# DIARIO DE SESIONES

DEL

# PARLAMENTO DE NAVARRA

VIII Legislatura | Pamplona, 3 de mayo de 2012 | NÚM. 15


## 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 la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, CAT, D. Ignacio Goñi Ubieto, para informar sobre sus líneas de actuación y el Plan Director de la sociedad.

# SUMARIO

Comienza la sesión a las 16 horas y 30 minutos.

**Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, CAT, D. Ignacio Goñi Ubieto, 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 la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, don Ignacio Goñi Ubieto (Pág. 2).

En un turno de intervenciones de los grupos parlamentarios toman la palabra la señora Beltrán Villalba y los señores Gómez Ortigosa (GP Unión del Pueblo Navarro), Caro Sádaba (GP Socialistas de Navarra), Ayerdi Olaizola (GP Nafarroa Bai), Amezketa Díaz (GP Bildu-Nafarroa) y Nuin Moreno (GP Izquierda-Ezkerra), a quienes responde, conjuntamente, el Gerente de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela (Pág. 8).

Se levanta la sesión a las 17 horas y 58 minutos.

---

(SE INICIA LA SESIÓN A LAS 16 HORAS Y 30 MINUTOS.)

**Comparecencia, a instancia de la Junta de Portavoces, del Gerente de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, CAT, D. Ignacio Goñi Ubieto, para informar sobre sus líneas de actuación y el Plan Director de la sociedad.**

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Buenas tardes, señorías, arratsalde on. Vamos a dar comienzo a esta Comisión de Desarrollo Rural, Industria, Empleo y Medio Ambiente con la presencia, en este caso, del Director Gerente de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, don Ignacio Goñi, al que doy la bienvenida a la Comisión. Y esta Comisión ha sido solicitada por el Grupo Popular, señora Beltrán, cuando quiera tiene la palabra.*

SRA. BELTRÁN VILLALBA: *Buenas tardes, gracias Presidenta. Gracias al señor Goñi por su asistencia para explicarnos, a solicitud del Grupo Popular, porque desde nuestro partido y supongo que desde el resto de Grupos Parlamentarios están muy interesados en conocer los planes directores, el desarrollo de viabilidad que van a hacer las empresas públicas y, en este caso, ahora le toca a usted, a la Ciudad Agroalimentaria de Tudela, y estamos con toda disposición para escuchar el plan director, lo que nos vaya a contar, sobre todo por lo que importan las empresas públicas a la sociedad, por lo que repercuten en ellas y por lo que significan que formen parte del Gobierno de Navarra y, por lo tanto, todos los ciudadanos navarros las financien por medio de sus aportaciones. Sin más, espero sus explicaciones. Muchas gracias.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Muchas gracias, señora Beltrán. Señor Goñi, cuando quiera tiene la palabra.*

SR. GERENTE DE LA CIUDAD AGROALIMENTARIA DE TUDELA (Sr. Goñi Ubieto): *Muy buenas tardes a todos. En primer lugar, voy a hacer una breve explicación de en qué consiste el plan director y lo que sí he hecho es una especie de resumen del plan director pero, en todo caso, la versión extendida está a su entera disposición.*

*En primer lugar, me gustaría hablar un poco de los antecedentes de la CAT. Quiero hacer un breve resumen del análisis del plan de viabilidad del año 2006. La primera idea de desarrollo surge en 2005, para lo cual se encarga un estudio que analice las verdaderas necesidades y viabilidad de un proyecto enfocado en el sector agroalimentario. En aquellos años de bonanza económica, el sector se comportaba de una forma sólida y con un creciente empuje. Además, se estaba desarrollando en paralelo el Canal de Navarra y las empresas agroalimentarias del valle del Ebro podían estar interesadas en un modelo concentrador. Por tanto, aquel estudio preliminar estaba enmarcado dentro de la ejecución de una serie de infraestructuras que consolidaran la industria agroalimentaria de Navarra, facilitando agua para nuevos regadíos y servicios de infraestructuras.*

*Se destaca la notable concentración de empresas agroalimentarias en el valle del Ebro, se identifican las principales tendencias y la problemática por sectores, identificando una serie de necesidades. Posteriormente, se identificaron las empresas objetivo que, por su tamaño y su sector, podían ser futuros clientes de unas infraestructuras todavía sin definir –repito estamos en el año 2006–, resultando en un primer momento identificadas las*

*siguientes empresas objetivo: empresas de un tamaño entre tres y treinta millones de euros de subsectores conservas vegetales, precocinados y congelados. Se identificaron dentro del área de influencia las empresas que cumplían la definición de empresas objetivo, sumando un total de ciento once empresas. Se identificaron las principales necesidades por subsectores y, finalmente, se identificaron los servicios demandados por las empresas agrupadas según las propuestas de valor identificadas para el futuro complejo industrial. Basándose en este estudio, se iniciaron las obras.*

*Del proyecto a la realidad. La Ciudad Agroalimentaria de Tudela es una iniciativa del Gobierno de Navarra, dependiente del Departamento de Desarrollo Rural, Industria, Empleo y Medio Ambiente, que nace en noviembre de 2008. Más de un millón de metros cuadrados al servicio del sector agroalimentario con todos los servicios centralizados y una destacada posición geoestratégica. El proyecto surgió con el fin de crear una masa crítica dentro del sector agroalimentario con objetivos de crecimiento y desarrollo comunes, que lograra aportar crecimiento a este sector y consolidar este mercado y a la propia Ciudad Agroalimentaria como referente a nivel nacional e internacional. Un proyecto en el que se invertirá un total de 120 millones de euros, en la actualidad se han invertido 75 millones y los 45 millones restantes podrán ser acometidos conforme a la demanda. Estas inversiones han sido ralentizadas en los últimos dos ejercicios, invirtiendo solo en aquello que tiene un retorno rápido de la inversión motivado por la necesidad de un cliente como adecuaciones de naves para clientes o el concentrador-evaporador de residuos para resolver un problema concreto.*

*La Ciudad Agroalimentaria se presenta, en definitiva, como un parque empresarial pionero, donde se comparten infraestructuras y servicios para potenciar la competitividad de las empresas, concentrando toda la cadena de valor en un mismo lugar: fabricantes, auxiliares logísticos, infraestructuras y servicios e instituciones que apoyan a la industria. Por tanto, la misión de la Ciudad Agroalimentaria la podríamos definir como ahorrar costes y esfuerzos a las empresas del sector agroalimentario, permitiendo a las mismas concentrarse en sus actividades de mayor valor añadido. Y su visión se centra en el hecho de convertirse en un parque empresarial de referencia nacional e internacional, donde se comparten infraestructuras de forma sostenible y se ofrezcan servicios de innovación y formación. Otros objetivos prioritarios de la CAT son mejorar la competitividad de las empresas y fortalecer el crecimiento del sector, desarrollo de productos de alto valor añadido, promover la investigación y desarrollo de productos y procesos productivos agroindustriales, fortalecer la imagen y calidad y la diferenciación del propio sector agroalimentario de la zona, fomentar la creación de nuevas empresas agroalimentarias y la generación de empleo cualificado y facilitar la interconexión de los procesos de los distintos agentes de la cadena de valor agroalimentaria.*

*Tudela, punto de encuentro. Tudela se encuentra equidistante a los grandes centros de consumo nacionales y cuenta con redes de comunicación directas que enlazan con las principales ciudades del país y con fácil acceso al resto de la Unión Europea. Tiene acceso directo desde la A-68. Dispone de una importante masa de población y de recursos naturales como la disposición de amplias superficies de cultivo y de agua que se verán reforzadas con la construcción del Canal de Navarra. Es una de las ciudades centrales del valle del Ebro, donde se sitúan los líderes nacionales de producción de primera, segunda, tercera, cuarta y quinta gama. El proyecto del tren de alta velocidad y la autovía Tudela-Medinaceli favorecerán en un futuro un sistema intermodal que reducirá los costes logísticos.*

*Cartera de servicios. Muchas veces se compara la Ciudad Agroalimentaria de Tudela con un polígono al uso y eso es algo que no corresponde exactamente con la realidad, ya que la CAT, desde su concepción inicial, está previsto que ofrezca muchos más servicios que los propios de un polígono industrial. Así, los podemos dividir en tres grandes bloques: servicios energéticos e industriales, dentro de los cuales, luego me referiré, está producción de electricidad, producción de frío industrial, producción de calor industrial, gestión de vertidos industriales y sistema de protección contra incendios; los servicios propios de un polígono industrial con parcelas de uso industrial con conexión a todos estos servicios anteriormente citados, parcelas de uso industrial sin conexión y parcelas de uso comercial; y servicios inmobiliarios como las naves que estén ya construidas, los centros de negocios y vivero de empresas. En la Ciudad Agroalimentaria el elemento diferenciador es la central de infraestructuras comunes, que es el centro neurálgico de la ciudad y donde se producen los servicios energéticos y buena parte de los servicios industriales que se ofrecen a las industrias instaladas que lo demanden. Esta central es lo que realmente sirve de elemento diferenciador.*

*Producción de electricidad. Se dispone de tres motores Jenbacher para la producción de 3,3 megavatios cada uno de ellos con una producción global de 10 megavatios y esta producción se exporta a la Red Eléctrica Española en aproximadamente 9,3 megavatios de forma continua, recibiendo por ello unos ingresos derivados de la producción eléctrica y otros derivados del complemento de rendimiento eléctrico equivalente*

*por tener la consideración de una instalación de cogeneración de alta eficiencia. El conseguir aumentar estas primas de rendimiento eléctrico equivalente es fundamental en estos primeros años para poder maximizar los ingresos derivados de la producción eléctrica, ya que estos están ligados a la utilización del calor residual de dicha producción en procesos industriales y la falta de empresas instaladas nos ha obligado a idear nuevos servicios donde poder aprovechar nuestra producción de calor residual. En este sentido, durante el año 2011 hemos mejorado del 55 por ciento al 65 por ciento del rendimiento eléctrico equivalente y eso, evidentemente, supone unas mayores primas. El objetivo para los próximos años es incrementar este rendimiento hasta, al menos, un 70 por ciento, así como aumentar la disponibilidad de motores y, por tanto, la exportación de energía.*

*Producción de frío industrial. La producción de frío industrial es otro de los servicios que ofrece la CAT. En la industria agroalimentaria son frecuentes los procesos donde los túneles de congelación, salas refrigeradas o cámaras frigoríficas son utilizadas, por tanto es un servicio básico que se produce de dos maneras: mediante máquinas de absorción transformando parte de ese agua caliente de ochenta grados a cinco grados mediante un proceso de bromuro de litio, y mediante sistemas convencionales para poder producir hasta menos diez grados. La gran ventaja de la producción de frío en la Ciudad Agroalimentaria es que somos capaces de partir siempre de una temperatura de cinco grados, con lo cual el salto térmico para enfriar es siempre menor a las producciones convencionales, suponiendo esto un importante ahorro para las industrias ahí instaladas.*

*Producción de calor industrial. El calor, básicamente, se obtiene de los gases de escape de los motores de cogeneración. Por tanto, el aprovechamiento de los gases es lo que se recupera en una caldera para producir hasta cinco toneladas/hora de vapor. Esto supone unos costes de producción realmente bajos, pero existen además dos calderas convencionales de producción de vapor de doce toneladas, cada una de ellas, dispuestas en cascada como equipos de reserva para atender picos de demanda por encima de esas cinco toneladas o para producir en eventuales paradas de equipos de cogeneración. Otro subproducto muy importante en este proceso es el agua caliente de ochenta grados que se puede comercializar a las empresas instaladas para procesos de limpieza o como un fluido calorífico a la entrada de su instalación, siendo más barato que la utilización del vapor.*

*Gestión de vertidos industriales. Un aspecto cada día más importante en la industria es el cumplimiento de la cada vez más exigente normativa medioambiental y, en este sentido, en la CAT queremos ser un ejemplo de cumplimiento. Para ello, está previsto que la CAT disponga de su propia EDARI, Estación de Depuración de Aguas Residuales industriales, una vez que la demanda existente supere los 1.500 metros cúbicos de depuración y día, circunstancia que no se ha producido y, por tanto, esta inversión es de las que se ha quedado retrasada. No obstante, en el año 2011 se ha instalado un evaporador-concentrador de residuos con una capacidad de cuatro mil litros/hora para el tratamiento de los vertidos más contaminantes, separando la carga contaminante de agua y llevando dicho concentrado a las plantas de biogás próximas, completando el ciclo de recuperación de vertidos industriales y aprovechando el agua caliente. Estamos concentrando a tan solo veintisiete grados, con lo que logramos nuevamente una alta eficiencia energética.*

*Otro de los servicios que ofrece la CAT es el sistema centralizado de protección contra incendios, con una red a una carga de doce bares, muy superior a la exigencia normativa y también de alta eficiencia. Para ello, disponemos de un depósito de 2.200 metros cúbicos de agua y una batería de bombas de impulsión que garantizan su perfecto uso en caso de ser necesario.*

*En resumen, estos cinco servicios, que aquí ofrecemos y que nos diferencian de cualquier polígono al uso, suponen una gran ventaja a los clientes por disponer de un servicio a demanda, sin necesidad de inversión ni mantenimiento ni amortización de sus equipos de frío, de calor, de vertidos o de protección contra incendios. Estos suministros energéticos se distribuyen a las empresas por medio de un* rack *aéreo de dos kilómetros, lo que supone una iniciativa innovadora y única en el sector. La Ciudad Agroalimentaria también distribuye determinados servicios de forma soterrada.*

*Además de estos servicios, la Ciudad Agroalimentaria ofrece servicios propios de cualquier polígono industrial y permite centrarse en los trabajos de mayor valor añadido ahorrando costes y esfuerzos a las empresas. El hecho de encontrarse en un mismo espacio posibilita desarrollar proyectos de colaboración, generar sinergias y potenciar la formación y la innovación a nivel sectorial. El polígono industrial donde se ubica la Ciudad Agroalimentaria, como ya he comentado, tiene una superficie de 120 hectáreas, del total de terrenos incluidos en el polígono, 65 hectáreas son parcelas de venta destinados a usos industrial y el resto, 55 hectáreas, están destinados a amplios viales, extensas zonas verdes, dando al conjunto una imagen de modernidad y sostenibilidad.*

*Los servicios que ofrece la CAT son los propios de un moderno polígono industrial, con una serie de ventajas y garantías de suministro que para sí quisieran todos los polígonos industriales, entre*

*ellos agua de procesos, saneamiento de aguas pluviales, conexión a la EDARI de Tudela, red de vigilancia, conexión a Gas Natural, capacidad eléctrica y la pertenencia a una entidad de conservación. Pero hay que destacar que en la actualidad existe una disponibilidad de suelo industrial público en la Ribera Baja de Navarra de en torno al millón y medio de metros cuadrados, de los cuales CAT está ofertando en la actualidad el 27 por ciento. Por tanto, de una situación inicial en 2006, donde existía una baja disponibilidad de suelo industrial en la Ribera Baja, hemos pasado a una sobreoferta.*

*Pero no solo eso ofrece Ciudad Agroalimentaria, sino que además tenemos los servicios inmobiliarios. ¿Y en qué consisten estos servicios inmobiliario? Básicamente en tres productos. Naves construidas: Ciudad Agroalimentaria pone al alcance de venta o alquiler un total de veintitrés naves dotadas con todas las funcionalidades últimas, naves de entre setecientos cincuenta y ochocientos cincuenta metros cuadrados; también se ofrece la posibilidad de alquiler con opción a compra. El centro de negocios: en octubre de 2010 se inauguró el centro de negocios, un edificio de tres mil metros cuadrados de oficinas, aulas de formación, sala de exposiciones y salón de actos que cuenta con una ubicación privilegiada y un acceso directo también a la Autovía del Ebro, la A-68. El centro de negocios de la CAT ofrece la posibilidad también de alquilar oficinas y cuenta con la más moderna tecnología, pretende y aspira a convertirse en punto de encuentro empresarial de todo el área de influencia. Además, como tercer eje dentro de la oferta inmobiliaria contamos con un vivero de empresas de innovación agroalimentaria, ubicado en la Ciudad Agroalimentaria es un espacio para el desarrollo de proyectos innovadores exclusivamente del sector agroalimentario. Allí se cuenta con siete naves, seis oficinas, una planta piloto con cocina industrial y laboratorio, además de salas de reuniones, salas de formación, etcétera.*

*Respecto al mercado, el análisis DAFO, entre otras cosas, lo que nos venía a decir es que detectaba como principales debilidades, hoy por hoy, la reducida masa crítica de empresas implantadas que sirvan de impulso, el recelo a dejar algo tan estratégico como la energía en manos de terceros y el mayor coste del suelo frente a la competencia del área de influencia. Como fortalezas: la gestión integral e innovación en servicios comunes que simplifican los procesos y proporcionan importantes ahorros energéticos y de tiempo, importantes ahorros en inversión inicial para empresas que tengan elevadas necesidades energéticas y problemas en la gestión de vertidos y una situación geoestratégica privilegiada desde un punto de vista logístico y como puerta a Europa con futuras conexiones incluso, y ojalá sea así, vía tren de alta velocidad o autovía a Madrid.*

*Amenazas: gran oferta inmobiliaria llena de oportunidades, oferta de suelo industrial incluso sin coste por parte de ayuntamientos para evitar la salida de empresas y la dinamización del municipio, cambio de la legislación en relación con las primas de cogeneración y también se identifican como oportunidades los países emergentes que tengan dificultad para introducir sus productos en Europa, en concreto los países del norte de África y de Sudamérica, aumento de la importancia de la huella de carbono en productos alimenticios, Canal de Navarra que, evidentemente, abre nuevas oportunidades para productos industriales y productivos asociados al cultivo, y el aumento de los costes energéticos.*

*En definitiva, podemos concluir que nuestras ventajas competitivas se resumen en tres, que están en pantalla, que es ofrecer a las pymes las economías de escala que tienen las grandes empresas y a la grandes la flexibilidad que tienen las pequeñas en cuanto a servicios; la gestión integral de servicios y los ahorros en costes tanto de inversión, como operativos; y la posición geoestratégica de la Ciudad Agroalimentaria de Tudela. Con este fin, nos apoyaremos en el equipo de trabajo de la Ciudad Agroalimentaria para transmitir todas nuestras fortalezas, ahorros energéticos, servicios comunes, situación geoestratégica, mayores ayudas, evidencia práctica y eficiente de nuestra gestión integral de servicios, es decir, transmitir el valor añadido que palie las debilidades del proyecto tales como el mayor coste de suelo, la escasa masa crítica, etcétera. Asimismo, tenemos la labor de construir una imagen de marca potente que beneficie a las empresas implantadas y que nos posicione como referente en el sector.*

*El mercado a día de hoy, creo que es evidente, se encuentra a la espera en la parte inmobiliaria, si bien la industria agroalimentaria está afrontando la crisis con mejor suerte que otras, desde luego no es en absoluto ajena a la misma y está sujeta a cambios muy bruscos en los hábitos de consumos y los propios canales de distribución. La CAT está ofreciendo un concepto único en el mercado y, por tanto, difícil de vender. Cuando alguien quiere vender algo que es nuevo, lo primero que tiene que hacer es explicar esa novedad y esa en una de las dificultades que encontramos. Lo más parecido que existe a Ciudad Agroalimentaria es una instalación que posee la multinacional Bayer en Leverkusen, donde comparte infraestructuras, lo mismo que nosotros en la central de infraestructuras, pero para empresas que pertenecen a la misma multinacional. El caso nuestro, que es multiclientes, es realmente lo que resulta diferente. El concepto de cogeneración es un concepto*

*muy usado por todas las grandes empresas agroalimentarias nacionales y muchas internacionales, por tanto la cogeneración es un concepto que ya venía usando la industria agroalimentaria. Ante la situación actual, la tendencia de las pequeñas y medianas empresas debería ser el asociacionismo y el compartir infraestructuras y servicios, y aquí también detectamos una importante oportunidad para Ciudad Agroalimentaria.*

*Si analizamos la evolución de las inversiones agroalimentarias en Navarra en estos últimos años y tomando como dato los expedientes que se han recibido en el Departamento de Desarrollo Rural y Medio Ambiente, en su día, desde el año 2007 a 2011 vemos que han consistido principalmente en ampliación de instalaciones de ubicaciones ya existentes y, en algunos caso, en nuevas instalaciones, pero muy pocos. Del análisis de esos datos podemos detectar que los sectores más dinámicos han sido congelados y platos preparados, seguidos de conservas vegetales y avicultura con la instalación de aquellos dos nuevos mataderos. Fábricas nuevas ha habido cuatro: en Fustiñana, en Lodosa, en Viana y en Funes, con un montante de noventa y dos millones de euros; los interpropietarios de Mercadona invierten todos y eso es algo a lo cual están obligados para seguir a su cliente, Mercadona, con un plan de expansión que supone un crecimiento natural y anual del 6 por ciento; y las inversiones extranjeras vienen normalmente como compra de activos existentes como es el caso de Kraft en Viana, donde, además de comprar una instalación, compran ya una cuota de mercado. Funes, como parque industrial de interproveedores de Mercadona, se ha constituido recientemente en uno de los principales competidores de la Ciudad Agroalimentaria. Es de destacar que este es un proyecto de impulso público-privado. Es muy importante destacar que la Ciudad Agroalimentaria no persigue que se desinvierta en otras localidades, sino que se implanten nuevas empresas preferiblemente de fuera de Navarra para el fortalecimiento de la región y la industria agroalimentaria, pero también es cierto que, dadas la ventajas que ofrece la Ciudad Agroalimentaria, sería una pena que empresas navarras con necesidad de suelo no aprovecharan esta oportunidad.*

*Respecto a la estrategia comercial, para nosotros es importante poder planificar y dirigir la estrategia de comercialización y prever hacia dónde evoluciona el mercado para poder centrar nuestros esfuerzos en seguir a nuestros clientes y, por supuesto, al mercado. Por tanto, es posible crear la necesidad de un producto nuevo que se lanza al mercado, pero no es posible crear la necesidad de inversión, es decir, nosotros no podemos forzar a una empresa a que invierta, o tienen la necesidad o no la tienen. Nuestro objetivo es detectar esa necesidad y plantear las ventajas y el valor diferencial de nuestro proyecto, que tendrá que competir, en la mayoría de los casos, con terrenos más baratos, desplazamientos de personal, arraigos a la tierra, apoyos económicos mayores en zonas desfavorecidas, etcétera.*

*La coyuntura económica que atravesamos está paralizando la mayor parte de los proyectos de inversión de las empresas, debido a la incertidumbre en el consumo y a los problemas para obtener financiación y la falta de confianza. Debemos aprovechar los nuevos flujos comerciales entre Asia, Latinoamérica y norte de África que pasan por Europa para paliar la falta de proyectos de inversión nacional. Por tanto, nuestro objetivo para los tres próximos años se sitúa en posicionar el proyecto y dar a conocer sus ventajas y su valor añadido con acciones que generen solidez a medio y largo plazo, generar masa crítica a corto plazo, evidentemente también esa es una de nuestras prioridades y, por supuesto, potenciar la búsqueda de inversiones internacionales aprovechando la situación de la CAT como puerta a Europa, el acceso a materias primas y las nuevas infraestructuras alrededor del sector.*

*Respecto a la estrategia por sectores, podemos decir que para la Ciudad Agroalimentaria serán prioritarios sectores consumidores de energía, ya que si uno de nuestros fuertes es la producción energética, buscaremos siempre empresas que demanden energía y los tenemos identificados en los subsectores de platos preparados, lácteos, cárnicos, salsas, zumos, sector hortofrutícola y, por supuesto, otros como congelados. El perfil cliente objetivo para nosotros se va a centrar en interproveedores de Mercadona, la cadena tiene previsto en su crecimiento la apertura de tiendas en Navarra y está estudiando otras comunidades autónomas limítrofes, al igual que su proceso de internacionalización con una compra en el norte de Italia; los grandes grupos internacionales, aunque en muchos casos se incorporan a los nuevos mercados a través de fusiones y adquisiciones, creemos que es importante que lo conozcan; mercados latinoamericanos, países en crecimiento que, además, están aumentando su internacionalización y que por sinergia cultural e idiomática España es para ellos la puerta de Europa; y mercados del norte de África que tienen muy complicada la entrada de productos a Europa salvo que los produzcan aquí y realmente llevamos ya, yo diría, casi dos años trabajando en el norte de África y estamos recogiendo los primero frutos.*

*Respecto a la competencia, podemos decir que nuestra competencia son municipios, en muchos casos, casi gratis, polígonos con suelo muy barato que no compensa el valor añadido que ofrece la CAT, gran oferta inmobiliaria llena de oportunida-*

*des y gangas, hay un exceso de suelo industrial ahora mismo, y los crecimientos por fusiones y adquisiciones y no por construcciones nuevas. Si analizamos la competencia, vemos que aunque la CAT, de todos los polígonos que hemos analizado, y hemos hecho un análisis de cien kilómetros a la redonda, es el polígono que más servicios centralizados está ofreciendo junto a Plaza en Zaragoza y que hoy por hoy se constituye como el mejor centro logístico europeo y así lo dicen muchos especialistas, en este caso competimos con terrenos más baratos, la media está en torno a treinta y cinco euros metro cuadrado y en algunos casos terrenos gratis. Existe una gran cantidad, como ya he dicho, de terreno en venta en la zona de influencia, solo en las poblaciones analizadas el suelo industrial público estamos hablando de ocho millones de metros cuadrados, además del millón y medio que tenemos de oferta en Navarra, eso hace un total de nueve millones y medio y hay que tener en cuenta que parte de nuestra competencia se sitúa en Zaragoza, donde la intermodalidad es ya una realidad y también en Vitoria, que, aunque más lejos, también cuenta con intermodalidad.*

*Respecto al plan de inversiones, como ya hemos comentado, fueron 75 millones y de esos la coyuntura económica llevó a que en el año 2009 se pidiese un préstamo de 53 millones. Por tanto, la deuda bancaria que hoy tienen Ciudad Agroalimentaria es de aquellos 53 millones más el millón de euros que se pidió para la última inversión en el concentrador de residuos.*

*En el plan director lo que sí tenemos marcado son una serie de indicadores clave que entendemos que nos van a servir de hoja de ruta para poder ver cuál es la evolución del proyecto y tenemos analizados desde el año 2009 al 2014. Evidentemente, estas ratios para nosotros son muy importantes y los tenemos divididos por los tres tipos de servicio que ofrecemos, por un lado, los energéticos; por otro lado, los propiamente inmobiliarios referidos a parcelas; y, por otro lado, los inmobiliarios y, por supuesto, los económicos. En ese sentido, nuestro objetivo es que en 2014 estemos en torno a los 69.000-70.000 megavatios de exportación al año, con un rendimiento en torno al 65 por ciento y si podemos llegar al 70, tanto mejor, con una disponibilidad de motores del 93 por ciento y con unas ratios de ocupación de parcelas, como podemos ver en pantalla, del 45 por ciento, de naves el 56 por ciento y de oficinas el 67 por ciento de ocupación. Repito, el seguimiento de estas ratios es clave para nosotros y, desde luego, nos dirá por dónde está yendo la sociedad.*

*Respecto al tema de inversiones, podemos dividirlas en dos grupos. Las inversiones que se han llevado a cabo para el negocio de cogeneración y suministros industriales, que han supuestos 39 millones de euros y hay que tener en cuenta que el proyecto de Ciudad Agroalimentaria es un proyecto que estaba pensado, y sigue pensado en principio, para una producción de en torno a unos veintisiete megavatios y ahora mismo estamos con una capacidad de diez, lo cual nos plantea la posibilidad de tener que aumentar otros diez megavatios conforme venga la demanda. Hay que tener en cuenta que parte de la inversión en infraestructuras ya está realizada, por tanto la inversión de duplicar la capacidad productiva no va suponer 39 millones, sino una tercera parte de esa cantidad, posiblemente. Inversiones en polígono y servicios inmobiliarios, es decir, el resto de inversiones, parceles, naves, centro de negocios, vivero, etcétera, las entendemos como dinamizadoras de la actividad de la región, como ya son consideradas por la propia IGAE, como activos no generadores de flujo de efectivo. En resumen, debemos considerar esas inversiones como infraestructuras sabiendo que recuperaremos, vía venta, de estos 36 millones, 27 millones, el resto, esos 9 millones, es centro de negocios y viveros de empresas que, evidentemente, tiene otro tipo de objetivo.*

*Respecto al decálogo, que lo hemos querido llamar así, de qué es lo que tenemos que hacer de aquí al 2014, no debemos olvidar que la CAT nació en 2008, es decir, en plena crisis, por lo que esperamos que con la recuperación de la economía en los próximos años pueda desarrollar todo el potencial que atesora; mientras debemos centrar nuestros esfuerzos en mejorar nuestra cuenta de resultados, basado en el siguiente decálogo.*

*Mejora de la eficiencia de planta, asociada a los servicios energéticos e industriales, es importante la mejora continua de los rendimientos de la instalación, logrando notables productividades como ya se estaban produciendo en 2011 y el primer trimestre de 2012.*

*Aumentar las ratios de utilización de la capacidad productiva ya instalada, transformando parte de la capacidad instalada en reserva en capacidad productiva, es decir, reduciendo el plan de contingencia.*

*El estudio de alternativas energéticas, ejemplo aerogenerador, fotovoltaica, etcétera, para autoconsumo que mejoren el margen bruto de la planta y los megavatios hora exportados.*

*Invertir en mejora de procesos, derivados del punto anterior, que supongan un retorno de la inversión inferior a dos años, es decir, no creemos que debamos negarnos a inversiones que tengan un retorno rápido.*

*Invertir en clientes, en adecuación de naves o conexiones a* rack *de distribución de nuevos clientes.*

*Retrasar el resto de inversiones previstas de aumento de capacidad de servicios, EDARI, potabilizadora, etcétera, al menos a 2015.*

*Suspender temporalmente la ampliación de cogeneración, dada la suspensión temporal de nuevas cogeneraciones. Conviene recordar que el Real Decreto 1/2012 ha suspendido la ampliación y la inscripción de nuevas cogeneraciones, por tanto ahora mismo, aunque quisiésemos ampliar la cogeneración, no es posible.*

*El punto ocho sería subcontratar determinados servicios. Hasta que las inversiones sean aprobadas y ejecutadas en 2015 utilizaremos la capacidad de depuración de la EDARI de Tudela e intentaremos negociar precios más competitivos del agua para evitar inversiones de captación del Canal de Lodosa e intentaremos negociar esos precios con la Junta de Aguas de Tudela.*

*Intensificar la acción comercial, orientada según el esquema que he detallado, centrado en grandes corporaciones, interproveedores de Mercadona, norte de África y Sudamérica.*

*Y eliminar de nuestra oferta aquellos suministros no rentables o menos rentables. Estamos pensando en el frío industrial por debajo de diez grados bajo cero, y ofertar nuevos servicios como el agua a treinta y cinco grados, donde la rentabilidad y el aumento de rendimiento eléctrico nuestro serían muy importantes.*

*Si seguimos estos diez puntos y los indicadores que hemos marcado en el plan director, creemos que la sociedad podrá cumplir con su objetivo de generar riqueza, de devolver parte de ese préstamo y poder continuar con la actividad y fortaleciendo, desde luego, a la región y a la industria agroalimentaria. Muchas gracias.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Muchas gracias, señor Goñi. Pasamos a hacer la ronda de portavoces. Señora Beltrán, cuando quiera, tiene la palabra.*

SRA. BELTRÁN VILLALBA: *Gracias, Presidenta. Gracias también al señor Goñi por sus amplias y muy interesantes explicaciones, sobre todo porque la Ciudad Agroalimentaria de Tudela para nuestro grupo es un proyecto ambicioso, ahora se está viendo que muy ambicioso, pero también se entiende que cuando se pensó en él y se proyectó eran otras épocas, todavía no había venido el drama de la crisis, desde luego también es un proyecto innovador y compartimos absolutamente el criterio de la ubicación estratégica y de fortalecer el sector agroalimentario, tan importante en la sociedad navarra y para nuestra economía navarra.*

*Yo tengo varias preguntas para hacerle. Con respecto a las explicaciones que nos ha dado, la verdad es que da pena, yo entiendo que la crisis ha pillado por sorpresa a este proyecto, desde luego ahora mismo se ven mayores debilidades y mayores amenazas que fortalezas y oportunidades, según el DAFO que usted no ha presentado. Todo ese suelo industrial que se está ofertando por debajo del precio que oferta la Ciudad Agroalimentaria, pues es una clara debilidad para la empresa pública. También muchísimas cosas de las que usted ha mencionado, la captación de clientes y de empresas que vayan a la Ciudad Agroalimentaria a mí me parece muy complicada, porque usted ha nombrado, sobre todo, supongo que esto estará pensando, para empresas de nueva creación, y las ya establecidas como ha nombrado usted las del polígono de Funes, que son interproveedores de Mercadona, y otras tantas agroalimentarias que ya tienen su base establecida cerca de su materia prima y cerca de sus proveedores, es muy difícil poderlas trasladar a Tudela. Eso es un* handicap *que supongo que lo habrían valorado desde el principio, porque en el caso de las grandes empresas agroalimentarias con ese* handicap *se veía claro que iba ser difícil que se trasladaran. Por lo tanto si usted me lo puede explicar mejor, pero supongo que este proyecto está presentado para empresas externas, como usted ha dicho, con externas me refiero a fuera de Navarra, o empresas de nueva creación dentro de este sector.*

*Luego también nos ha contado que el objetivo inicial o el planteamiento que ustedes hicieron, creo que lo he entendido bien, era llegar a acoger ciento once empresas, me gustaría saber cuántas hay ahora actualmente ya instaladas y cuántas, si hay alguna, en reserva y, por supuesto, el objetivo total que se tiene que conseguir para llegar a rentabilizar el proyecto. A colación de esto, viene también que si nos puede contar cuándo está previsto que se recupere la inversión. Usted nos ha explicado el decálogo y con todos esos puntos que contiene ese decálogo piensan llegar a recuperar la inversión, pero me gustaría que puntualizase si tiene alguna fecha concreta a partir de 2014, porque, siendo sensatos con la situación económica, entiendo que sea difícil, esto no es como una crítica, es que la realidad es la que es.*

*Si nos pudiese también informar sobre el resultado del ejercicio 2011. Y la última pregunta que le quiero hacer y ya esto es una curiosidad, porque hay algo que no me queda claro con respecto a la competencia que ustedes dicen de oferta de suelo. Ha nombrado que se está ofertando suelo más barato que el que ofrece la Ciudad Agroalimentaria a treinta y cinco euros metros cuadrado, yo querría saber a qué precio lo ofrece la Ciudad Agroalimentaria y, por lo tanto, por deducción, igual es una deducción demasiado simple, ¿cabría la posibilidad de intentar para captar más clientes ponerse al nivel...?, ya sé que la inversión ha sido mucha, pero por algún sitio habrá que intentar captar empresas y si tiene que ser reduciendo el precio del suelo supongo que habrá alguna razón por la que no se puede reducir, pero si me lo puede*

*contestar, por favor. Esas son mis preguntas, nada más. Muchas gracias.*

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

SR. GÓMEZ ORTIGOSA: *Gracias, señora Presidenta. Buenas tardes, señor Goñi. En primer lugar, le doy las gracias por toda la explicación que nos ha dado de todo el histórico de cómo nace la idea de la Ciudad Agroalimentaria y cuál ha sido todo su proceso hasta el momento actual. Yo creo que lo que hay que hacer es, en definitiva, el decálogo final por no entrar en preguntas, porque van a salir muchas y se irán complementando.*

*Creo que uno de los temas que nos ha dicho y que no se produce es, probablemente, algo que se esperaba, que es una reestructuración del sector agroalimentario, que eso podría conllevar nuevas inversiones, en este caso, en el CAT, y por dos temas, uno porque es complejo, porque siempre ha sido complejo el llegar a acuerdos para fusionar o, inclusive, crear nuevas empresas y otra muy importante, en estos momentos, que da la impresión que es el problema de la financiación. Bien es verdad que, prácticamente, es el único sector en estos momentos que en esta Comunidad, según los últimos datos, está creando empleo, con lo cual dentro de la crisis tenemos que pensar que es uno de los sectores en el que hay que confiar y que hay que apoyar y, sobre todo, pensar en la parte positiva de este proyecto, que es, en definitiva, los servicios integrales que da a cualquier empresa, con una serie de problemas que cualquier empresa se encuentra para poder instalarse y aquí los tienen solucionados, desde los suministros energéticos o los problemas de residuos industriales o cualquier otro de estos problemas. Creo que es el gran potencial, a pesar de que haya otras ubicaciones cercanas, como él ha dicho en Zaragoza o Vitoria, que son competencia.*

*En el resto de metros cuadrados de suelo industrial en Navarra, lo que falta es una de las partes que oferta la Ciudad Agroalimentaria, que es el suelo propiamente dicho de polígono industrial con su gas, con su saneamiento, con su agua, pero que este centro en concreto ofrece otro tipo de servicios que, en definitiva, creo que es lo que da ese valor de futuro y, sobre todo, orientado a un sector muy concreto, que es la industria agroalimentaria. Por eso, desde nuestra parte que se siga trabajando, a pesar de la crisis, en el desarrollo de esta Ciudad Agroalimentaria, que consideramos que es una apuesta estratégica para esta comunidad y que de la crisis se saldrá y, sobre todo, tenemos que pensar en positivo y que es una instalación que ya existe y que en el momento en que esta economía cambie vamos a estar preparados para ofertar este tipo de servicios. Por nuestra parte nada más y muchas gracias.*

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

SR. CARO SÁDABA: *Muchas gracias, señora Presidenta. Señor Goñi, también estoy agradecido por la información que nos ha trasladado. Yo voy a serle sincero, no sé por dónde empezar a llevar mis palabras, si comenzar por las críticas, que no son ajenas en mi grupo, al proyecto de la Ciudad Agroalimentaria, o comenzar por la parte positiva. Como lo que toca en estos momentos o creo que toca es ser optimistas, voy a empezar manifestando el apoyo total de nuestro grupo político, del Partido Socialista, al proyecto de la Ciudad Agroalimentaria, una vez que es una realidad que está ahí y una vez que es evidente que las críticas que en su momento hicimos, críticas constructivas entendemos desde nuestro punto de vista, ya no sirven porque la realidad está ahí. Por tanto, desde ese apoyo total no puedo sino desearle los mayores éxitos a la hora de conseguir esos objetivos que ustedes se han planteado. No es fácil porque yo creo que corren los peores tiempos para hacer factible lo que usted ha planteado, pero, bueno, en las dificultades precisamente es donde los buenos gestores tienen que demostrar que son buenos gestores. Como digo, no es fácil y en ese sentido, todo nuestro ánimo y toda nuestra ayuda en el caso de que sea necesaria para poder conseguir ir llenando de contenido la Ciudad Agroalimentaria.*

*En relación con las críticas, pues tengo que criticar el origen. Para nuestro grupo, el concepto de Ciudad Agroalimentaria no era un mal concepto, ni es un mal concepto, entendemos que el concepto es bueno y donde sí discrepábamos y lo hacíamos en un grado importante era en relación con la ubicación, porque hablar de Ciudad Agroalimentaria e ir a una nueva ubicación cuando gran parte de las infraestructuras y, sobre todo, empresas estaban perfectamente localizadas en un área concreta de Navarra, pues nos parecía que lo lógico era hacer los esfuerzos económicos de inversión precisamente en aquella zona, la zona de San Adrián y el entorno de San Adrián, para no tener que repetir servicios que ya podríamos haber tenido puestos en marcha en aquel entorno o que, incluso, hubiese resultado más fácil ponerlos en marcha, porque ya había una serie de infraestructuras, aunque hubiesen sido infraestructuras privadas, que ya estaban funcionando. Creo que se reconoce la idoneidad de la ubicación de la Ciudad Agroalimentaria en la zona de San Adrián, en definitiva, Tierra Estella, por el hecho mismo de que Mercadona cuando viene a instalar una parte de su logística la instala en una zona próxima, en una de las zonas que precisamente estaba perfectamente valorada dentro de las diferentes opciones que se barajaron en su momento como es Funes, con lo cual yo creo que todo aquello nos tiene que*

*hacer reflexionar, porque yo creo que si la Ciudad Agroalimentaria, en vez de estar en estos momentos donde está ubicada, hubiese estado ubicada en aquel entorno, pues probablemente la inversión inicial podría haber sido más pequeña y, en todo caso, la rentabilización de aquella inversión que se pudiese haber hecho quizá nos diese un grado de satisfacción más alto. Pero, como digo, la realidad es la que es, tenemos lo que tenemos y, por tanto, el objetivo que debemos perseguir todos es intentar consolidar este proyecto y hacerlo lo más rentable que podamos.*

*Creo que la señora Beltrán ya ha puesto el dedo en la llaga respecto de algunas preguntas que todos tenemos en mente y quiero reiterar algunas de ellas, sobre todo dos. En primer lugar, ¿cuáles son o cuántas empresas, si no puede decir cuáles entiendo que no lo diga pero, al menos, saber numéricamente cuántas empresas podrían estar en este momento o han manifestado su intención de, si concurren determinadas circunstancias, poderse instalar en la Ciudad Agroalimentaria? Y la segunda de las preguntas que ha planeado en el aire, pero no se ha concretado es saber exactamente cuáles son las ofertas de precio, no sé si hay una o son varias las ofertas de precio de compra de metro cuadrado y también saber a los precios a los que se ofertan los alquileres de las instalaciones. Esas son dos cuestiones que me parecen interesantes.*

*Más allá de todo esto, poco más podemos decir sino, como le trasladaba antes, intentar que todos los esfuerzos consigan mejorar lo que en estos momentos tenemos. Yo no coincido con la reflexión que usted ha trasladado de que sea difícil vender un producto nuevo, porque este producto ya no es nuevo cuando lleva seis años en el mercado por lo menos. Estamos en 2012, estamos hablando de 2006 cuando prácticamente esto echaba a andar y creo que, en ese sentido, la dificultad es la que es, que vivimos en un contexto de crisis económica en donde es mucho más difícil poder vender la idea de la Ciudad Agroalimentaria, pero no creo que la dificultad sea tanta por el hecho de tener un producto nuevo o novedoso. Creo que el producto, en todo caso, es bueno y que como el producto es bueno se debiera haber podido vender mejor de lo que se ha hecho hasta el momento, pero luego es verdad que las circunstancias que han concurrido no han ayudado. A partir de ahí, iremos siguiendo los datos que se nos han trasladado, profundizaremos en la información que, a través de la página web, podemos recabar y, simplemente, me queda animarle a que todos los esfuerzos merezcan la pena. Nada más y muchas gracias.*

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

SR. AYERDI OLAIZOLA: *Arratsalde on eta ongi etorriak. En primer lugar, gracias por la información, yo creo que ha sido extensa y detallada y sí que al ofrecimiento que usted hacía de facilitarnos el plan director completo e, incluso, también el estudio de viabilidad al que ha hecho referencia que permitió la decisión en su momento de la inversión, pues yo le digo que sí, que sí que nos interesa y que estaríamos encantados de que, a través del mecanismo que fuera, por correo electrónico o por el camino que fuera, pudiera facilitárnoslo, eso en primer lugar.*

*En segundo lugar, yo tampoco quiero entrar en el histórico de por qué se ha hecho esta inversión, de por qué se ha dimensionado de esta manera. Está claro que había un estudio de viabilidad, como usted bien ha señalado, que tenía unas hipótesis, esas hipótesis se hicieron en una determinada época, en un determinado entorno y esas hipótesis se han caído, esto está claro. ¿Las hipótesis eran erróneas?, con la vista desde ahora, sí lógicamente. ¿Era una obra faraónica, era demasiado grande? En fin, yo ahora tampoco quiero entrar en eso. Quiero más centrarme en lo que tenemos ya, reconociendo que lo tenemos y tratar de hacer preguntas un poco referidas al futuro.*

*Vamos a ver, en primer lugar, decía usted que el objetivo es poder pagar parte del préstamo que tenemos, es decir, según estoy entendiendo lo que usted nos dice es que el Gobierno lo que pretende es de esos 53 millones de préstamo, que he creído entender que teníamos, poder pagar una y no pagar la otra. No sé si de eso tienen un número, le he creído entender como que 9 millones, que era la inversión en el centro de negocios y demás, Gobierno de Navarra considera una inversión no recuperable, es decir, una inversión que no se debe repercutir a terceros, sino que es la aportación del Gobierno a la creación de una infraestructura ahí y no sé si, implícitamente, eso quiere decir que el resto, ustedes dentro del plan de viabilidad que manejan ahora, esperan recuperarlo o no, eso en primer lugar.*

*En segundo lugar, le quería preguntar también qué nos cuesta al año ahora la Ciudad Agroalimentaria, qué nos cuesta abrir la persiana y tener la Ciudad Agroalimentaria abierta en la hipótesis de que no vendiéramos nada, es decir, qué costes tiene simplemente de mantenimiento. Si quiere usted me puede decir con amortización, sin amortización, pero qué nos cuesta tener la inversión abierta porque, además de pagar parte del préstamo, yo creo que lo ideal sería por lo menos que los ingresos corrientes cubran los gastos corrientes de actividad y no sé si eso está sucediendo o no está sucediendo, también sería un dato interesante.*

*Por otra parte se ha comentado que hay ingresos derivados de la venta de energía e ingresos derivados de la venta de parcelas, querría saber qué peso tienen unos y otros en la cuenta de resul-*

*tados, es decir, cuánto pesan los ingresos por energía y cuánto pesan por parcelas. Dentro de los objetivos que usted se ha marcado, que el Gobierno se ha marcado para 2014, nos decía que tenían unas tasas de ocupación en parcelas del 45 por ciento, en naves del 56 y en oficinas del 67, esa parte es incompleta y, siguiendo la estela de los demás, me lleva a la pregunta del precio, es decir, porque efectivamente las tasas de ocupación se pueden conseguir, quizás, bajando el precio más fácil que sin bajarlo. No sé si ustedes tienen alguna limitación en precio que condicione estos objetivos de ocupación, porque si hablamos de objetivos de ocupación en términos de superficie y no fijamos el precio, pues la cosa no está clara.*

*Por otro lado, me sumo a la petición de los demás de saber cuál es ahora mismo de ocupación de las hectáreas que tenemos, qué nivel está ocupado y qué nivel no. Quería preguntarle en este tema cómo valoran ustedes desde la Ciudad Agroalimentaria la posibilidad de que La Protectora, total o parcialmente, se traslade ahí, qué impacto podría tener eso en metros y cómo lo están ustedes valorando.*

*En el tema de los mercados, sí que me ha llamado la atención que ustedes en la zona de Navarra cercana hayan detectado ahora mismo un millón y medio de metros cuadrados en oferta, además de otros seis millones de metros cuadrados fuera de Navarra, según he creído entender, pero también en el área de influencia. Me pregunto hasta qué punto si parte o una parte importante de ese millón y medio también es iniciativa del Gobierno de Navarra, que no lo sé, no sé si es Administración Local o Gobierno de Navarra, hasta qué punto ahí ha podido haber falta de coordinación o no. Digo esto porque llevamos en crisis también ya tres o cuatro años, no es que la crisis sea cosa de hace un año, entonces no sé hasta qué punto en esa acumulación de exceso de oferta ustedes han visto que ha podido haber algún problema de coordinación o, simplemente, todos nos hemos dejado llevar por estudios de viabilidad optimistas, todos estos polígonos vienen de antes de la crisis, todos ellos, o, en cierta manera, ahora con la vista al pasado hay que hacer una cierta autocrítica y reconocer que hemos dejado acumular un exceso de oferta cuando la crisis ya estaba entre nosotros.*

*Finalmente, se decía que uno de los problemas importantes es el problema de la financiación. Yo no sé si Ciudad Agroalimentaria está ofreciendo o no posibilidades de financiación a sus compradores. Me ha parecido entender que sí por aquello de las opciones de alquiler con opción de compra y no sé si en eso realmente podemos diferenciarnos respecto a nuestra competencia, no sé si ahí estamos dando el do el pecho y en eso podemos facilitar las cosas.*

*Por otra parte, también usted hacía referencia a los expedientes de mejoras de instalaciones que año tras año se presentan ante el Gobierno de Navarra, ante del Departamento de Desarrollo Rural e Innovación, y nos decía que la inmensa mayoría no era de apertura de una nueva instalación, sino que era de ampliación de la ya existente; y me ha parecido entender que esa era una de las razones por las cuales es difícil que empresas que ya existen en Navarra se instalen allí. Yo no sé si cabría o no cabría, dentro de esas líneas de apoyo del Gobierno de Navarra a las mejoras de instalación que otorgan el mismo porcentaje, una política discrecional que premiase en subvenciones a aquellas empresas que optasen por instalarse en la Ciudad Agroalimentaria. No sé si eso cabe o no cabe, no sé si lo han contemplado o no lo han contemplado, lo digo desde la óptica también de si no es por el precio, sí al menos de tener una política diferencial en subvenciones, de darle una salida, parcial por lo menos, a esta infraestructura. No sé si es posible, ni siquiera si es legal, pero lo pregunto porque seguro, imagino, que lo habrán analizado.*

*A partir de ahí, nos ha puesto también encima de la mesa el problema de la cogeneración, el problema de la suspensión de las primas a las energías renovables. Me ha parecido entender que lo que usted nos decía es que está absolutamente prohibido ahora hacer ninguna instalación nueva en energías renovables, es así ¿no? No se trata de que las primas se hayan suspendido, sino de que no se pueden ni siquiera empezar, no se puede poner un nuevo molino eólico ahora mismo, por entendernos, eso es... En cogeneración, esa era la pregunta, en cogeneración, no en todas las energías renovables, pero sí en cogeneración esa es la situación. Sí que me interesa que nos aclare un poco este asunto.*

*Yo creo que por mi parte poco más. Efectivamente, tenemos la infraestructura allí, en el decálogo que usted nos ha presentado como medidas de actuación, yo creo que, partiendo de la base de que la infraestructura está, hay planteamientos razonables, pero yo creo que, en cualquier caso, sí, tenemos que reflexionar sobre la intensificación de la acción comercial y ver si en materia de precios, financiación a compradores e, incluso, apoyo a la inversión desde el Gobierno de Navarra podemos tejer una malla que nos permita acelerar en cierta manera, porque si no yo creo que, año tras año, no solo la inversión sino los costes financieros de la inversión, también pueden pesar como un lastre. Entonces, eso, desde este grupo por lo menos, se ve como algo preocupante. Nada más. Eskerrik asko.*

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

SR. AMEZKETA DÍAZ: *Arratsalde on, buenas tardes. Muchas gracias por su presencia y su información, señor Goñi. Efectivamente, en torno a la CAT hay un pleito viejo y hay una pregunta que creo que es obligada, porque es una de las empresas públicas de muy reciente creación, es en el 2008 cuando empieza a tener las bases, los espacios y ya las primeras inversiones. Yo tengo que pensar que, cuando en su día se toma la decisión de acometer esta inversión con esta finalidad, alguien ha hecho un estudio previo de viabilidad del proyecto que se pretende hacer, porque estamos hablando de una inversión de 70 millones de euros, 71, estamos hablando de 11.000 o 12.000 millones de las antiguas pesetas, antiguas pero no hace tanto tiempo, o sea, estamos hablando de una cifras muy grandes como para que un decisión de este tipo no esté respaldada por un estudio de viabilidad, que, como todos los estudios, es susceptible de equivocación, pero que debiera existir. Entonces, la primera pregunta sería, dando por hecho que hay ese estudio de viabilidad, cuál es la situación actual de la sociedad en relación con aquello que se suponía, se preveía tenía que ser.*

*No tengo ninguna duda de que el decálogo que nos ha explicitado es lo que han resuelto que ahora se precisa, y más a la vista de la situación actual. Salvo alguna cosa que sería el aumento de las ratios de la utilización que, claro, eso depende de en qué medida se consiga incrementar, primero, la ocupación y, por lo tanto, el resto, el resto de las cosas a mí, por lo menos, me llevan a pensar que son muchos cambios en muy poco tiempo, es decir, necesidad de cambios muy importantes en un tiempo corto, porque estamos hablando de cinco años escasos, cuatro, cinco años desde su inicio. Con lo cual, habría que preguntar, y lo añado a la pregunta primera, ¿es que hay un error importante inicial y ahora, sobre la marcha, hay que tomar muchas, tal vez demasiadas, medidas de rectificación de aquello?*

*Efectivamente, son tiempos malos, la inversión no está por la labor, por lo menos en situaciones de mercado normales. La inversión se está llevando a cabo donde hay condiciones realmente buenas del tipo que sea para invertir. Y he oído decir, "bueno, vamos a esperar a la salida de la crisis que, entonces, todo serán bondades o puede ser que entonces todo sean bondades", y si ahora, al cabo de cinco años, se exigen tantas medidas de rectificación del rumbo, cuando dentro de dos, tres, cuatro, no sabemos cuántos, pero en todo caso cuando dentro de varios años pueda vislumbrarse una salida de la crisis, ¿la oferta que tenemos entre manos seguirá siendo válida? Porque, efectivamente, hay un problema, se ha intentado, se ha hecho un espacio para que a él fuesen a parar una serie de actividades de tipo agroalimentario en las que en Navarra hay un buen plantel, sí pero es que ese plantel ya está y va a seguir estando, casi seguro, en una buena parte, donde están actualmente, lo de moverse parece que es bastante más complicado. Por lo tanto, insisto, cuando alguien esté pensando en moverse o en colocarse o en venir ¿estaremos proporcionándole una oferta válida? Claro, hay que decir que válida hasta ahora no ha sido, puesto que la ocupación actual es no voy a decir mínima, pero sí muy menor.*

*Dos datos que son simplemente que el resultado de la cuenta de resultados de del 2008 fueron alrededor de 700.000, 1.700.000 en 2009, casi 6.000.000 en 2010, pues a ver lo de 2011, y cuál es la actual ocupación dentro de la sociedad, no sé cuántas personas en este momento están trabajando, sería un dato y qué previsiones de mantenimiento, ampliación o reducción hay en lo inmediato. Ya sé que algunas de las preguntas, a lo mejor, no proceden a quien ahora se ha hecho cargo de una responsabilidad que antes no tenía, pero a lo mejor sí tiene la información suficiente para podérnosla proporcionar. Muchas gracias.*

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

SR. NUIN MORENO: *Muchas gracias, señora Presidenta. También quiero agradecer al señor Goñi toda la información que nos ha trasladado. Muy brevemente por mi parte, porque efectivamente la Ciudad Agroalimentaria de Tudela empieza a andar cuando estalla la crisis y prácticamente entiendo que todas las previsiones que se habían hecho de su desarrollo, evolución, inversiones que iba a traer, etcétera, pues evidentemente todo el planteamiento queda trastocado por la situación que tenemos ahora. Por lo tanto, no voy a abundar sobre eso, más allá de desear acierto y éxito en la gestión para afrontar esta situación y para hacer viable el proyecto, un proyecto con una inversión muy importante, donde ahora hay comprometidos recursos públicos muy importantes.*

*En este sentido y ante la situación actual, se han hecho una serie de preguntas que no voy a repetir porque ya están formuladas y muchas de ellas, a mi juicio, son muy pertinentes, quizás para atraer proyectos e inversiones, el factor clave y fundamental sea el precio y la financiación de esa inversión que se ofrece y muy a corto, no a medio y largo plazo, porque si es un proyecto muy ambicioso la Ciudad Agroalimentaria de Tudela que está dispuesto y que está capacitado en su desarrollo para ofrecer servicios de todo tipo, energéticos, industriales, inmobiliarios, pero quizá este no sea el factor crítico ahora para atraer las inversiones y empresas que se quieran instalar, porque el factor crítico en este momento de enor-*

*mes dificultades de mercado y de financiación sea ese, precio, condiciones de financiación y muy a corto plazo, cuando hay una oferta muy amplia, los números ahí se han detallado. Entonces, en este factor ¿cómo está la Ciudad Agroalimentaria de Tudela?, ¿qué ofrece?, ¿qué es capaz de plantear a los posibles proyectos, empresas que se quieren instalar en relación con lo que ofrecen los demás, a lo que ofrecen otros grupos, otros proyectos? Porque ahí sí que quizás nos podamos hacer una idea de realmente la capacidad que vamos a tener en este contexto muy específico, muy concreto, pero muy grave en los próximos años de ir cumpliendo los objetivos que se planteaban de aquí a 2014. Nada más y gracias.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Muchas gracias, señorías. Cuando quiera, señor Goñi, si quiere cerrar esto o quiere que hagamos un receso de un minuto para mirar algún dato. Pues, entonces, tiene la palabra para ir contestando o haciendo las valoraciones que le parezcan oportunas.*

SR. GERENTE DE LA CIUDAD AGROALIMENTARIA DE TUDELA (Sr. Goñi Ubieto): *Muchas gracias por todas sus preguntas y yo voy a ir, según he ido apuntando, contestando y perdonen si hay alguna que no contesto.*

*Efectivamente, una de nuestras debilidades es precisamente el precio, pero hay que tener en cuenta que a la Ciudad Agroalimentaria no se la puede comparar como un polígono al uso, porque damos muchísimos más servicios que ese. Hay que tener en cuenta que nosotros hemos trabajado con muchos clientes, seguimos trabajando con muchos clientes, algunos de ellos multinacionales, algunas multinacionales líderes, con equipos muy importantes de ingenieros y con proyectistas que nos han demostrado en sus valoraciones que esos ahorros son reales y que realmente el precio de compra del terreno, respecto a la inversión de una industria agroalimentaria, no es tan relevante. Hay que tener en cuenta que nuestro precio para más de diez mil metros está en torno a los cincuenta euros metros cuadrado, pero la inversión en una fábrica agroalimentaria, depende lo intensiva que sea en tecnología, suele rondar una media de cuatrocientos cincuenta euros metro cuadrado, es decir, el precio del metro cuadrado no es determinante a la hora de hacer o no una inversión.*

*Además de eso, sí que hemos sido sensibles al factor precio y en diciembre de 2010 se aprobó, por parte del Consejo de Administración, un plan que denominamos Plan Activa CAT. Este plan consiste, porque sigue en vigor, en favorecer la implantación de empresas con una elevada densidad energética, entendida la densidad energética como uso de las infraestructuras que nosotros ofrecemos, porque de nada serviría vender mañana todo la Ciudad Agroalimentaria, todos los metros cuadrados a alguien que no consuma. Si no consume, no vamos a tener ingresos por la parte energética, con lo cual no nos interesa. Entonces para favorecer ese tipo de consumidores con el Plan Activa CAT en algunos casos, era un estilo Ryanair, es decir, que los primeros pagan poco y los últimos pagan mucho, se hicieron cinco bloques y el primer bloque salía a un precio de treinta y un euros metro cuadrado, que es un precio muy competitivo. En parte, esos malos resultados del año 2010 vienen por la obligación, por parte de los auditores, de hacer una provisión precisamente para reconocer ese diferencial de precio de los cincuenta euros a los treinta y uno y ahí hubo una dotación de un millón seiscientos mil euros en el año 2010.*

*Respecto al tema de captación de empresas de fuera de Navarra, pero de fuera de Tudela, realmente no es nuestro objetivo. De hecho, los que vienen son bienvenidos, se les atiende, pero dentro de nuestra política de captación de clientes no está ir a las industrias agroalimentarias de los municipios de alrededor, ni muchísimo menos. El objetivo es traer, precisamente, empresas de fuera de Navarra que se instalen en Tudela y que eso fortalezca la región, que creemos que tiene muchos potenciales y eso lo hemos visto, y nos lo confirman, estando con clientes.*

*Respecto a la definición que se hacía en el plan inicial, es cierto que se detectaron ciento once empresas objetivo que podían cumplir el perfil de cliente. La Ciudad Agroalimentaria no está pensada para grandes corporaciones, ni para grandes industrias. Para que Urzante viniera háganse idea de que hubo que unir cinco parcelas, es decir, la definición de parcelas que tiene la Ciudad Agroalimentaria es de tamaño medio, no queremos grandes empresas, porque las grandes empresas, por lo general, siempre se lo cocinan ellos solos, por decirlo de un modo coloquial.*

*Respecto a cuándo está previsto recuperar la inversión, la inversión se recuperará en tanto en cuanto consigamos ser muy eficientes en nuestros procesos industriales, en los procesos energéticos, es decir, de ahí que hagamos tanto hincapié en mejorar la productividad de nuestra instalación, que ya está, y también, evidentemente, el retorno de la inversión estará conforme vayamos vendiendo esas parcelas y nos vayan demandando. Pero hay que tener en cuenta que lo mismo que una paella si la dejamos a media hacer no está como debe, la Ciudad Agroalimentaria no va a poder rentabilizar, o sea, no va a poder dar todo lo que tiene que dar, si no aumentamos la cogeneración, y repito que ahora estamos en un proceso que no se puede, pero esperemos que esa suspensión que se ha anunciado sea temporal y que el aumento de*

*la cogeneración nos pueda dar aumento de capacidad. Y ese aumento de capacidad es rentable, es decir, la producción de energía y la venta de los suministros energéticos que se deriven de esa producción energética son rentables.*

*Hay que tener en cuenta que el plan de viabilidad inicial es un plan que se planteaba a veinticinco años y repito que IGAE entiende que algunas de las infraestructuras que están realizadas y ejecutadas en la Ciudad Agroalimentaria son activos no generadores de flujos de efectivo, es decir, pueden tener la consideración de cuál es la rentabilidad de una estación de AVE, es más o menos esa comparación. Bueno, realmente hay que ver la repercusión social, de generación de empleo, de generación de economía, de impuestos que tiene la zona. Esa es una parte de la inversión, entendemos la parte de infraestructuras, esa parte no energética debería tener esa consideración.*

*El resultado de 2011 ha sido un resultado operativo, un EBITDA, resultado de explotación de 195.000 euros positivo. A modo de ejemplo, el año pasado fue de 2,7 millones de pérdidas, es decir, hemos pasado de 2,7 millones de pérdidas, repito que había ese 1.600.000 de dotación, a un resultado de 195.000 euros positivo. Y para este año, 2012, en principio estamos cumpliendo previsiones, el resultado de explotación que se prevé es 1,2 millones positivo, de explotación repito. Luego, evidentemente, está la amortización, donde las amortizaciones estamos en 1,8 millones de amortización, y luego están los financieros con otros 2 millones. Por tanto, el resultado de 2011, que además es público, es de 3,6 millones de pérdidas, pero hablo ya de resultado neto.*

*Respecto al tema de la competencia, realmente si consiguiésemos la intermodalidad..., Tudela yo creo que es una ubicación excelente por motivos obvios, estoy mucho en Tudela. Tudela está muchísimo mejor conectado que Pamplona, pero muchísimo mejor. ¿Por qué?, porque tienes el AVE a setenta kilómetros, porque tienes una mayor disponibilidad para viajar, mucho mejor que Pamplona. El tema de la intermodalidad es rentable en el sentido de que un metro cuadrado en Plaza, Zaragoza, o en Vitoria con la intermodalidad está en ciento veinte euros metro cuadrado, nosotros estamos en cincuenta y con el Plan Activa CAT, treinta y uno. Es decir, que realmente pasara el tren de alta velocidad sería tan beneficioso para la Ciudad Agroalimentaria que realmente podría hacer incrementar los precios y reducir el plazo de retorno de la inversión.*

*Comparto también que, desde luego, es una apuesta estratégica y que debe seguir siéndolo. De hecho, el Plan Moderna la define como uno de los pilares la industria agroalimentaria en el medio plazo, yo creo que en el medio y en el largo y se está comportando mejor en estos momentos de crisis que otros. Es cierto que han cambiado el tipo de producto que hace, pero bueno.*

*Respecto a las críticas al origen, yo no puede hablar de dónde no estaba, no sé qué pasó, lo que sí sé es que el proyecto tal y como está definido es un proyecto que a nivel de ingeniería es un diez y eso hay que decirlo alto y claro. De hecho, las ingenierías que han participado, Idom es una de las mayores ingenierías nacionales. Por ahí han pasado misiones industriales recientemente del Gobierno de Colombia y empresarios de todo el mundo están pasando continuamente. Es un modelo, es un ejemplo, es un buen ejemplo de colaboración y creo que la ubicación es la que es, desde luego Tudela es el mayor núcleo de población que Navarra tiene al sur y hasta ahí no debemos pensar que mejor estaría en otro sitio. Me gustaría corregir, que el fenómeno que se ha producido en Funes no es un fenómeno promovido por Mercadona, sino que es un fenómeno que se ha hecho de un modo natural entre interproveedores de Mercadona, es decir, que Mercadona no ha influenciado en impulsar un proyecto como Funes. Hay que tener en cuenta que en Funes creo que el precio de compra del terreno son tres euros metro cuadrado y el de urbanización, dieciocho, pero claro no hay servicios, no tenían energía, no había depuración..., se han ido dando esos servicios.*

*Respecto a los precios, como ya he dicho, el precio de parcela normalmente para el Plan Activa CAT con altas densidades energéticas está en treinta y un euros metro cuadrado, en el resto está en cincuenta euros metro cuadrado y para las mejores ubicaciones, las parcelas comerciales o de primera línea, hay un precio de setenta euros metro cuadrado. El alquiler de oficinas está a un precio de seis euros metro cuadrado y el alquiler de naves industriales en torno a los mil seiscientos euros al mes. Esa es un poco la política.*

*Respecto a precios, estamos en unos precios muy competitivos, o sea, trimestralmente hacemos un análisis de precios, pero ¿qué pasa?, que está sucediendo como ocurre con los pisos que tienen los bancos: el banco da préstamos al que le va a comprar un piso que tiene en cartera. Eso mismo está sucediendo a nivel industrial con naves ya construidas de negocios que han cerrado, negocios que se han quedado a medias, etcétera y eso lo vemos día a día, esa es una de nuestras competencias.*

*Realmente es un producto nuevo el hecho de dejar en manos de terceros el suministro. Estamos muy acostumbrados a dejar en manos de terceros el suministro de agua, el suministro de gas, pero, sin embargo, no estamos muy acostumbrados en dejar en manos de terceros el suministro de vapor o de frío industrial. Ese concepto de dejar en manos de un tercero es lo que realmente nos hace*

*diferentes y por eso decimos que es un concepto único y, por tanto, difícil a veces de explicar.*

*Respecto a proyectos de empresas, desde 2007 a hoy se han hecho cuatro empresas nuevas en Navarra. Una empresa ubicada en Fustiñana, que todos conocemos, otra empresa que lo hizo en Lodosa porque ya tenía la primera fábrica en Lodosa y lo que hizo fue en la parcela de al lado construir, en el caso de Viana fue la compra de una nave ya construida en producción por parte de Kraft y luego, eso sí, está la parte de Funes.*

*Agradezco mucho todos los apoyos y la solidaridad de todos los grupos con el proyecto de la Ciudad Agroalimentaria, yo también creo que es un proyecto de todos. Y ya, no como responsable, sino como contribuyente, lo que pido es que funcione y realmente creo que es una apuesta y, sobre todo, algo que puede traer riqueza a Navarra.*

*Respecto al plan director, está a su disposición, evidentemente sí que le haremos llegar una copia. Respecto al plan de viabilidad, lo más relevante del plan de viabilidad ya está incluido en el plan director, con lo cual pienso que puede ser suficiente.*

*En cuanto al tema de la devolución del préstamo, lo que estamos pensando es que en 2014 hay que renovar el préstamo, son 53 millones. Evidentemente, veremos cómo hemos ido en ventas para renovar ese préstamo en los 53, en 30 o en 40. Lo que no estamos pensando es en renunciar a nada ahora. No estamos renunciando, no, es cierto, hay una serie de inversiones que tienen la consideración de infraestructura y, por tanto, no se les puede pedir una rentabilidad económica, sino otro tipo de rentabilidades. Tampoco yo puedo hablar por parte del Gobierno, yo no soy el Gobierno, entonces, hay cosas de las que yo puedo hablar como responsable de Ciudad Agroalimentaria. Los resultados están en el plan director tanto los de 2009 hasta los previstos para 2014, ya los he comentado.*

*Respecto al volumen de ventas que supone ahora mismo la venta de energía sobre el total de ventas, las ventas del año 2011 sumaron un total de 8.500.000 de euros, de los cuales en cogeneración fueron 6.000.000. El resto, otro millón fue en suministros industriales de todo tipo de vapor, frío, etcétera y el resto, fueron ventas de parcelas, de naves, etcétera. Más o menos ese esquema es el que se prevé en los próximos años porque, claro, desde que una empresa toma la decisión de invertir hasta que presenta el expediente pueden pasar seis meses, en el mejor de los casos, luego está la obra, otro año y medio, es decir, que no esperamos unos grandes consumos de suministros industriales en los próximos dos años.*

*Respecto al nivel de ocupación actual, tenemos en ocupación de parcelas un 18 por ciento, en naves un 23 y en oficinas un 23, y la previsión para este 2012 es un 26 por ciento en parcelas, un 35 en naves y un 50 en oficinas.*

*De la valoración que podemos hacer de La Protectora, evidentemente como cualquier gran consumidor de energía, pues no podemos hacer otra valoración que muy positiva. Desde luego nos ayudaría de una manera muy evidente a aumentar precisamente esas ratios de ocupación de la instalación que ya tenemos, tanto en el uso del calor como de frío industrial. Lo valoramos positivamente igual que otros muchos proyectos.*

*Respecto al volumen de proyectos en los que estamos trabajando ahora mismo, proyectos de parcelas podemos estar trabajando en torno a unos quince y proyectos de naves estaremos con unos seis o siete. Pero repito que hemos avanzado mucho en algunos proyectos, en algunos proyectos hemos avanzado al punto de tener ya cerrado el proyecto completo, pero, desgraciadamente, desde el mes de octubre del año pasado ha habido un parón y son proyecto que está ahí en* stand by*, que esperemos que algún día se reactiven.*

*En cuanto al mercado, es cierto que ahora mismo hay una sobreoferta de metros cuadrados, muchos de esos metros cuadrados son de reciente construcción. Por ejemplo, en Alfaro acaban de inaugurar un polígono al que están dotando de servicios, entre otros de energía porque tienen un polígono pero no tienen energía y temas de depuración tienen que ir completando. En Calahorra también se ha promovido uno nuevo por parte del SEPES, otro por parte de ADER. Por ejemplo en Calahorra acaban de promover 950.000 mil metros cuadrados; en La Muela hay 937.000 metros cuadrados, en fin. La verdad es que muchos de ellos son además de reciente construcción, no estaban en 2008. Hay que tener en cuenta que se arranca la construcción en 2006, aproximadamente, en 2007, y empezamos a suministrar vapor y frío en noviembre de 2008.*

*Respecto a posibilidades de ayudas a la financiación, evidentemente sí que se contemplan y se dan muchísimas facilidades. De hecho, existe una modalidad de aplazamiento del 50 por ciento a tres años o dos años, dependiendo. Por tanto, sí que hay mucho apoyo a la financiación, pero repito que el hecho de que nosotros les financiemos o retrasemos la financiación de los cincuenta euros, respecto al volumen de la inversión el terreno realmente es poco.*

*En cuanto si hay algún tipo de ayudas especiales para proyectos que compartan infraestructuras, como es el caso de la Ciudad Agroalimentaria, en el baremo de ayudas a la inversión que está ahora en vigor sí que existe un porcentaje de ayudas*

*superior para empresas que comparten infraestructura, precisamente con el fin de ahorrar.*

*De todas manera, si cuando salgamos de la crisis vamos a tener la misma ventaja, evidentemente, es que hay que ventajas que no perdemos y una de ellas es la cantidad de inversión que se ahorra el empresario, y sobre todo, la cantidad de dolores de cabeza que se quita de tener que si la depuradora no me funciona, que si el equipo de frío, el equipo de calor, etcétera. Esto, por un lado, son dolores de cabeza, por otro lado, es mucho dinero de inversión y eso supone costes de mantenimiento, costes de amortización, en muchos casos financieros, etcétera.*

*El tema de la suspensión de la cogeneración es un tema que es exclusivamente para cogeneración, para cogeneraciones nuevas e, incluso, para cogeneraciones que estaban a punto de arrancar y se han quedado con el pie cambiado, pero se espera que sea una suspensión temporal y que se reactive pues si no a finales de año, sí el año que viene.*

*Contestando ya al señor Amezketa, el estudio de viabilidad se planteó a veinticinco años, en los cuales el modelo de negocio planteaba unos doce o trece años iniciales con un resultado negativo, para luego un resultado positivo. ¿Cómo estamos? El plan de viabilidad inicial lo que decía, entre otras cosas, es que para el cuarto año se podía estar en un nivel de ocupación del 84 por ciento. Evidentemente eran otros años, la economía apuntaba otras cosas y eso no se ha cumplido. Nosotros estamos en las ratios que estamos y también se planteaba ya para este ejercicio el aumento de la cogeneración. Evidentemente, es un aumento que no se ha producido, porque no hay demanda.*

*Otro tema importante es el riesgo país, ahora mismo los inversores extranjeros con los cuales estamos no miran precisamente con muy bueno ojos a España. Ahora mismo tenemos inversiones internacionales paradas precisamente porque están esperando un poco ver cómo evoluciona la situación del propio país para acometer sus inversiones. Y esto pues es un* handicap *añadido.*

*Yo quiero remarcar que para las empresas venir a la CAT sí es rentable, lo que quiero también que quede claro es que no hay proyectos. Si hubiera ocurrido que en los últimos cuatro años han venido veinte proyectos a Navarra de fábricas nuevas agroalimentarias y ninguna ha ido a la CAT, entonces sí que estamos haciendo algo mal, pero es que no es el caso. Donde han venido es porque tenían unas condiciones absolutamente inmejorables y lo que no podemos hacer es regalarlo, porque para eso siempre hay tiempo y, aparte, a esto se le pide una rentabilidad.*

*Respecto a la ocupación de personal, ahora mismo en la Ciudad Agroalimentaria trabajan cuatro personas y media y en personal de mantenimiento todo lo demás es subcontratado, absolutamente. Recientemente, hemos cambiado la empresa de mantenimiento que nos lleva el mantenimiento integral de la instalación y sí que hemos ampliado en una persona, porque evidentemente vamos teniendo más ocupación, más rendimientos y necesitamos un mayor mantenimiento. La verdad es que los euros invertidos en mantenimiento son los mejores euros, porque realmente eso hace que sus disponibilidades sean muy superiores.*

*Y respecto al tema de atraer empresas, yo soy todo oídos, si ustedes tienen alguna idea de cómo poder hacerlo, no pensamos en otra cosa. De hecho, colaboramos con Sodena para proyectos internacionales, con agencias especializadas en inversiones tanto en Madrid como en Barcelona y especializadas en países destino como Argelia o Marruecos, y, la verdad, vamos dando pasos pero, evidentemente, las ideas de inversión son ideas muy lentas, son ideas muy estratégicas y que llevan su tiempo, no es como comprarse un helado, realmente las empresas se lo piensan mucho. Y por mi parte nada más.*

SRA. PRESIDENTA (Sra. Sanzberro Iturriria): *Pues muchas gracias, señor Goñi, por todas las explicaciones y no habiendo más asuntos en el orden del día, levantamos la sesión. Muchas gracias, señorías.*

(SE LEVANTA LA SESIÓN A LAS 17 HORAS Y 58 MINUTOS.)