

# DIARIO DE SESIONES DEL

# PARLAMENTO DE NAVARRA

VIII Legislatura

Pamplona, 3 de mayo de 2012

NÚM. 14

## COMISIÓN DE DESARROLLO RURAL, INDUSTRIA, EMPLEO Y MEDIO AMBIENTE

PRESIDENCIA DE LA ILMA, SRA, D.ª BEGOÑA SANZBERRO ITURRIRIA

#### SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 3 DE MAYO DE 2012

#### ORDEN DEL DÍA

 Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de Gestión Ambiental de Navarra, GAN, D. José Torres Ruiz, para informar sobre sus líneas de actuación y el Plan Director de la sociedad.

### SUMARIO

Comienza la sesión a las 16 horas y 33 minutos.

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de Gestión Ambiental de Navarra, GAN, D. José Torres Ruiz para informar sobre sus líneas de actuación y el Plan Director de la sociedad.

Para exponer el asunto objeto de la comparecencia toma la palabra la señora Beltrán Villalba (GP Popular del Parlamento de Navarra) (Pág. 2). A continuación interviene el gerente de Gestión Ambiental de Navarra, señor Torres Ruiz (Pág. 2).

En el turno de intervenciones de los grupos parlamentarios toman la palabra la señora Beltrán Villalba, los señores Gómez Ortigosa (GP Unión del Pueblo Navarro), Caro Sádaba (GP Socialistas de Navarra), Ayerdi Olaizola (GP Nafarroa Bai) y Amezketa Díaz (GP Bildu-Nafarroa), a quienes contesta, conjuntamente, el gerente, señor Torres Ruiz (Pág. 8).

Se levanta la sesión a las 13 horas y 11 minutos.

(Comienza la sesión a las 12 horas y 4 minutos.)

Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de Gestión Ambiental de Navarra, GAN, D. José Torres Ruiz, para informar sobre sus líneas de actuación y el Plan Director de la sociedad.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Buenos días de nuevo, señorías. Egun on. Empezamos la sesión de la Comisión de Desarrollo Rural, Industria, Empleo y Medio Ambiente con el orden del día por el que se solicita la comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de Gestión Ambiental de Navarra, don José Torres Ruiz, que hoy nos acompaña. Bienvenido, señor Torres, a esta Comisión de Desarrollo Rural. Esta comparecencia ha sido solicitada por el Partido Popular. Señora Beltrán cuando quiera tiene la palabra.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias de nuevo, Presidenta. Quiero agradecer al señor Torres su presencia para que nos explique lo que, desde luego, solicita este grupo Popular, que supongo que le interesa a toda la sociedad navarra y también a todos los grupos parlamentarios, que es conocer el plan director de la empresa pública que usted dirige para saber, sobre todo, en qué ha consistido la nueva reestructuración y qué eficiencia y eficacia lleva consigo. Esas son las razones fundamentales por las que hemos solicitado su comparecencia. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Tiene la palabra, señor Torres*.

SR. GERENTE DE GESTIÓN AMBIENTAL DE NAVARRA (Sr. Torres Ruiz): Buenos días. Muchas gracias a todos, señorías. Voy a explicar, acompañado de la pantalla, el plan director que ha aprobado el consejo de administración de GAN. Paso a relatarlo. En primer lugar, la fusión por absorción del actual GAN. Se llama Gestión Ambiental de Navarra y es la empresa resultante de la fusión por absorción, que tuvo lugar en septiembre de 2011, de dos empresas, Namainsa y Echauri Forestal, que son absorbidas por la empresa Gestión Ambiental Viveros y Repoblaciones de Navarra, que es la más antigua de las tres y la que tenía mayor actividad.

Gestión Ambiental de Navarra, que es como se denomina ahora, es la fusión de Gestión Ambiental Viveros y Repoblaciones de Navarra. Es la más grande y la que absorbe a Navarra de Medio Ambiente Industrial y Echauri Forestal. Como consecuencia de esta fusión, los números más importantes de esta empresa son que tenemos unos fondos propios —por dar una imagen de la capacidad de la empresa— de 9.600.000 euros, con un capital de un 1.859.000 euros, que es el capital que ya tenía la empresa absorbente, que es Viveros y Repoblaciones. Los capitales de las otras empresas que se absorben pasan a reservas.

¿Cuál es la misión de la empresa? Voy a seguir el mismo guión que tiene el plan director. Me imagino que todas las empresas que han venido, han seguido el mismo guión La misión de la empresa es integrar las especialidades de ingenieros, biólogos, economistas, derecho, para dar solución a nuestras encomiendas por parte de la Administración Pública, en este caso del Departamento de Medio Ambiente, como sociedad instru-

mental del Gobierno de Navarra. Este es un punto importante para mí, porque al ser sociedad instrumental debemos cumplir la legislación, tal como la Ley Foral 6/2006 de Contratos Públicos, que es en la que se define y se regula qué son los entes instrumentales. La ley entiende como ente instrumental propio a aquellas entidades que reúnan los siguientes requisitos: ausencia de autonomía decisoria respecto de la entidad encomendante al ejercer esta un control análogo al que ejerce sobre sus propios servicios y unidades, y que la mayor parte de su actividad la realice para el departamento encomendante. Además, estamos sujetos al Decreto Foral 27/2007, de 26 de marzo, que regula el régimen jurídico de la compañía y, además, a toda la legislación vigente, también a la Ley Foral 8/2009, de Creación de la Sociedad Corporación Pública Empresarial de Navarra. Este es el marco más inmediato de actuación en el que nos movemos. Somos sociedad instrumental y somos una empresa dentro de la corporación pública empresarial.

¿Cuál es la visión de la empresa? La visión de la empresa es que queremos consolidar el servicio a la Administración, fundamentalmente por lo que decíamos antes de que en la mayor parte y nuestra razón de ser sea ser instrumental para dar servicio al Departamento de Medio Ambiente y a otros departamentos pero, evidentemente, queremos expandirnos hacia otros mercados, sobre todo hacia otras Administraciones y otras empresas, en la medida de que seamos capaces y eso resulte beneficioso para la compañía.

¿Qué es lo que nosotros hacemos, cuál es nuestro catálogo de productos y servicios? Nuestro producto por el que éramos y somos más conocidos es fundamentalmente por la actividad de producción de planta forestal. De manera tradicional, las Administraciones forestales eran las que realizaban las labores de producción en vivero de planta forestal y así se constituyó en el año 56 el vivero de Miluce. Antes había en Navarra pequeños viveros que también dependían de la Administración, pero es en el año 56 cuando se construye, dependiendo del propio departamento, de la Dirección de Montes que se llamaba antes, el vivero de Miluce.

En aquel entonces se producía fundamentalmente planta forestal para repoblaciones y en estos momentos estamos produciendo alrededor de trescientas mil plantas. Pero, en el año 82 deja de depender el vivero del departamento y entonces se conforma como la sociedad de Viveros y Repoblaciones, es decir, se separa del departamento para tener una actividad, porque va a crecer mucho. Y desde ahí, desde el año 82 hasta el 95 hay un período de muchísima actividad de repoblación forestal en Navarra y se llegan a producir en el conjunto de los viveros hasta seis millones de plantas, que es la capacidad prácticamente máxima, entre seis, siete, que podríamos tener en el vivero de Miluce. Lo que configuraba Viveros era un vivero en Miluce, Miluce es el vivero que está en Pamplona, hay otro pequeño vivero en Lumbier, hay viveros en Funes y en Marcilla, un vivero en Valtierra y un vivero en Oroz Betelu. Esta era la conformación que teníamos en esos años de gran producción de plantas, de los seis millones de plantas.

Pero la actividad de repoblación ha disminuido y en la actualidad únicamente vamos a tener los viveros de Miluce y Marcilla, los otros han desaparecido y el de Lumbier terminará su actividad durante este año. Eso es debido a la disminución de la actividad de repoblación y de la demanda de planta. Así, los datos de venta del vivero para este año han sido de 173.000 euros. de los que en encomiendas directas del Gobierno de Navarra, de todo el Gobierno, no solo del Departamento de Medio Ambiente, han sido quince mil euros, el resto de la planta son ciento cincuenta mil euros a Ayuntamientos, fundamentalmente planta de chopo, a concejos y demás particulares. Llama la atención el número de particulares, que es de trescientos ochenta y cuatro, lo que dice que ahí hacemos un comercio muy minorista. Sigue habiendo una tradición por la que la gente se acerca hasta Miluce y compra cuatro, cinco plantas, las seguimos vendiendo, pero no es una actividad. Sin embargo, el número es mucho y aporta muy poco. Fundamentalmente la planta que se ha vendido, como puede verse aquí, doscientos sesenta mil euros, corresponden a actividades de los Ayuntamientos y algo a los particulares, de manera significativa se refiere a la planta de chopo.

Eso respecto a nuestro catálogo de producción. Después damos servicios, que es la nueva parte por la que Viveros pasa a denominarse Gestión Ambiental y viene a tener otra visión. Tenemos un área de biodiversidad, que está divida en diferentes especialidades que corresponden en la mayor parte a las necesidades del departamento, de los servicios y secciones del Departamento de Medio Ambiente. Así, hacemos gestión forestal y, dentro de la gestión forestal, nosotros nos ocupamos de hacer proyectos de ordenación, de explotación de montes, actividades de repoblación cuando nos las encomiendan y que, a su vez, contratamos. No tenemos un equipo directo de repoblación, sino que hacemos más dirección y labor de contratación. También estamos trabajando en restauración hidrológica, dentro de la sección forestal, la recuperación de riberas. Hemos hecho en los últimos años y se sigue haciendo parte del empleo social, que recae siempre en actividades forestales fundamentalmente o el Camino de Santiago. Tenemos una parte importante de I+D, que está centrada y localizada en el vivero de Miluce, de investigación forestal con diferentes especies. Además hacemos conservación de suelos, corrección de cauces, geotecnia, paisajes, jardinería, defensa contra la contaminación, defensa contra catástrofes naturales como los incendio. Participamos en las encomiendas en todas esas funciones propias del Departamento de Medio Ambiente.

Conforme a la gestión del agua, tenemos un control de contaminación en los ríos. Esto va unido a la red SAICA y a la red tanto de caudales como de calidad de agua. Hacemos trabajo de geología y de control de redes. Tenemos unos equipos que se dedican a medir y que hacen los análisis y emiten informes respecto de los resultados de las condiciones hidrológicas de los ríos de Navarra. Hay un servicio de evaluación de impacto ambiental que da servicio al propio servicio del departamento, en el que evaluamos los planes, los programas y los proyectos y hacemos el seguimiento de la corrección de impacto de estos planes, conforme a lo que nos indica el Departamento de Medio Ambiente. En esta segunda parte todo está basado, como digo, en el conocimiento, que es la parte que más ha ido creciendo ahora en la actividad de producción.

Además, hasta ahora realizábamos —digo hasta ahora porque a partir de este mes ya no lo tendremos— una asistencia de suelo no urbanizable y programa de inspección urbanística al Departamento de Ordenación del Territorio. Esto viene porque antes los dos departamentos, el de Medio Ambiente y el de Ordenación del Territorio, estaban en un mismo departamento y ahora como hay otros presupuestos, no vamos a desarrollar esta actividad, la van a desarrollar otras de las empresas de la CPEN.

Asimismo, hacemos planificación y gestión de espacios naturales. Esto es importante porque, evidentemente, hay que desarrollar la Red Natura y la gestión de nuestros propios parques naturales. Participamos con personal, que desarrolla y gestiona los proyectos y los planes de ordenación de los parques naturales. También estamos directamente implicados en la gestión de espacio, de especies de fauna y de flora en proyectos concretos muy unidos a los proyectos europeos. Trabajamos y damos servicio en caza y pesca. En caza y pesca nosotros llevamos a efecto los planes de ordenación. Corregimos y trabajamos con el departamento en los planes de ordenación cinegética, hacemos los seguimientos para que se cumplan esos planes, siempre en colaboración con el departamento. Y lo mismo pasa en pesca, hacemos el seguimiento tanto de la calidad de las aguas como de la capacidad que hay en cada río para poderse explotar y pescar, pues son trabajos que se realizan en encomiendas del departamento por nuestra sociedad. Asimismo, nos encargamos de la construcción y explotación de las piscifactorías que tiene el Gobierno de Navarra.

Tenemos otra sección de gestión de equipamientos y servicios de uso público. El Departamento de Medio Ambiente ocupa mucho de su presupuesto y de los centros de interpretación y nos encomienda, en algunas ocasiones, la gestión de esos centros que la subcontratamos o el uso público directo al que nos dedicamos. Como dato puedo decir que este año 2011, en el Parque de Bertiz hubo setenta y cinco mil visitas y en el Parque de Urbasa, que es el más visitado – he puesto estos dos como datos que me llaman la atención-ciento seis mil visitantes. Nosotros nos ocupamos, pero, sobre todo, en Urbasa es un tema complejo porque es muy grande y hay que aportar mucho personal durante todo el año, pero es más temporal. Evidentemente, en la campaña de primavera y verano es cuando más gente acude y hay que organizar todo ese personal por la cantidad de visitas que tiene. Asimismo, tenemos encomendados las mejoras y los trabajos en el Camino de Santiago y mantenemos el Centro de Recuperación de Fauna Salvaje que está en Ilundáin.

Otra de las funciones que tenemos es mantenimiento de obras y de jardinería. Estamos realizando una labor muy importante porque es una encomienda importante para nosotros, que es el mantenimiento que obras públicas lleva en las carreteras y la conservación, digamos, ambiental de las carreteras. Aquí tenemos unas fotografías. Bueno, esto es cómo están las rotondas y nosotros nos ocupamos de mantenerlas para que aparezcan así. Asimismo, hacemos algún trabajo de jardinería, de mantenimiento de sitios del patrimonio del Gobierno. Como pueden ver ahí, es una fotografía del jardín de Diputación. También hacemos trabajos de las mejoras medioambientales en los proyectos de concentración parcelaria. Participamos en la mejora ambiental que ha de realizarse en esos proyectos de concentración. Aquí tienen un resumen de las actividades en biodiversidad.

Otro campo que tenemos es el de calidad ambiental. Nosotros somos un organismo certificado, es decir, estamos preparados conforme a unos protocolos estrictos para poder medir emisiones a la atmósfera de todo tipo de vertidos o vertidos líquidos, efluentes líquidos de empresas o de depuradoras. Asimismo, participamos con el departamento en la Oficina de Promoción del Reciclado. Tenemos una página web y trabajamos conjuntamente para dar a conocer estas funciones. También tenemos un servicio importante en el tema de residuos y de vertidos. Trabajamos mucho en la realización de vertederos para las mancomunidades de residuos. El último vertedero que se ha hecho es el vertedero de Ibardin. Aquí ven cómo

ha quedado y la recuperación de la antigua escombrera. Este es el último de los trabajos que hemos acometido. En el Servicio de Calidad Ambiental hacemos estudios de control, gestión de residuos y recuperación de espacios degradados. También tenemos un servicio de consultoría como asistencia jurídica ambiental que hacemos para los Ayuntamientos. Elaboramos los proyectos de actividad clasificada. Los pequeños Ayuntamientos no tienen capacidad, entonces esto se hace desde la compañía.

Hacemos gestión de proyectos europeos y de cooperación. Desde el año 2009-2010 la participación en proyectos europeos es importante porque hay una parte financiada por la Comunidad Económica Europea que oscila desde el 60 al 70 por ciento. Nosotros estamos participando como GAN, desde los últimos años tenemos una gran participación en estos proyectos europeos tanto en POCTEFA como Life, que suponen una ayuda importante. Desde el año 2009 hasta el trece la aportación a los proyectos europeos, la inversión necesaria es de unos diez millones de euros, de los cuales el 65-70 por ciento está financiado por la Unión Europea. Participamos en campañas de información y participación pública para dar a conocer también estos proyectos. Tenemos en la empresa una sección de información geográfica que da apoyo a todas las demás secciones. Y con la fusión de las dos empresas tenemos una capacidad importante de hacer consultoría en el sector de las energías renovables importante.

Todo esto se tradujo en el año 2011, en nuestra cartera de clientes, en una facturación de 11.700.000 euros para el Gobierno de Navarra, el 94 por ciento de nuestra facturación depende del servicio a los departamentos del Gobierno de Navarra. Somos claramente instrumentales, es decir, de manera mayoritaria, como decía la Ley Foral de Contratos, nosotros el 94 por ciento lo hacemos para la entidad encomendante que es el Departamento de Medio Ambiente. Para los Ayuntamientos estamos facturando en trabajos, como he dicho, de actividades clasificadas, 300.000 euros. Y para otras empresas, para terceros, sobre todo, en el sector ambiental, en control de emisiones, unos 400.000 euros. O sea, que la facturación del año 2011 de la compañía fue de 12.423.000 euros.

¿Quiénes recibían estos servicios? Nuestra actividad nos permite acudir a un nicho de mercado, donde tanto entidades públicas como privadas demandan servicios ambientales de los que figuran en nuestro catálogo. ¿Cuáles son? Pues empresas privadas, Administraciones Públicas, centros tecnológicos... Pero, como he dicho, se ve por la facturación que en nuestra actividad estamos centrados, fundamentalmente, en el Departa-

mento de Medio Ambiente, y en este momento supone un 2 por ciento lo dedicado a empresas exteriores.

¿Y cuáles son las tendencias? Evidentemente, sin perder el carácter instrumental, nosotros tenemos que buscar otros nichos de mercado por nuestra capacidad y conocimiento del sector de la Administración Pública. A mí me parece que tenemos un nicho de mercado muy bueno donde hemos estado trabajando ahora, que está muy ligado a la Administración Pública, dar servicios a la Administración Pública, para mí es nuestra mejor capacidad, es lo que hemos hecho desde que se creó la empresa. ¿Y dónde podemos hacer esto? En países en desarrollo, en proceso de adhesión a la Unión Europea, si entendemos que nuestro modelo de empresa pública agiliza y favorece los trabajos de otras Administraciones.

¿Y cómo podemos hacer esto? Lo que hemos propuesto es participar en licitaciones, es decir, tenemos capacidad para vender nuestros servicios en un mercado de veintidós mil millones de euros que están financiado por entidades financieras multilaterales como son la Unión Europea, las agencias de Naciones Unidas, el Banco Europeo de Inversiones, que contratan transferencia de know how, es decir, nosotros sabemos hacer una cosa v queremos ir a una licitación como cualquier otra empresa para que nos paguen por lo que queremos hacer. No se trata de ir subvencionado, sino de poder vender lo que nosotros conocemos. Para eso hay unos instrumentos europeos que exigen una serie de calificaciones para poder participar como son los IPA y los IEVA. El Instrumento de Ayuda de Preadhesión, IPA, es una de las líneas en las que nosotros queremos entrar.

¿Por qué podemos hacerlo? Porque llevamos mucho tiempo trabajando en proyectos europeos. Para poder participar en estos proyectos, las licitaciones exigen haber gestionado por lo menos proyectos de más de un millón de euros dentro de los proyectos europeos. Y después de todos estos años es una de las capacidades que tiene ahora la empresa, que puede hacer uso para participar. Además, me parece interesante, que como son proyectos y licitaciones en los que hacen falta más capacidades, nosotros podemos aportar aparte del conocimiento... Como estamos catalogados como empresa que puede participar, nos podría acompañar otras empresas, que podrían ser empresas privadas de aquí, que pudieran tener interés en esos mismos trabajos. Creo que todos aportaríamos lo que sabemos y lo que tenemos, es una manera de buscar otros mercados y, además, dar salida también a las empresas de aquí. Otro de los instrumentos es el IEVA, tiene cada uno un nombre, una zona de actuación diferente, pero las exigencias son parecidas.

Evidentemente, también tenemos un mercado potencial en el sector de la energía. Las energías renovables son cercanas a nuestra actividad tanto en los residuos como en la biomasa que, aunque en este momento esté un poco detenida, entendemos es un campo que puede generar muchos puestos de trabajo y es un campo en el que hay que estar. Ahora, de manera coyuntural está parado el tema, pero no parece que vaya a ser siempre. En España también crecerá el sector de la biomasa y, además, fuera está funcionando. Con lo cual, no-sotros tenemos ahí un campo de actuación.

El vivero, como les he explicado, tiene una facturación de unos ciento setenta mil euros, que es muy poco porque la demanda de planta para repoblar, de planta forestal, es muy pequeña, y la planta ornamental siempre tiene un nicho de mercado muchísimo más pequeño. Por lo tanto, por lo que hemos visto hasta ahora, entendemos que en esta situación no se puede mantener el vivero, porque tenemos mucha gente... Hay que darle una nueva cara y producir plantas, como yo decía, de las que puede haber más demanda, como son las referidas a la producción energética, para producir calor o electricidad, lo que llamaríamos biomasa o para la regeneración del hábitat, que es donde hay plantas más específicas, más singulares, que hasta ahora no se producían y que se están utilizando para la recuperación de espacio naturales. Esta vía de negocio es la que se aprobó que estudiemos para ver si en un vivero con nuevas tecnologías in vitro... Porque en el vivero que nosotros tenemos necesitamos dos años para producir una planta, luego, tenemos que tener unas previsiones anteriores para saber cuánto tenemos que producir y, en este momento, conocemos poco del futuro, porque es incierto. Con lo cual, vamos a presentar dentro de poco una opción concreta para ver qué capacidad tenemos de transformar este vivero y qué inversiones necesitaríamos.

También trabajamos en derecho ambiental. Como le he dicho, tenemos un servicio legislativo y entendemos que se pueden ampliar servicios a las empresas que necesiten conocer la normativa. Todavía hoy la normativa ambiental es desconocida y nueva para la mayoría de las empresas, por lo tanto, podemos participar en esta área, como otras grandes empresas, por nuestro conocimiento técnico y por nuestro conocimiento legislativo. ¿Y cuáles son nuestras ventajas? Pues la plantilla que tenemos. Nuestra plantilla es experta conocedora de temas concretos, ya que nos encontramos con las demandas del departamento para temas muy concretos y ha habido que ir seleccionando mucho la gente.

¿Y quiénes son nuestros competidores? En Navarra, en el sector administración, en nuestro campo, no hay otros competidores, pero en el entorno cercano cada una de las comunidades autónomas tiene unas empresas semejantes a la nuestra, incluso existe una a nivel nacional que es TRAGSA o TRAGSATEC. TRAGSA que hace trabajos y TRAGSATEC que se dedica más al conocimiento. Parece que en las otras autonomías nuestra capacidad de penetración puede ser limitada, muy limitada en algún tema concreto porque conozcamos más, pero no parece que sean unos campos donde vayamos a encontrar un nicho de negocio.

¿Y cómo es nuestra empresa en este momento? En el organigrama general existe un gerente, tenemos algunos funcionarios en servicios especiales, un área financiera y laboral, un área de servicios técnicos que comprende las áreas de biodiversidad, de calidad ambiental y de servicios jurídicos, la finca de viveros—digamos del vivero, por el otro lado, y un área que hemos creado nueva para estos nuevos desarrollos de cosas que queremos hacer, que queremos emprender ese camino de buscar nuevos nichos de mercado.

¿Y qué tenemos en personal? Que es la parte más importante y el mayor valor que tenemos en nuestra empresa. Nosotros tenemos ciento veinticuatro personas en el total, de las que ciento veinte tienen un contrato indefinido y a fecha de 1 de enero del 2012 había cuatro personas con contrato eventual. ¿Y cómo es nuestra plantilla? Pues conforme a su titulación. En la plantilla tenemos en estos momentos cuarenta y nueve titulados superiores entre biólogos, ingenieros, licenciados en derecho, veterinaria y geografía. De formación profesional y estudios básicos tenemos cuarenta y ocho personas y los titulados medios son veintitrés. Como decía, con contrato indefinido, la plantilla está formada fundamentalmente con titulados, tenemos un profesional de formación profesional que corresponde a un administrativo. ¿Y cuál es la remuneración de nuestra plantilla, cuál es el costo de la plantilla con un número general? Esto son remuneraciones sin Seguridad Social. Un titulado superior en gestión ambiental de Navarra tiene un suelo medio de treinta y tres mil euros, un titulado medio de treinta y un mil euros y un titulado básico tiene de veinticuatro mil euros. ¿Y cómo se distribuyen los años de antigüedad de los funcionarios? Con una antiguedad de más de diez años tenemos a catorce titulados superiores y sin titulación, veinticinco. Esto corresponde a lo que les había comentado al principio, que Viveros nace de una actividad de producir planta, y lo primero que había era mucho personal de campo para llevar a cabo esa labor, pero que se ha extendido hasta estos momentos, con lo cual, tenemos mucho personal de formación básica o de formación profesional, de mano de obra en ese vivero. Y hace diez u ocho años, aproximadamente, es cuando se invierte la tendencia de la compañía y pasamos a dar mucho más servicio de conocimiento que el servicio que se entendía propio de los viveros y hacer la repoblación. Con lo cual, desde entonces se ha dado el giro, y ahora lo que se contrata y las demandas que hay son, lo que yo llamo, de conocimiento.

La empresa también realiza contrataciones con terceros. Nosotros realizamos las contrataciones con terceros que nos encomienda el departamento. Por un lado, damos el servicio de conocimiento con nuestro personal fijo y, por otro lado, contratamos –subcontratamos entre paréntesis, pero es contratar, porque estamos encomendados para contratar- trabajos de obras, de maquinaria, de empresas que tienen que hacer obras, y también encargamos trabajo de conocimiento. O sea, que de estos seis millones y medio de euros que se han contratado con terceros en el año 2011, nosotros hemos contratado alrededor de dos millones en obras y el resto es en trabajos concretos de las encomiendas que nosotros, por no tener el personal o por el conocimiento específico de temas muy singulares, tenemos que contratar. Todo ello lo realizamos conforme a la Ley de Contratos. Es decir, nosotros somos auditados por la Cámara de Comptos, por los servicios de intervención del propio departamento, o sea, que los realizamos en las mismas condiciones que la Administración en este tipo de contrataciones.

¿Dónde estamos ubicados? Nosotros ya no estamos ubicados en Miluce como era al principio, sino que GAN tiene la sede en la calle Padre Adoáin, en Alemanes, al lado del río Arga, junto a Ansoáin, donde tenemos la sede de la compañía que tiene unas oficinas de mil cuatrocientos metros cuadrados y tenemos la sede de Mutilva, donde estaba Namainsa, que es una de las sedes fusionadas que están en régimen de alquiler. Las oficinas que tenemos en Padre Adoáin son propiedad de la compañía y en Mutilva estamos en alquiler y en lo que era la antigua Namainsa, veintiún empleados. Hay otros empleados que por la diversidad de los trabajos que nos encomiendan se sitúan en ubicaciones del patrimonio del Gobierno, están en los centros de interpretación, en los viveros tenemos personal, en el centro de recuperación de Ilundáin, en los parques y algunos en el Departamento de Desarrollo Rural, Industria y Medio Ambiente. Hay otras instalaciones del patrimonio de la empresa, hay un local de seiscientos metros cuadrados que está ocupado actualmente por el CRANA, que es la Fundación CRANA, está junto al nuestro. Hay otro local de mil metros cuadrados en la avenida Villava. Y, como patrimonio, en los viveros, lo que es propiedad de la compañía son los almacenes, el suelo de Miluce es propiedad de patrimonio y el suelo del resto de los viveros era alquilado, o sea, que cuando se han ido cerrando los viveros se ha suspendido la renta que se pagaba de alquiler, y eso es lo que tenemos. Entre las propuestas que queremos es trasladar a los empleados que están en lo que es la antigua sede de Namainsa a la calle Padre Adoáin.

Entre otros aspectos operativos, tenemos la imagen de la empresa. Disponemos de una página web, ahora estamos recopilando las dos anteriores y tenemos la nueva imagen corporativa, que corresponde a lo que tengo que presentar ahora que es el nuevo logo, que es este, que han visto al principio.

Otra de las capacidades de la empresa es que estamos catalogados como centro de investigación por el INIA en las instalaciones de Miluce, que es lo que hacíamos en I+D en el campo forestal y estamos acreditados ante la Comisión Europea como sociedad con capacidad para participar en proyectos de carácter transfronterizo. Esa es una de nuestras virtudes en estos momentos, que tenemos que desarrollarla más o utilizarla más. Respecto a la inversión en Echauri Forestal, que es la otra empresa que se fusionó, es una finca de producción y de carácter experimental y de demostración que seguimos manteniendo.

Tenemos un plan de ahorro y costes. Por un lado, se prevé una disminución en las prestaciones del servicio de contrataciones con terceros, porque está habiendo una disminución de las encomiendas. La propia encomienda nos encomienda, porque baja el presupuesto, menos obras o menos contrataciones hacia fuera. Y lo que queremos hacer es que como baja esa disminución hacia terceros poder desarrollar muchos de los trabajos cuando baje la encomienda con personal fijo propio de la empresa, siempre que tengan la capacidad y lo podamos hacer.

Y respecto a los diferentes gastos de explotación, en el año 2011 ya se han producido importantes reducciones en seguros, telefonía, electricidad, y para el año 2012 también proponemos del orden de un 10 por ciento en el ahorro de costes de gastos corrientes. El hecho de la fusión también nos va a dar más ahorro al juntarnos todos en servicios informáticos, para la empresa era una carga y se ha reducido el número de miembros del Consejo de Administración, ahora de aquellos que había solamente hay uno. Respecto a la flota de coches, tenemos mejores contratos con talleres y, sobre todo, va a suponer que el alquiler de la sede de Mutilva que era de sesenta mil euros al año, si nos trasladamos todos a Padre Adoáin... Para trasladarnos necesitamos ocupar parte del local que tenemos alquilado al CRANA. Y lo que hemos propuesto es apretarnos todos un poco más y a los señores del CRANA, a los que tengo alquilados, les puedo alquilar menos y nos apretamos un poco, porque es lo que hay que hacer ahora. Además, el traer a todo el mundo al mismo espacio nos va a venir muy bien.

Aquí viene el plan de ahorro de costes. En los tres años previstos el ahorro será de un 18 por ciento, en 2012 supone casi un 9, va bajando un 7 hasta un 2, con lo cual, el ahorro dentro de tres años supondrá que de la fusión y de juntarnos el orden de los 150.000 euros anuales, con este ahorro que vamos a hacer de aproximadamente del 18,91 por ciento.

El ahorro en gastos de personal. El número medio de personas en el año 2011 fue de ciento cincuenta y un trabajadores fijos y eventuales. En el año 2012, como les he dicho al principio, el número de personas totales contratadas era de ciento veinticinco. Lo que se ha disminuido es el número de eventuales, porque han finalizado su contrato y lo que esperamos es que si disminuyen mucho las encomiendas, intentaremos, como he dicho antes, reubicar a la gente en trabajos que se hacían fuera, siempre y cuando sea posible porque nuestras capacidades y nuestros conocimientos nos los permitan, recolocaremos esos trabajos con personal fijo. Lo mismo ocurre en el vivero. Tenemos mucha mano de obra en este momento y para este año la capacidad es menor, por lo que estamos intentando recolocar en otros trabajos con terceros. Esto era todo lo que yo tengo que contarles en esta primera exposición. Estoy a su disposición.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Muy bien. Muchas gracias por esta exposición, señor Torres. Vamos a proceder a la ronda de portavoces. Señora Beltrán, tiene la palabra.

SRA. BELTRÁN VILLALBA: Gracias, Presidenta. Gracias también, señor Torres, por su amplia exposición. Voy a intentar ser ordenada en cuanto a mis preguntas y a lo que considero que puede ser de interés para todos, profundizaré en aquellas cosas que pueden haberse quedado un poco en el aire o que a mí me parece que merecería la pena solicitar una concreción mayor. Fundamentalmente, como le he explicado en mi intervención inicial, esta solicitud tiene su base y su sentido, primero, en que las empresas públicas son financiadas por el Gobierno de Navarra y, por lo tanto, por todos los navarros y, después, que la causa de esa reorganización ha sido fundamentalmente el ahorro de costes y mejorar los resultados económicos. En principio, deduzco que esos han tenido que ser los principales argumentos, y así lo hemos oído, para hacerse esa reorganización que se hizo el año pasado.

Nos ha explicado usted que en esa reorganización han valorado una reducción de costes, un ahorro –según he apuntado aquí– de doscientos cincuenta mil euros anuales en cuanto a reducción de costes de personal... Perdón, igual he anotado más. ¿Menos? Ciento ochenta mil. Entonces, me gustaría que me explicase luego un poco más, porque en función del volumen de facturación que tiene esta empresa, me parece que el ahorro es muy pequeño comparado con el volumen que tiene y el porcentaje, por lo tanto, se queda en muy poco cuando considero que si la reorganización se ha hecho con ese criterio y deberíamos tender a conseguir mayor rentabilidad, y si no es así, igual es porque es alguna otra función la que ustedes están valorando e impide ir única y exclusivamente a buscar rentabilidad económica.

Hay una cosa que me preocupa y que a veces siempre queda en el aire la duda, y en este caso lo estoy viendo con una claridad que antes en cuanto a CEIN no se ve, porque es emprendimiento y se puede denominar casi obra social por la sociedad para desarrollo económico. En este caso, a mí me gustaría que me explicasen, porque veo que en algunos puntos, concretamente en parte de los productos que ustedes comercializan... Ahora lo ha trasladado a la biomasa y en mucha parte de los servicios que ustedes venden, por decirlo de alguna forma así es, me preocupa en qué grado eso puede ser competencia directa con la iniciativa privada y con otras empresas privadas. Esa es una preocupación que tiene mi grupo y que yo tengo personalmente, porque considero que las empresas públicas deben llegar donde no puede llegar la iniciativa privada, es decir, para eso están financiadas por el Gobierno y querría saber en qué casos y en qué puntos podemos entrar ahí en cierta confrontación con la empresa privada.

Luego, quería preguntarle con respecto a la aportación que ha tenido el Gobierno de Navarra, es decir, la subvención del Gobierno de Navarra o la aportación para esta empresa del Gobierno de Navarra en el año 2011. Conocemos los años anteriores, pero el 2011 no, y si nos pudiese adelantar el resultado del ejercicio 2011. Supongo que será muy positivo, porque son muy positivos los anteriores –o eso tengo yo apuntado–, pero nos lo comenta, si puede. Y, también, quería saber, porque es una pregunta que mi Grupo Parlamentario ya presentó en un Pleno del Parlamento, en una moción concretamente, si la retribución por objetivos del personal directivo de la sociedad, de la empresa pública que usted dirige, la cuantificación por objetivos, la retribución variable en qué objetivos concretos se basa. Creo que me he explicado en esto último, ¿no? Pues nada más, muchísimas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Señor Gómez, cuando quiera tiene la palabra.

SR. GÓMEZ ORTIGOSA: Gracias, señora Presidenta. Gracias, señor Torres, por todas las explicaciones que nos ha dado. Sobre todo, quiero hacer hincapié en un tema muy concreto que yo

creo que es el que ha trasladado, que la financiación, el sistema de funcionamiento de estas empresas era prácticamente en su mayor parte por encomienda, de ahí el 94 por ciento de su facturación que venía del Gobierno de Navarra y un pequeño porcentaje de Ayuntamientos y el resto de empresas. Y la verdad es que creo que dentro de lo que nos ha trasladado, de toda la actividad que tiene de todo tipo, creo que lo importante es en lo que ha hecho hincapié que es el estudiar otros nichos de mercado, que yo creo que ahí puede estar el futuro de este tipo de empresas, siempre teniendo muy claro que es una empresa de servicios, en la que los resultados económicos siempre van a estar basados, sobre todo, en ese tipo de encomiendas y que el resultado económico final -así como la pregunta de la señora Beltrán de qué ahorros ha habido- va a depender muchísimo de esas encomiendas. En definitiva, el gran problema de no tenerlas va a conllevar ese mantenimiento de los puestos de trabajo, que yo creo que es el quid de todo esto que nos ha planeado. La gran duda que me suscita, y por eso le pregunto, es cómo ve usted el futuro de esta sociedad pública en cuanto a empleo, porque me temo que si no se consigue por la vía de otros nichos de empleo, y estas encomiendas del Gobierno de Navarra no llegan, me temo que haya una reestructuración importante de empleo.

Dicho esto, creo que los tres temas que nos ha planteado son importantísimos y creo que deben pelear por ello, en participar en licitaciones a nivel europeo porque, como ha dicho, a nivel nacional y autonómico es muy complejo, porque todas las autonomías o prácticamente todas tienen una empresa similar que hace este tipo de trabajo. Que sigan trabajando el tema de la producción de energía en los dos campos tanto en residuos como en biomasa. Desde UPN estamos convencidos que el campo de la biomasa, a pesar de que está un poco paralizado, va a ser un campo de futuro, sobre todo, en los dos aspectos que usted ha dicho, en creación de empleo y, sobre todo, en el lugar, que se puede implantar en zonas, hablando de Navarra, donde es muy necesario para mantener ese medio natural v ese medio rural vivo, v lo mismo que probablemente el desarrollo de Viveros pueda llevar a investigar o a trabajar con plantas energéticas. En definitiva, creo que es el camino correcto el que nos ha expuesto, el que se debe llevar, sobre todo, pensando en lo más importante, en concreto de esta empresa pública, que es el mantenimiento de ese empleo. Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Señor Caro, tiene la palabra.

SR. CARO SÁDABA: Muchas gracias, señora Presidenta. Señor Torres, de verdad que con la explicación que se nos ha dado pocas cosas más podemos plantear por parte de nuestro grupo. La duda que podíamos plantear ya la ha planteado, en este caso, la señor Beltrán, es decir, hasta qué punto competimos con la iniciativa privada, que esa en una cuestión que, evidentemente, puede llegar a preocupar. Yo no sé si existe preocupación y si esa preocupación se le ha trasladado a usted como gerente, porque, evidentemente, es algo que podría llamar poderosamente la atención el que desde la propia Administración estemos haciendo competencia a posibles iniciativas del ámbito privado. En fin, ya nos aclarará esta única cuestión.

Por lo demás, yo creo que la explicación es suficientemente amplia como para que realmente nos hagamos una idea de qué es Gestión Ambiental de Navarra, que es lo que, en principio, tratábamos de conseguir con esta Comisión y me imagino que era la intención, en este caso, de quien la promovía. Le agradezco, de verdad, las explicaciones e iremos siguiendo atentamente cómo van evolucionando los objetivos que pretenden conseguir.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Señor Ayerdi, tiene la palabra*.

SR. AYERDI OLAIZOLA: Egun on, buenos días. Ongi etorri, bienvenido. Gracias también por la información, como ya se ha señalado y creo que sí, creo que nos ha permitido hacernos una idea razonable de lo que es la empresa, de lo que hace y sí que da pie a algunas preguntas que son en las que yo directamente, por no alargarme mucho también, prefiero centrarme. En primer lugar, no ha hecho usted referencia –creo que es un dato importante- a que, por lo menos con los datos de 2009 y 2010, esta era una empresa que al margen de las encomiendas también recibía subvenciones del Gobierno de Navarra para su mantenimiento. Una empresa que, según los datos de la cuenta de resultados de 1,4 millones en 2009 y 2,7, casi el doble, en 2010, es decir, que es una empresa que no es autosuficiente ni siquiera con las encomiendas del Gobierno de Navarra, sino que, además de las encomiendas, necesita subvención para equilibrar su cuenta de resultados y empatar. Eso es un dato significativo.

No sé si en el 11 esto ha sido también así o no, esa es una de las preguntas que tengo, si además de las encomiendas de ese 94 por cierto de facturación que usted ha señalado en el 11, también ha habido subvenciones y en qué cuantía. Y este dato a mí de las subvenciones me lleva un poco al mismo punto que también ha señalado la señora Beltrán y el señor Caro y es que uno tiene la sensación, a diferencia de lo que se ha escuchado antes con CEIN, de que esta sociedad está en un terreno en el que perfectamente podría entrar la actividad privada, por lo menos en gran medida. Entonces, que tengamos una sociedad pública que

se nutre de encomiendas y que, además, recibe subvenciones para empatar su cuenta de resultados en una actividad que, desde fuera por lo menos con las explicaciones, puede estar lindando ese terreno de lo privado, pues la verdad es que a este Parlamentario por lo menos le genera dudas y yo también las quiero poner encima de la mesa.

En particular en lo que se refiere a las encomiendas, lo que sí querría preguntarle que usted ha hecho un análisis diciendo que estas encomiendas que reciben del Gobierno de Navarra generan también contrataciones de servicios exteriores, y ha señalado que esas contrataciones se hacen de acuerdo con la Lev de Contratos que están perfectamente reguladas, etcétera, y no tengo ninguna duda en absoluto en esta materia. Pero sí quería preguntarle en relación con las encomiendas que recibe del Gobierno de Navarra, ¿cómo se establece el precio que su sociedad cobra al Gobierno de Navarra? No tanto el precio que usted abona a sus subcontratistas, proveedores y demás, sino cómo se establece ese precio, y si ese precio realmente, entiendo que ahí no habrá concurrencia en esas encomiendas de posibles empresas privadas, es adjudicación por el sistema digital, es decir, a dedo, y entonces sí que me gustaría saber pues, efectivamente, si los precios que se establecen en esa prestación de servicios cómo nos aseguramos que, en definitiva, son precios no sé si llamarles de mercado, no lo sé muy bien, no sé cómo llamarles, efectivamente. Y ya digo que es algo que todavía me genera más dudas de hasta qué punto esta empresa, efectivamente, está en un terreno un poco delicado.

Sí le quiero hacer alguna pregunta más. En las cuentas del año 2010 se señalaba que ustedes tenían un proyecto europeo bastante importante, de hecho casi por valor de dos millones de euros, que se retiraba de los ingresos en las cuentas que ustedes identificaban de periodificación, aquí está, se lo puedo leer, 1,7 millones. Me llama la atención que ese ingreso, que se periodificó en el año 2010 no haya salido en el año 2011. En el año 2011, por lo que hemos podido ver, 12 millones de facturación, 94 por ciento Gobierno de Navarra. No sé si este proyecto europeo de 1,7 millones que estaba en las cuentas de 2010 es que todavía sigue periodificado o no se ha materializado ya. Esa es una pregunta, que me ha sorprendido, yo había esperado ver en el 11 una presencia de ese proyecto europeo ya que 1,7 millones respecto a 12 es un 15 por ciento de la facturación, no es poca cosa y no lo he visto.

Finalmente, ha pasado usted rápidamente, de corrido, por la situación de Echauri Forestal, que es la otra de las empresas que ahí se fusionaron. Según los datos de la sociedad del año 2010, lo que tenemos, efectivamente, como usted bien ha

dicho, es una plantación de setenta hectáreas, pero que vale tres millones de euros o que valía. He leído un poco las normas de valoración de las cuentas y lo que vienen a decir es que estamos valorando esos árboles en función de su valor esperado de mercado dentro de muchos años, creo que empezó en el 3, son veinticinco año y deduciendo ahí los costes en los que podríamos incurrir hasta su venta. Entonces, no sé bien si esos tres millones son seguros, no son seguros y quería preguntar un poco cuál es su opinión sobre estos tres millones de euros que tenemos metidos en una plantación en Echauri, cosa que también, por otra parte, me llama la atención.

Finalmente, en cuanto al aspecto que decía el señor Gómez de los nichos de mercado, el empleo, etcétera, me vuelve a traer un poco la duda sobre esta empresa y su sentido público. Es decir, ¿tiene sentido que una empresa pública esté, por ejemplo, planteándose un proyecto de internacionalización? Pues, no sé, me hago estas preguntas ¿tiene sentido? Sí, no. ¿Tiene sentido que con los presupuestos del Gobierno de Navarra estemos financiando y cubriendo pérdidas de una empresa pública para internacionalizarse? ¿No lo tiene? En fin, no sé, es un terreno un poco vidrioso que, sobre todo, con las presiones y necesidades que tenemos aquí ahora... Yo entiendo que, efectivamente, hay un empleo, como usted ha dicho. Es la principal ventaja de la empresa, un empleo competitivo, con experiencia, formado, etcétera, y entiendo ese interés, que yo también lo comparto, de decir qué hacemos con este empleo si se nos caen las encomiendas, qué hacemos. Entiendo que usted diga: quiero mantenerlo como sea y vamos a ver qué hacemos. Lo que no sé es si esa prioridad del mantenimiento del empleo es la mejor manera de enfocarlo. Insisto, no lo veo claro. Es potenciar una empresa pública, aunque sea a costa de los Presupuestos del Gobierno de Navarra para que genere riqueza fuera de Navarra, es decir, en otros mercados y en otros sitios. Me parece que es un tema que puede tener un debate profundo y en el que podríamos tener quizás que pensar. No sé si hay otras opciones que podrían contemplarse también para mantener ese empleo. No lo sé, no sé si hay otras.

También quería preguntar si ustedes han contemplado alguna otra opción que no nos lleve a ese limbo tan complejo de apostar por la internacionalización de una empresa, aunque sea metiéndole dinero todos los años, no lo sé. No sé si usted está pensando también en deslocalizar ese empleo que está en Navarra y llevarlo a otros sitios, hacerlo desde aquí. No sé si usted está pensando en la internacionalización, en movilizar recursos fuera. Pero me parece que esta empresa, a diferencia de CEIN, cuya vocación pública y función social se ve absolutamente clara —por lo menos la

veo absolutamente clara—. Creo que esta es una sociedad que puede admitir un debate más profundo porque está lindando el terreno de lo privado y su aportación social no es tan evidente. Por lo tanto, creo que es algo que debe hacernos pensar a todos los grupos. Eskerrik asko.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Señor Amezketa, tiene la palabra.

SR. AMEZKETA DÍAZ: Eguerdi on, señor Torres. Muchas gracias por su presencia, por su información. Voy a repetir algo que he dicho antes, las empresas públicas tienen, como todas las empresas, obligación de dar resultados positivos bien en el terreno económico bien en el terreno de resultados sociales, aunque los económicos sean negativos, pero resultados positivos sobre el conjunto de la sociedad. Es decir, puede haber perfectamente resultados económicos negativos, pero la repercusión positiva social de esa sociedad se traslada y es evidente en el conjunto de la sociedad. Por tanto, aunque perdiese dinero estaría perfectamente justificada.

En primer lugar, quiero hacer una cuestión de orden práctico. Las peticiones que se han hecho, en este caso, por el Partido Popular, solicitaban conocer cuáles son los planes directores de cada una de las sociedades, queremos saber qué compromisos, como tal empresa, como tal sociedad pública, están adquiriendo, entre otras cosas, supongo, para luego poder hacer un seguimiento cada uno y ver en qué va quedando. Con lo cual, la información que usted nos ha enseñado, que es prolija y que solo mirándola es difícil quedarse con los datos fundamentales, a lo mejor podría hacérnosla llegar de alguna manera –no sé si por correo electrónico o pinchando la que hay ahí, luego, ya nos la repartiremos nosotros-, sería de agradecer por todos nosotros y nos facilitaría las cosas a futuro . Eso es de orden práctico, para que tengamos luego elementos de verificación sobre las previsiones que se hacen. Porque, al final, eso será el año que viene, habrá resultados del tipo que sea y podremos verlo.

El resto de las cosas que ha dicho, hay una que me ha llamado la atención, que es de muy pequeña entidad económica, de una capacidad de generación de seis, siete millones de plantas. Supongo que buena parte de esas plantas son las que van luego a las plantaciones de diverso tipo que hace la sociedad y que factura por otra vía que no es la venta directa de la planta, si no, no lo puedo entender, con ciento setenta, ciento ochenta mil euros, ciento noventa mil de facturación por planta, si realmente no hay ninguna otra facturación, pues vaya. Estamos hablando, además, de un montón de hectáreas ocupadas, todo lo que no es Miluce y Marcilla, según he entendido, son terrenos alquilados... Ahora, estaba pensando, porque he

estado muchas veces por ahí, por ejemplo, en Lumbier, a la izquierda de la entrada de Lumbier, ¿eso era un espacio en alquiler? Vale, me sorprendía. Me refiero a aquel vivero. Cuando uno a lo largo del tiempo ha ido viendo cuáles han sido en el campo de la realidad y, sobre todo, en el campo que se ha reflejado que si rotondas, que si actuaciones en relación con las construcciones, carreteras, parques, lo que fuese, eso es una de las partes importantes, evidentemente, de la facturación del antiguo Viveros y del antiguo Gestión Ambiental, más bien. Pero, efectivamente, esa era una facturación incluso cuando había un concurso, por así decir, de obras públicas, entre otras, iba con un precio y ya tenía nombres y apellidos, y la adjudicación era por el precio que, uno tiene que suponer, era un precio acordado previamente con los baremos que sean. ¿Por qué? Porque entre otras cosas no había más empresas capacitadas para llevarlo a cabo y, efectivamente, desde ese punto de vista ha sido una facturación que en su mayor parte era muy poco discutible en cuanto a precios y demás con la propia Administración. ¿Quién lo va a hacer? El de casa. ¿Cuánto vale? Pues vale tanto, porque supongo que alguien ha entendido, por una razón y por otra, que tiene que valer tanto, que no había un problema de competencia y eso puede dar lugar a todas esas reflexiones que se han hecho en relación con la actividad privada y todas esas cosas. Si ahora, como acabamos de ver, hay unos objetivos más amplios, sí que va a haber una competencia directa donde sea, en el ámbito internacional y en cualquier otro ámbito y entonces ya las cosas son diferentes.

Por eso, y terminando con estas reflexiones, a mí me gustaría, —supongo que al resto de los compañeros también— primero, tener para estudiar y poder analizar con más detalle esa proyección que hemos visto. Segundo, los compromisos que conlleva ese plan director, a lo mejor, verlos más precisos o más cuantificados para situarnos, sobre todo, a futuro. Y la gran pregunta es, en la medida en que aquí, ya que hay menor cantidad de actividad económica, de inversión económica, que en segunda derivada genera la actividad de la sociedad y hay que buscarse la vida fuera de, teniendo en cuenta que el mercado es distinto y que la competencia va existir, ¿se está de verdad en condiciones de afrontar todo eso? Muchas gracias.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Gracias, señores portavoces. La señora De Simón ha disculpado su intervención porque se ha tenido que ausentar de la sala. Cuando quiera, señor Torres, tiene la palabra para responder y cerrar esta comparecencia.

SR. GERENTE DE GESTIÓN AMBIENTAL DE NAVARRA (Sr. Torres Ruiz): Voy a intentar responder a todas las preguntas, si me dejo alguna me lo dicen. Empezando por la primera: la señora Beltrán decía que el ahorro era pequeño, del 19 por ciento. El ahorro que he presentado del 19 por ciento depende de los gastos, es un ahorro en los gastos generales de la compañía. El principal gasto de la compañía es el de personal, aproximadamente en GAN supone entre el 45 y el 50 por ciento y, como les he dicho, después hay unos gastos importantes que suponen los trabajos que hacemos fuera tanto de obras como de trabajos de estudios concretos. He dicho que el año pasado han sido seis millones y medio aproximadamente, de los cuales cerca de dos son en obras, o sea, en empresas que contratamos porque tienen maquinaria, y el resto son contratos a gabinetes técnicos que están fuera. Es decir, el año pasado del orden de cuatro millones de esos doce que yo facturo, pero que se los facturo al Gobierno digamos, los dedico al sector de fuera.

¿Y qué competencia tenemos con los de fuera, que puede que exista alguna? En estos momentos, de los doce millones estoy facturando cuatrocientos mil euros a empresas de fuera, y de estos, ciento setenta mil son los del vivero que, además, es poco. Es decir, que en este momento, desde mi punto de vista, desde mi criterio y con los números generales, la competencia que estamos haciendo al sector exterior en contratos sería de cuatrocientos mil euros. Cabe entender si en la propia encomienda, cuando nos encomiendan los trabajos por el personal que tenemos y que es personal fijo, si ese trabajo que está haciendo, que es propio de la Administración, de lo que me dicen en la encomienda de mantenimiento de los Lugares de Importancia Comunitaria, es una cosa que la ley dice que hay que desarrollar y que el Gobierno tiene que acometerla directamente y que ahora se hace con un personal que hoy es fijo en GAN y se hace en GAN porque no hay suficiente número de funcionarios para hacerlo arriba. Entonces, se han contratado abajo y llevan una media de ocho años. Yo ahí lo único que puedo hacer es decir: oiga, o quito los míos o los saco fuera, pero si los tenemos ahí porque quieren tener un control, porque por estrategia entiende el Gobierno o los departamentos que tienen que estar mucho más encima, porque es un control más diario que con una empresa de fuera... Pero, evidentemente, igual que el número de funcionarios. Mire usted, habrá cosas que las estamos haciendo nosotros que ahora, al reducirse los presupuestos, también puede que se hagan arriba, porque hay menos trabajo y entonces no nos encomiendan.

En el fondo nosotros, como yo he querido recalcar al principio, somos una sociedad instrumental, carente de autonomía decisoria, que hacemos lo que nos encomiendan. Yo no puedo decir que no a las encomiendas... Sí, desde

luego, porque cuanto más trabajo, como usted decía, más interés tengo para mantener todos esos puestos de trabajo que tengo. Pero por mucho que pida me dan lo que quieren y, sin embargo, cuando me dan una no puedo decir que no, porque son de obligado cumplimiento, porque es una sociedad instrumental.

En ese sentido, el ahorro importante que yo he presentado, el del 19 por ciento es sobre los gastos generales, en el que como gerente de la sociedad, puedo actuar más en el día a día, en controlar mejor una serie de gastos, en invertir mejor, en programas informáticos que abaraten el coste de ese tipo de cosas y que, al final, como en todo, si consigo que con un programa también disminuyan puestos de trabajo, entonces conseguiría un ahorro en gastos de personal.

El ahorro de gastos de personal, como he explicado antes, me puede venir provocado porque disminuye la capacidad que tiene de encomendar el departamento porque han bajado los presupuestos. Y, evidentemente, con el número que he dicho, que el 50 por ciento de nuestro gasto en una encomienda es de personal, cada vez que me bajan las encomiendas, primero, hemos ido bajando el número de personal eventual y ahora estamos en el límite. El 1 de enero estábamos con cuatro personas eventuales y ahora estoy en el límite de qué puede ocurrir con el personal fijo si, además, bajan las encomiendas. Yo no voy a tener trabajo, evidentemente, y no tengo otra financiación para pagar esas cosas.

Entiendo que nosotros con un 94 por ciento de facturación, que es lo que suponen fundamentalmente las encomiendas más las subvenciones en las que incluyo los proyectos europeos, que usted preguntaba, ¿dónde están esos 1,7 millones del proyecto Visón? Yo lo he agrupado aquí en lo que es Gobierno de Navarra. ¿Por qué? Le explico: porque para participar en un proyecto europeo el Gobierno de Navarra me cofinancia ese 35 por ciento que no es Europa, y el año pasado el Gobierno de Navarra ha cofinanciado a GAN en provectos europeos en 1.173.000 euros, y lo que hemos ingresado este año, aunque tiene que ser más después de la Comisión Europea, pero depende de cuándo se van terminando los trabajos de cada proyecto europeo, ha sido 1.156.000. Cuando usted lee las subvenciones, -lo lee bien y hay un dinero de subvenciones- esa parte para cofinanciarme el proyecto europeo desde el Gobierno de Navarra me la dan como subvención, no me la dan para el mantenimiento de la propia empresa, sino para la subvención de ese proyecto específico, para cofinanciar ese proyecto. No es una subvención para el desarrollo propio de la empresa.

La única subvención que ha tenido el año pasado GAN en lo que era Viveros como subven-

ción... Estaban presupuestados -yo he llegado más tarde no me sé el número exactamente- del orden de los 250.000 euros, había una subvención directa al mantenimiento. Pues esa idea era mantener el vivero, la finca, los viveros y se llama así, Subvención específica para mantenimiento de fincas y viveros. Eso estaba presupuestado en el anterior presupuesto del Gobierno del orden de los 250.000 euros y en el mes de junio me parece que lo redujeron a 125.000, que son los que hemos recibido. Esa es la sensación que usted puede tener y, además, es real, a lo mejor los de fuera creen que vivimos de las subvenciones específicas para mantener la empresa sí o sí. En este sentido, el año pasado obtuvimos 125.000 euros y las previsiones de este año es que no haya ninguna, eso es lo que vino a decir el Gobierno, que las empresas públicas tenían que ir olvidándose, en la línea de lo que usted decía, de vivir de estas subvenciones para mantener la empresa sí o sí.

Lo que digo es que yo cuesto y ¿qué es lo que cuesto? Esto viene unido a cómo me valoran las encomiendas. Las encomiendas están intervenidas y yo lo que tengo que hacer es una tarifa en función de los costes reales que yo tengo, y yo lo que hago es un tanto por hora del técnico que tengo y les he expuesto cuánto ganaba un técnico y, desde ese punto de vista, son técnicos baratos. No sé cuanto serán en las otras empresas públicas, pero los números que yo he visto es más barato un técnico en GAN, con ocho años de antigüedad, que un empleado público en la Administración de nivel A recién entrado y estamos haciendo el mismo tipo de trabajo. Con lo cual, desde este punto de vista, vo para hacer una encomienda tengo que decir cuánto me cuesta la hora de ese señor, le añado los gastos generales de esos gastos que quiero ahorrar y, además de la encomienda me dan un dinero para ejecutar obras fuera. Pero yo, como las adjudico en función de la Ley de Contratos, además, saco el concurso público... Si a mí me han presupuestado que una obra me iba a costar cien mil euros y yo la adjudico en ochenta mil, a mí el departamento solo me ingresa ochenta mil euros.

Es decir, en esta empresa pública, con un 94 por ciento de facturación... Lo que yo entiendo es que hay que llegar a que el resultado óptimo sea el cero, porque yo en la encomienda no tengo que hacer beneficios, la encomienda es el trabajo propio que hace la Administración, me da lo que me cuestan los funcionarios y lo que me cuestan los trabajos. Si quisiera hacer beneficio tendría que aumentar en el coste horario mi propio beneficio, eso haría que resultara más caro el ejercicio de las encomiendas, con lo cual tendría un dinero que sería positivo en mi empresa y que vendría Hacienda y rápidamente me diría que se le devolviese o la CPEN ahora porque es el dueño. Luego, en las encomiendas lo que yo entiendo es que el

resultado que hay que obtener es el de cero, es decir, que mi diana tiene que ser el cero, que yo cobre por las encomiendas exactamente lo que cuestan.

Lo que nos ocurrió el año pasado, además de otros gastos generales, como la señora Beltrán preguntaba sobre el resultado del ejercicio del año 2011 y que hasta ahora siempre había sido positivo y tras la fusión, el resultado que arroja la empresa del año 2011 es de menos 462.038 euros, ese es el resultado de GAN. Y viene unido un poco a eso que comentábamos, que usted decía: ¿Qué es el vivero? Un vivero con 170.000 euros de facturación para producir 300.000 plantas cuando hay una capacidad de producción de 7 millones de plantas, pues bueno, no hay que hacer grandes números... Yo llegué y dije: oiga, estoy vendiendo 160.000... Primero, entiendo que las puedo comprar fuera, que lo que vendo tampoco es una competencia hacia fuera importante, será competencia con otros...

Lo que ocurre es que la planta forestal es una planta con muy poco margen. La planta forestal deja dinero en un vivero cuando se venden millones de plantas y cuando se vende poco, porque es un trabajo como es y lo que puede valer la planta, el margen es tan pequeño que tampoco se ha estado haciendo fuera. Los viveros de fuera han dejado de producir planta forestal para grandes repoblaciones porque de manera general ya no hay repoblaciones. Las previsiones de los últimos años, y por eso se han ido quitando los viveros... No es que vo tenga una visión especial de lo que era la sección de viveros, sino que llegué, he visto lo que se facturaba, vi que hace dos años se dejó de trabajar en el vivero de Funes y, a continuación, este año como ya no hay pedidos de plantas decidimos no continuar en Valtierra y en Lumbier.

El suelo de Lumbier es patrimonio del Gobierno, es una finca del Gobierno, pero hace usted bien en preguntarlo por saberlo. Las que estaban alquiladas eran Funes... Hemos ido quitando las alquiladas, evidentemente, porque son las que suponen un coste mayor, entonces, las primeras que quitas son esas y la única que queda es la finca de Miluce. Y es cierto que en Miluce se había conformado alrededor de los viveros una plantilla de mucho personal de mano de obra, cuando lo que más me demanda la sociedad ahora es conocimiento para el tema de los proyectos europeos, lo que más me demanda el propio departamento son las encomiendas. La propuesta para este año de repoblaciones del departamento debe ser del orden de las 30, 50 hectáreas.

¿Y cuál es la previsión de los próximos años? Pues, mirando hacia atrás diré que hemos estado produciendo 7 millones de plantas, 6 millones de plantas, en aquellos años en que hubo una gran actividad repobladora tanto con la PAC, como por correcciones de erosión. Y desde el Gobierno, por una parte, porque se ha hecho mucho y, por otra parte porque los presupuestos han disminuido, deja de tener sentido esta gran actividad en el vivero.

Entonces, mi propuesta ha sido decirles si estratégicamente conviene seguir teniendo un vivero, porque existen esa serie de repoblaciones con especies más concretas para la recuperación del hábitat que, además, cuestan mucho y que tampoco se piden muchas plantas y que a lo mejor no las encuentras en el mercado... Es una manera de estudiar si a un coste razonable, estratégico, se puede llevar a cabo. Si eso no es así, si los números no salen, pues habrá que tomar una decisión probablemente de no continuar. Pero en este momento, estoy trabajando en ese tema en concreto para saber cuáles son las alternativas que tengo. Desgraciadamente, no estamos haciendo competencia a nadie en los viveros, porque los viveros como otros tantos sectores están todos parados, pero no es significativa nuestra competencia.

Las subvenciones del año 2011, como les he explicado, son fundamentalmente a los proyectos europeos. Sí que se está estudiando ahora que esas subvenciones vengan como encomienda y no como subvención, porque a lo mejor confunden, pero no son subvenciones para el funcionamiento propio de la compañía ni para equilibrar los gastos. Ya se ve que en el resultado del año 2011 no me ha llegado esa subvención, y es que nunca me iba a llegar, entonces esas van a desparecer.

Respecto a si se han establecido las variables para el gerente, están en función de cumplir los objetivos que marque tanto la CPEN como el departamento como en el margen bruto de explotación y en los gastos operativos, además, de intentar participar, en eso que decíamos, en proyectos europeos. ¿Por qué creo que es un campo que se puede trabajar? Primero, porque no debe suponer un coste para la empresa y tenemos la capacidad, digamos, la calificación por la que hemos trabajado en proyectos europeos, de poder participar ahí. Y nuestra idea es que como nosotros tenemos eso podemos acompañarnos de empresas de aquí que puedan participar allá para que facturen aquí con gente de aquí, aunque trabajen allá. No se trata de que se vayan allá, sino que nosotros ahora que ya tenemos esa capacidad, ayudaríamos a las otras para que participen fuera y, evidentemente, intentar que haya más trabajo. Si puede ser con nuestra gente, hombre, por capacidad como en todos los campos y como en todas las empresas, en algunas cosas somos mejores y sabemos más y en otras hemos trabajado menos y entendemos menos.

Pero, evidentemente, con un 94 por ciento de facturación para las encomiendas, el personal fijo

se dedica a las encomiendas y si los presupuestos bajan, será menos personal fijo. Si no hay recursos, pues tendrán que ser los que puedan soportar el presupuesto de encomiendas. Con lo cual, parece más que se podrán dedicar recursos humanos, en principio, a intentar participar en la licitación porque, claro, la selección para participar en un proyecto de esa envergadura tiene que pasar por muchos estadios. El primero, aparte de haber trabajado antes, es tener capacidad financiera y, después, participar en un concurso y ser el mejor postor en el concurso. Con lo cual, no es una cosa segura. No se trata tanto de internacionalizar, sino de buscar otros nichos de mercado y ayudar a las empresas de aquí.

Respecto a las subvenciones, ya he dicho que las que eran de funcionamiento el año pasado fueron ciento veinticinco mil euros, —no recuerdo de memoria en este momento— pero las que están previstas igual para la propia finca este año pueden ser del orden de los setenta mil euros en esa inversión de I+D.

Respecto a Echauri Forestal, se ha mandado hacer una valoración específica sobre cuánto es el valor de los árboles ahora, y el valor actual es aproximadamente de tres millones y medio. No es el precio, una cosa es el valor y otra el precio. Lo que se ha hecho ha sido una valoración en función de lo que valdrán a futuro. Es decir, un árbol hov por el volumen de madera que tiene no es ni aprovechable, no valdría nada, pero es la inversión. Como en todo árbol forestal, la madera se puede cortar cuando alcanza un diámetro y tiene un precio de mercado. Antes de ese diámetro no vale nada, pero es un futuro. Según la ciencia de la dendrometría y de la valoración, el valor de una plantación en este momento es superior al del dinero que se ha invertido conforme lo que valdrá en un futuro, con un interés del 5 por ciento y una tasa de descuento del 1,5. Eso es lo que dice la valoración, y conforme a eso entendemos que se debe seguir, porque en ese futuro al año 25 y con todas las prudencias de acuerdo a las tablas de producción y reducida por un experto, ha entendido que eso valdrá lo que está previsto en el futuro que hoy vale esos tres millones y medio, que están incorporados en el patrimonio de la compañía.

Respecto a los proyectos europeos, evidentemente, para nosotros es muy importante seguir participando en proyectos europeos. Como he dicho antes, en los últimos cuatro años vamos a obtener una financiación para trabajos en proyecto europeos de dinero europeo de unos siete millones y medio de euros, de los que nosotros vamos a poner dos y medio. Con lo cual, con los proyectos europeos damos trabajo tanto a empresas de ejecución como a gente que está en gabinetes de ingeniería o de biología. O sea, eso sí está, pero el cometido fundamental sigue siendo si toda esa parte que me preguntaban, si la empresa está creada para hacer lo que le encomienda el departamento en función de las necesidades que tiene y de lo que él tiene que hacer de manera propia. Y eso nos ha llevado a encontrarnos con una empresa en la que tenemos ciento veinte personas fijas... En la actuación que tenemos cien personas más o menos son las que hacen las encomiendas. Y digo que hacen falta ciento veinte, porque no todos estamos a tope y los mismos todos los días, entre las subvenciones europeas que complementan los trabajos y los proyectos europeos...

En la mayoría de las ocasiones lo que se busca es hacer proyectos y trabajos europeos que complementen el propio trabajo de la Administración, que vayan en la misma línea. Si yo tengo que desarrollar los planes rectores de los lugares de interés comunitarios, pues es una vía de financiación para profundizar en esos mismos planes y desarrollarlos, con lo cual, pago yo y, además, Europa, que es el que me dice que tengo que cumplir su legislación y que tengo gestionar los parques, pues lo dedico también a eso. Con lo cual, le llamamos proyectos europeos y también están dentro de la

encomienda, si no nos viniese de Europa, lo tendríamos que hacer el mismo trabajo con menos recursos y en más tiempo.

Sobre el futuro y el empleo de la sociedad, repito que en el vivero que, además, tiene ese personal que está cargado fundamentalmente de mano de obra, no es lo que más demandado está. Hasta hace diez años era lo que veníamos teniendo desde el año 56, se transforma en empresa y teníamos que hacer siete millones de plantas con los procedimientos de producción que existían antes y, claro, hacer una planta para poner en el monte exigía dos años de cultivo, pues tienes que tenerlo y tienes que tener esa previsión. Hoy no tenemos esas previsiones de cultivo y es por lo que nos hemos planteado esta situación. No sé si me he dejado algo o tienen alguna cosa más. No tengo nada más que decir.

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): Muchísimas gracias, señor Torres, por todas sus explicaciones y no habiendo más asuntos en esta Comisión, se levanta la sesión. Muchas gracias, señorías.

(Se levanta la sesión a las 13 horas y 11 minutos.)

15