seguimos en crisis y que eso no tiene perspectivas de momento de cambiar, sí que me gustaría saber cómo piensan captar todo este turismo de congresos.*

También me han parecido muy optimistas las previsiones del Planetario de explotarlo de otra manera, que no sea solamente basado en la educación porque, efectivamente, ahora mismo el Planetario está centrado casi exclusivamente en programas educativos. Sin embargo, esto no sé cómo se conjuga con el hecho de que el Planetario el fin de semana esté cerrado, el otro día aprobamos una moción en el Parlamento para que se abrieran los museos los fines de semana en horarios más adecuados al público; me gustaría saber si tienen ustedes ya establecido algún tipo de plan o de proyecto para que el Planetario pueda abrir en fines de semana y que se explote más precisamente este edificio que está ahora mismo, a nuestro criterio, de una manera poco rentable o poco evolucionada.

Me ha gustado mucho lo que ha comentado de la escucha activa y de usar las redes sociales para captar lo que dice la gente. Sin embargo, evidentemente, eso tiene también un poco de trampa, por decirlo de alguna manera, porque la gente puede demandar muchas cosas, pero luego no sé hasta qué punto es posible hacerlo o no. Comentaba usted también en esa entrevista que leí en el periódico –es que me hizo mucha gracia–, que tenía usted dos angelitos, uno que le decía que tenía que hacer cosas y otro que le decía que tenía que ser todo rentable. En ese sentido, este tema de la escucha activa precisamente va un poco en esa dicotomía, escuchar qué es lo que pide la gente, pero a ver cómo se consigue para que esto sea rentable. Quizás se podría utilizar la sala de cámara, como dice usted, para unos espectáculos más reducidos o de un sector más reducido de público. No sé es que he apuntado tantas cosas que, la verdad, no sé...

Para terminar, ha dicho que hay que conseguir reducir la dependencia del sector público o del Gobierno de Navarra en el tema del Planetario. Realmente, me parece eso importantísimo. Me parece bien que les hayan dicho, ya que, se va a reducir un 20 por ciento en los años que vienen porque, según tengo entendido, de setecientos mil y pico euros que tiene de negocio el Planetario, quinientos mil son procedentes de subvenciones públicas, me parece que eso es un disparate para cualquier tipo de sociedad, claro, no se puede depender tanto del sector público, sobre todo, una empresa que quiere ser rentable. Y, sin más, darle las gracias nuevamente por todo lo que ha explicado y vuelvo a reiterarle, por favor, que nos haga llegar el documento por si me quedan algunas dudas. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señora Zarranz. Iniciamos la intervención de grupos. Por parte de UPN, señor Sayas.*

SR. SAYAS LÓPEZ: *Muchas gracias, Presidenta. Buenos días, señorías. En primer lugar, quiero dar la bienvenida a esta Comisión al señor Lacunza y agradecerle toda la información que nos ha trasladado. Nosotros creemos que, efectivamente, Baluarte es hoy un proyecto sólido, es un proyecto que ya está consolidado en la sociedad navarra, y es, sin duda, un referente no solo cultural e intelectual, sino también social de nuestra Comunidad. Creo que la cifra que estaba diciendo en lo cultural del 82 por ciento de media en ocupación de los espectáculos culturales es un indicativo claro de que Baluarte es ya un lugar para todos los públicos. No habría una ocupación de un 82 por ciento si solamente se dirigiera a un públi-*

co determinado como muchas veces hemos oído en esta Comisión y en otros foros cuando, realmente, estamos hablando de un público muy universal.

Creo que es muy importante la apuesta por las redes sociales que, sin duda alguna, va a contribuir a ese acercamiento a un público más universal y también más joven, aunque es verdad que hoy en día ya están en las redes sociales los jóvenes y los menos jóvenes, pero todavía sigue siendo una plaza pública donde los jóvenes tienen una presencia muy importante. Nosotros compartimos absolutamente la apuesta que nos ha trasladado sobre el aspecto de congresos. Creemos que, efectivamente, este momento es un momento de dificultad no solo para Baluarte, sino para cualquier lugar donde se hagan congresos, puesto que los congresos en una época de crisis económica como otras muchas cosas han caído, pero no han caído aquí, sino que han caído a nivel general. Pero sí que es verdad que desde el punto de vista ya no solo de la propia rentabilidad de la empresa, sino del propio retorno a la sociedad, los congresos son una apuesta que debe ser clara y decidida, puesto que estamos hablando de una parte fundamental del turismo y, por tanto, estamos hablando de una parte muy importante de nuestro PIB regional y del empleo que se genera en esta Comunidad, que yo creo que es un dato que no es en este momento ni mucho menos baladí.

Por tanto, yo sí que le animo a que siga esa línea porque, desde luego, es una línea de presente y de futuro muy importante. Por eso, también vemos con muy buenos ojos lo que ha comentado del Planetario como marca blanca de alguna forma, porque sí que es verdad que hay determinados eventos sociales o culturales. Pamplona no es una ciudad precisamente ávida de espacios con esa capacidad y pueden celebrarse ahí a un precio asumible determinados eventos, porque quizá en Baluarte los medios técnicos que se precisan o el tipo de espacio encarece de alguna forma lo que puede ser el alquiler de un local, y a lo mejor para una actividad que necesita menos medios, pero que necesita cierto espacio, el Planetario puede ser un lugar importante donde poderse celebrar.

A nosotros también nos ha gustado mucho la apuesta por los idiomas que se va a hacer en el Planetario porque, además, coincide con lo que a nivel de Gobierno y también a nivel de Parlamento se ha hablado muchas veces. La apuesta en la educación por las lenguas tiene que ser una apuesta clara, estamos en un momento de muchísima globalización donde a los alumnos que hoy se están formando en la educación se les exige muchísimo a nivel lingüístico y, por tanto, hoy no van a tener una relación con los alumnos de otra comunidad autónoma, sino que la van a tener con otros países de la Unión Europea e incluso de fuera. Por tanto, todo lo que sea mejorar en las aptitudes lingüísticas de esos alumnos es un paso importante. Yo creo que hoy lo que nos ha presentado es un proyecto importante, desde luego, sin duda alguna, no carente de dificultades en el momento en el que nos encontramos, pero las dificultades tienen que ser también retos. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señor Sayas. Por PSN, señor Felones.*

SR. FELONES MORRÁS: *Muchas gracias, señora Presidenta. Señoras y señores Parlamentarios, muy buenos días. Egun on denoi. Quiero, en primer lugar, agradecer la presencia del señor Lacunza, quiero agradecer, por supuesto, la información que nos ha proporcionado. Le adelanto que para nuestro grupo, en principio, de esta visión sucinta, pero creo que bastante completa de este plan para la sociedad cabe deducir que, efectivamente, es muy interesante y teniendo presente que de aquí se deduce que hay trabajo, que hay conocimiento, simplemente, por nuestra parte le deseamos que, además, de las dos cosas haya suerte. Que en los momentos que corren no está nada mal teniendo presente que a usted le ha tocado en una época de crisis.*

A mí me parece que es importante hacer una breve referencia a la situación de partida de los dos edificios que componen, básicamente, su sociedad, la Empresa Navarra de Espacios Culturales. El primero de ellos, el Planetario, es un edificio que corresponde a una iniciativa de la década de los 80, relativamente pionero concretamente en España, en un momento en que los planetarios no existían más que en Madrid, en Barcelona y en alguna otra ciudad mediterránea. El Baluarte es un edificio que se plasma definitivamente en la primera década del siglo XXI, pero que ya venía siendo estudiado como necesidad justamente desde esa década de los 80 hasta el punto que ha habido varias posibles ubicaciones y varios proyectos que al final se concretaron en el edificio que ahora conocemos.

Estos dos edificios y estas dos iniciativas propias de país desarrollado justamente en estos dos momentos se concretan ahora en una empresa pública nueva que los une, la Empresa Navarra de Espacios Culturales, en la que parece evidente realizar, antes de entrar en las consideraciones que usted ha hecho, un pequeño balance de cuál ha sido la opinión respecto a ellos de nuestro grupo.

Respecto al Planetario, debo decirle que creo que ha venido caracterizándose por una cierta continuidad y una cierta lejanía a lo que es la situación de la ciudadanía navarra en su conjunto al margen de lo que es estrictamente el seg-

mento educativo. Y, lamentablemente, nuestro partido siempre ha pensado que este Planetario tenía algunas potencialidades más, y por esa razón nos alegra escuchar algunas de las propuestas que usted formula concretamente en su plan de actuación.

Respecto al Baluarte, nuestro partido ha dejado perfectamente claras en esta Comisión dos cosas. En primer lugar, que, evidentemente, su nacimiento y su desarrollo han sido y han supuesto un antes y un después en la vida cultural de nuestra Comunidad. Pero con la misma claridad con la que expresamos esta opinión, también en esta Comisión hemos sido críticos respecto a la actuación de Baluarte en la medida en que, a nuestro juicio, ha primado la rentabilidad económica sobre la cultural en el periodo anterior. Y es obvio que una institución de estas características no puede vivir del aire porque, entre otras cosas, se financia prácticamente a tercios o se financiaba al menos prácticamente a tercios, un tercio de las arcas forales, otro tercio de las entradas y otro tercio de patrocinadores, al menos esa era la apreciación inicial en los primeros años.

Hecha esta apreciación pasemos a las propuestas que usted nos ha formulado que, en definitiva, son el objeto de su comparecencia. En lo que hace referencia al Planetario, nuestro partido entiende que las expectativas que se ofrecen van en la buena dirección. Es evidente que la ampliación prevista respecto a determinadas actuaciones que se concretan no solamente en la ampliación del ámbito de las lenguas, sino en la aparición del fulldome *como estructura de interés para futuro y los espacios complementarios. Debe colocar al Planetario en ese espacio que hasta ahora, insisto, en buena parte no ha tenido, en la medida en que es, a nuestro juicio, imprescindible que el segmento educativo pase a complementarse también con ese segmento ciudadano que bien es cierto que se intentó en un inicio y no se pudo conseguir. Por lo tanto, desde esa perspectiva, yo creo que la sinergia con el propio Baluarte es una sinergia positiva y, en consecuencia, las expectativas que usted nos ha planteado en el amplio marco de ese plan creo que podrían resultar de interés.*

En lo que hace referencia al Baluarte, vuelvo de nuevo a poner el foco de atención sobre este binomio que sé que a usted le preocupa –lo dijo de otra manera pero sé que a usted le preocupa y que obviamente preocupa a todos los gerentes de espacios de esas características– como son: sólidos principios económicos y financieros para hacer posible una sólida estructura cultural, una sólida programación cultural. Hasta ahí, obviamente, yo creo que estamos de acuerdo, pero tenemos la sensación de que, afortunadamente, se ha variado en parte el objetivo que Baluarte debe intentar y debe procurar conseguir, y es que este liderazgo cultural, que es obvio que lo tiene, lo tiene que fortalecer, lo tiene que subrayar y lo tiene que liderar. Las tres cosas: fortalecer, subrayar y liderar, en la medida en que, obviamente, Baluarte debe tirar de esa estructura cultural navarra en su conjunto para hacernos llegar, lógicamente, a los años en los que nos encontramos.

Digo eso porque, efectivamente, Baluarte en la anterior etapa ha vivido –no quiero ser especialmente estricto en la cuestión– relativamente ajeno al ámbito cultural de Navarra en su conjunto, de Navarra y de la cultura que se hacía aquí, no de la navarra que venía aquí, sino de la que se hacía aquí. Y, evidentemente, esa pretensión de que Baluarte es para lo excelente que viene de fuera y lo demás es para lo que tenemos aquí, que a lo mejor es menos excelente, pero que es lo nuestro, creo que debe romperse de tal forma que Baluarte sea el espacio para que los navarros que tengan algo que decir se expresen en el mejor lugar que tiene la Comunidad, para que esa cultura sea una realidad. Por supuesto, eso tiene un nombre, sala de cámara, fundamentalmente que hasta ahora ha sido un espacio no infrautilizado, sino prácticamente inexistente en la programación. Y, en consecuencia, una sala de características tan buenas –que conoce la señora Zarranz por haberla disfrutado este fin de semana en el congreso de su partido– que, evidentemente, debe ser objeto de un especial cuidado porque su potencialidad es francamente grande. En ese sentido, creo que no supone ninguna novedad instarle a que, realmente, se una al resto de los espacios disponibles. Además de eso, hay algunas otras cuestiones. Por supuesto, lo de los ciclos minoritarios alternativos entiendo que tiene que ver con eso, entre otras cosas y, por lo tanto, además, de alabarle el gusto, sencillamente le animamos a que sea una realidad.

Algunas cosas más. Programación. En el apartado dedicado a artes escénicas nos ha manifestado con claridad cuáles son las actividades a las que se dedica Baluarte que, básicamente, son lo que tiene que ver, sobre todo, con la música clásica en sus variadas dimensiones. Efectivamente, que en Navarra tengamos las ratios de 5 frente a 1,2 es muy significativo porque es evidente que Navarra, en este ámbito de la música clásica, probablemente, si puede tener algún defecto es que se programe en exceso, no en defecto. Sé que por arriba la cultura nunca tiene límites y sería bueno que no los tuviera, pero puestos a programar, es evidente que sería bueno tener presente que hay ciclos instalados que forman parte de la programación ordinaria como la Sinfónica de Navarra, la Sinfónica de Euskadi o el Ciclo de Grandes Intérpretes y que, por lo tanto, no estaría mal ver la posibilidad de una mayor ecuanimidad en los otros ámbitos que no tienen que ver estrictamente

con la música clásica. Y probablemente, la programación de Baluarte, de cara, sobre todo, a la consecución de nuevos espacios y de nuevas personas asistentes, tiene mucho que ver justamente con esta cuestión.

Por lo tanto, los nuevos públicos a mí me parece que es una asignatura verdaderamente relevante. Nuevos públicos que tienen que ver fundamentalmente con juventud, con estudiantes y con tercera edad en sus múltiples alternativas.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Señor Felones, le ruego que vaya terminando, por favor.*

SR. FELONES MORRÁS: *Me sorprende que haya tardado diez minutos.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Sí, ha empezado a las 10 horas 52 minutos sin dar.*

SR. FELONES MORRÁS: *Termino enseguida, señora Presidenta. Por lo tanto, quiero decir, concretamente, que la relación con los nuevos públicos me parece que es una cuestión de envergadura y no debemos congratularnos excesivamente de una cosa, es verdad que el 82 por ciento es una ratio excelente, pero conocimos Baluarte con ratios del 95. Es verdad que era otra época, es verdad que la crisis no perdona a nadie, pero, evidentemente, hay que hacer esfuerzos para que aquel Baluarte lleno siga siendo la visión ordinaria que tengamos los que nos acercamos a él. Termino sencillamente diciéndole que me parece importante subrayar también todo lo que tiene que ver con el turismo porque no me cabe la menor duda de que en su espíritu y en su interés lo que, realmente, produzca el turismo al final revertirá en equilibrio para la sociedad y en beneficio de la apuesta cultural. Gracias, señora Presidenta.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señor Felones. Por parte de Bildu, tiene la palabra el señor Amezketa. Perdón, señor Leuza, por parte de Na-Bai, todas las disculpas.*

SR. LEUZA GARCÍA: *Muchas gracias, señora Presidenta. Parece que usted me tiene manía. Egun on y bienvenido, señor Lacunza. Era una broma. Aquí lo malo de ser el tercer grupo es que se van agotando las cuestiones de varias cosas que tenía para hablar –bueno, ya me imagino el último–, porque se han dicho cosas que tenía ya apuntadas. Quiero empezar diciendo que me parece una buena ratio el 82 por ciento, pero también hay que matizarlo, no es significativo de que sea pluralidad. Estoy totalmente seguro de que si ustedes programaran todas las semanas, me da igual, a bertsolaris o a joteros, al final, casi estaríamos hablando de que el 85 o el 90 por ciento de la gente coincide. Creo que en ese 82 por ciento hay muchísima gente que coincide, sobre todo en la programación de música clásica, que es elitista, que es una música más culta, para una gente muy especial, y yo que soy asistente a esas sesiones veo que la gente coincide, que coincidimos muchas veces las mismas personas.*

Otra cosa que también he detectado es que me ha parecido muy completa la exposición que ha hecho usted, más técnica quizás que otras. Me gustaría tener el informe y, si es posible, el DAFO también. Entiendo, por lo que ha expuesto usted, que en este momento, los recursos de Baluarte en lo que es programación están ya casi agotados. Parece que la esperanza de mayores ingresos y de crecer está por medio de congresos, por medio de cosas más periféricas. Igual he entendido mal ¿eh? Si es así, me lo dice. A mí cuando se hizo Baluarte me pareció un edificio quizás más grande de lo que necesitaba Navarra, no sé si en este momento puede ser un lastre el hecho de tener tres salas, de ser de un tamaño mayor que el que puede corresponder a una población como la que atiende.

Cuando usted ha hablado de la programación a inversión, de la programación a futuro, que es la gente joven, otro público... No sé si queda reflejada en ese informe toda la inversión que ustedes piensan hacer para conseguir atraer a toda esta gente. Eso no se trae de una vez haciendo una programación especial para un fin de semana o para un día o para un mes, creo que la programación tiene que ser continua, programada, algo más que las redes sociales, las redes sociales llegan a quienes llegan, hay otro público al que no llegan. No sé si hay más ideas en la inversión a futuro.

Respecto al Planetario, he entendido que usted ha hablado muy bien de la gestión del estado actual. Yo me congratulo, me alegro muchísimo, porque siempre he sido un defensor del Planetario, que no siempre ha gozado de muchas simpatías por parte de otros sitios. Creo que el objetivo principal, hablando, además, de la Administración –bueno, como somos también nosotros la Administración–, tampoco se puede ver todo como rentabilidad económica, es cultura, al fin y al cabo, y hay cosas que… ¡Hombre! Yo no puedo pedirle al Baluarte que programe congresos para perder dinero, eso no tendría lógica, aunque a veces somos de aquí y sabemos ese refrán que dice: que el que regala bien vende. Pero, bueno, estamos hablando de que en inversión cultural no se puede hablar continuamente de rentabilidad económica porque creo que también tiene que haber otros puntos de vista. Ha hablado usted de ahorrar, ha hablado del agua, y creo que algo más que el agua también será, ¿no? Sé que ha dicho unas cifras por encima, pero, bueno, está todo eso reflejado, lo veré cuando nos lo pase.

Y pocas cosas más. No sé si me puede contestar de qué forma o por qué El Corte Inglés pasa por ahí, si eso repercute económicamente en algo al

Baluarte, qué cifras, por ejemplo, supone también la rentabilidad o si depende de Baluarte el parking, que no lo sé, y muy pocas cosas más. La verdad, es que me ha gustado cómo lo ha expuesto, lo completo que lo ha expuesto. Sé que es para usted una etapa nueva, me imagino de ilusión. Usted es joven y tiene mucho tiempo por delante. Espero que le dejen hacer lo que piensa y nada más. Le deseo suerte en todo esto. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señor Leuza García, disculpe el error y le aseguro que el aprecio es mutuo. Por parte de Bildu, tiene la palabra el señor Amezketa.*

SR. AMEZKETA DÍAZ: *Eguerdi on. Muchas gracias, señora Presidenta. Muchas gracias, señor Lacunza, por su presencia y por la información. Sin querer ser insistente, de aquí a allí hay distancia, uno ve las cosas solo a medias y sería importante que tuviésemos, efectivamente, esa información disponible para poder trabajar con ella.*

Efectivamente, usted es responsable, comienza a ser responsable de lo que es, pero no de lo que ha sido el Baluarte. Por lo tanto, voy a intentar referirme únicamente a esto. Preguntaba el señor Leuza ¿y por qué tiene que ver El Corte Inglés? Pues porque alguien se empeñó en que había que hacer un todo uno, ciudadano, de espacios, aunque fuese en distintos momentos, que no se separasen ni se diferenciasen demasiado incluso en el color. En fin, ¡qué le vamos a hacer! Pero de eso no es responsable el señor Lacunza. Yo tengo alguna preocupación con el conjunto de la sociedad. Lo primero, es la primera vez que un responsable de esta sociedad pública, como de otras, está en este Parlamento, en este caso, explicando los proyectos de explotación de esa sociedad, de ese grupo de sociedades, refiriéndose a todas las sociedades públicas y, en cualquier caso, eso ya es importante. Eso quiere decir que va a comenzar a haber una forma diferente a antes, un control por parte del Parlamento, en este caso, sobre las empresas públicas, y eso es bueno.

La sensación más importante de todas en relación con el Baluarte –tal vez se ha dicho ya– es que creo que no es un referente cultural de Navarra y, a lo mejor ese es un objetivo importante a conseguir a futuro. Es un continente muy importante, es un continente caro y lo que hace falta es que los contenidos tengan un beneficio social, por lo menos social, de entidad. Y, en este caso, yo creo que el objetivo tiene que ser ese, el referente definitivo, pero el referente de un nivel cultural de entidad como creemos que corresponde.

Un apunte sobre el euskera. Usted debe saber lo que ha costado simplemente que aparezca en el rótulo y en la denominación. Nos encantaría que en los contenidos de cada día hubiese también una mayor presencia. Yo creo que a las empresas públicas no hay que exigirles únicamente rendimientos económicos positivos. Una empresa pública puede estar absolutamente justificada con rendimientos económicos negativos si en su lugar está aportando otro tipo de beneficios sociales que compensan, a lo mejor sobradamente, ese resultado negativo existente. Por lo tanto, ese no es un problema de discusión en la medida en que, efectivamente, una situación negativa se corresponda con un resultado socialmente positivo, y eso habrá que medirlo también en su momento y tendrá que ser posible evaluar ese resultado.

Voy a hacer una objeción sobre lo que es el aspecto económico, la cuenta de explotación. Baluarte, en números fríos, arroja las pérdidas que arroja todos los años desde el inicio, que son más o menos coincidentes, efectivamente, con las cifras de amortización. Es decir, la gestión equilibrada es el resultado de ir gastándose cada año en la gestión el importe de la amortización o no guardar la amortización. Dicho de otra forma, dentro de veintidós, veintiún años, no sé cuántos –creo que son treinta años en balance–, seguiremos teniendo Baluarte, lo que haya, estará más o menos envejecido, pero, lo que no habremos recuperado es el dinero de la inversión, no lo habremos recuperado porque ese dinero de la inversión se ha ido en sufragar más o menos los gastos de cada ejercicio. Estaremos en una situación en la que no habremos llenado la caja para hacer un nuevo Baluarte si hiciese falta, será necesaria una nueva inversión. Lo digo simplemente como constatación. En los números actuales, en los números que estamos viendo a lo largo de todos estos ejercicios, casi el 60 por ciento de los ingresos proceden de la facturación que hace Baluarte Sociedad a Fundación Baluarte más o menos entre el 50 y el 60, más del 50, en todo caso.

La Fundación Baluarte está compuesta fundamentalmente por una serie de sociedades, incluido el Gobierno de Navarra. Y uno siempre tiene el temor de que las sociedades que participan en ese tipo de cosas, que estamos hablando de tres, tres millones y medio o cuatro millones anuales, estamos hablando de esas cifras, bueno, al final, a lo mejor es un compromiso el estar ahí que luego puede conllevar otro tipo de ventajas desde el punto de vista institucional. Uno, que no está en contra de que las empresas y las sociedades se involucren y gasten y pongan dinero para la cultura, como este es el caso, tiene un cierto miedo de que luego haya una puerta de atrás, otra que no tiene nada que ver, evidentemente, con la sociedad de la que estamos hablando por la que se cobren los favores, por decirlo de alguna manera. Y es simplemente una reflexión, nada más.

Conclusión. El Baluarte y, en este caso, el Planetario como elemento añadido a la sociedad tiene que ser muy importante en Navarra, yo creo que tienen que ser más importantes de lo que son. El reto lo tiene usted entre sus manos. Evidentemente, es el responsable. En la medida en que podamos hacer algo nos ponemos a su disposición. Y después de expresadas esas preocupaciones, quiero decir que sí estamos oyendo referencias de otros espacios no muy lejanos, más o menos similares en los que parece que económicamente se consigue todo eso, unos resultados económicos, realmente, sin quitar nada de la cuenta de explotación, ajustados y, además, una proyección cultural importante. Ya me lo explicará, ya le he visto que me va a responder. En todo caso, insisto, muchas gracias por la presencia, por la información y, desde luego, el mejor de los éxitos en el resultado de la gestión.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señor Amezketa. Por parte de Izquierda-Ezkerra, tiene la palabra el señor Mauleón.*

SR. MAULEÓN ECHEVERRÍA: *Egun on guztioi. Buenos días a todos y a todas. Gracias, en primer lugar, al señor Lacunza por la explicación. Yo, de entrada, le voy a decir que cuando menos ha dado usted imagen de solvencia en la gestión, lo cual siempre es de agradecer y no suele ser muy habitual en quien se sienta en su misma silla hoy día, especialmente cuando vienen los Consejeros, si me permiten la ironía. Pero se lo digo en serio, yo creo que hay una concepción bastante global y seria del asunto.*

Tengo algunos elementos, sobre todo, de consulta. Es cierto que hasta esta nueva etapa de Baluarte ha habido por lo menos un sector social importante que hemos opinado lo siguiente: Primero, que tenía un alejamiento de la creación cultural local bastante importante. Segundo, que estaba alejado de la juventud, especialmente, que no hacía una programación que entusiasmara a la juventud. No sé si eso lo tienen analizado. También que tenía una política de precios, probablemente por la calidad de muchos de los espectáculos, relativamente para clase media-alta, desde luego, no para sectores sociales con dificultades económicas, especialmente para gente joven. No solo gente joven sino gente mayor con escasas pensiones, gente hoy en día en situación de crisis económica, de desempleo, etcétera. Y, desde una lógica de política cultural democrática tenemos que pensar en que esa gente pueda acceder a la cultura.

Ha habido también una sensación de que la cultura vasca, de que la cultura en euskera, ha estado muy poco presente en Baluarte y, también ha habido una cierta sensación de descoordinación con el resto de la política local de la ciudad. Porque, de alguna manera, por más que dependan de instituciones diferentes, lo lógico sería que hubiera una planificación global de la política cultural que se hace en Pamplona para que incluso pudiera haber, que de facto la hay, una especialización en función de los espacios disponibles, para que el tipo de cultura que se ofrezca en esos espacios tenga, efectivamente, cierta lógica en función de los mismos. Todos somos conscientes de que Gayarre probablemente está más especializado en teatro o artes escénicas, los Civivox cumplen otra función, etcétera. Pero, desde luego, esa visión de coordinación de política cultural debería existir y no da la sensación o por lo menos en ningún momento se ha presentado a la ciudad un plan que diga: vamos a dedicar a Baluarte este asunto que se complementa con Gayarre con este otro, con los Civivox con este y en su conjunto hacemos una oferta cultural democrática para todo el mundo, con todas sus especialidades.

Otra idea que también quería consultarle es que para cierto sector de artistas locales en todas sus dimensiones se ha visto Baluarte como un lugar un poco inexpugnable, inaccesible. No sé si se ha pensado, si existe algún tipo de política de actuaciones a taquilla para que los grupos locales puedan de alguna manera en esta época de crisis, de falta de contratación pública, generar ellos mismos, con su creatividad, recursos a un coste incluso muy pequeño para Baluarte. Es decir, de todo este conjunto de cosas, de alguna manera lo que le estoy diciendo es: ¿va a haber un cambio, qué se va a hacer con cada una de ellas?

También me preocupa si tenemos hecho algún tipo de estudio de público realizado para que ese tipo de imágenes sociales que tenemos se contrasten. Es decir, ¿qué tipo de gente desde el punto de vista social, cultural, de estatus económico asiste a Baluarte? ¿Cuál no acude? Me interesa incluso por edades. Si vamos a hacer un cambio de política cultural para que, efectivamente, sea lo más amplio posible, siendo consciente de que en la cultura muchas veces los diferentes tipos de espectáculos tienen sus diferentes públicos y por mucho que se quieran hacer malabarismos así, va a seguir siendo, soy consciente de ello, de las especificidades. Pero desde luego, un edificio emblemático, con el coste económico que les supone a las arcas públicas, lógicamente, tiene que tener entre sus misiones llegar al máximo a los diferentes tipos de público, en edades, en estatus social, etcétera.

Una última cuestión respecto a la política de personal, me gustaría saber en qué situación queda el Consejo de Administración de la Sociedad Baluarte. Es decir, con todo lo que tiene que haber, ya sabe que han sido públicas y notorias las polémicas en torno a las remuneraciones económicas, no sé cómo queda esa situación. Y un segundo

elemento que me gustaría conocer es el acceso al empleo en la propia sociedad, es decir, según yo tengo entendido, las sociedades públicas en general deberían seguir el principio de mérito y capacidad de la Administración Pública en cuanto al acceso del personal a las sociedades, salvo en aquellos cargos como el suyo, entiendo, de libre designación, pero ¿se hace algún tipo de oferta pública? ¿Cómo es el acceso al empleo en la sociedad? Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señor Mauleón. Cedemos la palabra al señor Lacunza.*

SR. GERENTE DE LA EMPRESA NAVARRA DE ESPACIOS CULTURALES, ENEC (Sr. Lacunza Arraiza): *Voy a responder en el mismo orden en el que se han hecho las consultas. Para la señora Zarranz. Empecemos por partes: En primer lugar, la perspectiva sectorial a nivel global, a nivel de España, no es en absoluto tan negativa como indicaría una época de crisis, ha sido un sector terriblemente resistente a la crisis. Y, en segundo lugar, el otro día en Madrid, información de Farmaindustria: no ha decrecido el presupuesto que la industria farmacéutica está destinando a la promoción de congresos. Lo que sí se está haciendo es de alguna manera limitar las ofertas de ocio adlátere a esos congresos y focalizarse en la naturaleza específica médica y científica de los congresos. Con lo cual existe un nicho de mercado que en términos de volumen es exactamente equivalente al periodo anterior a la crisis que no estamos capturando y ahí es donde tenemos que trabajar, y me estoy refiriendo al sector médico. Lógicamente, no es el sector médico la única fuente de congresos. Al final, el sector médico en términos de facturación en Baluarte en MICE, en ese análisis que hemos hecho de 2007-2011 tiene un 20,8 por ciento de incidencia, con un 51 por ciento en la parte específica de congresos. Con lo cual hay un nicho claro de mercado que tenemos que atacar de manera más inteligente y eso involucra a Baluarte e involucra a todos los socios que tiene que tener Baluarte en ese proceso de captura. Y es un sector que al margen de lo que podamos creer, porque yo mismo, recién llegado, entendería que la popularidad de una ciudad como destino turístico es el factor clave, pero en un estudio estratégico que hemos consultado de modo preliminar, resulta un factor de mucha menor entidad. Al final, es un sector que a día de hoy está fundamentalmente guiado por el precio y Pamplona tiene que entender que puede ser una perspectiva muy competitiva y, por eso, creo firmemente que si hacemos las cosas medianamente bien podemos crecer de manera significativa en ese aspecto. Primera respuesta.*

¿Planetario cerrado los fines de semana? No es cierto. El Planetario está cerrado en domingo. ¿Y por qué está cerrado en domingo? Porque hay una perspectiva histórica de apertura durante los domingos que ha resultado en un balance coste-beneficio bastante más deficitaria que la perspectiva de abrir un sábado. El Planetario, por el momento, permanece abierto los sábados, además, con la especificidad en torno a los sábados de la existencia de talleres infantiles. Por lo tanto, el no abrir los domingos responde a un análisis histórico de costes e ingresos.

En cuanto a la escucha activa y la dicotomía rentabilidad-hacer cosas, –los angelitos que mencionaba, que es un angelito y un demonio, a eso luego le dieron la vuelta– es obvio, quiero decir, que esto al final creo que está enteramente vinculado a las dinámicas de riesgo. Es decir, si tú a un promotor le pones un precio equis para tratar de rentabilizar cuatrocientas cincuenta butacas, es muy complicado que entre. Cuando tienes una perspectiva un poquito más flexible sobre porcentajes de taquilla, sobre fórmulas alternativas, la situación es diferente. Esas nuevas vías son las que tenemos que explorar. Desde luego, jamás con la perspectiva de perder dinero, porque creo que se pueden hacer muchas cosas más sin perder dinero. Y ahí también hay que tener en cuenta que el efecto que puede tener triunfar de alguna manera en la estrategia en el entorno del turismo de congresos puede dejar unos remanentes económicos que nos pueden ayudar a financiar esa parte netamente deficitaria que en muchos aspectos puede ser la cultura.

Tenemos que tener una visión global de la operación de la sociedad para entender que lo que se gana por un lado precisamente se puede invertir en el otro. Por eso, cuando me hablaban –no recuerdo exactamente quién– de qué vas a invertir para esa oferta cultural adicional... En principio, desde la línea de partida que tenemos a día de hoy no caben inversiones porque la cuenta de resultados no lo soporta, estamos en un Ebitda *prácticamente plano; a futuro, si, finalmente, tenemos un triunfo en esta estrategia no creo que sea el objetivo de Baluarte maximizar el beneficio por maximizar el beneficio. Yo creo que sintetizaría la misión de Baluarte en maximizar el servicio social sobre una perspectiva de rentabilidad o de equilibrio presupuestario.*

En lo que respecta a la dependencia del Planetario de la subvención, creo que, efectivamente, es una ratio muy alta y creo que hay que explotar las vías de financiación alternativas que tenemos y las tenemos de manera patente, es decir, creo que hay una vía decidida de rentabilización. Lo que tampoco puede suponer esto es que de alguna manera el Gobierno se olvide de que existe un Planetario que tiene una misión social. Realmente, si el escolar tuviera que pagar lo que cuestan los programas estaríamos hablando de un precio que fácilmente

podría triplicar o cuadriplicar el precio, y de ahí precisamente esa subvención compensatoria de un programa que creo que es único y que es un privilegio poder tener en Pamplona un programa de esas características para los escolares locales y para la cantidad de escolares que vienen de fuera, con un porcentaje muy relevante de escolares, por ejemplo, que vienen de Guipúzcoa, donde tienen el Kutxa Espacio en San Sebastián y, sin embargo, deciden venir a Pamplona, posiblemente porque el programa escolar es más interesante.

En cuanto a la intervención del señor Sayas, siempre sale el tema del elitismo, que sale de manera recurrente. Posiblemente la música clásica, que tiene un impacto muy importante en la programación de Baluarte, responda muchísimo más, si queremos llamarlo, a elitismo cultural que económico, en realidad. Al final, si analizamos un poco la perspectiva de precios de taquilla en otros emplazamientos podemos tener espectáculos de otro corte con un precio muy similar al que puede ser un programa de música clásica de la Fundación Baluarte. El problema que tenemos, lógicamente, es que, y esto es a título casi personal, la pasión o el seguimiento de la música clásica, de la ópera, etcétera, es una cosa que se tiene que cultivar desde muy joven, en la vida de una persona es difícil crear esa afición posteriormente. Y, en ese sentido, creo que la labor que tenemos que hacer a nivel de educación y de didáctica es un acercamiento a los jóvenes, fundamentalmente por una cuestión formativa. Creo firmemente que acercar a las personas a la música clásica es enriquecedor, pero es que, además, desde una perspectiva puramente económica, son el público del futuro y tenemos que entenderlos. A lo mejor a día de hoy estamos con la sala al 82 por ciento, pero quizá dentro de quince años esa sala esté al 50 por ciento y por estar al 50 por ciento no podamos rentabilizar la operación. En ese sentido, hay que tener una visión a largo plazo.

Respecto a la intervención del señor Felones, me ha gustado su apelación a la suerte, pero creo que la suerte es para el que la busca y creo que aquí, detrás de la posible suerte, en términos de una buena gestión de Baluarte, está planificar y concebir las cosas de una manera estratégica, sobre todo, en la parte en la que gravita el éxito de la gestión de ENECSA, que es el turismo congresual. En ese sentido, hay que hacer un trabajo de reflexión, hay que hacer un análisis de datos, que está ya bastante desarrollado en lo que son nuestros datos internos, y hay que hacer una labor de confluencia de intereses entre los diferentes agentes asociados a este subsector.

En torno a las potencialidades del Planetario, tenemos que ser conscientes de que el Planetario contrariamente a lo que sucede en la mayoría de los casos no lleva aparejado un museo de ciencia. Normalmente, los planetarios son parte integrante de un museo de ciencia más amplio que da otras posibilidades. Entonces, yo creo que la reflexión de estrategia que tenemos que hacer es que tenemos que poner un claro foco en la generación de contenidos porque eso es lo que nos permite aislarnos un poco de la dependencia del emplazamiento en el que estamos y generar valor con lo que tenemos, y eso es, lógicamente, algo que no es objeto de cambio. Es decir, la creación de un museo de ciencia al lado del Planetario a día de hoy no es una realidad pensable y, por tanto, creo que tenemos que tener un foco claro en los contenidos y, por eso, la orientación estratégica que planteo.

Hay una cosa sobre la financiación a tercios que ha entendido muy bien el señor Amezketa, que es la disociación entre lo que es ENECSA, que es una sociedad pública y es una sociedad que a día de hoy solamente tiene una subvención del Gobierno de Navarra para la parte del Planetario; y otra, la Fundación Baluarte, que es un ente programador aparte, que se financia a tercios. Ahora explicaré un poco la distribución sobre los ingresos de taquilla, sobre las aportaciones de los patronos y sobre las aportaciones del Gobierno de Navarra. A día de hoy la cobertura por taquilla es del 42 por ciento, la cobertura del Gobierno de Navarra está en torno al 30 y la cobertura de los patronos en torno al 28 por ciento. De alguna manera, ese mecanismo 33-33-33 gravita mucho más, hasta un 42 sobre una alta ocupación y sobre los precios que están pagando los usuarios; y en menor medida, por debajo del 33, en las aportaciones del Gobierno y en las aportaciones de patronos.

Creo firmemente en la idea de que Baluarte tiene que estar no sé si decir en el centro, pero, desde luego, de la mano de las asociaciones culturales navarras. Y una de las primeras cosas que hice cuando me incorporé el 1 de febrero fue reunirme con multitud de ellas, entender qué demandan y entender qué oferta tienen para tratar de que el Baluarte sea su casa y puedan programar en Baluarte. Esto me parece muy importante porque creo que tenemos un entramado cultural privilegiado.

En fechas muy recientes tuvimos la asamblea de Ópera XXI, de la cual Fundación Baluarte es miembro y que de alguna manera consolida a todos los teatros y programadores de ópera de España, e hicimos una especie de mesa redonda, un debate en el que al margen de los miembros de Ópera XXI y de los ponentes invitados: el crítico cultural de El País *y la directora de* Informe Semanal *en Radio Televisión Española, vinieron las asociaciones culturales navarras y se generó*

un debate interesante. Y la reflexión de la Presidenta de Ópera XXI al final del debate fue: qué maravilla, qué entramado tenéis aquí, qué gente tan capaz y tan buena. Porque, efectivamente, hubo intervenciones absolutamente gloriosas. Eso es un capital brutal que tenemos y creo que tengo un deber moral, desde luego, como gestor de potenciar y de fomentar eso. En ese sentido, están las puertas abiertas.

Respecto a la intervención del señor Leuza, no se trata en absoluto de que la programación esté agotada, lo que pasa es que hay un tema claro y es que a través de la Fundación Baluarte, la Sinfónica de Euskadi, la Sinfónica de Navarra, realmente, el espacio de la sala principal se convierte en un cuello de botella. Al final, el nivel de ocupación que tiene la sala principal es muy alto y en muchos aspectos estamos tratando de comprimir montajes y desmontajes para poder abarcar el mayor número de espectáculos posible. Esto es cierto en momentos particulares del año, es cierto que en verano, por ejemplo, hay más campo. Pero en absoluto está agotada, lo que pasa es que la apertura de la sala de cámara tiene ciertas dificultades. Es decir, tratar de rentabilizar el caché de un artista de cierto nivel con cuatrocientas cincuenta butacas supone un precio medio por butaca, por entrada, extraordinariamente alto, entonces el tipo de programación que puedes alojar en sala de cámara es diferente. Desde luego, va muy en línea con lo que puede ser la programación de las entidades culturales navarras y, en ese sentido, queremos facilitar el acceso a esa sala. Quiero que seamos conscientes porque, al margen de la rentabilización de esos cachés de artistas de cierto nivel, tiene una serie de características técnicas que involucran necesariamente una mayor presencia de personal. Eso es algo que igual no se conoce, pero la distribución de la sala técnica, de los escenarios, el acceso entre unos y otros implica una presencia de personal muy importante y eso, lógicamente, encarece los costes, y hay que tenerlo en cuenta.

En cuanto a que el Baluarte es más grande de lo debido, yo no lo veo como un problema, lo veo como una oportunidad. Es decir, tenemos mucha superficie que rentabilizar y creo que somos un palacio de congresos particularmente privilegiado en el entorno de palacios de congresos de España. Es decir, estamos en el centro de una ciudad y tenemos unas superficies de exposición, al margen de lo que sean la sala de cámara, la sala principal y las salas de reuniones, que son privilegiadas, además, para abarcar una tendencia del sector, y es que el congreso lleva cada vez más aparejado un aspecto más de ferial, de stands, etcétera. Muchos palacios como Euskalduna ha tenido que gastarse veinte millones de euros en una ampliación precisamente porque no disponía de los espacios necesarios para poder albergar congresos de una manera mejor, muchas veces tenía que poner casi stands en las escaleras y, en ese sentido, han tenido que realizar una obra de remodelación para poder dar cobertura a un aspecto incremental de turismo de congresos. Así, que puede ser grande a día de hoy, pero creo que existe una obligación y una posibilidad de rentabilizar esos espacios que tenemos.

Ha hecho usted un comentario: no va a hacer usted congresos para perder dinero. Bueno, quisiera introducir una reflexión. No voy a hacer congresos para perder dinero porque, efectivamente, tengo un mandato muy claro por parte de la corporación pública de que yo lo que tengo que hacer es responder a unas tesituras de equilibrio presupuestario. Pero pongámonos en la tesitura de traer un congreso plurianual de dos mil visitantes durante cuatro días cuatro años. Posiblemente el hecho de que yo ceda la sala y definitivamente pueda perder un dinero supone que la ciudad gana, gana en pernoctaciones, gana en restaurantes, gana en comercio, gana en transportes. Esa es una reflexión que viene un poco al hilo de lo que es el impacto económico global de las actividades que desarrolla una empresa como la nuestra. Desde luego, la perspectiva a día de hoy no es de perder para generar ese impacto económico global, pero creo que en una situación de equilibrio de cuenta de resultados o de posibles alegrías de las cuentas de resultados la sensibilidad al precio en el entorno del MICE nos tiene que obligar a hacer también ciertos esfuerzos como empresa.

En cuanto al paso de El Corte Inglés, como decía el señor Amezketa de manera correcta, yo soy responsable de la gestión a partir del 1 de febrero, ignoro las condiciones. Solo sé que, desde el punto de vista operativo, posiblemente abrir un agujero de ese tamaño para paso de tráilers sea una manera más obvia de solucionar el problema que tener que abrir dos. Hay un canon de paso por tráileres y eso es lo que reporta fundamentalmente, y unos costes compartidos de mantenimiento de la rampa.

En cuanto a la cifra del parking, que he mostrado en la transparencia, ha llegado a máximos históricos en torno al millón de euros. Es un canon sobre la cifra de facturación de la concesionaria, Empark, del cual se devuelve un 25 por ciento al Ayuntamiento de Pamplona por contraprestación de la cesión de terrenos que hizo para la construcción de Baluarte. La cifra de parking está bajando de manera sistemática desde el año 2008 y estamos actualmente en torno a los quinientos cincuenta mil euros, seiscientos mil euros aproximadamente.

Respondiendo un poquito al señor Amezketa, y entiendo que en su reflexión posiblemente esté mirando a un Kursaal o a un Euskalduna a la hora de referirse, le diré que todos los palacios de congresos están en la misma tesitura de soportar unos

costes de amortización que en cuenta de resultados no pueden dar resultados positivos, por eso, todas las presentaciones de resultados de los palacios de congresos típicamente versan sobre el cash-flow *general, que al final es el análisis de ingreso menos gasto, casi la cuenta de la vieja. En ese sentido, el pensar que se puede absorber un coste de reposición no es pensable, que es al final el concepto que subyace detrás de la amortización. Y seguirá sin ser así, es decir, al final, lógicamente, en el momento en que pasan los diez primeros años la parte de equipamiento técnico está completamente amortizada, con lo cual la dotación de partidas de amortización se reduce ostensiblemente, pero, lógicamente, el edificio y el coste aparejado en torno a los cincuenta millones de euros queda en balance y está sujeto a una amortización a treinta años.*

En torno al euskera, como tantas otras cosas, creo que el euskera, efectivamente, es una oferta que cabe ampliar y estamos trabajando, en ese sentido, a través de asociaciones navarras de manera que tengan ciclos concretos de euskera y podamos introducir esa programación, y apostaré firmemente por ello.

El beneficio social de la entidad que reclamaba de alguna manera, lo sintetizo en lo que trato de decir, al final, si tengo que resumir en una palabra lo que hago es maximización del servicio a la sociedad con una perspectiva de rentabilidad económica, es así de simple. En la medida en la que yo tenga un cash-flow mínimamente positivo trataré de destinar todos los recursos posibles para hacer la oferta lo más rica y lo más extensiva posible. Desde luego, es mi foco y es mi visión.

En torno al tema de los patrocinios, ignoro las condiciones en las que el Gobierno de Navarra pueda o no tratar a los patronos de manera preferente, lo que sí tengo claro es que de cara a cultivar, de cara a mantener y de cara a crecer el aspecto de patrocinios, tenemos una vía muy potente que es la vía fiscal, con una normativa adecuada al final del año pasado que nos da unas perspectivas muy atractivas para 2012 y 2013, pero creo que hay que proponer mecanismos de retorno de inversión, tanto en tangibles como en intangibles, más claros a las empresas patronas. Y, en ese sentido, estamos trabajando decididamente por ofertar más cosas y de alguna manera darle una propuesta de valor adicional a los patronos en términos muy variados que pasaremos, lógicamente, a enunciar. Todavía es un proceso de diálogo y debate con ellos, en la previsible renovación de los acuerdos de patrocinio que gravita en el entorno de este verano de 2012, donde siete de los ocho patronos existentes tienen que renovar sus acuerdos de patrocinio.

Respecto al señor Mauleón, en primer lugar, me siento muy halagado por su intervención, la verdad, es que da gusto que le reciban así a uno. El alejamiento de la realidad local y de la juventud. Creo que es un poco sobre la respuesta de lo que he articulado. Creo que, efectivamente, hay un espacio de acercamiento y espero dar ese paso necesario para acercarme.

En torno a la política de precios, esperamos, de cara a la temporada, por lo menos en lo que es el aspecto de Fundación Baluarte que es donde nosotros decidimos los precios, no así de promotores externos, de alguna manera adecuar la estructura, no puedo definir exactamente a día de hoy, pero, desde luego, como mínimo un guiño a esos jóvenes a los cuales les podamos hacer más accesible ya sea a través de conservatorios, universidades, etcétera, o de modo genérico, está ahora mismo en periodo de análisis.

En el tema de la planificación común cultural, de la misma manera que en el turismo de negocio, yo creo que, efectivamente, –lo decía la señora Zarranz, igual se acuerda, que relee los periódicos– hay tres frases fundamentales: diálogo, colaboración e imaginación. En ese sentido, yo creo que el diálogo y la colaboración, la imaginación también, pero posiblemente las dos primeras son claves. En ese sentido, he procurado reunirme en el breve espacio de tiempo que he tenido con el mayor número de entidades culturales navarras posible, abrir la puerta de Baluarte a determinados actos que nos ayuden a coexistir, asamblea de Ópera XXI, firma de los convenios con el Consejero de Cultura, etcétera. La clave está en ese entorno de diálogo, incluido, por supuesto, el Ayuntamiento de Pamplona, etcétera, y en ello estamos.

No hay un estudio de público hecho como tal a día de hoy. Podemos, lógicamente, disponer de datos en torno a los datos que dejan los usuarios en taquilla y los abonados, etcétera, pero no hay una perspectiva más amplia de públicos como tal, hecha a día de hoy.

Me gustaría de alguna manera explicar lo que supone esto para las arcas públicas. Fundación Baluarte, efectivamente, está recibiendo una atribución del Gobierno de Navarra y en una previsible minoración de esa atribución del Gobierno de Navarra para Fundación Baluarte, lógicamente, eso vendría repercutido por una menor programación de Fundación Baluarte y posiblemente una sustitución de esa programación de Fundación Baluarte por otro tipo de promotores externos. Es decir, tengamos claro que al final, nosotros no tomamos la decisión de esa partida presupuestaria y que, lógicamente, la utilizamos en el aspecto programático en el entorno de Fundación Baluarte, pero, realmente, la perspectiva de ENECSA es que trate de no costar. Lógicamente, la subvención

de Planetario va a estar sujeta a una minoración, pero vamos a tratar de minorar ese aspecto de coste al erario público que muchas veces se puede malinterpretar.

En torno al acceso del empleo, que también comentaba el señor Mauleón, a día de hoy esto viene orquestado por la corporación pública. Es decir, en el momento en que hay una detección de una necesidad de un perfil hay que dirigirse a la corporación pública de manera que la corporación pública entienda si en el entramado de empresas públicas hay un perfil que responde a esas características. No se me ha dado el caso de necesitar un perfil en ningún momento y tampoco soy consciente de que ese perfil no se haya encontrado en esas empresas públicas y haya que haber recurrido al mercado, posiblemente eso lo responda mejor la corporación pública que yo. Y creo que es todo por mi parte.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Gaínza Aznárez): *Muchas gracias, señor Lacunza, por la información tan exhaustiva que nos ha trasladado. Le deseamos éxito en su gestión y no habiendo más asuntos que tratar, se levanta la sesión. Muchas gracias, eskerrik asko.*

(Se levanta la sesión a las 11 horas y 49 minutos.)